



Impunidad S.A.

Herramientas de reflexión sobre
los “súper derechos” y los “súper poderes”
del capital corporativo

Impunidad S.A.

Herramientas de reflexión
sobre los “súper derechos”
y los “súper poderes”
del capital corporativo

Elaboración: Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG)

Coordinación: Mónica Vargas (ODG) y Brid Brennan (Economic Justice Programme - TNI)

Autore/as: Jesús Carrión, Olivier Chantry, Fernando Fernández, Delphine Ortega, Albert Sales y Mónica Vargas

Revisión general: Lyda Fernanda Forero y Nick Buxton (Transnational Institute - TNI)

Revisión del Capítulo 1: María Mestre y Miquel Ortega

Cartografía on-line: Alfons Pérez, Delphine Ortega, Raúl Sánchez

Diseño e infografía: Toni Sánchez Poy <flaperval@yahoo.es>

Lugar y fecha de elaboración: Barcelona, diciembre de 2012

Contacto: observatori@odg.cat, tni@tni.org

Imagen de la portada: *Descando en el Cerro Rico.* Mineros de la Mina *La Candelaria* mascando hojas de coca (akulliku). Potosí, Bolivia (octubre 2004). Foto: Toni Sánchez Poy.

Imagen de la contraportada: Campamento durante la “9ª Romaria Da Terra e Das Águas de Rondônia” contra las megarepresas amazónicas del Río Madera, Estado de Rondonia, Brasil. Foto: ODG, 10 de julio de 2011.

Informe encargado por el Transnational Institute en el marco del Programa de justicia económica, poder corporativo y alternativas

[La versión electrónica de este informe comprende una parte cartográfica. Al leerlo es posible acceder al mapa donde se registran los casos considerados, en Internet.]

Índice

Resumen ejecutivo.....	8
Introducción.....	10

Capítulo 1: Tratados de Libre Comercio (TLC) y derechos laborales

[ALBERT SALES, JESÚS CARRIÓN, FERNANDO FERNÁNDEZ]

1.1. Marruecos y el TLC con la UE: beneficios para Inditex.....	14
Comercio internacional e importancia de sector de la confección	16
Consecuencias sociales de la liberalización comercial.....	18
Inditex y las políticas comerciales marroquíes	21
El Tratado de Libre Comercio UE-Marruecos	23
Prima la <i>Lex Mercatoria</i>	26
1.2. El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica:	
Ventajas para Pescanova en Nicaragua.....	28
Breve revisión histórica de las relaciones UE-Centroamérica	28
Pescanova y el sector acuícola en Nicaragua	31
El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica.....	35

Capítulo 2: Negocio del capital europeo en las commodities de América del Sur y África: el caso de Glencore

[DELPHINE ORTEGA, OLIVIER CHANTRY Y MÓNICA VARGAS]

2.1. “Necesidades” del metabolismo europeo	46
2.2. Huella minera en América del Sur y África	53
Colombia: “El mercado hasta donde sea posible y el Estado hasta donde sea necesario...”	53
Glencore en Bolivia: Sombríos días de socavón.....	59
Tras el cobalto de la República Democrática del Congo	65
2.3. Agribusiness en el MERCOSUR	69
Expansión en Argentina	69
Negocio en los agrocarburos brasileños.....	75
2.4. ¿Cómo benefician los acuerdos comerciales a una empresa como Glencore?	76
Tratado de Libre Comercio UE - Perú y Colombia.....	77
Acuerdos de Asociación UE - MERCOSUR.....	78
Acuerdos de Asociación Económica UE - África	79
2.5. Glencore en el casino financiero	81
Especulación financiera: ¿qué es y dónde tiene lugar?.....	81
Glencore: un jugador más en el casino financiero.....	82
Consecuencias de la especulación alimentaria en el Sur Global	85

Capítulo 3: IIRSA-COSIPLAN y la responsabilidad del capital europeo

[MÓNICA VARGAS]

3.1. Intereses en las megainfraestructuras sudamericanas.....	94
De IIRSA al COSIPLAN pasando por UNASUR	94
Una estrategia de desarrollo para el capital, que sigue fragmentando y vaciando al territorio.....	100
El papel de la UE y del BEI	102
Participación del capital europeo y... ¡Financiarización de las infraestructuras!.....	104
3.2. El caso de las represas del Río Madera.....	108
¿Qué es el “Complejo del Río Madera”?	110
Un caso de injusticia ambiental.....	113

Conclusiones.....	122
--------------------------	------------

ANEXOS

Anexo I. Exportaciones sudamericanas y africanas hacia la UE	124
Anexo II. Dependencia mineral de la UE frente a América Latina y África.....	126
Anexo III. El negocio europeo de las commodities	127
Anexo IV. Diagrama de las relaciones inter-empresariales entre Katanga y sus filiales.....	128
Anexo V. Glencore y el Crédit Suisse: un matrimonio perfecto.....	129
Anexo VI. Detalles financieros sobre los megaproyectos de IIRSA.....	130
Anexo VII. Proyectos prioritarios de COSIPLAN.....	132
Anexo VIII. Créditos del BEI a proyectos de infraestructuras en América del Sur (2005 - 2012)	133
Anexo IX. Fondos privados europeos (o con participación de capital europeo) activos en las infraestructuras latinoamericanas	136
Anexo X. Hidroeléctricas del Río Madera y Pueblos Indígenas (Brasil).....	138

Bibliografía consultada.....	140
-------------------------------------	------------

Índice de Tablas, Mapas y Gráficos

Tabla 1.	Tratados internacionales en materia comercial firmados por Marruecos	17
Tabla 2.	Marruecos: exportaciones manufacturadas	21
Tabla 3.	Ejemplos de participación de transnacionales europeas en megainfraestructuras en América del Sur	105
Tabla 4.	Importación europea de los minerales estratégicos que provienen de América Latina y África	126
Tabla 5.	Principales empresas europeas en el sector de las materias primas	127
Tabla 6.	Cartera de Proyectos de IIRSA 2010, por Eje	130
Tabla 7.	Inversión prevista en los proyectos prioritarios de COSIPLAN	132
Gráfico 1.	Evolución de la población urbana, rural y total Marruecos (1960-2008)	18
Gráfico 2.	Distribución de las importaciones europeas de soja por país de procedencia	48
Gráfico 3.	Volumen financiero total de los mercados organizados y en OTC	82
Gráfico 4.	Tipo de financiamiento de la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010.....	97
Gráfico 5.	Distribución de las exportaciones desde el MERCOSUR* hacia la UE-27 (2011).....	124
Gráfico 6.	Distribución de las exportaciones de la Comunidad Andina* hacia la UE-27 (2011).....	125
Gráfico 7.	Distribución de las exportaciones de los países africanos ACP* hacia la UE-27 (2011).....	125
Gráfico 8.	Composición de la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010 por sectores	130
Gráfico 9.	Financiamiento del transporte en la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010	131
Gráfico 10.	Financiamiento de la energía en la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010	131
Mapa 1.	Dependencia europea de los minerales críticos	50
Mapa 2.	Distribución de las plantas de agrocombustibles y de las terminales portuarias en la provincia de Santa Fe, Argentina.....	74
Mapa 3.	Ejes de Integración y Desarrollo de IIRSA.....	95
Mapa 4.	Eje Perú-Brasil-Bolivia	110
Mapa 5.	Represas hidroeléctricas del Río Madera (Brasil y Bolivia)	111
Mapa 6.	Tierras indígenas, pueblos en aislamiento voluntario en el Estado de Rondonia y localización de las megarepresas	138

Índice de acrónimos

AdA: Acuerdo de Asociación	IED: Inversión Extranjera Directa
AIC: Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010	IFC: Corporación Financiera Internacional (siglas en inglés)
ALC: América Latina y el Caribe	IFI: Instituciones Financieras Internacionales
ALCA: Área de Libre Comercio de las Américas	IMP: Iniciativa de Materias Primas
AMF: Acuerdo Multifibras	ITGWF: Federación Internacional de Trabajadores Textiles, del Cuero y la Confección
BEI: Banco Europeo de Inversiones	LAIF: Facilidad de Inversión en América Latina
BID: Banco Interamericano de Desarrollo	IBAMA: Instituto Brasileiro de Medio Ambiente y Recursos Naturales
BNDES: Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (Brasil)	IIRSA: Iniciativa de Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana
CAF: Corporación Andina de Fomento	MAB: Movimento dos Atingidos por Barragens
CAN: Comunidad Andina de Naciones	MEFTA: Área de Libre Comercio de Estados Unidos y Medio Oriente (siglas en inglés)
CE: Comisión Europea	MERCOSUR: Mercado Común del Sur
CEE: Comunidad Económica Europea	OIT: Organización Internacional del Trabajo
CEI: Comunidad de Estados Independientes	OMC: Organización Mundial del Comercio
CIADI: Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones	PAC: Programa de Aceleración del Crecimiento de Brasil
CITES: Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (siglas en inglés)	PAE: Plan de Ajuste Estructural
COSIPLAN: Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento	PIB: Producto Interior Bruto
EEUU: Estados Unidos	PNUD: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
EID: Ejes de Integración y Desarrollo de IIRSA	RDC: República Democrática del Congo
EMFTA: Área de Libre Comercio Euro-Mediterráneo (siglas en inglés)	SGP: Sistema Generalizado de Preferencias
EPA: Acuerdos de Asociación Económica (siglas en inglés)	SIN: Sistema Interconectado Nacional
ETI: Ethical Trading Initiative	SMIG: Salario Mínimo Interprofesional Garantizado
EUA: Estados Unidos de América	TBI: Tratados Bilaterales de Protección de las Inversiones:
FMI: Fondo Monetario Internacional	TCO: Tierra Comunitaria de Origen
FONPLATA: Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata	TLC: Tratado de Libre Comercio
GAFTA: Gran Área de Libre Comercio Árabe (siglas en inglés)	TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte
GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (siglas en inglés)	UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas
Gécamines: Générale des Carrières et des Mines (RDC)	UNICEF: Fondo de Naciones Unidas para la Infancia
	USAID: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (siglas en inglés)
	UE: Unión Europea
	ZLC: Zona de Libre Comercio

Resumen ejecutivo

Este informe ha sido emprendido en el marco de la **Campaña ¡Desmantelamos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad!**, con el objetivo de brindar, mediante tres estudios de caso, herramientas de reflexión sobre los “súper” derechos y “súper poderes” de las empresas transnacionales.

En el **Capítulo 1**, se destacan los abusos y violaciones de los derechos laborales fundamentales que se producen cotidianamente en las fábricas de prendas de vestir de **Marruecos**, con destino a los mercados europeos, y que afectan sobre todo a jóvenes mujeres. Consideramos también hasta qué punto, desde la administración francesa hasta el día de hoy, pasando por las políticas impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, se ha desmantelado el tejido agrícola tradicional en este país. Este proceso ha implicado, para millones de personas de las zonas rurales, la pérdida de sus fuentes de sustento, obligándolas a aceptar largas horas de trabajo y salarios que en la mayoría de los casos no cubren las necesidades básicas de lo/as trabajadore/as, en las maquiladoras de empresas como la española **Inditex**. Esto está ocurriendo a pesar del ya desgastado y caduco discurso sobre la responsabilidad social corporativa y apoyándose en el Acuerdo de Asociación (AdA) entre la UE y Marruecos, donde no se vislumbran mecanismos de sanción de la violación de los derechos fundamentales. Mediante este Acuerdo, la *Lex Mercatoria* y la protección de los intereses corporativos siguen primando sobre los seres humanos.

Evidenciamos una situación similar en el caso de **Centroamérica**, resaltando la profunda asimetría que caracteriza la firma del AdA de esta región con la UE. Aquí, la impunidad asegurada que consideramos es la de la española **Pescanova en Nicaragua**, destacando sus impactos negativos en lo que refiere a precarias condiciones de trabajo para lo/as empleado/as, desplazamiento de los pescadores y a la contaminación ambiental en la región. Recalcamos la posición dominante de la empresa en el sector camaronero, ya que es la gran acaparadora de la superficie concesionada para ésta producción en el país. Así, no solamente se merma el acceso de los pescadores tradicionales a los recursos pesqueros, sino el derecho a la alimentación de la población nicaragüense en la zona de influencia. Este acuerdo, por lo reciente de su firma, muestra cómo la Unión Europea no ha modificado su voraz política comercial a lo largo de los años. Aunque a nivel descriptivo, derechos humanos, derechos laborales y sostenibilidad tengan una presencia relevante, cuando se trata de exigir su protección, se quedan en meras declaraciones, frente al capítulo comercial y de las inversiones. El AdA por tanto, representa un garante para la permanencia de esta dramática realidad.

En el **Capítulo 2**, adentrándonos en el **metabolismo social europeo**, examinamos la dependencia sustancial de la UE de cara a materias primas crecientemente estratégicas y si-

tuadas en los países empobrecidos. Destacamos cómo se estructuran las exportaciones sud-americanas y africanas hacia el continente europeo, manteniendo a estos países en un empobrecedor modelo primario-exportador. Resaltando que las materias primas no son únicamente importantes para el capital del punto de vista metabólico, sino también del punto de vista comercial, vemos cómo las empresas europeas están fortaleciendo su posición de monopolio y control en el comercio de las materias primas a nivel internacional. Utilizan a Europa no solo como plataforma política para asegurar la defensa de sus intereses mediante la “diplomacia de las materias primas”, sino también como destino de su producción. Por ello, les interesa particularmente el mantenimiento del modelo de consumo y producción capitalista vigente en la UE. A través del actuar de **Glencore en la minería colombiana, boliviana y congoleña**, de las cuales la UE depende metabólicamente, describimos hasta qué punto puede obtener millonarias ganancias un gigante de este tipo, generando sin embargo graves conflictos sociales y ambientales. Al considerar sus actividades en el **MERCOSUR**, donde además acapara miles de hectáreas de tierra fértil, se evidencia el control que tiene Glencore sobre prácticamente toda la cadena productiva en el modelo de “integración vertical” impuesto desde el *Agribusiness*. Al aplicar la lupa de los Tratados de Libre Comercio, EPAs y AdAs a esta empresa, se subraya hasta qué punto no pueden sino favorecerla e incrementar su hegemonía e impunidad. Asimismo, destacamos la actuación de Glencore en diferentes ámbitos de la economía, subrayando su papel en la **especulación financiera** sobre las materias primas.

El **Capítulo 3**, mediante la **actualización de los avances de los megaproyectos de infraestructuras en América del Sur (IIRSA-COSIPLAN)**, se concentra en la base física que sustenta a la liberalización comercial, con costes económicos, sociales y ambientales para los Pueblos. Además se evalúa la contaminación adicional de las infraestructuras mediante su **creciente financiarización**, y se apunta el papel que cobra el **capital europeo** en este ámbito. En ese sentido, se subraya la vigencia de un proyecto global, que aspira a consagrar a los mercados no únicamente como medios destinados a financiar megaproyectos, sino también a *decidir* sobre su disposición. Además, se evidencia un hecho preocupante: a pesar de que se comienza a poner los cimientos de un contrapoder mediante iniciativas como UNASUR, persiste, inexpugnable, el avance del reordenamiento territorial desde el capital. Se dedica un apartado especial a las **megarepresas amazónicas que se construyen sobre el Río Madera**, con la participación del **Banco Santander, GDF-Suez, Abengoa, Voith, Siemens** y otras empresas europeas. Este caso constituye un auténtico laboratorio experimental para la construcción de decenas de otras megarepresas en la Amazonía, y evidencia la amplitud del desastre socioambiental, además de la violación sistemática de los derechos laborales y humanos en general.

Introducción

En todo el planeta, trabajando de forma coordinada o paralela, de múltiples maneras, y en un gran número de sectores, millones de seres humanos están inmersos en procesos de lucha ante la injusticia social y ambiental generada por el sistema. Casi en todos los casos, defienden a los territorios, las semillas, el agua, los bosques, la alimentación, la biodiversidad, la salud, la cultura, etc., de la agresión de las empresas transnacionales (ETNs), que expanden su poder mediante lo que Harvey (2003) denominó la “acumulación por desposesión”.

En el contexto de la crisis global económica, financiera, energética y ecológica que amenaza con ser de largo aliento, afectando a la población más empobrecida en el Sur Global, el capital pretende darle una vuelta de tuerca más al despojo. No nos cabe dudas que está lanzado en una huída hacia adelante. Busca mantener el ritmo de crecimiento “ilimitado” mediante la búsqueda de: nuevas fuentes que alimenten la matriz energética, nuevos recursos por explotar, nuevos espacios por mercantilizar y nuevos mercados. El poder se ha ido complejizando además, *hiperconcentrándose* (Berrón y Brennan, 2012, 1). Todo ello ocurre en el marco de la creciente financiarización de la economía, que busca la expansión hacia todas las esferas de la vida, de un sistema peligrosamente fuera de control. Al respecto, George (2012, 5) nos recuerda un mapeo sobre el universo corporativo realizado en 2011, que demostró que: el 80% del valor de las 43'000 transnacionales se encuentra en manos de 737 de ellas; 147 empresas retienen 40% del valor de todas las transnacionales a nivel global; y que las primeras 50 ETNs, exceptuando a Walmart, son megacorporaciones financieras y compañías de seguros.

El capital va extendiendo sus fronteras de asalto también en los países del Norte. En Europa, cobra creciente visibilidad el interés que tiene en la privatización de todos los servicios públicos, particularmente de la salud y la educación (George 2012, 4), acaparando ganancias y socializando pérdidas. La financiarización de la deuda constituye la palanca que está permitiendo imponer nefastos planes de ajuste estructural. Esto ocurre a la vez que se consuma el divorcio entre el capitalismo y la democracia, tal como lo señala Zizek¹. En ese sentido, Teitelbaum observa que la actividad de las ETNs vacía de todo contenido a la democracia representativa, constituyendo “*un factor de primer orden en la crisis política, económica, social, ecológica y cultural que afecta actualmente a la humanidad*” (2012, 7).

“Enfrentar a las transnacionales no es otra cosa que enfrentar a la expresión contemporánea del capitalismo tal como lo describiera y caracterizara Marx en el siglo XIX. La diferencia radica en su dimensión global, en su movilidad mundial, la capacidad que hoy tiene para desplazarse de un país a otro, con velocidad y de forma muy ágil. La cada vez mayor despersonalización de su gerenciamiento y propiedad lo vuelve más peligroso, pues las decisiones carecen cada vez más de rostro al que responsabilizar, sea en lo ético o lo legal, y con ello la posibilidad de adoptar acciones que descuidan valores humanistas y que son guiadas sólo por el cálculo racional y la ganancia” (Berrón y Brennan 2012, 1).

Una de las propuestas más recientes y articuladoras de enlace de luchas ante este sistema se ubica en la **Campaña ¡Desmantelamos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad!**², en el marco de la cual se ha emprendido este informe. La Campaña parte de la denuncia del manto de impunidad que cubre a las transnacionales y que permite el desmantelamiento y violación sistémica y sistemática de los derechos humanos, de las legislaciones, así como la firma de acuerdos internacionales de comercio y de inversiones, que brindan derechos a “los inversionistas” a la vez que los arrebatan a los Pueblos. Desde hace años, en el seno de la **Red Birregional Europa-América Latina y el Caribe, Enlazando Alternativas**³ y de un gran número de otras redes internacionales de la sociedad civil, las organizaciones han reportado los serios riesgos que encierran este

tipo de acuerdos comerciales. México brinda uno de los peores ejemplos de ello habiendo firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con Estados Unidos y Canadá, y el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Casi 20 años después, debemos considerar a su dramática realidad como el destino que espera al resto de los países que cedan ante la imposición de más acuerdos comerciales con el Norte Global.

Esta publicación pretende aportar un grano más de arena en la visibilización de la **arquitectura de la impunidad**⁴ corporativa. No aspiramos a la exhaustividad puesto que existe ya una extensa bibliografía sobre este tema. Si nuestro hilo conductor es el capital europeo y los mecanismos desplegados desde la Unión Europea (UE) para fortalecerlo, intentamos a la vez examinar diferentes áreas para poder disponer de una perspectiva lo más integral posible. Por ello, hemos optado por trabajar sobre tres estudios de caso basados en problemáticas muy diferentes entre sí, donde se articulan sin embargo: la expansión de las ETNs como una “respuesta ante la crisis”; la imperativa sed de recursos naturales del metabolismo europeo y su integración en la economía de casino; la función que tienen los acuerdos de libre comercio ante las “necesidades” del poder transnacional.

Puesto que el objetivo ha sido de brindar elementos de reflexión sobre la impunidad, no nos hemos concentrado en el rico mosaico de resistencias inherentes a cada proceso de explotación. Quede entendido sin embargo, que detrás de cada millón de euros, tonelada de zinc, cobalto, soja o carbón, se esconde la mirada y la vida de hombres, mujeres, niñas y niños, que están sufriendo por el actuar del capital, y que sin embargo resisten y luchan por la vida.

Si bien los contenidos de este informe son responsabilidad de los/as autore/as, en su realización ha sido de gran utilidad el trabajo elaborado en los últimos años por un gran número de organizaciones de la sociedad civil internacional, con las que conjuntamente vamos haciendo el camino. Varias de ellas articulan hoy la Campaña ¡Desmantelamos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad! Además, queremos agradecer la colaboración que han brindado, de diferentes maneras lo/as compañero/as: del Transnational Institute (Brid Brennan, Lyda Fernanda Forero, Nick Buxton, Karen Lang); de la Fundación Ent (María Mestre, Miquel Ortega); del Movimiento Social Nicaragüense; de la Campaña “Ropa Limpia”; del CEDIB (Marco Gandarillas, Kirsten Francescone, Georgina Jiménez, Vladimir Díaz, Oscar Campanini); de Multiwatch (Stephan Suhner); de Tierra Digna y de Pensamiento y Acción Social; de ENS (Daniel Hawkins); de CENSAT (Tatiana Roa); de GRA-IN (Carlos Vicente); del Movimiento Nacional Campesino Indígena-Argentina; del CADTM (Luc Mukendi, Serge Kayembe, Renaud Vivien); Toni Sánchez Poy. A la vez, el tercer capítulo se basa en un trabajo de campo en el cual contamos con la preciosa colaboración de: el Territorio Indígena Multiétnico II (Bolivia); la Federación de Campesinos del Beni - CSUTCB; CEJIS; LIDEMA; del Movimiento de Afectados por las Represas (MAB); de Itamar Ferreira; del Conselho Indigenista Missionário (CIMI); de integrantes de las comunidades indígenas Karitiana, Kassupé, Jaci-Paraná, Lage Velho (Brasil); la Pastoral de Migrantes de Brasil; Paula Soterlman; Luis Novoa; Guilherme Carvalho; el Sindicato de los obreros de la construcción de Porto Velho; la Fundación Nacional del Indio (FUNAI); así como con el importante testimonio de ex - trabajadores de la represa de Jirau, que solicitaron quedar en el anonimato por razones de seguridad...

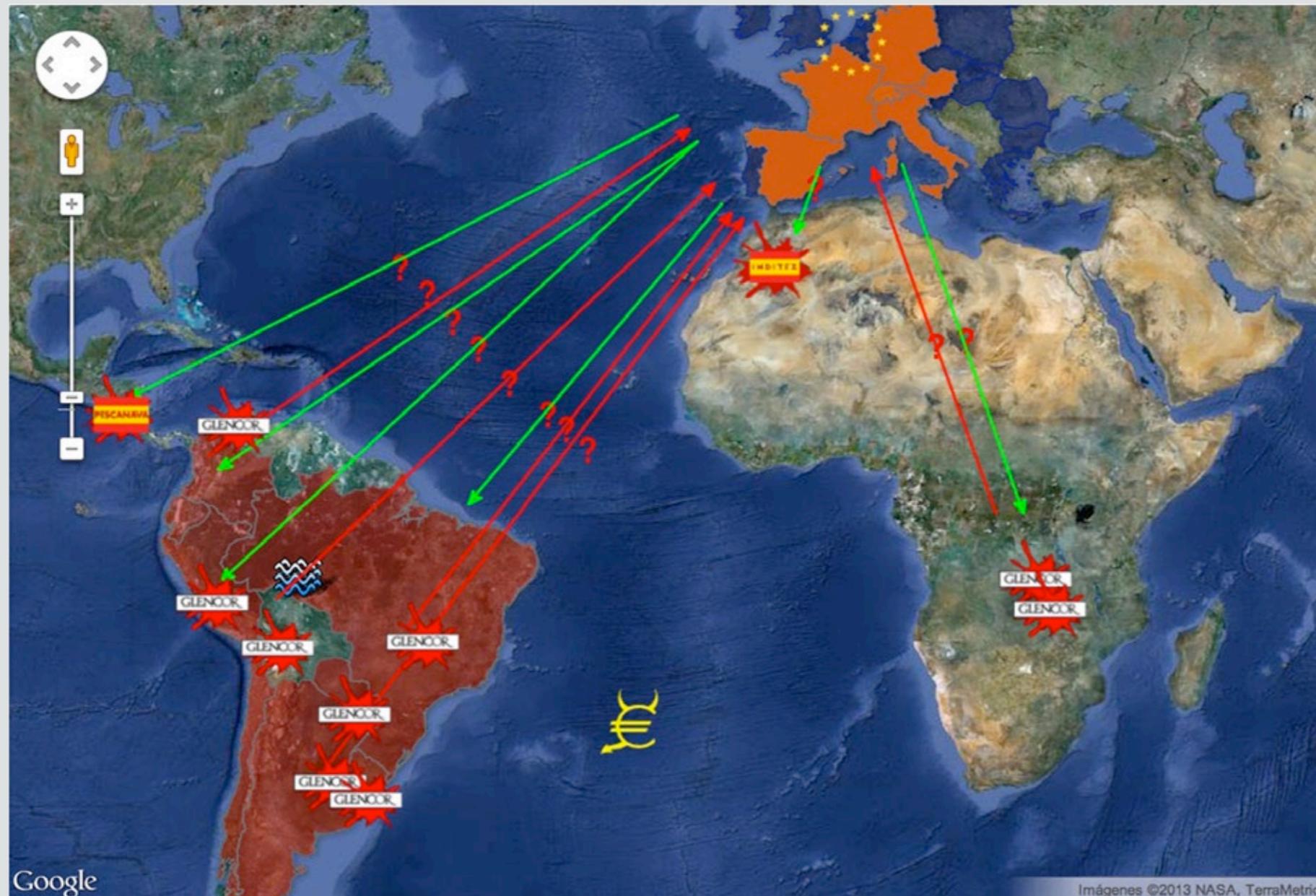
1 Véase: <http://www.yorokobu.es/slavoj-zizek-el-matrimonio-entre-capitalismo-y-democracia-se-esta-acabando/>

2 Véase: <http://www.stopcorporateimpunity.org>

3 Véase: <http://www.enlazandoalternativas.org>

4 La arquitectura de la impunidad, “no es otra que la expresión globalizada de la lucha de clases por el control del aparato estatal que describía Marx”. Con ella nos referimos al análisis de Enlazando Alternativas, “sobre la garantía de los intereses y privilegios de las ETNs a través de los acuerdos internacionales de comercio e inversiones y en las políticas de la OMC, FMI y BM” (Berrón y Brennan 2012, 1).

Dimensión cartográfica *on-line*



La versión electrónica de este informe comprende una dimensión cartográfica desarrollada por el Grupo de mapeo colaborativo de conflictos socioambientales (MCA) del ODG. Al leer el informe con una conexión Internet, en los lugares donde se ubica el icono de abajo, es posible acceder al mapa interactivo donde se registran las problemáticas y casos considerados.



← Icono con enlace al mapa interactivo

El mapa general también puede ser consultado en el siguiente enlace: <http://odg.cat/MCA/ImpunidadSA/impunidadSA.html>.



Capítulo 1: Tratados de Libre Comercio (TLC) y derechos laborales

[ALBERT SALES, JESÚS CARRIÓN, FERNANDO FERNÁNDEZ]



Tánger, Polígono industrial Mgouga. Foto: Carlos Castro, octubre de 2011

1.1. Marruecos y el TLC con la UE: beneficios para Inditex

Desde finales de los años 80, Marruecos se ha convertido un importante centro de costura y confección para el Estado español y gran parte de Europa. En las zonas industriales de Rabat, Tánger y Casablanca se fabrica ropa para todo tipo de empresas, incluidas las grandes firmas con presencia internacional. La primera deslocalización del textil español tuvo como destino prioritario precisamente a Marruecos, por su proximidad a la Península y por las restricciones a la importación de prendas de Asia que imponía el Acuerdo Multifibras (AMF) hasta 2005. El crecimiento del empleo industrial ha convertido a ciudades como Tánger, Casablanca y Rabat en áreas de atracción de migraciones internas. En el sector textil y de la confección se han generado muchos miles de puestos de trabajo pero las condiciones de vida de las personas que realizan estos trabajos son particularmente duras.

Desde 2002, sucesivos informes e investigaciones de la Campaña Ropa Limpia⁵ han evidenciado los **abusos y las violaciones de los derechos laborales fundamentales que se producían en las fábricas de prendas de vestir para la exportación**. Jornadas laborales de hasta 16 horas, salarios por debajo del mínimo legal y del mínimo de supervivencia, un altísimo porcentaje de trabajadoras sin contrato ni protección social alguna, o condiciones de trabajo insalubres, constituyen la realidad cotidiana de las trabajadoras marroquíes. Así, muchas de estas mujeres siguen viviendo situaciones de pobreza a la vez

que cumplen con una jornada laboral extremadamente larga. En una fábrica de primera línea, que se promocione entre las firmas internacionales como proveedor habitual, la jornada laboral media es de 9 horas diarias de lunes a viernes y 5 horas los sábados, con un salario alrededor de los 250 euros al mes. En el resto de centros de producción, los que ocupan a la mayor parte de las obreras, las horas extras son obligatorias y prolongan la jornada hasta las 11 o 12 horas diarias, seis días a la semana. Estas horas no se suelen remunerar y los salarios no superan los 200 euros mensuales. Gran parte de la plantilla trabaja sin contrato y sin ningún tipo de protección social. **En los pequeños talleres los salarios pueden situarse por debajo de los 100 euros mensuales y los contratos son inexistentes.**

En los párrafos que siguen analizaremos los mecanismos a través de los cuales, los acuerdos de comercio internacionales firmados por Marruecos han contribuido a la liberalización comercial y al deterioro de las relaciones laborales en este país, así como al enriquecimiento y a la acumulación de poder por parte de las élites empresariales en relación directa con las empresas transnacionales europeas. Por su gran volumen, su posicionamiento internacional y su importancia para la economía marroquí, nos centraremos en **los beneficios empresariales que supone para Inditex el articulado del Acuerdo de Libre Circulación de Mercancías entre la UE y el Reino de Marruecos** para ejemplificar cómo las empresas transnacionales obtienen sus réditos del mismo marco normativo y productivo que erosiona los derechos humanos y laborales.

Comercio internacional e la importancia del sector de la confección

En contraste con la tendencia global de liberalización de los aranceles, Marruecos (igual que su vecino Túnez) ha mostrado una cierta resistencia a la reducción de las tasas arancelarias. Tras una primera liberalización entre 1993 y 1997 (del 65% al 22%), las tasas arancelarias han aumentado desde entonces manteniéndose alrededor del 30% en los últimos años (Dennis 2006). En contraste con otros países árabes y del Magreb, Marruecos y Túnez no han llevado a cabo reformas arancelarias de gran alcance⁶. Pero, aunque el Banco Mundial coloque a los países del Magreb en general y a Túnez y Marruecos en particular, entre los países con el régimen arancelario más restrictivo del mundo, **la existencia de zonas francas de exportación, así como una red de acuerdos comerciales preferenciales han reducido las tasas reales, convirtiendo a la zona en un mercado atractivo para la UE.** La UE firmó el Acuerdo de Asociación (AdA) con Marruecos en 1995 para su entrada en vigor en marzo de 2000. Del acuerdo nace la Zona de Libre Comercio (ZLC) entre la UE y Marruecos que arranca en el 2000, con el objetivo de reducir progresivamente las barreras arancelarias hasta alcanzar un 5.2% en 2012. **Pero Marruecos ya disponía de condiciones especiales para el comercio con los socios comunitarios previamente a la firma del AdA.** Desde 1976, sus productos industriales tienen libre acceso al mercado comunitario y las cuotas establecidas por la UE permiten la exportación del 20% de sus productos agrícolas con tratamiento preferencial.

Actualmente, las relaciones comerciales entre la UE y Marruecos se rigen por el Acuerdo alcanzado mediante Canje de Notas el 7 de septiembre de 2012⁷, publicado en el diario de la Unión Europea y que sustituye el Acuerdo Euromediterráneo con fecha 18 de marzo de 2000⁸. Pese a que Marruecos firmó en 2004 el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, el 96% de las exportaciones de ropa marroquíes tienen como destino al mercado europeo. Cabe destacar que el vínculo comercial entre la UE y el Reino Alauí es bidireccional y extremadamente asimétrico. El 76% de sus importaciones provienen de países miembros de la UE, mientras que para el mercado europeo, los productos marroquíes representan tan solo un 0.21% del total de importaciones⁹.

Tabla 1. Tratados internacionales en materia comercial firmados por Marruecos

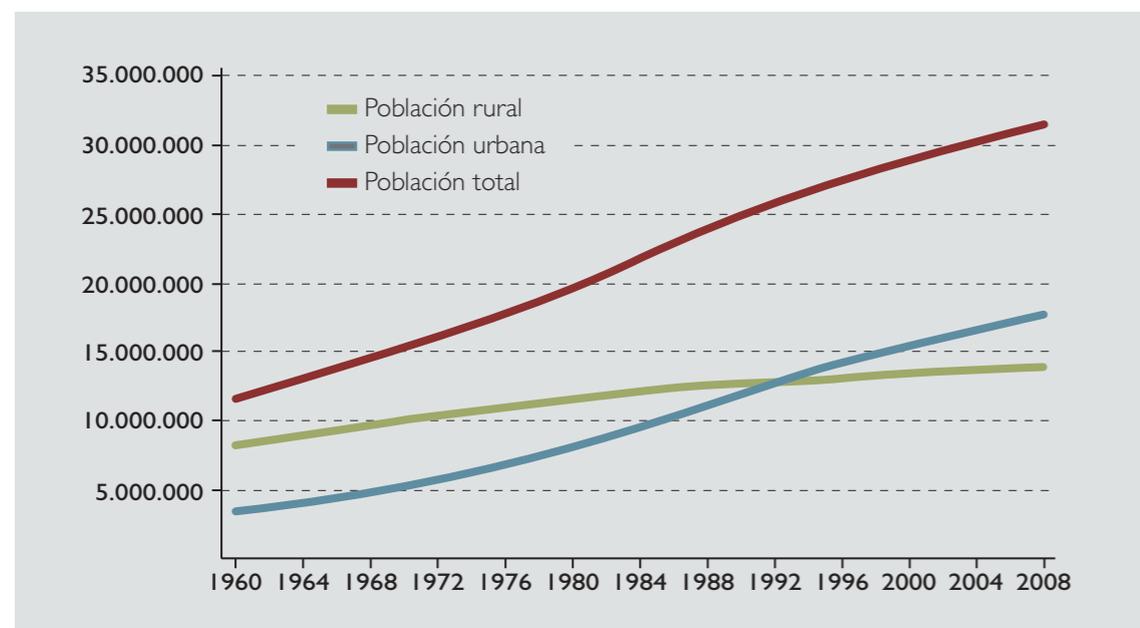
Tratado, acuerdo o proyecto	Cronología	Implicaciones
Acuerdos bilaterales		
Acuerdo de Asociación con la UE	Firmado en 2000	Reducciones arancelarias en bienes, servicios y capitales.
Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos	Firmado en 2005, entró en vigor en 2006	No utilización de los subsidios a las exportaciones agrícolas. Marruecos aceptó dar acceso preferente a los productos agrícolas estadounidenses, al eliminar los aranceles de manera gradual. En 2 años, el balance comercial a favor de EEUU pasa de 65 a 565 millones de euros.
Acuerdo de pesca con la UE	Renovado en febrero de 2011	Apertura de las aguas de Marruecos y del Sahara Occidental a la actividad de las flotas pesqueras europeas
Acuerdo de Libre Circulación de Mercancías entre la UE y Marruecos.	Publicado en el Diario Oficial en 18 de marzo de 2012	Libre circulación de los productos originarios de Marruecos y de la UE.
Acuerdos de integración regional		
Acuerdo de Agadir (Marruecos, Egipto, Túnez y Jordania).	El tratado se firmó en Rabat en febrero de 2004 y entró en vigor en marzo de 2007.	Área de libre comercio entre los firmantes. Abierto a la participación de todos los miembros de la liga Árabe. Vinculado a la UE a través de un Acuerdo de Asociación.
Gran Área de Libre Comercio Árabe (GAFTA, por sus siglas en inglés)	Se establece en 1997	Reducción de un 10% anual en los aranceles entre los países de la Liga Árabe. El 1 de enero de 2005, los aranceles prácticamente desaparecen.
Proyectos de integración liderados por EEUU y la UE		
Proyecto de Tratado de libre comercio EEUU - Medio Oriente (MEFTA, por sus siglas en inglés)	Antes de las revueltas iniciadas en 2011, la previsiones apuntaban que podría firmarse en 2013	
Área de Libre Comercio Euro-Mediterráneo (EMFTA, por sus siglas en inglés)	El proceso se inicia en 1995 con la Declaración de Barcelona.	Pretende establecer una zona de libre circulación de mercancías, servicios y capitales entre la UE y los miembros del GAFTA. Compite directamente con el proyecto del MEFTA.

Fuentes: <http://www.bilaterals.org>, http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/, <http://www.webislam.com/>

Consecuencias sociales de la liberalización comercial

Pese a la dureza de estos puestos de trabajo, las áreas industriales reciben continuas oleadas de población de origen rural que busca empleo en las fábricas. Aunque es muy complejo realizar un seguimiento riguroso de la movilidad interna del campo a la ciudad, lo cierto es que el crecimiento de la población rural ha llegado al estancamiento en las últimas décadas y que las ciudades con actividad industrial presentan barrios obreros de nueva construcción y son polos de atracción para emigrantes.

Gráfico 1. Evolución de la población urbana, rural y total Marruecos (1960-2008)



Fuente: Naciones Unidas. *Perspectivas de la urbanización mundial*

En Marruecos, igual que en el resto de países de reciente industrialización, las fábricas se nutren de trabajadores y trabajadoras que residen en zonas urbanas y peri-urbanas, las cuales registran altas tasas de empobrecimiento y de desempleo. Este hecho facilita la aceptación de condiciones laborales precarias y la aparición de centros de trabajo informal al lado de las grandes fábricas. Las bolsas de potenciales obreros y obreras proceden mayoritariamente de las migraciones del campo a la ciudad que, en gran medida, se explican por las dinámicas políticas y económicas que se producen en el entorno rural.

■ El campesinado tradicional frente a la modernización neoliberal

La estructura de la producción agrícola marroquí se gestó durante la administración francesa (1912-1956), periodo en el que se inició la integración del sector a la economía global a través de la transformación de extensas zonas de secano en zonas irrigadas productoras de verduras de huerta. Junto a este legado francés, en esta época se asentó un sistema de relaciones jerárquicas clientelares que marca todavía ahora la asignación de títulos de propiedad sobre los campos y la toma de decisiones en lo que a planificación de la actividad agrícola se refiere.

Durante el reinado de Hassan II (1961- 1991), el gobierno marroquí, ya independiente, consolidó las reformas iniciadas durante la administración francesa utilizando las mejores tierras para la producción de exportaciones tales como los cítricos. Los primeros créditos del Banco Mundial se concedieron en 1964 precisamente para la expansión de la agricultura de regadío siguiendo planes trazados por la administración colonial y dejando estancado al sector tradicional de secano (Davis, 2006). Consecuencia de ello fue la falta de adaptación de la producción de cereales a las nuevas necesidades derivadas del incremento de población y el inicio de las importaciones de cereales. **Un país con un sistema agrícola hasta entonces autosuficiente, sufrió un importante déficit en su balanza de pagos** por culpa de la importación de materias primas destinadas a la alimentación.

A raíz de esta crisis, Marruecos recibió el primer asesoramiento por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI). La relación con el FMI se intensificó a partir de las siguientes crisis derivadas de contingencias como los excesos de gasto público para la financiación de la marcha sobre el Sahara Occidental en 1975 o la caída de los precios de los fosfatos. En 1975, la deuda ascendió al 20% del Producto Interior Bruto (PIB), generando el contexto ideal para que el FMI propusiera un Plan de Ajuste Estructural (PAE) al Reino de Hassan II. Así empezó, en 1983, una década de ajustes y de tutela económica por parte del FMI que se cristalizó en nueve planes y la adhesión de Marruecos al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1987 (Morrison 1991). Como en el resto del mundo, el objetivo de los PAE ha sido animar la inversión extranjera, promover las exportaciones y abolir los aranceles. Son muchos los indicadores que el FMI no ha tenido en consideración en el diseño de sus planes para Marruecos: ya en 1978, 68 familias controlaban el 55% del capital industrial privado. 10 grupos empresariales (propiedad de las 10 familias más influyentes) mantenían el control de un tercio del capital y la familia real gozaba de una quinta parte de la riqueza del país (Davis 2006).

En el sector agrícola, los PAE han profundizado el proceso de cierre y privatización de las tierras de pastoreo comunales. Desde los años 60, USAID recomendaba al gobierno de Hassan II que se reconvirtieran estas tierras a la agricultura irrigada por cuestiones de de-

gradación ambiental y en 1969, la misma agencia y el Banco Mundial prestaron asistencia técnica a Marruecos para la elaboración del “Código de Inversiones Agrícolas” con los objetivos de mejorar la productividad agrícola, luchar contra la fragmentación de las explotaciones y repartir títulos de propiedad. Todo ello para modernizar la agricultura del país. El proceso se aceleró y se consolidó a partir de los PAE de los años 80, que impulsaron una ola de reformas legislativas neoliberales como la “Ley de privatizaciones”, el nuevo código laboral, o las regulaciones sobre el agua y el suelo agrícola.

Numerosas investigaciones independientes recientes demuestran que la fragmentación de las explotaciones no tiene ningún impacto negativo en su productividad y que la titularización de la tierra y la agrupación de parcelas es una herramienta de reparto de réditos políticos y de compensaciones clientelares (Kamrava 2004). La mayoría de los proyectos de modernización han requerido una intervención en áreas de propiedad y utilización colectiva. Las seis zonas de acción prioritaria incluidas en los macroproyectos financiados por el Banco Mundial tenían este régimen de explotación. En compensación, el gobierno intentó restringir la ganadería tradicional a quince perímetros con proyectos de “mejora del pastoreo” (Davis 2006). Las áreas de explotación colectiva que quedan fuera de los proyectos de modernización han sido recalificadas en “suelo útil” bajo el control del Estado. Paralelamente, los modos de producción tradicionales se han criminalizado aplicando sanciones de hasta seis años de cárcel a los que no sigan las normativas. Para millones de ciudadanos y ciudadanas de las zonas rurales de Marruecos, estos cambios y, sobretudo, la falta de acceso a las tierras de uso colectivo significa la pérdida de una fuente imprescindible de comida, medicinas y productos básicos, que agudiza la pobreza rural empujando a las personas en edad de ser contratadas en una factoría a migrar a las zonas urbanas a la búsqueda de un empleo.

Las familias campesinas que conservan acceso a un pedazo de tierra colectiva o que tienen modestos medios para producir y comercializar alimentos intentan conservar su modo de vida enviando a sus hijas a trabajar a las fábricas de las ciudades industriales para completar los ingresos familiares. Como en muchas otras partes del mundo, estas muchachas son obreras “ideales”, sin conocimiento de sus derechos, sin tradición de organización sindical, sin redes sociales de apoyo en la ciudad de destino, y con la obligación de sobrevivir con unos ingresos extremadamente bajos enviando una parte de sus salarios a su familia.

Los pueblos nómadas ganaderos han sido los más perjudicados por la ola de reformas neoliberales. A su vez, los beneficiarios directos de la reestructuración han sido la Familia Real y la élite situada a su alrededor. El holding empresarial de la Familia Real, Omnium Nord Africain (ONA), ha comprado la mayoría de las empresas privatizadas (Coupe 1997 y Dillman 2001). Asimismo, es la Familia Real quien recibe directamente los beneficios de la Office Cherifien des Phosphates, el monopolio estatal del comercio de fosfatos, la empresa más rentable del país (Dillman 2001).

Inditex y las políticas comerciales marroquíes

Si el sector de la confección es clave para el comercio internacional marroquí, Inditex es una empresa de importancia estratégica para las políticas comerciales de este país. El gigante gallego de la moda, propietario de las marcas Zara, Bershka, Pull & Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho, Uterqüe, Tempe y Zara Home, tiene una fuerte presencia en Marruecos. Según explicaba la propia empresa en su Memoria de 2010¹⁰, tiene 103 proveedores y 143 talleres externos trabajando para sus marcas. En total, 41'742 personas trabajan en la cadena de suministro de Inditex en Marruecos.

Tabla 2. Marruecos: exportaciones manufacturadas

Por sectores, en millones de dirhams marroquíes (MDH)¹¹. Comparativa enero-febrero de 2009 y 2010

Sector	2009			2010		
	Enero	Febrero	Total ambos meses	Enero	Febrero	Total ambos meses
Automóvil	602,6	733,0	1.335,6	697,0	1.146,8	1.843,8
- var %				+15,7%	+56,5%	+38,1%
- var en MDH				+94,4	+413,8	+508,2
Electrónica	335,9	369,4	705,3	414,8	406,0	820,8
- var %				23,5%	9,9%	16,4%
- var en MDH				+78,9	+36,6	+115,5
Productos del mar	772,1	979,2	1.751,3	1.078,8	1.211,8	2.290,6
- var %				+39,7%	+23,8%	+30,8%
- var en MDH				+306,7	+232,6	+539,3
Textil y confección	1.800,6	1.545,7	3.346,3	1.285,3	1.037,6	2.322,9
- var %				-28,6%	-32,9%	-30,6%
- var en MDH				-515,3	-508,1	-1023,4
Género de punto	650,7	552,0	1.202,7	502,7	416,5	919,2
- var %				-22,7%	-24,5%	-23,6%
- var en MDH				-148,0	-135,5	-283,5
Calzado	287,6	244,7	532,3	220,9	208,9	429,8
- var %				-23,2%	-14,6%	-19,3%
- var en MDH				-66,7	-35,8	-102,5
Aeronáutica	235,0	209,2	444,2	142,3	161,2	303,5
- var %				-39,4%	-22,9%	-31,7%
- var en MDH				-92,7	-48,0	-140,7

Fuente: Office des Changes, 29 marzo 2010



Tánger, Polígono industrial Mgouga. Foto: Carlos Castro, octubre de 2011

En la investigación realizada por la Campaña Ropa Limpia española en Tánger en 2011 (Sales y Piñeiro 2011) se constató que, **a pesar de los compromisos de responsabilidad social asumidos por Inditex en sus declaraciones y en su código de conducta, las condiciones laborales de estas trabajadoras son muy similares a las de obreros y obreras que trabajan en otras marcas.** De las 118 trabajadoras encuestadas en esta investigación, 60 confeccionaban ropa de alguna de las marcas de la empresa gallega en el momento del trabajo de campo, y 71 habían trabajado alguna vez para su cadena de suministro.

El código de conducta¹² de Inditex, que recoge los estándares laborales mínimos que deben respetar todas sus fábricas proveedoras, establece que el máximo de horas que podrán realizar las personas trabajadoras en toda su cadena de suministro son 48, con la posibilidad de realizar, de forma esporádica, un máximo de 12 horas extraordinarias. Si atendemos a las respuestas de las encuestadas, la jornada habitual del 68% de las obreras ocupadas en factorías proveedoras de Inditex es de entre 45 y 54 horas y la del 30% supera las 55 horas semanales de forma habitual. Además, el 62% de las obreras aseguran que las puntas de trabajo con más carga laboral de lo habitual se repiten con mucha frecuencia. Algo superior al 57% del resto de las trabajadoras encuestadas. Así, la realidad

parece chocar con el texto del código de conducta de la empresa que reza literalmente: “[las horas extra] no se requerirán de manera habitual y deberán ser liquidadas en cuantía superior a la hora normal, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente”.

En materia de salarios, el código de conducta de Inditex exige que sus proveedores paguen el salario mínimo de su país. Además, la entrada de la empresa gallega en la *Ethical Trading Initiative* (ETI) supone la aceptación de su código base que establece que se pagará un salario vital (“*living wage*”) en la cadena de suministro. Esto significa que **el salario debe cubrir las necesidades básicas y permitir un cierto margen para el gasto discrecional.** El acuerdo marco internacional que Inditex ha firmado con la principal federación sindical internacional del sector (ITGWF) también recoge el compromiso de pagar un salario que permita cubrir las necesidades básicas de las personas trabajadoras y de sus familias y otras necesidades “razonables”. En este sentido, el 75% de las encuestadas que trabajan en proveedores de la empresa gallega reciben el SMIG¹³. El cumplimiento es algo superior al de las empresas que no están en su cadena de suministro. Pese a este mayor cumplimiento en el pago del SMIG, cuando preguntamos a las obreras por **las dificultades para cubrir sus necesidades, las respuestas de aquellas que trabajan para proveedores de Inditex muestran la misma precariedad o incluso algo mayor que las de las obreras de otros empleadores** (Sales y Piñeiro 2011, 46-47). El 40% afirma que no puede cubrir sus necesidades ni las de sus familias o que lo hacen con muchas dificultades. Entre las obreras sin relación con Inditex esta proporción es del 31%. Hay que destacar que, en su última memoria, la empresa expone que hace años que trabaja en un “*cluster*” con sindicatos, fabricantes, gobierno y universidades para mejorar las condiciones laborales en el sector y que entre sus proveedores en África, las libertades sindicales se cumplen en más del 90%, y los límites legales en la realización de horas de trabajo y en el pago de salarios presentan un cumplimiento del 70%.

El Tratado de Libre Comercio UE-Marruecos

La liberalización del comercio entre la UE y Marruecos reduce los costes de importación y exportación para las fábricas proveedoras de la industria de la confección española. El artículo 1.2 del Acuerdo establece que su finalidad es generar la liberalización progresiva de los intercambios de bienes, servicios y capitales, a partir de unas relaciones económicas y sociales equilibradas, a través del diálogo y la cooperación, con el fin de favorecer el desarrollo y la prosperidad de Marruecos y su población.

En el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y Marruecos se observan, a efectos de lo que interesa al presente informe, dos movimientos legislativos inscritos en

concreto en dos artículos (el 9 y el 12) que benefician o pueden beneficiar directamente a empresas que, como Inditex, tienen parte de su cadena de suministro en Marruecos.

En primer lugar, **el Acuerdo elimina las tasas aduaneras para la entrada en la UE de productos originarios de Marruecos. En el Capítulo I del Título II** se hace referencia por vez primera a lo que se denomina *productos originarios*. Así, el artículo 7 del nuevo Acuerdo alcanzado mediante el instrumento de Canje de Notas entre la Unión Europea y el Reino de Marruecos¹⁴, y que sustituye al Acuerdo Euromediterráneo¹⁵ expresa qué productos de la Unión Europea y de Marruecos son considerados productos originarios a efectos del Acuerdo. A su vez el artículo 9 refuerza esta idea al incluir que los productos originarios de Marruecos se admitirán para su importación en la Comunidad libres de derechos de aduana y de exacciones de efecto equivalente. Este artículo es reforzado por otros tantos artículos del Acuerdo: 13, 19.1, 19.2 y 19.3. Es decir, que **los productos originarios de Marruecos** podrán circular por la Unión Europea como si de productos originarios de la misma se tratase.

Sin embargo, debernos detenernos a analizar qué comprende la noción de productos originarios para no llevarnos a engaño. Por los mismos se entienden no solamente aquellos productos que provienen, por poner un ejemplo, directamente de la tierra de cultivo o del subsuelo marroquí o de los Estados que componen la Comunidad Europea (en el sentido indicado en el artículo 5 del Protocolo nº 4¹⁶). Como aclara el artículo 29 del Acuerdo Euromediterráneo, el Protocolo nº 4 es el texto que establece la cantidad de materia prima que ha de contener un objeto cualquiera para ser considerado como originario o, en el caso de que las materias primas lleguen al país productor (en este caso Marruecos) desde otro Estado, el texto establece qué tipo de transformaciones tienen que sufrir los objetos producidos (y por lo tanto las materias primas que lo componen) para que sean considerados también como originarios del lugar de producción en cuestión.

A tal efecto, en el artículo 2.2 b del citado Protocolo se indica que *“se considerarán originarios de Marruecos los productos obtenidos en Marruecos que incorporen materias que no hayan sido enteramente obtenidas en ese país, siempre que tales materias hayan sido objeto de elaboración o transformación suficiente en Marruecos en el sentido del artículo 6”*, artículo que remite al Anexo II en el cual se estipulan las condiciones necesarias para que los productos no originarios adquieran su nuevo estatus.

En este Anexo II es en donde aparecerán numerosas materias primas de carácter textil y la manera de lograr que las mismas sean consideradas como originarias. De esta manera, una empresa europea podrá deslocalizar su producción a Marruecos y lograr, siempre que cumpla con las condiciones estipuladas en dicho Anexo, que el producto (en este caso ropa) pueda traspasar la frontera libre de impuestos y que además la operación le resulte beneficiosa dadas las condiciones laborales del país

productor simplemente porque se transformen, como por ejemplo se hace en la confección de ropa. Es más, conforme a lo estipulado en los artículos 3 y 4 del Protocolo nº 4, los productos originarios tanto de Marruecos como de la Comunidad podrán ser considerados como tales aún cuando incorporen materias primas no originarias procedentes de Bulgaria, Suiza (incluido Liechtenstein)¹⁷, Islandia, Noruega, Rumania, Turquía o la propia Comunidad y también *“[...] de las Islas Feroe o de cualquier país integrante de la Asociación Euromediterránea, basada en la Declaración de Barcelona adoptada en la Conferencia Euro mediterránea celebrada el 27 y el 28 de noviembre de 1995, excepto Turquía,[...]”* siempre que cumplan con las condiciones estipuladas en el resto de apartados de los citados artículos. **Las empresas europeas de moda como Inditex importan los artículos de confección de Marruecos como si de productos originarios se tratara** a pesar de que la industria marroquí se dedica mayoritariamente al corte y la confección (y, por tanto a la transformación de telas en piezas de indumentaria). Y además, se deja la puerta abierta a la importación de materiales de paraísos fiscales, para que la ingeniería financiera de las grandes transnacionales para evadir impuestos quede protegida.

El segundo movimiento que se constata de la lectura del Acuerdo en favor de la deslocalización se observa en el artículo 12, donde en su punto primero se dice que Marruecos se compromete a **eliminar** en un plazo máximo de tres años los **precios de referencia** aplicados a los productos a los que se refiere el anexo 5. Los productos textiles y prendas de vestir estaban incluidos entre los productos a los que se les podían aplicar los precios de referencia, teniendo un arancel que les carga cuando son exportados desde la Unión Europea a Marruecos. Ahora bien, el Acuerdo se encarga de que sean eliminados progresivamente en un período de tres años a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo. El ritmo de eliminación de estos precios de referencia garantizará una preferencia en favor de los productos originarios de la Unión Europea de un 25% como mínimo respecto de los precios de referencia que Marruecos aplica *erga omnes* (respecto de todos). En la actualidad, dichos precios de referencia ya han sido eliminados ya que el artículo que los recoge es del Acuerdo del año 2000 y por tanto, los tres años ya pasaron. Por tanto, dicho artículo es fundamental para completar y cerrar el ciclo que el Acuerdo abre con el artículo 9. Es decir, para que una empresa, en este caso Inditex, se pueda beneficiar de lo estipulado en los artículos 7 y 9, necesita efectivamente que la materia prima que no es originaria de Marruecos y que por tanto el país en cuestión no posee, pueda llegar al mismo para ser elaborada y transformada al menor coste posible. Así, la empresa se beneficia por un lado de la exportación de la materia prima y por el otro de la importación del producto acabado a un coste muy reducido dada la eliminación progresiva o total de las tasas arancelarias.

Prima la *Lex Mercatoria*

En el preámbulo, del Acuerdo se explicita el compromiso de las partes con los Derechos Humanos a partir de la siguiente fórmula: “*CONSIDERANDO la importancia que las Partes conceden al respeto a los principios de la Carta de las Naciones Unidas y, en particular, al respeto a los Derechos Humanos y a las libertades políticas y económicas que constituyen la auténtica base de la asociación*”. También en el artículo 2 se afirma que “*el respeto de los principios democráticos y de los Derechos Humanos fundamentales, tal como se enuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, inspira las políticas interiores y exteriores de la Comunidad y de Marruecos y constituye un elemento esencial del presente Acuerdo*”. Estos son los dos únicos puntos del texto del Acuerdo en que se hace referencia a los Derechos Humanos y siempre en calidad de marco que justifica y legitima moralmente las partes. No se considera la posibilidad de incumplimiento ni se establece mecanismo sancionador alguno.

El Acuerdo de Asociación no sólo genera un marco de relaciones comerciales que beneficia claramente a las empresas transnacionales. Favorece la vulneración de los derechos humanos en Marruecos mediante la invisibilización de la realidad laboral de, en este caso, las trabajadoras de las maquilas textiles marroquíes.

Además de las evidencias empíricas relatadas, es necesario resaltar que el Reino de Marruecos no ha ratificado ni el Convenio sobre la consulta tripartita (C144) ni el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación (C087) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ambos pertenecientes a la categoría de Convenios de Gobernanza (prioritarios) y Convenios Fundamentales respectivamente¹⁸. Es por ello que además Marruecos hace caso omiso de la Declaración Tripartita de Principios sobre las empresas transnacionales y la política social de la OIT¹⁹, en especial la primera parte del artículo 42 de la misma relativo a la libertad sindical.

Por otra parte, la Resolución del Parlamento Europeo de 16 de febrero de 2012²⁰ en la que se da luz verde a la aprobación del Acuerdo, argumenta en el punto número 11 del apartado referente a Cuestiones comerciales y económicas más generales que “*Reconoce que Marruecos ha ratificado la mayoría de los convenios pertinentes de la OIT y que recientemente ha aprobado medidas legislativas destinadas a ilegalizar el trabajo infantil; no obstante, destaca que todavía se pueden hacer mejoras con respecto a la libertad de asociación y al trabajo infantil; considera que las disposiciones de los DCFTA deben incluir ayuda para la aplicación de los convenios de la OIT y la ratificación de los convenios principales no firmados de la OIT (por ejemplo, el Convenio nº 87 sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, y las iniciativas sobre la responsabilidad social de las empresas en el capítulo del desarrollo sostenible)*”.

A su vez, el ponente de la Comisión Internacional de Comercio José Bové en la Exposición de Motivos relativa al Proyecto de Resolución Legislativa del Parlamento Europeo a fecha 1 de febrero de 2012²¹ expone, en otros argumentos, que “[...] *JUNICEF informa de que «en Marruecos, a más de un millón y medio de niños en edad escolar se les niega el derecho a la educación» y subraya que «la mayoría de los niños en edad escolar corren el riesgo de verse sometidos a explotación económica, a través de las tareas que se les encomiendan en la artesanía, la agricultura, en condiciones que no siempre son adecuadas para su salud y su equilibrio psíquico»*”, y que “*el reconocimiento y el respeto de los derechos sindicales y la aplicación de una política proactiva de lucha contra el trabajo infantil son algunos de los requisitos necesarios para la ratificación de un acuerdo comercial con Marruecos*”.

El Acuerdo Euromediterráneo no recoge nada de esto en su Título VI Cooperación Social y Cultural (y, en consecuencia, tampoco lo hace el nuevo Acuerdo de Asociación alcanzado en forma de Canje de Notas), título que sin embargo se dedica, entre otros aspectos, a dejar establecidos los derechos laborales y de seguridad social de los trabajadores marroquíes en el territorio de la UE así como los derechos de los trabajadores europeos en suelo marroquí. Esto es doblemente grave dado que la UE y Marruecos han firmado un acuerdo por el que se establece un mecanismo de solución de diferencias con fecha del 5.7.2011 del Diario Oficial de la Unión Europea²² con objeto de resolver los posibles conflictos relativos a la violación o no cumplimiento de cualquiera de los puntos del Acuerdo de Asociación, dejando constancia además en el artículo 20, la posibilidad de acudir a la Organización Mundial del Comercio y por ello, a su Órgano de Solución de Diferencias, siempre que la causa de la disputa entre dentro del ámbito competencial de dicha organización.

Una vez más, la *Lex Mercatoria* prima sobre la defensa de los derechos humanos en una clara e intencionada omisión de los mismos por parte de la UE que, pese a la retórica que ya anunciábamos en la primeras líneas del presente capítulo, no dispone en el Acuerdo de Asociación ningún mecanismo orientado a la observancia y obligación del respeto de los derechos laborales de, entre otros, las trabajadoras textiles. Si bien los intereses comerciales de las grandes empresas transnacionales se encuentran suficientemente protegidos mediante mecanismos de arbitraje como el citado, los derechos humanos parecen no tener semejante acomodo en tal marco normativo pese a que como hemos visto el propio acuerdo dispone de un Título donde los derechos laborales y humanos sí pueden ser abordados.

A continuación, examinaremos otro caso de impunidad de una empresa europea, Pescanova, considerando su actuación en Centroamérica.

1.2. El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica: Ventajas para Pescanova en Nicaragua

Analizaremos aquí los impactos negativos que generarían las actividades económicas derivadas de la aprobación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica (AdA). Nos centraremos en los impactos sobre la población y las personas trabajadoras en Nicaragua (la mayoría de ellas población rural y pescadora), vinculados con la presencia en su territorio de la empresa española Pescanova. Evaluaremos también cómo el AdA viene a cubrir legalmente y ampliar las posibilidades de actuación de la empresa.

Breve revisión histórica de las relaciones UE-Centroamérica

La Unión Europea dispone de una estrategia de relaciones y diálogo con los países de América Latina a nivel regional, pero también ha desarrollado una serie de diálogos especializados con agrupaciones regionales de interés estratégico como el MERCOSUR, la Comunidad Andina o Centroamérica. Asimismo, ha implementado diálogos con países específicos como son el caso de México y Chile atendiendo a tres pilares comunes: la cooperación económica; el diálogo político institucionalizado y el fortalecimiento de las relaciones comerciales. En los años ochenta, los países europeos desplegaron una política adaptada a las exigencias de la democratización y de la crisis centroamericana. Se firman los primeros acuerdos marco de cooperación con la Comunidad Andina y Centroamérica y se lanza el Diálogo de San José entre la UE y los países de Centroamérica. En 1986, cuando el Estado español pasa a ser miembro de la Comunidad Económica Europea (CEE), se plantea una revisión del papel de la Comunidad respecto a América Latina. Desde 1987, el Consejo de la CEE aprobó las "Nuevas orientaciones de la CEE para las relaciones con América Latina" que consideraban por primera vez la necesidad de mantener una estrategia global con la región.

La dimensión latinoamericana en la política comercial de la UE fue impulsada con fuerza por el Estado español a partir de 1999 con la celebración de la primera Cumbre Birregional en Río de Janeiro (Brasil), en la que se lanzó la Asociación Estratégica UE-América Latina. Desde entonces, se han producido avances preocupantemente significativos, entre los que se destacan el Acuerdo de Asociación UE-México (2000); el Acuerdo de Asociación UE-Chile (2003) o el Acuerdo Comercial Multipartito UE-Colombia y Perú (2012) (De la Iglesia 2012).

En cuanto a las relaciones comerciales entre las dos regiones, desde la década de los setenta, se desarrollaron bajo regímenes especiales, cuya primera expresión se materializa en julio de 1971, en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Dicho sistema surgió a

instancias del GATT, y con el mismo se buscaba, en un período de diez años, el tratamiento preferencial en cuanto a cobros de aranceles por parte de las economías "desarrolladas" para con las naciones y territorios "en vías de desarrollo", favoreciéndolas en su "desarrollo comercial" sin exigir contrapartidas. El SGP incluía, en su primera época, a 91 países en "vías de desarrollo" con importaciones beneficiadas a nivel arancelario, si cumplían determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el del medio ambiente. La UE concedió dichas preferencias, teniendo en cuenta las dificultades económicas y las necesidades particulares de los países menos adelantados sin exigir contrapartidas en términos de reducciones arancelarias a los países beneficiarios (Morales y Garza 2009, 6). El SGP fue posteriormente transformado hasta convertirse en el SGP Plus, como se le conoce en la actualidad. Dicho marco fue firmado a mediados del 2005 y en teoría está orientado al estímulo del desarrollo sostenible y la gobernabilidad (Cevallos y Garate 2010). Los productos centroamericanos que se han beneficiado son productos agrícolas, si bien la carne, el azúcar, el banano y los productos lácteos, catalogados como "sensibles" por la Unión Europea, han mantenido importantes restricciones.

Es importante subrayar que los supuestos efectos positivos para las economías de los países centroamericanos de la iniciativa SGP no fueron tales. Por un lado se estimuló la exportación de materias primas, mientras que productos agrícolas con mayor valor añadido estaban sujetos a más proteccionismo por parte de la UE. Por el otro, no consideraban las barreras no-arancelarias, como las normas sanitarias y fitosanitarias que se convertían en la práctica en barreras para los productos centroamericanos en el mercado europeo (Cevallos y Garate 2010). Además, de acuerdo con la CEPAL "... no han tenido un impacto significativo en sus economías (...), en primer lugar, ya que su uso ha estado supeditado a necesidades de corto plazo (tales como la generación de divisas) y no se ha enmarcado en objetivos de desarrollo económico de más largo plazo. También ha retardado la transformación productiva en los sectores tradicionales de la actividad económica. Asimismo, habría generado enclaves productivos (como las zonas francas) que se benefician de importantes subsidios fiscales, con la consecuente reducción o no ampliación de la base tributaria que, a su vez, habría limitado la transmisión de beneficios desde esas actividades exportadoras hacia el resto de la economía."²³

■ Una relación entre "iguales"

Desde los movimientos sociales se ha insistido continuamente en el riesgo que conlleva firmar un AdA entre dos regiones tan desiguales como la UE y Centroamérica, así como sus posibles impactos sociales y económicos negativos para las ya de por sí débiles economías centroamericanas. La liberalización comercial con la Unión Europea, si trae crecimiento eco-

nómico, lo va a comportar para aquellos sectores de la sociedad centroamericana que puedan competir en el mundo, y precisamente éstos, no conciernen a la mayoría de la población. En este sentido, es importante tener en cuenta la distribución desigual de la riqueza y de los ingresos en la mayoría de países centroamericanos. En términos del Índice de Gini, que mide las desigualdades en los ingresos en la población de un país, Centroamérica se sitúa entre 57% (Nicaragua) y 48,3% (El Salvador), por lo que es una zona de alta desigualdad. A título comparativo, el índice en la Unión Europea oscila entre el 23% y el 39% (Morales y Garza 2009, 25). La liberalización comercial, profundiza este marco de desigualdad en ingresos y distribución de la riqueza, además de tener múltiples impactos generadores de mayor empobrecimiento.

Por otra parte, estas desigualdades se muestran significativamente a partir de diferentes variables socioeconómicas, tomando como referencia el año 2010²⁴. Centroamérica cuenta con una población de 42 millones de personas mientras que la Unión Europea cuenta con 502 millones. En cuanto al PIB, el europeo es 110 veces superior al de la región centroamericana (12.6 billones de euros contra 116'000 millones de euros). Si se analiza el PIB *per capita*, la UE cuenta con 25'133 euros, situándose entre uno de los más altos del mundo, mientras que el promedio en Centroamérica es de 3'241 euros. El *ratio* inferior corresponde a Nicaragua (890 euros) y el superior a Costa Rica (6'076 euros).

En línea directa con la renta *per capita*, el informe sobre Desarrollo Humano de 2011 del PNUD (2012) arroja preocupantes datos sobre pobreza. Honduras (60%), Guatemala (51%) y Nicaragua (46%) son los países de la zona con una mayor proporción de la población viviendo por debajo de la línea de pobreza nacional. En total, el 45.26% de la población centroamericana está en riesgo de pobreza o exclusión social. En la UE-27, según los datos oficiales de Eurostat de febrero de 2012²⁵, la UE-27 se ha empobrecido, situando el *ratio* en el 23.4% de la población (República Checa 14%, Estado español 21% y Bulgaria 41%). Si se atiende a otros indicadores como el Índice de Desarrollo Humano del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), se puede comprobar cómo el promedio del Índice en Centroamérica es de 0.66, mientras que en la UE es de 0.87. Esto quiere decir que la población europea tiene un 20% más de posibilidades de desarrollar una vida digna²⁶. Y en el ámbito comercial, el valor de las exportaciones de la UE representa 112 veces aquel de las centroamericanas.

Estos datos económicos parecen ser suficientes para mostrar que en el Acuerdo de Asociación, se está negociando entre dos partes con una considerable asimetría en cuanto a la capacidad de emprendimiento económico y financiero.

Pescanova y el sector acuícola en Nicaragua ²⁷

La transnacional gallega Pescanova es una empresa que se dedica al sector de la pesca desde hace muchos años. La fundó José Fernández López en la década de los años 60, estableciendo su domicilio fiscal en Vigo. Una década más tarde, Pescanova empezó a pescar lejos de las aguas españolas aprovechando el valor añadido que le proporcionaba el hecho de ser una de las primeras empresas en emplear la tecnología del congelado del pescado en alta mar, en el interior de los propios barcos pesqueros. Gracias a ser una empresa pionera en la aplicación de dicha tecnología, "el Grupo Pescanova tiene presencia en 25 países y su flota es aproximadamente de 120 barcos. Se caracteriza por realizar una pesca industrial intensiva utilizando como artes de pesca, entre otras, la pesca de arrastre" (Mestre y MSN 2010) y es una de las primeras empresas del mundo en este sector. Pescanova llegó a Nicaragua en el año 2002 mediante la adquisición de Ultracongelados Antártida S.A., que a su vez era propietaria de una parte de la empresa nicaragüense Serviconsa situada en el municipio de Chinandega y dedicada a la producción del camarón. En 2006, la empresa adquirió otra parte de Serviconsa y compró el Grupo Camanica, que disponía de granjas de cultivo de camarón repartidas en diferentes sociedades, un laboratorio de maduración de larvas y una planta de procesado. En el año 2008, **de un total de 10'492 hectáreas** en producción en Nicaragua, la empresa contaba con 4'766 hectáreas, además de 7'312 hectáreas concesionadas **sobre un total de 24'323** (30.06%). Otro dato que da fe del peso dominante de la empresa en el sector camaronero nicaragüense es que entre 2006 y 2011 acaparó el 56% del total de la nueva superficie concesionada en el país. Las cinco transnacionales que operan en el país, incluida Pescanova, disponen del 70% de la superficie con un total de 10'492 hectáreas, frente al 24% en manos de las cooperativas. Ahora bien, si se estudia el peso de dicha industria sobre el total de las exportaciones del país, la industria camaronera ha representado el 5.15% del valor total de las exportaciones durante los últimos diez años (Mestre et al. 2011).

Pero Pescanova no llegó sola a Nicaragua. El Gobierno español apoyó a través de la ayuda oficial al desarrollo a la actividad acuícola de producción de camarones mediante programas posteriores al huracán Mitch (Mestre et al. 2011). **Los diferentes Gobiernos nicaragüenses autorizaron un Régimen de Zona Franca y dieron exenciones impositivas a Pescanova, además de generar garantías jurídicas suficientes.** Las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) han auspiciado los procesos de firma de tratados de libre comercio, como el Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica (Mestre et al. 2011), promoviendo un modelo económico centrado en la adquisición de divisas para hacer frente al pago de la deuda contraída durante los años 90, así como la expansión de los beneficios privados de Pescanova, además de promocionar un modelo de consumo insostenible en los países hacia los cuales se dirige la casi totalidad de su exportación.



Planta de Pescanova en Chinandega, Nicaragua.
Foto: María Mestre, octubre de 2009

■ Impactos

El cultivo del camarón se inició en Nicaragua en los años 80 mediante el impulso de una serie de cooperativas locales que practicaban una acuicultura de tipo extensivo. Tras el desastre del huracán Mitch, se vieron necesitadas de capital para recuperarse. El capital fue aportado por empresas como Serviconsa o CAMANICA, hoy en manos de Pescanova, mediante la concesión de créditos condicionados a una reconversión del sector hacia una lógica de producción más intensiva y abierta a la exportación, modelo de producción acuícola que requiere de una fuerte inversión tanto inicial como en la propia producción. El impago de las deudas contraídas, debido entre otros factores a la volatilidad de precios, al importante riesgo intrínseco en el modelo productivo y a los altos intereses de los préstamos obtenidos, provocó que el sector cooperativo cayese en manos de las grandes empresas prestatarias algunas de las cuales terminarían siendo adquiridas por empresas de capital extranjero. Así, **los derechos de propiedad sobre las tierras se han ido desplazando de las pequeñas cooperativas integradas por población de la zona hacia las multinacionales.**

Pescanova, así como otras grandes empresas del sector camaronero, ha ido generando una serie de impactos negativos en el departamento de Chinandega (Nicaragua). El tipo de industria que ésta corporación y sus filiales practican se caracteriza principalmente por **fo- mentar e implementar una producción de tipo intensivo con vistas a sacar el máximo beneficio por unidad producida sin manifestar preocupación por las consecuencias tanto medioambientales como sociolaborales** de su labor. Así por ejemplo, una de las principales consecuencias de su actividad ha consistido en el desplazamiento de los pescadores artesanales que tradicionalmente practicaban un tipo de pesca y cultivo acuícola artesanales respetuoso con la capacidad de regeneración de los ecosistemas (TPP 2010, 47). Con la expansión de la superficie acuícola en producción, la ampliación de las granjas camaroneras de Pescanova y la presencia de vigilantes han reducido y dificultado el acceso a la costa a los pescadores, lo cual ha ido generando tensiones entre ambos (Mestre et al. 2011, 50). En ocasiones, los pescadores han sido desalojados de sus campamentos temporales, en donde se instalan durante la época de pesca. Esto ha provocado conflictos violentos con el personal de seguridad de la empresa (Mestre et al. 2011, 75). A esta dinámica se le añade el hecho que en muchos casos es el propio Ejército y la Fuerza Naval de Nicaragua quienes realizan las tareas de vigilancia y protección de la producción de camarones, gracias a un acuerdo entre la Asociación Nicaragüense de Acuicultura y el Gobierno de Nicaragua.

Pescanova, al llevar su actividad a zonas donde se reproducen las especies más jóvenes y al contaminar las aguas mediante la evacuación de los residuos producidos por sus granjas de cultivo de camarón, aboca a los pescadores tradicionales a tener que adentrarse mar adentro con los consecuentes costes que ello acarrea, tanto en su sentido puramente, económico (combustible) como vital dado el aumento de probabilidades de sufrir un accidente mortal mar adentro (Mestre et al. 2011: 17; Mestre y MSN 2010, 11). Por otra parte, los pescadores artesanales acusan a empresas acuícolas industriales por la contaminación generada mediante la evacuación de sustancias químicas, restos de animales muertos, etc. Esto tiene por consecuencia malos olores que afectan a la salud de la población local (Mestre et al. 2011, 41-42). De manera que parece evidente que *"tal y como se está implementando, el modelo de producción intensiva acuícola acentúa la desigualdad y pone en riesgo el acceso a determinados recursos naturales, básicos para muchos de los actores de la zona"* (Mestre et al. 2011, 11). Además, dado que la mayoría del camarón producido se dirige a la exportación, los pequeños productores no tienen posibilidad de competir con la grandes empresas transnacionales como Pescanova, en esencia estructuradas por y para el comercio internacional, pues las mismas son las que controlan las plantas de procesamiento del producto en donde se les pone precio al mismo en base a las tarifas internacionales (Mestre et al. 2011, 39). Que el modelo productivo se destine a la exportación provoca que no tenga impacto alguno positivo sobre la soberanía alimentaria de la zona (Mestre et al. 2011, 51).

■ ¿Qué tipo de empleo genera Pescanova en Nicaragua?

Este modelo de industria genera también otro tipo de impactos. Así por ejemplo, si *"Pescanova a su llegada al país anunció la generación de 2'000 puestos de trabajo, la realidad ha resultado ser muy diferente, la plantilla de la planta de Chinandega es menor y con una alta tasa de temporalidad. La contratación depende de la temporada alta y temporada baja y coinciden con la entrada del invierno. Pescanova hace uso de la contratación temporal en la mayoría de los casos, casi un 75% del total de personal"* (Mestre y MSN 2010). La situación de los trabajadores temporales es precaria porque cobran por la producción lograda y no por horas. Además, no cobran las horas extra en contraste con sus compañeros de planta que sí las cobran, y por la propia dinámica de la temporalidad.

Tal como informa la sentencia del Tribunal Permanente de los Pueblos en su sesión de Madrid en 2010²⁸ y el Informe de las Violaciones de los Derechos Sindicales de la Confederación Sindical Internacional del año 2011, **las condiciones de trabajo que ofrece Pescanova, más allá del marco de la temporalidad, distan mucho de ser dignas**. En su planta de procesado y congelado de langostinos en el Departamento occidental de Chinandega *"se produce (...) una continua violación a los derechos laborales y sindicales. Buena parte del personal es contratado y recontratado temporalmente. Con este sistema pasan años sin poder gozar de las prestaciones laborales. No existe libertad de organización sindical y los que intentaron conformar un sindicato han sido despedidos antes de iniciar los trámites en el Ministerio del Trabajo"*²⁹. Además los trabajadores son agredidos verbalmente por sus superiores directos y trabajan en condiciones de peligrosidad al no cumplirse las normas higiénicas y de protección, violando de este modo la propia legislación nacional, en concreto los artículos 100 y 103 del Código Laboral (Mestre y MSN 2010, 20).

■ Incumpliendo la ley nicaragüense

Además de no respetar los citados artículos del Código Laboral, la empresa ha incumplido el derecho sindical estipulado en el artículo 106³⁰, impidiendo que las personas que trabajan en Chinandega se afilien o puedan conformar un sindicato, amenazándoles de ser directamente despedidas³¹. En la misma línea, la forma de entender las relaciones laborales que tiene Pescanova va en contra de lo establecido en el Título IX del Código Laboral en su Capítulo I sobre las asociaciones sindicales y en especial contra lo que establece el artículo 208 de la Sección II, sobre facultades y funciones de los sindicatos³². Por otra parte, en Nicaragua se están incumpliendo los Convenios 87 y 98 de la Organización Internacional del Trabajo,

relativos a la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, así como al Derecho de sindicación y de negociación colectiva los cuales han sido ratificados por el país³³. No obstante, es preciso recalcar que Nicaragua no ha ratificado una larga lista de Convenios Técnicos. Las y los trabajadores nicaragüenses se ven indefensos ante la vulneración continúa de sus derechos. La absoluta impunidad en dicha vulneración constituye una de las características de la lógica de la Inversión Extranjera Directa (IED) de la mayoría de grandes empresas españolas con inversiones o subcontratas en los países empobrecidos. Pescanova representa además un modelo de industria y desarrollo que contribuye, entre otros a provocar el empobrecimiento de los pescadores artesanales y la destrucción del hábitat natural allí donde opera, en este caso, tanto la destrucción de los manglares como la muerte directa de especies acuáticas (Mestre y MSN 2010, 10-18). Todo ello ocurre en el marco de la dinámica asimétrica del comercio internacional, bajo el amparo de los Gobiernos nicaragüense y español, y de las IFIs. Estas últimas imponen políticas y acuerdos que tienden a favorecer la IED en el sector considerado.

El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica

En la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y América Latina y el Caribe (UE-ALC) que se celebró en Madrid en 2002, se lanzó un **Acuerdo de Dialogo Político y Cooperación**, firmado en Roma en 2003, como paso previo a incluir un futuro acuerdo comercial. En la III Cumbre, en Guadalajara en 2004, se fijó el objetivo de firmar un nuevo acuerdo que integrara el comercio. Pero para ello, era necesario que Centroamérica avanzara en la obtención de un nivel de integración económica suficiente. En 2006, durante la IV Cumbre en Viena, a partir de los resultados obtenidos en el proceso de integración económica centroamericana, se iniciaron las negociaciones para llegar a un Acuerdo de Asociación incluyendo la creación de una zona de libre comercio. La Primera Ronda de Negociaciones tuvo lugar en San José, Costa Rica, desde el 22 hasta el 26 de Octubre 2007. En julio de 2009 se suspendieron las negociaciones debido al golpe de Estado en Honduras. Durante la VI Cumbre UE-ALC, celebrada en Madrid en 2010, se concluyó la negociación del Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica, coincidiendo con la presidencia española de la UE. En **junio de 2012 se firmó el Acuerdo de Asociación entre América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y la Unión Europea**. A finales de 2012 deberá haber sido ratificado por todos los países centroamericanos y el Parlamento Europeo. Aunque, con el objetivo de evitar retrasos, se utiliza un mecanismo que permite que las disposiciones que sean competencia exclusiva comunitaria pueden entrar en vigor anticipadamente de forma provisional, como es en el caso de las disposiciones comerciales. Es importante subrayar que se trata

del primer acuerdo de contenido comercial firmado por la UE con una región que asume compromisos conjuntos, aunque el proceso de integración regional centroamericano esté inconcluso.

Según la propia Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea, el Acuerdo fue relativamente sencillo porque existía gran complementariedad en la estructura comercial bilateral entre la UE y los países centroamericanos, ya que las exportaciones de estos últimos están dominadas por productos agrícolas y pesqueros, y las importaciones que realizan desde la UE son en su mayoría productos industriales (De la Iglesia 2012). **El Acuerdo de Asociación consta de tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio.** Se trataría de un instrumento de amplio alcance, que aportaría todos los medios necesarios para lograr una relación integrada. Las distintas partes del Acuerdo de Asociación se complementan entre sí, lo que constituye su “valor añadido” más importante. No solo constituye un acuerdo comercial. Iría mucho más allá de los acuerdos tradicionales, ya que crearía interdependencia entre sus distintos componentes³⁴. A continuación evaluaremos los tres pilares básicos.

Diálogo Político (Parte II del Acuerdo).

En el artículo 13 se relacionan los principios comunes que comparten ambas regiones en materia de derechos humanos, democracia, buen gobierno, derechos de los pueblos indígenas, igualdad de oportunidades y de género, lucha contra la pobreza, normas fundamentales del trabajo, protección del medio ambiente, seguridad y estabilidad regionales, lucha contra la corrupción, lucha contra el terrorismo, drogas y el tráfico de armas, entre otros.

Cooperación (Parte III).

En esta parte se establecen los principios y objetivos que deben regir las políticas de cooperación: el buen gobierno, la plena aplicación del imperio de la ley y el resto de principios comunes incluidos en el pilar del Diálogo Político. Las políticas de cooperación se regirán por diferentes principios enunciados en el artículo 25. Se destacan la participación de la sociedad civil y las autoridades locales, la igualdad de género y el principio que integra el concepto de transversalidad de los derechos, haciendo mención especial a cuestiones ambientales, de género y pueblos indígenas. Llama la atención, al tratarse del pilar de cooperación, el apartado G del artículo 26 sobre “Modalidades y Metodología”. En él se expresa que: *“se fomentará y facilitará la financiación privada y la inversión extranjera directa, en particular a través de la financiación del Banco Europeo de Inversiones en Centroamérica de acuerdo con sus propios procedimientos y criterios financieros”*³⁵.

En el artículo 41 se resalta que la cooperación debe promover el desarrollo de la cohesión social, incluida la lucha contra la pobreza, las desigualdades y la exclusión social. Y

aunque en este articulado se hace mención explícita a la promoción de políticas de empleo dirigidas al trabajo decente para todas las personas, el empleo tiene un artículo propio, el 42. En este artículo además se especifica que se debe promover el diálogo social, ampliar la cobertura de la protección social, y asegurar el respeto de principios y derechos fundamentales en el trabajo definidos por el Convenio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Así, se debe garantizar la libertad de asociación, el derecho a la negociación colectiva, la abolición del trabajo forzoso e infantil y la igualdad de trato entre hombres y mujeres. Los derechos laborales vuelven a ser objeto de mención en el artículo 63 sobre “Comercio y Desarrollo Sostenible”.

Hay articulado específico tanto para pueblos indígenas y otros grupos étnicos, grupos vulnerables, género, juventud, migración y medio ambiente y cambio climático. Ahora bien, el grueso del articulado se encuentra en el Título VI sobre “Desarrollo Económico y Comercial”. En él se refleja hacia dónde se quiere dirigir la cooperación. Ésta se vislumbra como una herramienta subordinada a los intereses comerciales de la UE. En este apartado, el Acuerdo se aleja de los principios de la cooperación tradicional de cumplimiento de los derechos humanos. En efecto, se enfoca a la cooperación y la asistencia técnica mutua en cuestiones aduaneras, en propiedad intelectual y transferencia tecnológica, comercio de servicios y comercio electrónico, barreras aduaneras, compras del sector público, cooperación industrial, energía, minería, transporte, turismo solidario y sostenible, entre otros.

Señalamos a los efectos de este estudio, que el artículo 59 concierne a la Pesca y la Acuicultura. Los objetivos de esta cooperación se orientan hacia la promoción de la explotación sostenible y la gestión de caladeros, el fortalecimiento de la supervisión, control y vigilancia y la lucha contra las actividades de pesca ilegal, no declarada y no reglamentada. En este sentido, en el mismo párrafo, se habla de prestar atención al desarrollo responsable de la pesca artesanal y de pequeña escala y acuicultura, incluyendo la industria de transformación. Esto implica integrar a empresas como Pescanova dentro de los objetivos de cooperación.

Comercio (Parte IV).

A partir de la información facilitada por la Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea (De la Iglesia 2012), rescataremos las temáticas que son de interés principal para el Estado español y para las empresas españolas con intereses en Centroamérica. El pilar comercial tiene como objetivo esencial el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre la UE y los países centroamericanos. A efectos prácticos, esto significa que el 69% de las exportaciones comunitarias hacia Centroamérica, de productos industriales y de la pesca quedarán libres de aranceles al entrar en vigor el AdA. Dicho porcentaje se incrementará hasta el 95% en 10 años, y hasta el 100% en 15 años. La UE, por su parte,

desmantelará los aranceles soportados por el 99% de las exportaciones de los países centroamericanos. En relación a la pesca, los países centroamericanos liberalizarán el 78% de las exportaciones comunitarias de productos pesqueros a la entrada en vigor; el 22% restante se liberalizará en 10 años. El dato clave para este estudio es que la UE, por su parte, liberalizará de forma inmediata todas las exportaciones pesqueras centroamericanas. Este es el punto más importante para los intereses de Pescanova. En el artículo 290 se vuelve a recordar todo lo marcado en el ámbito de la pesca en el pilar de cooperación, como la promoción de la pesca sostenible a fin de contribuir a la conservación de los recursos pesqueros. Se concretan además la aplicación del Acuerdo para la Aplicación de las Disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar del 10 de diciembre de 1982, relativas a la conservación y ordenación de las acciones y las poblaciones de peces altamente migratorios³⁶.

A nivel de derechos laborales, en el artículo 286 del pilar comercial, se reitera que el pleno empleo y el trabajo decente para todos, son elementos clave del desarrollo sostenible para todos los países, y por lo tanto un objetivo prioritario de la cooperación internacional. Y se observa que todos los países tienen como obligación respetarlos, promoverlos y hacerlos realidad, al ser miembros de la OIT, relacionando convenios fundamentales como el 138 de edad mínima de admisión de empleo, el 182 sobre eliminación y prohibición de trabajo infantil, el 105 de abolición de trabajo forzoso, el 100 sobre igualdad de remuneración entre hombres y mujeres, el 87 y el 98 sobre libertad sindical y protección de derechos de sindicación y negociación colectiva, entre otros.

En el ámbito ambiental, las Partes se comprometen a aplicar efectivamente el Protocolo de Montreal sobre la capa de ozono, la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), el Convenio sobre la Diversidad Biológica y el Protocolo de Kyoto, entre otros. La defensa de los niveles de protección se contempla en el artículo 291, en el que se determina que ninguna región podrá dejar sin efecto o derogar, ni ofrecerá dejarla de manera que afecte al comercio o como un incentivo para la captación de inversión en su territorio.

■ Mecanismos para la resolución de conflictos

En el Acuerdo de Asociación se incluyen una serie de disposiciones para garantizar la competencia, un mecanismo de solución de diferencias en cuestiones arancelarias y un mecanismo de mediación para barreras no arancelarias en el comercio de bienes. El mecanismo de solución de controversias en cuestiones arancelarias está recogido en el Título X del Acuerdo, denominado "Solución de Controversias". Este mecanismo contempla la creación del denominado Grupo Especial que desempeñará la función de un Tribunal, compuesto por expertos elegidos por



Camaronera semi-intensiva propiedad de Serviconsa en Puerto Morazán. Foto: María Mestre, octubre de 2009

ambas regiones. Las resoluciones de dicho Tribunal serán vinculantes, emitidas por terceras autoridades, y tendrán etapas jurídicas preestablecidas que están reguladas de forma detallada. A su vez, en el mismo Título X se recoge, que para aquellos productos que ya haya definido un reglamento de solución de controversias en la Organización Mundial del Comercio (OMC), se deberá utilizar éste, y no el mecanismo contemplado en el AdA. **Este Mecanismo excluye todo aquello que se refiera a Desarrollo Sostenible, es decir, todo aquello que tenga que ver con los derechos laborales y la protección del medio ambiente.**

Para las cuestiones relacionadas con el Desarrollo Sostenible, en el Título XI del Acuerdo se define el Mecanismo de Mediación de Medidas No Arancelarias. Como su nombre bien indica, a diferencia de las cuestiones comerciales, en este caso no habrá un tribunal de expertos que emita una resolución vinculante, si no que se encomienda la responsabilidad de resolución de los posibles conflictos laborales y ambientales que puedan haber a una única persona, denominada como el mediador y sus decisiones no serán vinculantes para las partes. **La diferencia en el trato entre los derechos laborales y ambientales y los derechos comerciales arancelarios muestran claramente el interés que tienen las partes por**

garantizar el derecho comercial, vinculante, coercitivo, y en el lugar que se deja a los derechos humanos, en este caso específicamente a los derechos laborales y ambientales que quedan en manos de una mediación consultiva no vinculante y menos coercitiva.

■ *Consecuencias genéricas del AdA UE-Centroamérica*

El AdA no se diferencia mayormente de otros tratados de libre comercio. Bajo este prisma, después de tres décadas de lógica del libre comercio y del libre mercado basadas en el “Consenso de Washington”, tal como lo hemos señalado anteriormente, Centroamérica es una región con fuertes desigualdades sociales, una gran concentración de riqueza en pocas manos por un lado, y por el otro con una gran cantidad de población instalada en la extrema pobreza. Por tanto, no parece lo más recomendable, seguir por la senda del libre comercio entre desiguales, que va a hacer más vulnerable la región centroamericana. A pesar de que la UE vista al AdA con los tres pilares mencionados, **en realidad el único pilar al que se subordinan los otros dos es el comercial.**

Cuando se refiere la dimensión del **Diálogo Político**, aunque se mencionen temáticas como los derechos humanos, democracia, género entre tantos otros, de lo que se está hablando es de garantizar la plena aplicación del imperio de la ley, es decir, la seguridad jurídica de las inversiones de empresas europeas, y la correcta aplicación de los acuerdos arancelarios. En ese sentido, la firma del Acuerdo con el Gobierno de Honduras, el cual se instaló por la fuerza después del Golpe de Estado que derrocó al presidente Zelaya, no constituye un buen ejemplo de garantía de los derechos humanos.

Si se presta atención al pilar de la **Cooperación**, siguiendo el articulado del Acuerdo, se comprueba también cómo se trata, una vez más, de un instrumento subordinado al pilar comercial. La Cooperación y la asistencia técnica “mutua” deben dirigirse a todas aquellas cuestiones que van a ayudar a desarrollar el proceso de integración económica centroamericana, así como crear el marco jurídico y comercial propicio para facilitar el desembarco de transnacionales europeas, además de mejorar las condiciones de aquellas que ya se activan en la región. No es de extrañar que cuando se está hablando de cooperación, en el articulado se encuentre que de lo que se habla es de cooperación y asistencia técnica en: cuestiones aduaneras, en propiedad intelectual y transferencia tecnológica, comercio de servicios y comercio electrónico, barreras aduaneras, compras del sector público, cooperación industrial, energía, minería, transporte, turismo solidario y sostenible, entre otros.

El objetivo de fondo del pilar del **Comercio** es otorgar o garantizar privilegios a las numerosas inversiones europeas que ya existen en Centroamérica a través de nuevas regulaciones que protejan sus intereses, y desregulaciones jurídicas en aquellos ámbitos que puedan ayudarles a maximizar beneficios. Se debe recordar que existen múltiples de-

nuncias de vulneración de derechos humanos sobre las empresas europeas ya instaladas en la zona, como Pescanova, Calvo, Unión Fenosa, Iberdrola, Lafarge, Hidralia, entre otras por causar impactos negativos sobre el medio ambiente, sobre las personas trabajadoras y la población en general, con especial incidencia en las zonas rurales (TPP 2010, 7-9)^{36a}.

En el mismo orden de cosas, aunque en teoría el Acuerdo reconoce la existencia de asimetrías entre las dos regiones, **no genera las condiciones necesarias y suficientes para promover un comercio e intercambio justo y equitativo, solidario y sustentable**, que proteja a sectores vulnerables como el agropecuario, y que no permita la privatización de los servicios públicos, ni la apropiación de la biodiversidad. En otras palabras, no se promueve un comercio en beneficio de los intereses de los Pueblos.

¿Es beneficioso el Acuerdo para Pescanova en Nicaragua?

Si se hace una lectura rápida del AdA, uno se puede llevar la impresión equivocada de que el documento es una herramienta de protección de los derechos tanto de las personas dedicadas a la pesca artesanal, como de las y los trabajadores de las empresas transnacionales ubicadas en Centroamérica, y de su medio ambiente. Esto puede llevar a creer que el Acuerdo va a poder ser un instrumento en manos de las personas afectadas por los impactos de Pescanova para conseguir justicia y poner límites a la impunidad con la que actúa. Por tanto, es importante realizar un análisis sobre los posibles beneficios del Acuerdo para Pescanova y la población nicaragüense.

El primer beneficio claro se encuentra en el pilar de Comercio. **El objetivo principal del Acuerdo es la creación de una Zona de Libre Comercio entre las dos regiones.** Y en el caso de la pesca y la acuicultura, **el 100% de las exportaciones de Pescanova a la Unión Europea quedan liberalizadas.** Por tanto, dejan de tener arancel alguno. Si la Unión Europea incumpliese esta parte del Acuerdo, Pescanova está protegida por el sistema de Solución de Controversias diseñado para tal efecto en el Acuerdo. Se trata de un sistema que contempla la creación de un Tribunal de carácter vinculante para las partes, con capacidad para sancionar, es decir, derecho duro de protección de los intereses comerciales de la transnacional.

Sin embargo, los derechos laborales de las y los trabajadores no han tenido el mismo trato en el Acuerdo. Si se revisan los tres pilares del documento, los derechos laborales se encuentran recogidos en todos ellos. Es más, tanto en el articulado de Cooperación como en el de Comercio, en el apartado de Desarrollo Sostenible, se relacionan de forma pormenorizada los Convenios de la OIT que deben ser aplicados de forma efectiva por las dos regiones. Pero la realidad es que las personas trabajadoras de Pescanova, como se ha descrito anteriormente, no tienen unas condiciones de trabajo dignas, sufren la precariedad de la contratación

temporal en más de un 75% de la plantilla, son despedidas si intentan organizarse creando un sindicato y son maltratadas en el puesto de trabajo por las condiciones que se les imponen, con jornadas que se alargan hasta las 12 horas, entre otras muchas ilegalidades.

¿Puede cambiar dicha realidad? Parece que no. Relacionar convenios parece que no va a ayudar a resolver los problemas de las y los trabajadores, ya que las partes han excluido del sistema de Solución de Controversias esta cuestión y se limitan al Mecanismo de Mediación de Medidas No Arancelarias. Tal como lo señalamos, este mecanismo no contempla la creación de un Tribunal, si no un Mediador que hará recomendaciones que no serán vinculantes para las partes. Como se puede observar, voluntariedad y derecho blando para los derechos laborales.

Otras problemáticas vinculadas de forma directa a Pescanova son la pesca sostenible y la protección y promoción de la pesca artesanal, que al igual que los derechos laborales, son tratadas de forma específica en el articulado tanto en el pilar de Cooperación como en el de Comercio. Se enuncia la importancia de proteger y promocionar la pesca sostenible a fin de contribuir a la conservación de los recursos pesqueros, relacionando una serie de convenios internacionales fundamentales relativos a cuestiones como el uso sostenible, conservación y ordenación de las poblaciones de peces y especies de peces altamente migratorias. También se contempla la generación de incentivos y obligaciones para una buena gestión sostenible de la pesca y de los ambientes costeros a largo plazo. Como se ha podido comprobar por los impactos descritos, **las actuaciones de Pescanova en la zona distan mucho de ser sostenibles**, tanto por la intensificación de los sistemas de producción y acuícola, como por su contribución en el vertido de contaminantes en los esteros (Mestre et al. 2011: 17-21). La pesca artesanal se ve sometida a la marginalidad por Pescanova. Como se explicó con anterioridad, la actividad de la empresa y del resto de empresas transnacionales que operan en Nicaragua ha desplazado a los pescadores artesanales. A su vez, por el propio proceso expansivo de producción, los derechos de propiedad han ido siendo acaparados por Pescanova mediante concesiones otorgadas por el Gobierno. Esto ha dificultado el acceso a la costa a los pescadores, con las tensiones referidas anteriormente.

Es importante recordar aquí **el grave impacto que industrias como Pescanova tienen sobre la soberanía alimentaria de la zona y sobre el derecho al territorio**. Acaparan zonas de producción acuícola perjudicando directamente al ecosistema del cual depende la subsistencia de la población local, obligando a los pescadores a tener que ir más lejos a pescar. Expulsándolos de su zona de pesca, tiene impactos directos sobre la vida de la población de la zona afectada, ya que al perder sus medios de subsistencia o verlo deteriorado, dejan de tener garantizada la alimentación. Además, se da la paradoja de que **casi el 100% de la producción de Pescanova se dirige a la exportación**, y lo poco que se queda en el mercado local, jamás podrá ser adquirido para alimentar a las familias afectadas por Pescanova. Este

tipo de impactos no garantizan el acceso a una vida digna para los y las pobladoras de la zona. Derecho que está en lo declarativo recogido en los tres pilares del Acuerdo.

Todas estas cuestiones, soberanía alimentaria, pesca sostenible y pesca artesanal, están vinculadas de forma directa con el medio ambiente, que también es tratado en el Acuerdo, con su amplia relación de convenios particulares. En caso de conflicto, como en el caso de los derechos laborales, las cuestiones de Desarrollo Sostenible, son no Arancelarias, y por tanto, quedan excluidas también del sistema de Solución de Controversias de carácter vinculante.

Notas del capítulo 1

- 5 Véase: <http://www.ropalimpia.org/en/>
- 6 En Jordania, los aranceles medios descendieron del 22% al 13% entre 2000 y 2003. En Líbano la reducción fue del 15% al 5% entre 2000 y 2002.
- 7 Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:241:0004:0047:ES:PDF>
- 8 Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:070:0002:0190:ES:PDF>
- 9 Segun los datos de DataComex: <http://datacomex.comercio.es>
- 10 Véase: http://www.inditex.es/es/responsabilidad_corporativa/sostenibilidad/resumen_sostenibilidad
- 11 1 dirham marroquí = 0.089 euros
- 12 Véase: http://www.inditex.es/es/responsabilidad_corporativa/social/codigo_conducta
- 13 Salario Mínimo Interprofesional Garantizado
- 14 Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:241:0004:0047:ES:PDF>
- 15 Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:070:0002:0190:ES:PDF>
- 16 Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:336:0001:0118:ES:PDF>
- 17 Nota introducida por el propio Protocolo nº 4: "El Principado de Liechtenstein constituye una unión aduanera con Suiza y es Parte contratante del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo".
- 18 Véase: http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:11210:0::NO:11210:P11210_COUNTRY_ID:102993
- 19 Véase: http://www.oit.org.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=1482:declaraciripartita-de-principios-sobre-las-empresas-multinacionales-y-la-polca-social&catid=236:marco-normativo-libsins&Itemid=1262
- 20 Véase: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0055+0+DOC+XML+V0//ES>
- 21 Véase: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A7-2012-0023&language=ES#title4>
- 22 Véase: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:176:0002:0016:ES:PDF>
- 23 Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. *La asimetría en las relaciones comerciales. Sus efectos en el desempeño económico*. México: Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL, diciembre 27, 2001. www.eclac.org/publicaciones/xml/6/10026/Globa-c3.pdf.
- 24 Datos extraídos del World Development Indicators and Global Development Finance <http://databank.worldbank.org>
- 25 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/3-08022012-AP/EN/3-08022012-AP-EN.PDF (página visitada el 30 de octubre de 2012)
- 26 Datos extraídos de Indicadores Internacionales sobre Desarrollo Humano del PNUD <http://hdrstats.undp.org/es/cuadros/>
- 27 Nos basamos aquí en la información extraída del libro *Conflictos socio-ambientales de la acuicultura del camarón en Centroamérica. Un análisis desde la justicia ambiental* de la Fundación Ent (Mestre et al. 2011), así como en la sentencia del Tribunal Permanente de los Pueblos en su sesión de Madrid (TPP 2010).
- 28 Véase: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article731>
- 29 Confederación Sindical Internacional. Informe Anual sobre las violaciones de los derechos sindicales [En línea]. 2011. Disponible en: http://www.fiteqa.ccoo.es/comunes/recursos/29/doc59871_Informe_sobre_las_violaciones_de_los_derechos_sindicales_2011.pdf, página 119.
- 30 Véase: <http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/45784/65050/S96NIC01.htm#11t5c1>
- 31 Confederación Sindical Internacional. Informe Anual sobre las violaciones de los derechos sindicales [En línea]. 2011. Disponible en: http://www.fiteqa.ccoo.es/comunes/recursos/29/doc59871_Informe_sobre_las_violaciones_de_los_derechos_sindicales_2011.pdf, página 119.
- 32 Véase: <http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/45784/65050/S96NIC01.htm#11t9c1>
- 33 Véase: http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312232:NO y http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=1000:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312243
- 34 Véase: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-505_es.htm?locale=enhttp://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/12/505
- 35 Véase: EU-Central America association agreement <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689>
- 36 Por otra parte, se estipula el compromiso de adoptar las medidas necesarias en cada Estado que para prevenir, desalentar y eliminar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada, para implementar el control y esquemas de inspección, así como los incentivos y obligaciones para una buena gestión, sostenible de pesca y los ambientes costeros en el largo plazo.
- 36a Nos referimos a las denuncias presentadas ante las diferentes sesiones del Tribunal Permanente de los Pueblos. Respectivamente, corresponden a: Pescanova (TPP 2010), Calvo (sesión del TPP de 2006, véase: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article41>); Unión Fenosa (sesiones del TPP de 2006, 2008 y 2010, véase: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article41>, <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article199> y TPP 2010); Iberdrola (sesiones 2008 y 2010, véase: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article199> y TPP 2010); Holcim (TPP 2010) y Goldcorp (TPP 2010).



Capítulo 2: Negocio del capital europeo en las *commodities* de América del Sur y África: el caso de Glencore

[DELPHINE ORTEGA, OLIVIER CHANTRY Y MÓNICA VARGAS]



2.1 “Necesidades” del metabolismo europeo

Cada día es más evidente el carácter material de la globalización capitalista, y su importancia en términos de las relaciones de dominación en la economía financiera, la economía real y la economía real-real³⁷ (ver recuadro). Desde la perspectiva dominante, que no está basada en la consulta y gestión popular de las necesidades y recursos, sino más bien en la competitividad internacional, **el metabolismo social europeo tiene “necesidades” nada desdeñables**. Estas están implicando su **dependencia** de manera sustancial **de las materias primas provenientes del exterior**. Por ello, interesa que los países proveedores se mantengan en un modelo primario-exportador que les encierra en un círculo vicioso de empobrecimiento. Este requerimiento dirige la tendencia general de las relaciones comerciales tejidas por la UE, a la vez que abre espacios donde el capital europeo consigue jugosos beneficios, tal como lo veremos más adelante.

En 2008, la UE-27 era la región que más recursos naturales importaba a nivel global, con un promedio de 2.5 toneladas per capita, mientras que los países empobrecidos (excluyendo a los países emergentes) eran lo que más recursos exportaban (FOE 2011, 16). En 2011, la UE lideró también las importaciones de combustibles y otros productos de las industrias extractivas, registrando un aumento de 32% frente al año anterior. Estas importaciones alcanzaron el valor de 994'657 millones de euros (el doble del valor registrado por Estados Unidos o China), de los cuales 21% se refieren únicamente a los productos de las industrias extractivas.

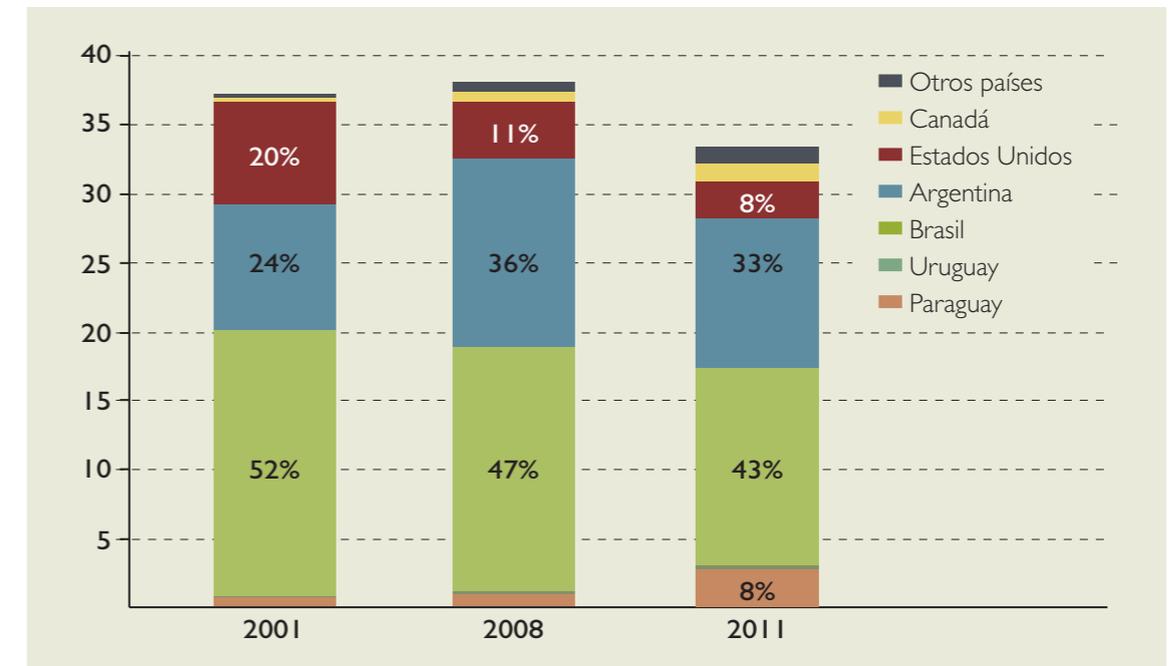
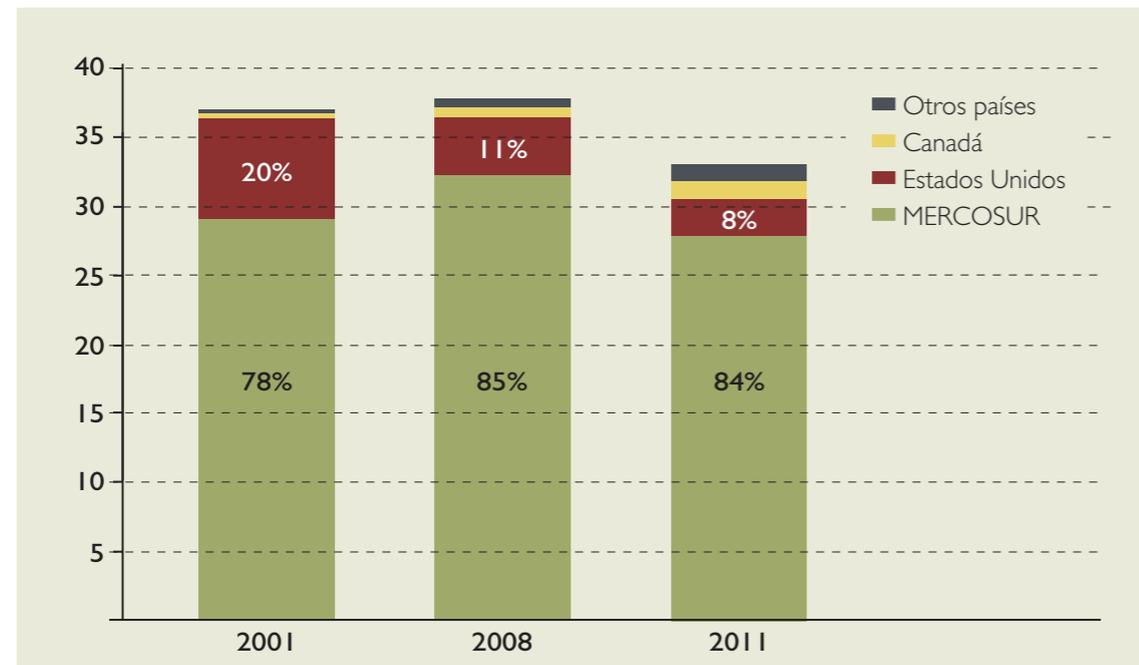
Cabe señalar que 40% de estas importaciones provenían de Europa, 29% de la CEI³⁸, 12% de África³⁹ y 10% de Oriente Medio (OMC 2012a, 57). En el **Anexo I** apreciamos, por ejemplo, **cómo se estructuraron las exportaciones desde América del Sur y África hacia la UE en 2011, y cómo predominaron las materias primas**. Si estas regiones parecen no pesar mucho en las relaciones comerciales con la UE, algunos productos son sin embargo clave, tal y como lo ilustran los siguientes ejemplos.

En las tres últimas décadas, la extracción de recursos naturales aumentó en un 60%, pasando de 40'000 millones de toneladas en 1980 a cerca de 60'000 millones en 2007. Del total extraído ese año, 15% provenía de América Latina y 8% de África (FOE 2011, 7). En cuanto a la repartición por sectores a nivel global, se estima que en 2010 una tercera parte de este consumo era biomasa (productos agrícolas y madera), 33% materiales de construcción, 21% combustibles fósiles, y 10% minerales industriales (Steinberger, Krausmann y Eisenmenger 2010).

Si consideramos el sector agrícola, Fritz (2012) afirma que un requisito fundamental para que la industria alimentaria de la UE exporte sus productos a los mercados mundiales a precios competitivos, radica en el suministro de materias primas agrícolas a bajo precio.

En particular, se importan grandes cantidades de pienso para las mega-granjas que han sido promovidas mediante las subvenciones de la Política Agrícola Común. 68% de la materia prima proteica destinada a la alimentación del ganado europeo se compone de soja, de la cual la UE solo produce el 2%. Además, **los países europeos son los primeros importadores de tortas de soja y los segundos de habas de soja, precedidos por China**. Por tanto, existe una carrera para abaratar el abastecimiento de piensos, que está teniendo por consecuencia la concentración de la producción y apropiaciones de tierras particularmente en América del Sur. Varios estudios vinculan la relación entre la demanda europea y la explosión de los monocultivos de soja en los países del MERCOSUR⁴⁰. Este bloque concentra la mitad de la producción global de soja, y para varios de los países de la región representa el principal rubro de exportación. En Brasil, la oleaginosa ocupa más de 20 millones de hectáreas y la producción en 2010 fue de 75 millones de toneladas. Argentina destina más de 16 millones de hectáreas a la soja y su producción total en 2010 alcanzó 49 millones de toneladas. Ambos países han multiplicado por cuatro su producción en los últimos 20 años⁴¹. En el siguiente gráfico apreciamos la **dependencia europea de la soja proveniente de los países sudamericanos**.

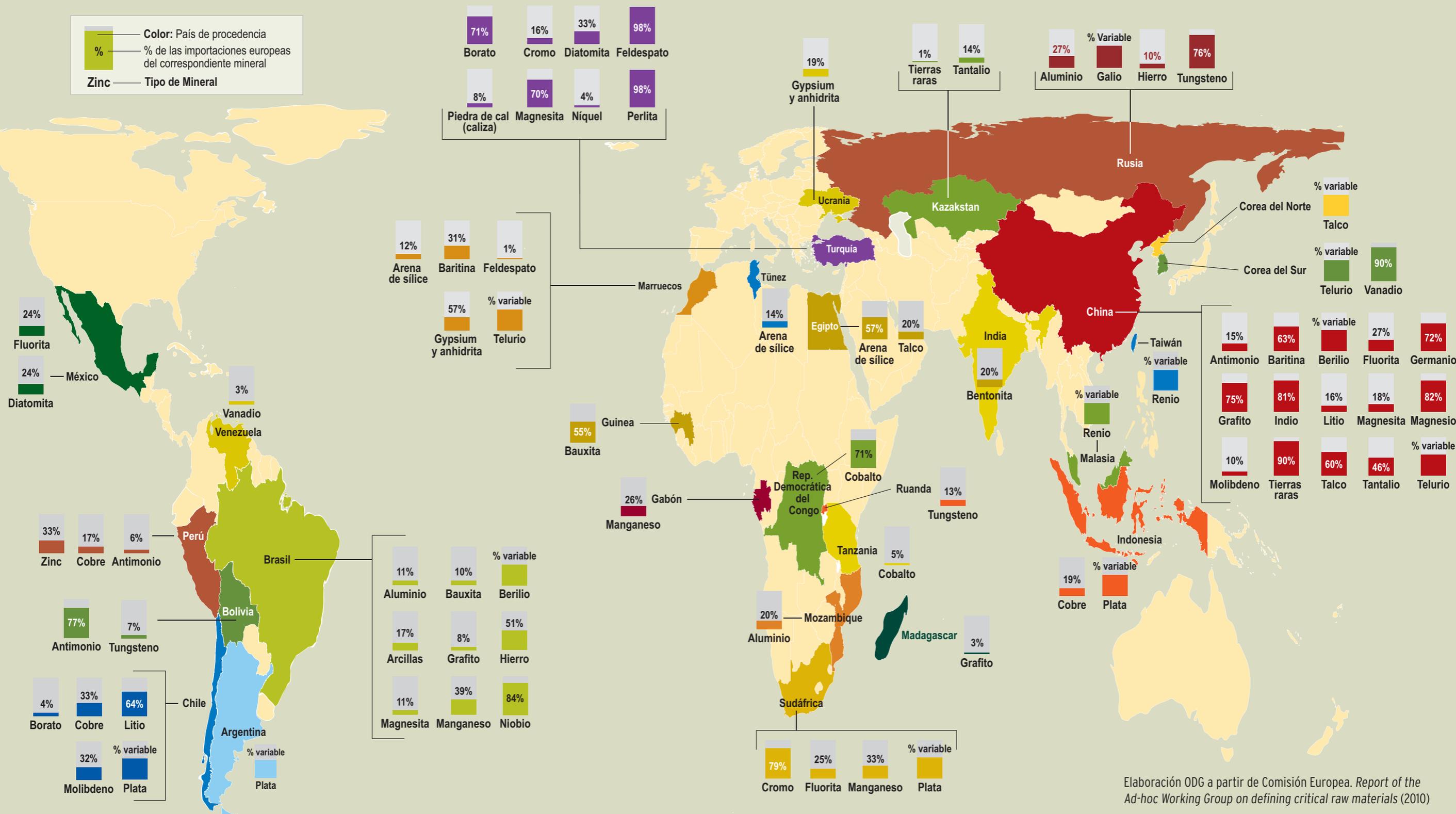
Gráfico 2. Distribución de las importaciones europeas de soja por país de procedencia



Elaboración ODG a partir de la Base de datos de Eurostat (EU27 Trade Since 1988 By CN8 [DS-016890]) consultada el 13/11/2012. Porcentajes calculados a partir de las importaciones de habas y tortas de soja (en millones de toneladas)

En lo que concierne a la **minería**, recordemos que la **Iniciativa de las Materias Primas (IMP)** (CE 2008), se identifica 41 minerales "críticos", entre los cuales 14 son particularmente "estratégicos" puesto que su obtención por parte de la UE está expuesta a un riesgo creciente de penuria y ejercen un "impacto más importante sobre la economía que la mayoría de otros minerales"⁴². En el siguiente mapa se destaca el grado de dependencia de la UE en términos de la importación de los minerales críticos, y en el **Anexo II** detallamos la importancia de los países latinoamericanos y africanos en las importaciones europeas de los minerales estratégicos. Ahí podemos ver, por ejemplo, que **71% de las importaciones de la UE de cobalto provienen de la República Democrática del Congo (RDC), 77% del antimonio es boliviano y 84% del niobio es brasileño**.

Mapa 1. Dependencia europea de los minerales críticos



Elaboración ODG a partir de Comisión Europea. Report of the Ad-hoc Working Group on defining critical raw materials (2010)

En esta línea, la UE despliega una “**diplomacia de las materias primas**” para garantizarse el acceso a las materias primas “esenciales”. Parte de la política de desarrollo y cooperación europea se destina a facilitar que los “países en vías de desarrollo” dispongan de una “oferta sostenible de materias primas”⁴³. Consideraremos este elemento en el apartado 2.4.

Ahora bien, las materias primas no son únicamente importantes para el capital en términos metabólicos, puesto que **su comercio en sí es fuente de ganancias considerables**. Si petroleras europeas como Royal Dutch Shell, BP, Total, ENI o Repsol son conocidas en este ámbito, un capital menos visible, con sede en los países de la UE, se activa también en los mercados de diferentes tipos de *commodities*, controlando gran parte de la cadena productiva, jugando a la vez en la arena financiera y teniendo incluso un rol geopolítico⁴⁴. En el **Anexo III** detallamos a las **empresas europeas más poderosas en el comercio de las materias primas**⁴⁵. Si el creciente control que están tomando de recursos estratégicos para la humanidad ya es preocupante, se comienzan a visibilizar además los impactos que generan⁴⁶.

Glencore International AG fue creada en 1974 por Marc Rich, un controvertido hombre de negocios que habría construido su fortuna evadiendo impuestos, así como el embargo estadounidense a Irán y aquel de las Naciones Unidas al régimen sudafricano del Apartheid. Perseguido por la justicia estadounidense, Rich se instaló en Suiza, amparado por el gobierno helvético que siempre rehusó su extradición (Peyer y Maillard 2011, Silverstein 2012)^{46a}. Desde entonces, **Glencore ha enfrentado varias acusaciones por actuaciones al margen de la ley**. La más reciente le valió en junio de 2012 la condena en una Corte Belga por corromper a un funcionario de la UE para obtener información confidencial sobre las subvenciones a las exportaciones europeas de granos^{46b}.

Entre ellas, hemos escogido el caso de **Global Energy Commodities and Resources (Glencore)**, un “gigante entre los gigantes del sector” (Silverstein 2012). Se ubica en el comercio de metales y minerales (aluminio, zinc, cobre, plomo, ferro-aleaciones, níquel, hierro y cobalto), energía (carbón, petróleo y biomasa), y materias primas agrícolas (trigo, maíz, soja, arroz, aceites vegetales, agrocombustibles, cebada, azúcar, algodón). Opera en 40 países⁴⁷ abarcando la producción, refinamiento, procesamiento, almacenamiento y transporte. La empresa declaró al comenzar a cotizar en bolsa en 2010 que controlaba 60% del comercio mundial de zinc, 50% de aquel del zinc concentrado, 50% del cobre, 30% del cobre concentrado, 30% de la alúmina (óxido de aluminio), 22% del aluminio, 23% del cobalto. Sus ventas diarias de petróleo equivalían a 3% del consumo mundial y comercializaba un tercio del carbón trans-

portado por mar. Además, era uno de los principales exportadores de granos, controlando 9% del comercio global⁴⁸. En 2011, **sus beneficios netos fueron de 3'187 millones de euros** y en la primera mitad de 2012, sumaban 1'420 millones. Las ventas totales fueron de 145'901 millones de euros, repartidas entre: petróleo y carbón (63%), metales y minerales (28%) y productos agrícolas (9%) (Glencore 2011).

¿De dónde es Glencore? Puede reivindicar diferentes nacionalidades, según el caso. Por ejemplo, tiene sede en Suiza y oficinas en el Reino Unido, lo que le permite acogerse a los Tratados Bilaterales de Protección de las Inversiones firmados por ambos países, tal como lo veremos al considerar sus actividades en Bolivia. Por otra parte, tiene una oficina registrada en el paraíso fiscal de Saint Hélier (Jersey, Channel Islands), así como filiales en las Bermudas y Luxemburgo⁴⁹.

Glencore dispone de un extenso currículum negro, habiendo sido denunciada en reiteradas ocasiones por los conflictos sociales, laborales y ambientales asociados a su actividad minera en particular, tal como lo veremos a continuación. De acuerdo con la organización suiza *Déclaration de Berne*, aproximadamente 70% del valor de los activos de la empresa inmovilizados en los sitios de producción se sitúan en países que cuentan con un alto grado de corrupción o conflictos armados, tales como Colombia, Kazakhstan, Guinea Ecuatorial o RDC⁵⁰. **Las principales ventas de la transnacional se realizan en la UE (38%)**, por lo que existe una doble responsabilidad sobre los impactos generados, en términos corporativos, pero también del metabolismo social europeo.

2.2. Huella minera en América del Sur y África

Colombia: “El mercado hasta donde sea posible y el Estado hasta donde sea necesario...”

Como la mayoría de los países latinoamericanos, Colombia explota sus riquísimos recursos naturales integrándose en la globalización desde un papel primario-exportador. En 2009, el 56% de sus exportaciones consistía en productos primarios, donde se destacaban en primer lugar el petróleo y la minería. En términos de la participación en valor total de las exportaciones en los dos años siguientes, el carbón representó cerca de 15%. De hecho, Colombia es el primer productor de esta materia prima en la región, superando seis veces al segundo (México). La producción pasó de 21 millones de toneladas en 1990 a casi 85 en 2011, esperando llegar a 93 en 2012⁵¹. Se destina en 97% a la exportación, siendo este país el **segundo proveedor de la UE** (llegó a representar en 2010 el 20% de las importaciones europeas de carbón)⁵².



Foto: Teleantioquia, 30 de julio de 2009
(<http://www.flickr.com/photos/teleantioquiaweb/3878441198/>)

Hawkins (2012) observa que, en un contexto internacional de creciente demanda de esta materia prima resulta contradictorio que el Gobierno colombiano multiplique las oportunidades para las transnacionales. En efecto, en los últimos años *“les ha otorgado toda clase de subsidios y exenciones tributarias, entregándoles concesiones y títulos mineros bastante generosos y ofreciéndoles un decisivo apoyo político”*. Las cifras son reveladoras: las regalías colombianas en el sector minero se encuentran entre las más bajas de América Latina (22%), y sólo en subsidios al combustible utilizado por las mineras en los Departamentos de Cesar y La Guajira, el Estado se gastó entre 2005 y 2010, 487 millones de euros. Además, las empresas tienen la posibilidad de descontar de su renta gravable las inversiones en programas sociales, responsabilidad social corporativa, medio ambiente, ciencia y tecnología (Pardo 2011)⁵³. Gozando de estas facilidades, la megaminería del carbón se ha expandido, ante todo, en el Norte de la Costa Caribe. En esta región se ubica 90% de la producción, en minas a cielo abierto en los dos Departamentos mencionados.

Glencore está presente esencialmente en dos de las cuatro principales empresas que explotan el carbón en el país⁵⁴: El Cerrejón y Prodeco. El vínculo entre la primera y Glencore se ubica en la participación en 34% en la suizo-británica Xstrata, y podría estrecharse al

estar ambas empresas en proceso de fusión, tal como lo señalamos anteriormente. **El Cerrejón** es un complejo minero y de transporte que cuenta con la mina de carbón a cielo abierto más grande del mundo⁵⁵. No sólo extrae 40% de la producción total del país, pero además representó en 2010 72.5% del total de las ganancias del sector del carbón (Hawkins 2012). Ese mismo año declaró ventas por un total de 1'792 millones de euros y el año siguiente su producción total alcanzó 32.2 millones de toneladas⁵⁶. El principal destino de su producción (46%) es Europa.

En lo que refiere a **Prodeco**, es totalmente propiedad de Glencore. Explora, produce, transporta y embarca carbón térmico y metalúrgico (“coque”) hacia la Unión Europea, Estados Unidos y Asia. Opera en los complejos mineros de Calenturitas y La Jagua, en el Departamento de Cesar. Tiene un control considerable de su infraestructura, incluyendo la totalidad del equipo minero y parte de la infraestructura ferroviaria⁵⁷. Para la exportación, dispone de dos instalaciones portuarias situadas en Santa Marta: Carbosán y Puerto Prodeco⁵⁸. Las ventas totales de la empresa en 2011 sumaron 1'054 millones de euros, con un aumento de 41% frente al año anterior (Glencore 2011, 61), y la producción alcanzó los 14.6 millones de toneladas, contando con el objetivo de incrementarla hasta 20.7 millones en 2015 (Glencore 2012).

■ *Violencia y explotación laboral*

El sector minero-energético es una de las cinco “locomotoras de crecimiento y generación de empleo” del Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 del Gobierno colombiano, cuyo lema es: **“el mercado hasta donde sea posible y el Estado hasta donde sea necesario”**⁵⁹. Ahora bien, resulta evidente, que en la línea de la explotación de los otros recursos naturales colombianos, el sector del carbón **no está beneficiando a la población colombiana, más bien al contrario**. De acuerdo con RECALCA (2009, 10), en Cesar y La Guajira, la población con necesidades básicas insatisfechas duplica el promedio nacional (respectivamente 45% y 65%). Y en el segundo Departamento, sólo 56% de la población cuenta con alcantarillado (Rangel 2012, 5).

En términos de empleo, en La Guajira, la minería solo representa 10% de los puestos de trabajo (Rangel 2012, 5), y la proporción a nivel nacional en 2010 era de 0.7% (Hawkins 2012). Además, estos empleos se enfrentan a una grave situación de precariedad. En total, El Cerrejón emplea en 2012 a 11'167 trabajadores, de los cuales solo 4'670 tienen un contrato con la empresa, y el resto está tercerizado. La gran mayoría de estos últimos no tienen sindicato y está trabajando en condiciones mínimas de estabilidad y de protección de sus derechos laborales (Hawkins 2012, 16). Prodeco presenta condiciones similares, al tener alrededor de 5'600 trabajadores, de los cuales sólo 567 han sido contratados directamente por la empresa. De

acuerdo con Sintracarbón y Sintraminenergética, los dos sindicatos donde están afiliados los trabajadores de El Cerrejón y Prodeco, las empresas violan o limitan los derechos laborales fundamentales, ignorando enfermedades profesionales y salud ocupacional, y restringiendo el derecho de sindicalización y negociación colectiva (Hawkins 2012, 20). Las conclusiones arrojadas por la investigación reciente llevada a cabo por ENS entre los trabajadores del sector del carbón, indican que además de niveles salariales muy bajos, se detecta un **grave problema de accidentes laborales y de salud** (véase siguiente recuadro), faltando la presencia e intervención del Gobierno, para presionar a las empresas con el fin de que sea cumplida la legislación nacional e internacional⁶⁰.

Compañeros trabajadores que prestan sus servicios a la trasnacional GLENCORE A.G. y sus filiales en Colombia, C.M.U., C.D.J., y C.I. PRODECO S.A., en las minas de Carbón a cielo abierto, lamentamos comunicarles, que en el día de ayer 2 de Mayo (...), murió, en la instalaciones de la mina de Calenturitas, Cesar, como consecuencia de un fatal accidente de trabajo, el compañero Jeovany Chinchia Royero, quien laboraba para la bolsa de empleo (tercerización laboral) de la Multinacional Norteamericana GECOLSA CAT (...). En esta mina viene desarrollando sus labores la empresa C.I. PRODECO S.A., quien hace exactamente un mes (...), tuvo otro accidente fatal sobre la vía férrea a la altura de Guamachito, Municipio de la Zona Bananera en donde murieron cuatro trabajadores, al colisionar 2 locomotoras cargadas de carbón, que venían en sentido opuesto. (...) Murieron los compañeros Jaime Rodríguez y Mauricio Pérez, de la empresa C.I. PRODECO S.A. y Jaime Torres y Juan Fonseca vinculados a la trasnacional Brasileira VALE DO RÍO. Sintraminenergética, eleva su voz de protesta rechazando de manera enérgica y contundente, la forma inhumana como ha manejado los 2 eventos, la empresa PRODECO (...), en donde ha querido manejar todo, restándole importancia al accidente, de una manera hermética y prepotente, manifestando que los trabajadores muertos en el primer caso pertenecían al pacto colectivo y en el último era un contratista de una bolsa de empleo. Con tal demuestran un absoluto desprecio por la vida humana. Con estos argumentos de parte de Recursos Humanos de este empresa, tratan de obstruir y esconder todas las falencias que en materia de seguridad industrial, se vienen presentando en esta mina y que ha sido denunciado por la Organización Sindical.

Boletín informativo del Sindicato Sintraminenergética La Jagua, 3 de mayo de 2011 (<http://sintraminenergeticalajagua.blogspot.com.es/2011/05/la-muerte-continua-rondando-la.html>).

Esta situación ha implicado una larga serie de huelgas, como último recurso que tienen los trabajadores para reivindicar sus derechos. La más reciente tuvo lugar en La Jagua en junio

de 2012, en paralelo a una huelga en la empresa de ferrocarriles Fenoco, y duró 98 días⁶¹. Como ocurre con frecuencia en este contexto, los obreros están recibiendo actualmente amenazas de muerte⁶².

A nivel nacional, la violencia anti-sindical se ha disparado en los últimos años. De acuerdo con el PNUD (2011), entre **1984 y 2011, 2'800 sindicalistas colombianos fueron asesinados**, con un promedio de 100 por año. El 94.4% de estos crímenes permanecen impunes, y en 56% de las sentencias, los jueces dictaminaron que los móviles se vinculaban con acciones relacionadas con el ejercicio sindical. **En el sector minero en particular, entre 1986 y 2011, se registraron 743 agresiones, de las cuales 172 fueron homicidios y 14 desapariciones** (Hawkins 2012).

■ Impactos sociales y ambientales

Lamentablemente, existe una amplísima bibliografía sobre los impactos de la megaminería en Colombia, y del carbón en particular⁶³, que no podemos pretender sintetizar aquí, por lo que nos limitaremos a considerar algunos elementos de reflexión, que reflejan la impunidad con la que actúan empresas como Glencore en este país.

La violencia del modelo extractivo en Colombia no se limita al nivel sindical. La propia implantación de las empresas se articula con la violación sistemática de los derechos más fundamentales, y esto afecta particularmente a las mujeres⁶⁴. De acuerdo con la denuncia presentada ante el Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) en 2010, Carbones del Cerrejón: *"La implantación y posterior explotación de esta multinacional en Colombia ha sido auspiciada por el Gobierno colombiano a través de la utilización de los medios más violentos, generando el desplazamiento de población indígena y afrodescendiente. La actuación de las fuerzas del Estado y los grupos paramilitares en el territorio donde se ubica la explotación minera ha provocado hostigamientos, amenazas y asesinatos a la población opositora"* (TPP 2010, 47)⁶⁵. Glencore fue también relacionada con el bombardeo del ejército colombiano en 2010 a la comunidad indígena de Alto Guayabal del Resguardo Urabá (entre Antioquia y Chocó), que se oponía al proyecto minero de Mandé Norte⁶⁶. Esta situación amenaza con intensificarse si se cumple con la expansión minera prevista⁶⁷. A finales de 2011, habían 40 millones de hectáreas adicionales solicitadas para concesiones mineras y sólo en el centro del Departamento de Cesar, se planifica una expansión sobre 280'000 hectáreas (Pensamiento y Acción Social 2011b, 5 y 8)⁶⁸.

Varios estudios coinciden en que el marco institucional sobre la minería en Colombia está siendo drásticamente adaptado en los últimos años para estimular aún más la inversión privada transnacional. La tendencia de la nueva normatividad es de avanzar hacia el desregulamiento del derecho ambiental y alentar la evasión al procedimiento de consulta previa a las comunidades (CINEP 2012, 20). Prácticamente cada proyecto asociado a la megaminería del carbón en Colombia, en todas las fases de la cadena productiva, desde la exploración

Protesta Wayúu contra El Cerrejón, mayo de 2012.
Foto: <http://www.anarkismo.net/article/23406>.



hasta la exportación, está implicando importantes impactos sociales y ambientales⁶⁹ Por ejemplo, en 2009, **Prodeco recibió una multa de cerca de 549'290 Euros por daños ambientales**, incluyendo la eliminación ilegal de residuos y la producción de carbón sin un plan de manejo ambiental⁷⁰.

Entre 2001 y 2011, CINEP (2012) registró 274 luchas sociales asociadas a la extracción de petróleo, carbón y oro (marchas, paros cívicos, huelgas, toma de entidades, bloqueos, huelgas de hambre, etc.). Un cuarto de éstas fueron protagonizadas por campesino/as e integrantes de Pueblos Indígenas. Las luchas específicamente vinculadas con el carbón representan 18% del total de las movilizaciones. Uno de los principales impactos del desarrollo de minas de carbón a cielo abierto, se ubica el desmantelamiento de la economía campesina. Eso se hace evidente particularmente en el Departamento de Cesar, donde las actividades agrícolas y pecuarias han sido desplazadas, lo que *“ha implicado prácticamente la extinción de la economía campesina en la región, la ausencia absoluta de cultivos de alimentos y la conversión de las comunidades campesinas, con acceso a la tierra, en asentamientos de trabajadores rurales sin tierra y que dependen de pocas vacantes de empleos indirectos y temporales que*

ofrecen las compañías mineras” (Pensamiento y Acción Social 2011b, 8). Aquí cabe recordar que *“para las comunidades indígenas, campesinas y afrodescendientes, la vida es imposible sin el territorio, entendido no sólo como un espacio, sino como un lugar con todos sus atributos simbólicos y materiales”*. Por tanto, el despojo de su territorio afecta gravemente a su identidad y a su historia (Idárraga, Muñoz y Vélez 2010, 28).

De acuerdo con Idárraga, Muñoz y Vélez (2010, 73-74), El Cerrejón ha causado **cinco problemas ambientales generalizados que han afectado agudamente a las comunidades y a los ecosistemas de la región**: En primer lugar, se ubica la emisión de polvo que afecta a los resguardos indígenas de Provincial y San Francisco, la comunidad indígena Wayúu de Media Luna y a los municipios de Hatonuevo y Barrancas⁷¹. Además, las localidades aledañas sufren por la emisión de gases de auto-combustión del carbón (óxidos de sulfuro y nitrógeno, gas carbónico y otros). De hecho, la salud tanto de los trabajadores como de las poblaciones locales se está viendo afectada por la actividad minera. Por otra parte, la contaminación acústica afecta a las comunidades aledañas, conjuntamente con las vibraciones causadas por las voladuras diarias de más de 200 toneladas de emulsión para fracturar la tierra y la roca. Finalmente, la Cuenca del Río Ranchería ha sufrido serios deterioros, debido a la deforestación y a la intervención del proyecto en el área. Se habla incluso de la posibilidad de que la empresa desvíe el Río Ranchería, que está siendo detenida hasta el momento por la movilización social⁷².

Glencore en Bolivia: Sombríos días de socavón...

La UE tiene una dependencia del **64% en el acceso al zinc**, uno de los 41 minerales críticos mencionados en la introducción de este capítulo. En ese sentido, la importancia de América Latina, responsable de 23% de la producción mundial no es desdeñable⁷³. En primer lugar, se encuentra Perú, el principal proveedor de la UE⁷⁴. Parte de la producción de este país

“Los países de los cuales provienen las empresas extranjeras que controlan los sectores nodales de la producción minera boliviana, son a la vez los principales compradores de estas materias primas: Japón (Sumitomo), Suiza (Glencore) y Estados Unidos (Coeur d’Alene Mines Corporation), sin mencionar Corea del sur de donde proviene la empresa Kores que ha ingresado en la producción de cobre. Así, la economía minera del país está atada por ambos costados al capital extranjero: por el lado de la producción y por el lado del consumo” (Díaz 2011, 25).



Mina Bolívar, perteneciente a Sinchi Wayra-Glencore, Bolivia. Foto: cortesía de CEDIB

proviene de la empresa Los Quenuales, controlada en 97% por Glencore⁷⁵. Puesto que se trata de un caso menos conocido, trataremos aquí el caso de Bolivia, que también destaca en este ámbito. Dispone de 2% de las reservas mundiales y en 2011 se encontraba entre los diez primeros productores mundiales (USGS 2012). El zinc es el mineral más extraído en este país, constituyendo además uno de los principales productos que exporta hacia la UE⁷⁶. Allí también hace negocio Glencore.

La transnacional ingresó en el país andino en 2005, mediante la adquisición de COMSUR la empresa minera más grande del país⁷⁷. Esta pertenecía al ex-Presidente Sánchez de Losada, uno de los principales artífices de la imposición del neoliberalismo a mediados de los años noventa. Como en toda América Latina, los resultados fueron dramáticos para la economía nacional, consistiendo en la cesión de la totalidad de la cadena productiva de los sectores más estratégicos del país al poder transnacional. Este último fue liberado de gran parte de las limitaciones u obligaciones impositivas, ambientales, laborales y sociales (Villegas 2012, 7). Además, se consolidó el **papel primario-exportador del país, particularmente en el sector energético y minero**⁷⁸.

Si consideramos el sector de la minería en la actualidad, constatamos que Bolivia sigue siendo sumamente atractiva para el capital. Entre 2006 y 2009, las inversiones en este rubro, esencialmente privadas, equivalían a 926 millones de euros, el total invertido

entre 1990 y 2005 (Díaz 2011, 21)⁷⁹. La producción también se ha disparado: en el caso del zinc se triplicó entre 2005 y 2010, y su valor se cuadruplicó. A pesar de que el Código de Minería de 2007 haya pretendido otorgar un importante papel productivo a la empresa estatal Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL)⁸⁰, **85% de todo el zinc producido está controlado por dos empresas: San Cristóbal (subsidiaria de la japonesa Sumitomo), y Sinchi Wayra (subsidiaria de Glencore)**. Ambas, conjuntamente con Manquiri (subsidiaria de la estadounidense Coeur d'Alene Mines Corporation), controlaban en 2009 el **74% de toda la producción de plata del país** (Díaz 2011, 22-23).

Hasta junio de 2012, Glencore era dueña del 100% de la empresa **Sinchi Wayra**, que opera mediante cinco empresas en los Departamentos de Oruro y Potosí: **Bolívar, Porco, Colquiri, Poopo, Caballo Blanco**. La empresa declara una capacidad de producción de 205'000 millones de toneladas de zinc, 15'000 millones de toneladas de plomo y 6'000 millones de estaño⁸¹. Sinchi Wayra ha tenido un papel importante en algunas de las *commodities* mineras explotadas por Glencore (véase recuadro).

Históricamente en Bolivia, la palabra que más rima con "despojo", es "minería", y su sinónimo es "exportación". Hasta el día de hoy, **la explotación masiva de las inmensas reservas de minerales ha significado muy escasos beneficios para la población boliviana**. Las zonas donde se extraen los minerales se encuentran entre las más empobrecidas y deterioradas del país. Si el negocio de este sector representó en 2010, 1'883 millones de euros por concepto de exportación de minerales y metales, el país solo percibió el 12% de esta suma, menos que lo recibido en la época de los "Barones del estaño" en la primera mitad del Siglo XX (13.8%). De manera general, Díaz nos recuerda que entre 2006 y 2010, el Estado recibió sólo 8% del total las exportaciones de minerales (2011, 25-26). Por otra parte, en 2009, el Ministerio de Minería, comparando los datos de exportación y aquellos proporcionados por

En 2010, **40% del concentrado de zinc**^{81a}, además de la cuarta parte del concentrado de plomo y la totalidad del estaño producidos por Glencore, **provenían de Sinchi Wayra** (CEDIB 2012)^{81b}. Un reciente estudio indicó que la mineralización de la Colquiri contiene concentraciones de indio en el complejo de zinc, encontrando una concentración de hasta 584ppm. Cuando la concentración supera las 200 ppm, resulta rentable refinarlo^{81c}. Es importante recordar que el indio es precisamente **uno de los 14 minerales más estratégicos para la UE**, que depende en 100% de su importación. 81% de las importaciones europeas provienen actualmente de China (CE 2011, 259). De acuerdo con CEDIB, aunque la mayoría de las refinerías de indio se encuentran en los países asiáticos, Glencore tiene capacidad de refinar zinc para extraer indio.

las aduanas extranjeras, **estimaba que las transnacionales exportaban prácticamente el doble de lo declarado**. Este hecho se debería a que los minerales son exportados por las empresas en bruto, mediante una “declaración jurada”, sin laboratorio que certifique la cantidad y calidad⁸².

■ Impactos sociales y ambientales

En términos de los empleos, la megaminería tampoco ha resultado un gran beneficio para el país, ya que representaba en 2010 el **7% del total de los puestos de trabajo**. Son las cooperativas mineras las que emplean al mayor número de personas en este sector (83% en 2010) (Díaz 2011, 26). Por otra parte, como en el caso colombiano referido anteriormente, se tratan de puestos de trabajo que se caracterizan por una gran precariedad y riesgos para la salud. Es importante recordar que de acuerdo con la Organización Panamericana de la Salud, la minería es la actividad económica que más secuelas y enfermedades profesionales genera, las cuales pueden reducir la esperanza de vida hasta en 15 años⁸³. En reiteradas ocasiones, Glencore ha sido acusada por los mineros de hacer repercutir sobre los trabajadores sus supuestas pérdidas generadas por la bajada de los precios de los minerales, congelando o reduciendo salarios, aumentando las horas de trabajo e incluso multiplicando despidos. Esto ha ocasionado sendas movilizaciones sociales contra la transnacional, la más importante de las cuales se reflejó en una marcha de 4'000 mineros hacia la ciudad de La Paz⁸⁴.

Los impactos socioambientales de la minería en Bolivia han sido ampliamente referenciados en los últimos años por organizaciones sociales, ambientalistas e indígenas⁸⁵. Las empresas de Glencore han participado, por ejemplo, en la contaminación de una de las zonas más vulneradas por la minería en Bolivia: **la Cuenca del Poopó-Uru Uru**. Por ejemplo, en 2007, una inspección de la Prefectura de Oruro determinó que se estaban derramando “colas” (aguas aceitosas) desde la Mina Bolívar en el Río Antequera. Un año más tarde, 30'000 litros de colas de la mina llegaron al río. Los comunarios de la zona denunciaron que se trataba de la tercera vez en menos de un año (Plataforma Energética 2008, 8). La totalidad de la Cuenca fue declarada en 2009 zona de emergencia (Decreto 0335), “*por la inminente afectación a la salud humana y la seguridad alimentaria ocasionada por la prolongada presencia de contaminación y salinización de suelos (...), a causa de actividades mineras en la región*”⁸⁶. En total, la contaminación ambiental de las Cuencas Huanuni, Desaguadero, Cañadón Antequera y Poopó, afecta a más de 2'000 familias en 80 comunidades. En 2009, el Viceministerio de Medio Ambiente comprobó que **los niveles de zinc y cadmio en las aguas (también utilizadas para el riego) se encontraban por encima de los niveles permitidos**. En la Subcuenca de Huanuni, que desemboca en el Río Poopó, se han registrado al menos 20'000 toneladas de sulfato y dos toneladas de arsénico y plomo por año. Esta situación está causando la desaparición de fuentes de agua, la muerte de



Mina Colquiri, perteneciente a Sinchi Wayra-Glencore, Bolivia. Foto: cortesía de CEDIB

peces, aves silvestres y otros animales, así como la degradación de los suelos, abortos espontáneos en los animales, menor calidad y cantidad de los cultivos. En 2009, la Unión Europea, mediante el Programa Apemin II, y la Prefectura de Oruro firmaron un convenio para ejecutar proyectos de mitigación ambiental en las cuencas del Lago Poopó contaminadas por la minería, por un monto de 14 millones de euros, los cuales sin embargo difícilmente podrían cubrir los gastos dada la magnitud de los daños (Ribera 2010, 195-202). En 2010, los compromisos asumidos de mitigación no habían sido cumplidos, de acuerdo con la Coordinadora de Defensa de la Cuenca del Río Desaguadero, Lagos Uru-Uru y Poopó (CODERIP)⁸⁷.

■ Nacionalizaciones y negociaciones

El Gobierno de Bolivia ha realizado una serie de movimientos en la línea de la renacionalización de la minería, que atañen también a Glencore. El primero tuvo lugar en 2007, con la planta metalúrgica Vinto, administrada por Sinchi Wayra. En aquel momento, existían además dudas sobre la venta de esta fundidora a Glencore⁸⁸. Acogiéndose al Tratado de



Mineros de Colquiri, Bolivia. Foto: cortesía de CEDIB

Protección de las Inversiones firmado por Suiza y Bolivia, **Glencore amenazó al país andino con llevarlo ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), cuya jurisdicción no reconoce el Gobierno Boliviano.** En 2010, éste revertió al Estado una fundidora de antimonio de Glencore, argumentando su abandono por parte de la empresa, y la necesidad del país de que estuviera activa. Y en junio de 2012, un Decreto Supremo nacionalizó Colquiri. La transnacional protestó nuevamente, señalando que el total de sus inversiones en Bolivia han alcanzado los 250 millones de dólares, y amenazó con exigir una compensación por la nacionalización ante instancias locales e internacionales⁸⁹. No obstante, las negociaciones tuvieron por resultado la firma de un nuevo acuerdo, mediante el cual **Illapa S.A.**, sucesora de Sinchi Wayra, controlada en 55% por el Estado y 45% por Glencore, explotará las minas de Bolívar y Porco⁹⁰. Tras la nacionalización de Colquiri, se inició un grave conflicto en la zona con los cooperativistas, a quien el Gobierno había entregado una de las vetas más ricas, y que se saldó por decenas de heridos y un muerto. En octubre de este año, el Gobierno anunció que **investigaría a Sinchi Wayra-Glencore, ante las sospechas de que la empresa haya incitado los violentos choques entre mineros**⁹¹.

Tras el cobalto de la República Democrática del Congo

Manteniéndonos en el sector de la minería, nos desplazamos aquí hacia el continente africano, donde, tal como se señaló anteriormente, también opera Glencore, en una de las zonas más ricas del planeta, en términos de recursos naturales.

La estrategia de expansión del control de los *commodities* en África por parte de la transnacional, incluye inversiones en la producción de gas y petróleo en Guinea Ecuatorial, la extracción de cobre y cobalto en Zambia y en la República Democrática del Congo (RDC), y la explotación del carbón sudafricano. **A través de sus actividades en minas de la RDC y Zambia, Glencore controla el 50% del comercio de cobre en el mundo**⁹². Es difícil separar la historia de la minería en RDC de la situación política, social y económica del país⁹³. La RDC posee algunos de los depósitos más grandes del mundo en metales no-ferrosos (un 10% de las reservas mundiales de cobre y el 50% de las reservas mundiales de cobalto), metales preciosos, el 70% de las reservas mundiales de coltán y el 30% de las reservas mundiales de diamantes, así como yacimientos de petróleo y carbón. Tal como lo señalamos anteriormente, **la UE depende en 71% de las importaciones del cobalto de este país.** Desde hace muchas décadas, particularmente durante las guerras civiles de 1996-1997 y 1998- 2003, el acceso y control de estos recursos naturales ponen al país en el centro de numerosos conflictos que involucran tanto a actores internos, como el Gobierno y los grupos rebeldes, como a actores externos, tales como los países vecinos y las grandes corporaciones de los países enriquecidos⁹⁴.

La economía de la RDC depende en gran medida de la industria minera. En el 2008, se estimaba que el sector representaba el 25% del PIB del país y el 83% de las exportaciones (cobalto en un 14%, cobre un 3%, diamantes un 46% y petróleo un 20%)⁹⁵. La mayor parte del sector minero fue nacionalizada en 1967, bajo la empresa estatal Gécamines (*Générale des Carrières et des Mines*). Las dificultades técnicas y financieras que empezaron en los años ochenta y se agravaron durante las últimas dos décadas, debido a la inestabilidad política, la mala gestión, la caída de los precios del cobre y cobalto y la falta de inversión en el sector, han causado la quiebra de la empresa. Ésta se acompañó de la liberalización del comercio ilícito de minerales y de la explotación artesanal de las minas abandonadas, la cual representaría entre el 60 y el 90% de la producción mineral del país (Vanbrabant et al. 2009)⁹⁶. La promulgación del nuevo código minero en 2002 para atraer inversores, ha favorecido, en la última década, la privatización de las minas y la emergencia de varias fusiones de Gécamines con empresas extranjeras⁹⁷.

La provincia del Katanga, donde Glencore está operando, se ubica al sureste de la RDC. Tiene una superficie de 496'877 km², y una población estimada de 9 millones de personas, que viven esencialmente de la agricultura y la explotación minera. Se estima que cerca de 150'000 personas trabajan como mineros artesanales. Si bien las autoridades públicas autorizan esta actividad, no legalizan las concesiones explotadas.

Katanga forma parte del “cinturón de cobre” de África Central, que se extiende desde el extremo sureste de la RDC hasta Zambia. Contiene el 34% de las reservas mundiales de cobalto y es la segunda provincia más rica de cobre del mundo, con el 10% de las reservas mundiales. La riqueza mineral del subsuelo, que cuenta también yacimientos de zinc, plomo, oro, plata, platino, carbón, cadmio, germanio, renio, casiterita, manganeso, uranio, níquel y calizas, entre otros, hacen de la provincia el pulmón económico del país desde los años setenta⁹⁸. Según el gobierno provincial, a pesar de la corrupción, la ilegalidad de las explotaciones y la evasión de impuestos, en 2006 la mayor parte de sus ingresos provenían de las empresas mineras⁹⁹. El sector minero en Katanga se compone de tres categorías de operadores: las empresas con título minero, las empresas que no tienen título, y los mineros artesanales. Las minas industriales pertenecen a transnacionales que han recuperado las antiguas concesiones de Gécamines y exportan la mayor parte de los minerales. La interacción entre los sectores formal e informal es compleja: se caracteriza por tensiones sociales y por intercambios comerciales. La producción de Gécamines depende en gran medida del cobalto y del cobre extraídos artesanalmente (Peyer y Maillard 2011, 3; ACIDH 2011, 8; Tsurukawa et al. 2011, 23).

Desde el año 2007, Glencore opera en varias minas de cobre y cobalto en esta provincia, mediante diferentes filiales. La empresa tiene una participación accionaria del 75.15% en Katanga Mining Limited (KML)¹⁰⁰, del 60% en Mutanda Mining y del 37.5% en Kansuki Sprl¹⁰¹. KML tiene tres yacimientos de cobre y cobalto activos (la mina subterránea de Kamoto y las minas a cielo abierto KOV y T-17) y tres inactivos (Mashamba Est, Tilwezembe and Kananga)¹⁰². La empresa explota estos yacimientos a través de Kamoto Copper Company (KCC), adquirida a través de una fusión con las empresas estatales Gécamines y Société Immobilière du Congo (SIMCO) en 2007, y de DRC Copper and Cobalt Project (DCP), en fusión con Nikanor desde el 2008. Estas dos *Joint ventures* fueron reunidas en una sola en 2009. KML es también propietaria del concentrador de Kamoto y de la planta metalúrgica Luilu. En 2011, KCC ha producido más de 63'700 toneladas de cobre y más de 7'900 toneladas de cobalto¹⁰³.

La mina de Mutanda (MUMI) tiene una capacidad de producción de 20'000 toneladas de cobre y 8'000 toneladas de cobalto. Se estima que las reservas totales de cobre de KCC y MUMI ascienden a 60 millones de toneladas.

■ Impactos sociales y ambientales

En sus documentos públicos, Glencore, KML y MUMI hacen énfasis sobre la importancia de la responsabilidad social corporativa y la protección ambiental en sus operaciones, y sus inversiones en este sentido. No obstante, varios informes han demostrado que **las actividades**

de estas empresas tienen consecuencias devastadoras sobre la población y el medio ambiente¹⁰⁴. Las resumimos a continuación.

- **Violación de los derechos humanos.** De manera general, se ha constatado que la implantación de las empresas mineras ha tenido lugar sin que se aplicara plenamente el derecho de las comunidades locales a la consulta libre, previa e informada (Convenio 169 de la OIT) (Peyer y Mercier 2012, 43). Algunas de ellas han sido deslocalizadas o sus tierras confiscadas sin que reciban una compensación económica. Muy a menudo, los mineros artesanales son expulsados con violencia por servicios de seguridad privada contratados por las empresas (Peyer y Maillard 2011, 25; Peyer y Mercier 2012, 20). En relación a las denuncias en contra de las empresas, se destacan la intimidación que sufren las organizaciones de la sociedad civil locales y la represión de los mineros empleados por la empresa (Tsurukawa et al. 2011, 30; Nordbrand y Bolme 2007, 36).
- **Derechos y condiciones laborales.** Varios estudios han confirmado que KML compra minerales a mineros artesanales que trabajan en sus concesiones¹⁰⁵. Tanto para ellos como para los mineros empleados por la empresa, se denuncian condiciones de trabajo peligrosas (sin ropa de protección ni equipamiento adecuado) e insalubres, accidentes frecuentes, bajos salarios (entre 1 y 4 euros por día), la falta de seguro o protección social (Peyer y Maillard 2011, 27; Peyer y Mercier 2012, 18 y 34; Tsurukawa et al. 2011, 36; Nordbrand y Bolme 2007, 33). Estas actividades implican trabajo infantil (en el “cinturón de cobre” el 28% de la fuerza de trabajo -entre 19.000 y 30.000 mineros- serían niños menores de 15 años de edad) (Peyer y Maillard 2011, 24; Peyer y Mercier 2012, 17; Tsurukawa et al. 2011, 31; Nordbrand y Bolme 2007, 30; Sweeney 2012). Se ha evidenciado también la exposición de los empleados a radiaciones de uranio (con niveles 24 veces más altos de lo recomendado), que conlleva graves problemas de salud (anemia, diabetes, infertilidad) (Tsurukawa et al. 2011, 27). Finalmente, la prostitución, en particular de niñas, es muy común (Tsurukawa et al. 2011, 33).
- **Condiciones de vida en las comunidades locales.** La actividad minera trae pocos beneficios a las comunidades locales, que siguen viviendo en condiciones precarias (PNUD 2009). Además, muchas casas de los pueblos cercanos a las concesiones han sufrido daños (grietas, paredes derrumbadas) como resultado de las voladuras regulares. La extracción de heterogenita en las minas artesanales podría generar riesgos para la salud, como la exposición a metales pesados a través de la inhalación de polvo (Peyer y Maillard 2011, 27; Peyer y Mercier 2012, 22 y 32; Tsurukawa et al. 2011, 39; Bourget 2012).
- **Contaminación.** Se producen regularmente vertidos de aguas contaminada debido al mal estado de las tuberías utilizadas en las minas. Se vierten a menudo las aguas residuales directamente en los ríos, a pesar de su alto nivel de concentración en ácidos y metales pesados. Esto resulta en la contaminación de las aguas subterráneas y de los cursos de agua locales, utilizados para el consumo doméstico. Las emisiones de las plantas y la mala gestión de los re-

siduos también son responsables de la contaminación del aire, con impactos sobre fauna, flora y salud humana. Se destaca asimismo el deterioro y la contaminación de los suelos agrícolas (Peyer y Mercier 2012, 22 y 29; Nordbrand y Bolme 2007, 40; Bourget 2012; Sweeney 2012).

- **Contratos injustos:** los contratos establecidos durante la dictadura de Mobutu fueron reconocidos como desequilibrados y contrarios a los intereses de la población congoleña y por tanto tenían que ser revisados entre 2002 y 2005. No obstante, los términos de los contratos relativos a las concesiones donde opera KML no fueron re-negociados cuando la empresa obtuvo sus derechos de explotación (Peyer y Maillard 2011, 18; Nordbrand y Bolme 2007, 27).
- **Máximas ganancias, impuestos mínimos.** (Gobierno del Katanga 2007, 53; Bourget 2012). KML dispone de una red de filiales ubicadas en paraísos fiscales: Bermuda, Islas Vírgenes e Isla de Man, lo que permite a la empresa reducir sus impuestos debidos en RDC (Peyer y Maillard 2011, 29). Las regalías que KML paga a Gécamines representan el 2% de los ingresos netos durante los primeros cuatro años, y bajan después a 1,5%. Para los años 2010 a 2013, KML pagará solamente un impuesto mínimo anual de 785'000 euros. Mientras que sus mayores concurrentes afirman haber pagado impuestos netamente más importantes: First Quantum Minerals y Tenke Fungurume Mining afirman haber pagado respectivamente 44.7 millones de euros en 2009 y más de 141.2 millones entre 2006 y 2009 (Peyer y Maillard 2011, 32).
- **Corrupción y un partenariado controvertido.** Global Witness (2012, 2) ha denunciado negociaciones opacas en torno al proceso de atribución de derechos de explotación de varias minas de cobre y cobalto. Hubieran sido vendidas en 2010 por Gécamines a compañías offshore por una pequeña fracción de su valor comercial estimado. Aunque la lista de empresas sea secreta, se señala que varias de estas empresas están vinculadas a Dan Gertler, un amigo del presidente Joseph Kabila, y socio de Glencore en las tres empresas que controla en RDC: KML, MUMI y Kansuki (Global Witness (2012, 7; Bourget 2012, 40).

¿Más ejemplos en Asia?

Desde 1999, Glencore es propietaria del 78.2% de Philippine Associated Smelting and Refining Corporation (PASAR)¹⁰⁶, la única fábrica de fundición y refinación de cobre de las **Filipinas**. Dispone de un puerto propio, que ocupa 80 hectáreas en la provincia de Leyte. Procesa anualmente 720'000 toneladas de cobre proveniente de Indonesia, Papúa Nueva Guinea, Canadá, Australia, Argentina, Brasil y Chile y produce 215'000 toneladas de cátodos. Tiene acceso al mercado de cobre refinado en China, Corea, Taiwán, Vietnam, Tailandia, Malasia, Indonesia y Japón. Glencore prevé invertir 460 millones de euros en 2013, para ampliar esta planta y llegar a una capacidad anual de refinación de 1.2 millones de toneladas, así como implantar una central eléctrica. Este proyecto puede representar una alteración del ordenamiento territorial local,

en contra de las necesidades de desarrollo real de la zona. Por otra parte, mediante la fusión con Xstrata, Glencore participaría en la explotación de la mina de cobre de Tampakan a cielo abierto, que comenzaría a funcionar en 2014, generando y podría generar graves impactos ambientales. La población local expresa en la actualidad crecientes preocupaciones al respecto, en una zona políticamente muy agitada. En particular, la oposición del *National People's Army* al proyecto minero podría servir de pretexto para la militarización. Desde el año 2003, el Grupo de Trabajo de las Naciones Unidas sobre Pueblos autóctonos ha denunciado en este país que el aumento de las violaciones de derechos humanos se vincula con la presencia militar.

Fuente: Multiwatch. <http://www.multiwatch.ch/fr/p97000568.html>

2.3. Agribusiness en el MERCOSUR

Tal como lo señalamos al presentar a Glencore, 9% de sus beneficios provienen del negocio con las **materias primas agrícolas**. En este sector, la compañía y sus filiales producen, procesan y comercializan trigo, maíz, cebada, arroz, oleaginosas, aceites vegetales y agrocombustibles, que proceden de la Unión Europea, Rusia, Ucrania, Kazajistán, Argentina y Australia. La empresa también participa en el negocio de la caña de azúcar desde Brasil, Tailandia e India, con exportaciones principalmente destinadas a Rusia, Indonesia, Oeste de África y Oriente Medio¹⁰⁷. Las redes de acopio de las filiales de Glencore se sitúan en Argentina, Australia, Brasil, Hungría, Kazajistán, Paraguay, Polonia, Rumania, Rusia, Ucrania y Uruguay con una capacidad de almacenamiento combinada de 3.8 millones de toneladas. Se puede apreciar también el **acaparamiento de tierras que realiza mediante el control de entre 270'000 y 300'000 hectáreas**¹⁰⁸ de tierras propias o arrendadas distribuidas entre Australia, Paraguay, Rusia, Ucrania y Kazajistán. Consideraremos aquí más particularmente su presencia en los dos gigantes del **MERCOSUR, de donde proviene, tal como se observó al inicio de este Capítulo 84% de la soja importada por la UE.**

Expansión en Argentina

Glencore es propietaria en este país de 100% de **Oleaginosa Moreno Hermanos S.A (OMHSA), que adquirió en 1997**¹⁰⁹. A través de esta empresa, que se define como "*un jugador bonaerense en el mercado mundial de commodities agrícolas*", Glencore se ha posicionado como uno de los mayores productores y exportadores de granos, aceites crudos, harinas y subproductos de soja y girasol y otros granos del país. OMHSA posee una plantación de girasol y tierras donde

Algunas magnitudes de Glencore en el sector agrícola mercosuriano

- En Argentina, Brasil y Uruguay, Glencore posee participaciones accionariales de entre el 50% y el 100% en molinos de arroz, con una capacidad anual combinada de 1.5 millones de toneladas.
- En 2010, fue el tercer procesador y exportador de arroz de Uruguay, con una participación del 11.32% a las exportaciones totales^{109b} (43'610 toneladas).
- En 2006, la compañía concentró el 23% de las exportaciones de arroz de Argentina, unas 126'000 toneladas por 24,2 millones de euros.
- En Brasil, una filial de Glencore posee una planta de molienda de semillas oleaginosas con una capacidad anual de 350.000 toneladas.

también se produce trigo, cebada, maíz y soja, una parte de las cuales se destinan a la elaboración de agrocombustibles. **La empresa controla también la provisión de agro-insumos, la comercialización de cereales y oleaginosos y la prestación de servicios agropecuarios** a través de su red de plantas de acopio distribuidas en las Provincias de Buenos Aires, La Pampa, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos¹¹⁰. En lo que atañe al acopio de granos y la producción y exportación de oleaginosas, OMHSA cuenta con varias instalaciones. En la Provincia de Buenos Aires, posee silos (Gral Pico) y tres plantas de molienda de semillas de soja y girasol (Necochea, Daireaux, Gral Villegas) con una capacidad anual combinada de 1.9 millones de toneladas. Además de su participación en una planta de agrocombustibles (Quequén), **tiene puertos propios para la exportación** con plantas de almacenaje y elevadores (Bahía Blanca, Galván y Quequén)¹¹¹.

Adicionalmente, desde 2007 OMHSA es socia, conjuntamente con Vicentín SAIC (el mayor exportador argentino de soja y aceite de girasol) y Molinos Río de la Plata, la empresa alimenticia de la familia Perez Companc (cada una con 33,33% de participación), de Renova. Integrada al complejo industrial de Vicentín en la localidad de Timbúes (Distrito de San Lorenzo, Provincia de Santa Fe), la planta de Renova S.A es la más grande de Argentina¹¹². Está constituida por varias unidades de producción de glicerina refinada y de transformación en agrocombustibles de las semillas de soja y de girasol, e incluye una terminal portuaria con acceso al río Paraná.

Para dar cuenta de la magnitud de OMHSA en el complejo oleaginoso argentino: datos oficiales indican que entre enero y noviembre de 2010, exportó 723'000 toneladas de granos, 998'841 toneladas de harinas oleaginosas y 179'940 toneladas de aceites vegetales (aceite de girasol en un 61% y el resto de soja), con una participación en las exportaciones nacionales totales del 2%, 3.7% y 3.2% respectivamente. El mercado de los agrocombustibles producidos por OMHSA abarca a Europa, Estados Unidos, Asia, África, así como a los mercados regionales de Brasil, Paraguay, Uruguay y Chile.

■ Impactos territoriales de la concentración del complejo oleaginoso

Debemos recordar que la implementación de este modelo de agricultura industrial, intensiva y a gran escala, diseñado por y para las necesidades de los mercados internacionales, ha ido de la mano de la incorporación de insumos tecnológicos (semillas genéticamente modificadas, agrotóxicos, fertilizantes y maquinarias). En este marco, se observa la creciente concentración "del poder de mercado en manos de un reducido número de compañías transnacionales" (FAO 2004), que definen de manera creciente las reglas de producción, de consumo y de vida a nivel global (Poth 2010, 265).

Del estudio del caso de Glencore se desprenden las tendencias generales en lo que refiere a los procesos de consolidación de las estrategias competitivas y del poder de las corporaciones de la agroindustria. En el MERCOSUR se destacan las empresas estadounidenses Monsanto, ADM, Cargill y Bunge, y las europeas Bayer, BASF y Louis Dreyfus Commodities. En su conjunto, el **Agri-business asume un modelo de "integración vertical": maneja todas las fases de la cadena agroalimentaria, desde la producción y venta de semillas, la distribución de agroquímicos, las máquinas para siembra, cosecha y fumigación, la transformación y refinación, el acopio, el empaquetado y la comercialización de granos, hasta el dominio de los puertos de exportación** (GRAIN 2012, 22; Oyhantçabal y Narbondo 2011, 20; Rojas 2010, 1).

Los impactos de la producción primaria de soja en los países del MERCOSUR han sido ampliamente documentados y denunciados por las comunidades locales y la sociedad civil. A nivel social, implica la concentración de la tierra en pocas manos, la vulneración de los Derechos Humanos y el desplazamiento violento de la población campesina e indígena, y pone en riesgo las economías locales (véase siguiente recuadro). A nivel ambiental, provoca la pérdida de biodiversidad, la desaparición de otros cultivos, la contaminación del agua y la erosión y desertización de los suelos (PNUMA 2011, 103; Landeros et al., 2009; Rojas, 2010). En Europa, la producción industrial de carne con harinas de granos genéticamente modificados significa pérdida de la calidad alimentaria y mayor deterioro de la vida en el campo.

La industria de la molienda o *crushing* de granos oleaginosos y la producción de aceites crudos y harinas, se caracteriza por la presencia de plantas de gran escala, con una fuerte orientación exportadora¹¹³. Como advierten Gutman y Gorenstein (2006), "junto a la trayectoria de expansión y concentración de la industria del complejo oleaginoso se configura una tendencia a la especialización territorial de las plantas", localizadas en lugares cercanos a las zonas de producción agraria o a los sitios portuarios, así como una tendencia al mejoramiento de la infraestructura logística (sitios portuarios, red ferroviaria, almacenaje, etc.).

De acuerdo con el análisis de Costa et al. (2006, 754), la consolidación del modelo agroexportador y de bloques regionales, la introducción de políticas de apertura comercial y la creciente competencia de los mercados internacionales han generado un au-

Lucha por el territorio, por la Soberanía Alimentaria y resistencia al modelo del agronegocio



En 2011, nueve organizaciones campesino indígenas de Argentina presentaron ante el Congreso Nacional el anteproyecto de la Ley "Cristian Ferreyra" para poner freno a los desalojos y a la serie de atentados, asesinatos y amenazas que han acompañado el avance de la frontera agrícola en varias provincias del país. A raíz del asesinato del campesino indígena Miguel Galván en octubre 2012, estas organizaciones están discutiendo con la Cámara de Diputados la aprobación de la Ley para finales de 2012.

Fuente: Movimiento Nacional Campesino Indígena

mento en los volúmenes de comercio por vía marítima, dando un nuevo significado al sistema portuario. En consecuencia, éste último se ha constituido en un escenario de profundos cambios institucionales, tecnológicos y organizacionales, a partir del programa de privatización de las empresas e infraestructura pública en la década de los noventa. Han surgido nuevas formas de articulación público/privada en la organización y gestión portuaria donde se constituyen los consorcios como forma de administrar los puertos y responder a las exigencias del mercado. De forma tal, que "entre los integrantes del Consorcio de Gestión pertenecientes al sector privado se encuentran las principales empresas exportadoras de granos, aceites y subproductos de la industria aceitera, así como las agencias marítimas".

Impactos de la puesta en marcha de la planta de OMHSA en la ciudad de Bahía Blanca

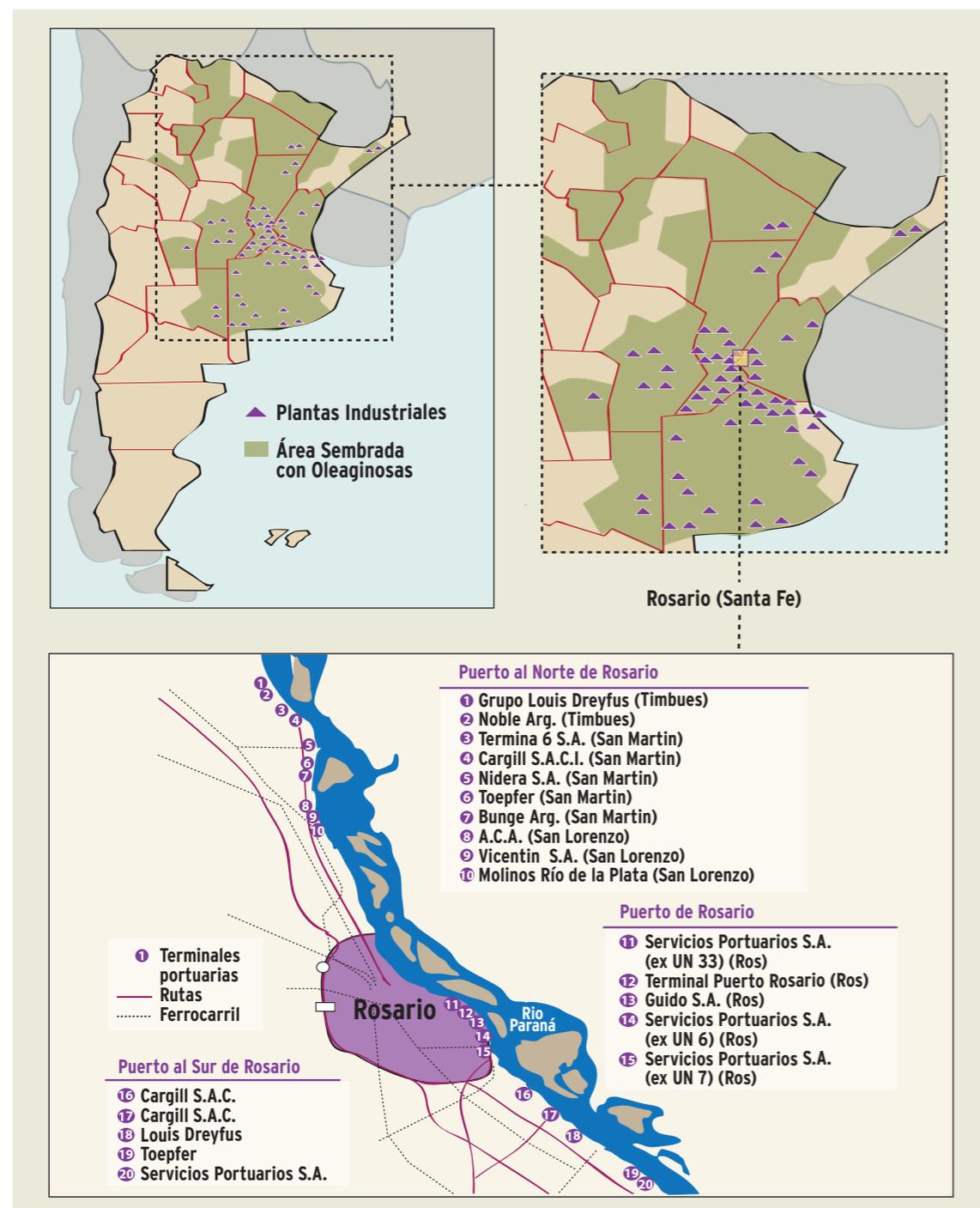
"Los cambios experimentados en la morfología del lugar como consecuencia de la instalación y las dificultades propias de esta industria -ruidos, olores, voladura de pellets, entre otros-, accidentes casuales -derrame de aceite-, quejas reiteradas de los vecinos y los intereses de expansión empresarial determinaron su traslado a la zona portuaria". (...) "A pesar de ello, otros problemas persisten pues las instalaciones y los accesos férricos permanecen otorgando al lugar una fisonomía particular, más aún si se contemplan las viviendas deshabitadas -algunas compradas por la empresa para ser usadas como oficinas y otras para paliar las dificultades creadas a sus residentes-, secuelas de los conflictos entre dos usos del suelo incompatibles."

Fuente: Santarelli et al. (2005)

En Argentina, la actividad industrial se localiza en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. Además, "los puertos de la región pampeana (especialmente Rosario-Santa Fe; Bahía Blanca y Quequén) han sido sitios estratégicos para la instalación de nuevas infraestructuras de almacenaje, molturación, procesamiento industrial, áreas de embarque, y conexiones multimodales (ferrocarriles, hidrovía, rutas terrestres)" (Gutman y Gorenstein 2006, 13). De las 51 plantas aceiteras en actividad (correspondientes a 37 empresas), 22 gran parte se localizan en Santa Fe, sobre el río Paraná, donde se concentra el 80% de la producción nacional, en mayor parte destinada a la exportación. Cargill, OMHSA, Molinos Río de la Plata, Nidera, Vicentin y Aceitera General Deheza controlan plantas con capacidad de procesamiento de granos de más de 20.000 toneladas diarias y concentran alrededor del 70% de la capacidad de molienda nacional (MECON, 2011)¹⁴. Es importante señalar que el modelo sojero-exportador se articula en esta zona con la ampliación de la Hidrovía Paraguay-Paraná-Plata, uno de los megaproyectos de infraestructuras de IIRSA (véase Capítulo 3).

Tal y como lo apreciamos en el siguiente mapa, 12 terminales forman parte de los puertos de San Martín y Rosario, en una franja que se extiende 45 kilómetros al norte de la ciudad de Rosario, desde Timbues, y 25 kilómetros más al sur. En estas terminales se despacha el 76% de las exportaciones de cereales, harinas proteicas y aceites vegetales del país. La capacidad de despacho en los puertos argentinos se ha incrementado fuertemente: en 1990 el ritmo de cargas equivalía a unas 15'000 toneladas por hora, mientras que hoy en día está cerca de las 77'000 toneladas por hora en todo el país y de 55'000 en el área de influencia en la ciudad de Rosario.

MAPA 2: Distribución de las plantas de agrocombustibles y de las terminales portuarias en la provincia de Santa Fe, Argentina.



Fuente: Elaboración ODG a partir de Giancola et al. (2009). Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) de Argentina.

Negocio en los agrocarburos brasileños

En 2010 Glencore entró en el mercado del etanol en Brasil, a través de la adquisición del 76% de las acciones de la refinadora Rio Vermelho (con una inversión de 62.9 millones de euros), la cual tiene una capacidad de producción de 1.3 millones de toneladas anuales de caña de azúcar. En la actualidad, la empresa está expandiendo sus plantas en el país para aumentar su producción de etanol y azúcar destinada al mercado internacional. Se trata de un proyecto con una inversión de 253 millones de euros en el período 2011-2015, que **ampliaría de 21'000 hectáreas las plantaciones propias y tierras arrendadas destinadas a la caña de azúcar**. Se prevé también un aumento de la capacidad de molienda de 1 a 2.6 millones de toneladas, una planta de acopio de azúcar con una capacidad de 260'000 toneladas, un aumento de la capacidad de producción de etanol anhidro hasta 80'000 toneladas, y la construcción de una planta de cogeneración capaz de suministrar 200'000 MW/hora de electricidad a la red (Glencore 2011).

■ Impactos en el sector de la caña de azúcar

El estudio "Un monopolio en la producción de etanol en Brasil: la fusión Cosan-Shell" (Xavier et al. 2011) ofrece un amplio panorama de la expansión del sector de la caña de azúcar y la producción de etanol en el país y la formación de monopolios. Según datos de la Companhia Nacional de Abastecimento (CONAB), el área de plantación de caña de azúcar creció de 4.8 millones de hectáreas en 2000, a 8.1 millones de hectáreas en 2011. La cantidad de azúcar procesado pasó de 257.6 a 624.9 millones de toneladas y la producción de etanol aumentó de 11'000 millones a 27'668 millones litros. **Brasil es el segundo mayor productor de etanol del mundo y destina cerca la mitad de sus exportaciones totales a la UE**. En este caso también, las actuaciones de Glencore reflejan el crecimiento de la participación de grupos extranjeros en el sector sucroalcooler brasileño. Entre 2000 y 2010, el porcentaje del mercado en manos de capital extranjero aumentó del 1% al 25%. Entre las otras grandes transnacionales (ETNs) que se han posicionado en el sector figuran las empresas europeas Shell (Países Bajos), Abengoa (Estado español), Louis Dreyfus, Sucden y Tereos (Francia), British Petroleum, Infinity Bio-Energy y Clean Energy (Reino Unido) y Umoie (Noruega). De acuerdo con el informe, el sector se caracteriza por la alianza entre empresas del agronegocio con firmas de industrias tales como la del petróleo, del automóvil, de la biotecnología, de las infraestructuras y de la inversión.

Esta mayor concentración de las ETNs va de la mano de la **expansión territorial del monocultivo de la caña de azúcar, y de una necesidad constante de acaparamiento**

de los recursos naturales, tales como la tierra y el agua. A nivel social, las comunidades locales y la sociedad civil nacional e internacional han denunciado **la ocupación de tierras indígenas por las plantaciones azucareras, el éxodo rural, así como enfermedades respiratorias y pulmonares de trabajadore/as y pobladore/as locales**, por la quema de los campos de caña antes de la cosecha. Además, la producción se realiza en condiciones degradantes, donde son constantes los accidentes y la explotación laboral en las plantaciones de azúcar. Se han denunciado también centenares de casos de **trabajo esclavo** (Xavier et al. 2011, 20; Fritz 2008, 15). A nivel ambiental se ha reconocido la presión ejercida sobre la deforestación de la Amazonía y el Cerrado, la pérdida de fertilidad de los suelos, la contaminación de los suelos y de las reservas de agua subterráneas debido al uso de agroquímicos, la contaminación fluvial y la muerte de peces, y el desplazamiento de los cultivos de alimentos por la caña de azúcar (Xavier et al. 2011; Fritz 2008, 10).

2.4. ¿Cómo benefician los acuerdos comerciales a una empresa como Glencore?

Uno de los más frecuentes mecanismos que permiten asegurar la impunidad de las transnacionales se sitúa en los Tratados Bilaterales de Protección de las Inversiones (TBIs). Prueba de ello son las recurrentes amenazas de Glencore de utilizar sea al TBI Suiza-Bolivia o al Reino Unido-Bolivia para llevar al país andino ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). O bien, el muy reciente caso ante la misma entidad, presentado por la minera canadiense Pacific Rim Mining contra El Salvador, por no haber obtenido un permiso ambiental. De hecho, **un tercio de los casos presentados ante el CIADI se refieren a disputas en torno a inversiones en los recursos naturales, y la mitad conciernen a América Latina**¹¹⁵.

Los países de la UE han firmado este tipo de tratados con prácticamente todos los países latinoamericanos desde los años 90¹¹⁶. **Los países europeos que más TBIs han firmado son: el Estado español, los Países Bajos, Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, Suiza y Bélgica/Luxemburgo.** De acuerdo con el Grupo de Trabajo sobre Inversiones de la Red internacional "Seattle to Brussels" (S2B), a pesar de que sean presentados como "instrumentos de desarrollo", la propia existencia de los TBIs se asocia en realidad a la necesidad de los países más desarrollados de garantizar la protección financiera y jurídica de sus inversores en los países del Sur (Llistar y Vargas 2012).

Los Tratados de Libre Comercio (TLCs) constituyen otra de las plataformas desde donde las empresas catapultan las demandas de arbitraje internacional contra los Estados. En el

ámbito extractivo, entre los casos más recientes se ubica la demanda antepuesta en 2011 por Renco Group/Doe Run al Perú, por un monto de 614 millones de Euros. La empresa Ira Rennert, acusada de ser la responsable de la intoxicación del pueblo de La Oroya entre 1997 y 2009, se ampara en el capítulo de inversiones del TLC firmado por Perú y Estados Unidos para esta demanda. Cabe recordar que La Oroya es uno de los casos más dramáticos de injusticia ambiental. Con menos de 40'000 personas, esta ciudad tiene prácticamente el mismo nivel de contaminación que México D.F. Además, apoyándose en el TLC con Canadá, la minera Bear Creek Mining Corporation también está demandando a la nación andina, por haber cancelado en 2011 la autorización de la concesión minera de Santa Ana, la cual enfrentaba una gran oposición popular local¹¹⁷.



Tratado de Libre Comercio UE - Perú y Colombia

Estos últimos años, algunos países andinos como Bolivia, Ecuador o Venezuela han comenzado a resistir ante este tipo de mecanismos, retirándose total o parcialmente del CIADI. No obstante, muy próximamente se consolidará un nuevo espacio que consolidará el poder del capital europeo en la zona andina: el **Tratado de Libre Comercio UE-Perú-Colombia**¹¹⁸.

Una extensa bibliografía documenta sobre los nefastos efectos sociales, económicos, culturales y ambientales que ha representado para América Latina la firma de este tipo de acuerdos¹¹⁹. En este caso en particular, todo indica que el **TLC consolidará el modelo primario exportador** (véase recuadro) que es gran fuente de negocios para una empresa como Glencore. En el acuerdo, si bien todas las partes afirman comprometerse con el respeto de los Derechos humanos, laborales y el medio ambiente, no existen cláusulas vinculantes, ni que sitúen estos derechos por encima de los aspectos comerciales, tal como lo observamos en el AdA con Centroamérica¹²⁰. De hecho, las negociaciones del TLC han avanzado a pesar de los preocupantes pasos en este ámbito que está dando el Gobierno colombiano¹²¹. Es importante resaltar, que existiendo aún la Comunidad Andina de Naciones (CAN), países que se han demostrado críticos con este tipo de acuerdos, tales como Bolivia y Ecuador, se verían también

afectados, al pertenecer al mismo bloque que Perú y Colombia. Es por ello que Venezuela abandonó a la CAN en 2006 ante el anuncio de Perú y Colombia de su intención de firmar tratados de libre comercio con Estados Unidos.

Acuerdos de Asociación UE - MERCOSUR

Tal como lo señalamos en el Capítulo 1, el MERCOSUR y la UE han estado negociando un acuerdo de libre comercio birregional desde 2000. Después de varias rondas, en mayo de 2010 la UE decidió reanudar las negociaciones tras la VI Cumbre UE-ALC. Desde entonces se fueron celebrando diálogos, sin llegar a ningún resultado concreto. La Reunión Ministerial UE-MERCOSUR, paralela a la VII Cumbre UE-ALC (Santiago de Chile, enero de 2013) podría ser una oportunidad importante para el avance de las negociaciones. Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa en 2009, la UE dispone de competencia exclusiva para “contribuir a la supresión progresiva de las restricciones a las Inversiones Extranjeras Directas” de Europa en los mercados de países terceros. Las bases para sus futuras negociaciones comerciales quedan plasmadas en los documentos “Hacia una política global europea en materia de inversión internacional”¹²², “Una Europa Global: Competir en el Mundo”¹²³ y la ya citada “Iniciativa de las Materias Primas”. Su análisis revela los **tres objetivos principales de la política exterior de la UE: mejorar la competitividad del capital europeo en el mundo, garantizar el suministro de materias primas a la industria europea y dar salida a sus excedentes en el mercado mundial.**

La negociación de un acuerdo comercial entre la UE y el MERCOSUR genera obviamente una fuerte oposición de muchos países y amplios sectores de la sociedad civil. Éstos denuncian la existencia de una arquitectura política, económica y jurídica que sirve los intereses y “ga-

Entre las amenazas que radican en la firma del TLC UE - Colombia y Perú, se destacan, de acuerdo con Vidales (2012): “la profundización de la política de exportación de materias primas por parte de Colombia y Perú en contravía de una política de satisfacción de la demanda interna que favorezca la industrialización local y la creación de fuentes de trabajo; la explotación sin límite de los recursos naturales; la reducción de las políticas impositivas para la exportación; el acceso a los mercados por parte de los proveedores de servicios de la UE en igualdad de condiciones a los proveedores locales; la liberalización de los mercados financieros; el no respeto a la propiedad intelectual, desconociendo el origen de conocimientos ancestrales, patentes sobre plantas y recursos genéticos (...)”

rantiza los derechos de las ETNs a través de la fortaleza jurídica de la *Lex Mercatoria* (...) y les permite violar los derechos de los pueblos con total impunidad” (TPP 2010). **La ratificación de un AdA entre ambos bloques ofrecería un marco legal a las corporaciones europeas como Glencore, para consolidar su situación monopólica en el MERCOSUR**, a través de: el acceso a los recursos naturales para su extracción, procesamiento y exportación; y la introducción de productos. Asimismo, podría incrementar la introducción de productos, tales como los insumos tecnológicos, en el mercado de la región. En el ámbito de la agricultura en particular, esto significaría la **intensificación del modelo agro-exportador**, con las consecuencias descritas en el capítulo anterior. De acuerdo con la *Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad del Comercio (EIS)*, a partir de un posible AdA entre la UE y el MERCOSUR, uno de los principales impactos ambientales se produciría a raíz del incremento de la importación europea de etanol como agro-carburante desde el MERCOSUR (Listar y Vargas 2012). La ratificación del acuerdo participaría en la intensificación de esta actividad e implicaría una **mayor deforestación y amenaza para la biodiversidad**, particularmente en regiones como la Amazonía y el Cerrado (Brasil).

Acuerdos de Asociación Económica UE - África

En lo que atañe a los acuerdos comerciales con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP), la Comisión Europea está negociando desde el 2002 los Acuerdos de Asociación Económica (EPAs por sus iniciales en inglés, *Economic Partnership Agreements*) para ayudarles a “integrar la economía mundial y compartir las oportunidades que ofrece la globalización”¹²⁴. En este sentido, incluyen una dimensión financiera de ayuda para el desarrollo e inversión y se enmarcan dentro de las estrategias definidas en “Una Europa Global: Competir en el Mundo” y en la “Iniciativa de las Materias Primas” (IMP). En 2010, la Comisión Europea y la Comisión de la Unión Africana pactaron la instauración de una cooperación bilateral relacionada con la explotación de los minerales y sustentada en tres ejes: **gobernanza, inversiones y conocimientos/capacidades en geología** (CE 2011, 17). La política europea prevé, mediante instrumentos como el Banco Europeo de Inversiones (BEI), la construcción de infraestructuras que faciliten el tránsito de las materias primas, además de aumentar los préstamos (y eventualmente subvenciones) a la industria para los proyectos mineros de explotación y refinación, y de proporcionar garantías con fondos públicos (del Fondo Europeo de Desarrollo) ante los “riesgos de los operadores” (léase, *las empresas europeas*) (CE 2011, 18). Se estima que entre 2000 y 2010, el BEI ya firmó préstamos para proyectos mineros en África por aproximadamente 650 millones de euros (Simpere 2010). **La diplomacia europea sobre materias primas y EPAs, no contiene sin embargo rastro de monitoreo del actuar del capital europeo beneficiado por dichas políticas.** Y sin embargo, éste sería urgentemente necesario... (véase recuadro).

La investigación “*Proyecto Mopani (Zambia): Europa en el corazón de un escándalo minero*” examina los impactos de esta mina operada por el consorcio Mopani Copper Mine (MCM) cuyo principal accionario es Glencore. En 2005, recibió un préstamo del BEI de 48 millones de euros. Las **sospechas de corrupción y evasión fiscal**, la precarización del trabajo, las expulsiones forzadas de agricultores locales, la contaminación de las aguas con ácido sulfúrico y del aire con dióxido de azufre, demuestran que el proyecto beneficia a MCM en detrimento de la población zambiana (Simpere 2010).

Diferentes informes (Formentí 2012, Ramdoo 2011, Gregow 2010, Curtis 2010) han referido la relación entre la IMP y la presión ejercida por la UE sobre los países latinoamericanos y africanos en la firma de Tratados de Libre Comercio, Acuerdos de Asociación Económica (EPAs), y Acuerdos de Asociación (AdAs). Un elemento recurrente se ubica en la imposición de **nuevas reglas de inversión que brinden al capital europeo un acceso sin precedentes a las materias primas**, en iguales o mejores condiciones que las empresas locales. Por otra parte, en la estrategia comercial a nivel internacional, sea en las negociaciones de acuerdos comerciales o en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), otro aspecto clave se ubica en **reducir y eliminar las “restricciones” a la exportación de materias primas**. Estas barreras consideradas como “distorsionantes” en realidad son medidas fiscales tomadas por los países exportadores con el objetivo de promover a la industria local, incrementar los recursos públicos, proteger al medio ambiente (Curtis 2010).

Además de lo mencionado, los EPAs implican forzar la apertura de los mercados de los países ACP a la **competencia desigual** de las exportaciones europeas. Mientras que la ratificación del EPA obliga a los países ACP a dismantelar sus protecciones agrícolas en materia de aranceles y control de precios, el sector agrícola europeo seguiría recibiendo subsidios. Resulta evidente que esta situación de competencia desequilibrada afectaría al tejido productivo y económico de los países ACP así como sus servicios públicos e integración regional. De hecho, existen estudios sobre cómo determinados países europeos presionan por la inclusión de sectores como la pesca en las negociaciones de los EPAs, buscando favorecer al capital europeo¹²⁵. Así, la destrucción de la agricultura campesina y familiar y de las industrias locales impacta las fuentes de sustento y de empleo, generando un aumento de la desigualdad social, del empobrecimiento y por tanto de mayores flujos de migración. Por todo ello, desde hace años, existe gran preocupación en la sociedad civil respecto a la firma de tales acuerdos¹²⁶.

2.5. Glencore en el casino financiero

La impunidad con la que actúan las transnacionales ya no se sitúa únicamente en la esfera productiva. Adentrándonos en el opaco mundo de una economía global cada vez más financiarizada, abordaremos aquí otro de los aspectos particularmente nefastos de las actividades de empresas como Glencore. Si bien razonamos principalmente sobre la especulación alimentaria, es importante recordar que las actividades financieras de Glencore se realizan sobre prácticamente todos los tipos de *commodities*¹²⁷ existentes, con profundas implicaciones sobre la economía real y la real-real.

“En cuanto a las perspectivas para el resto del año, el ambiente es muy bueno. Altos precios, mucha volatilidad, mucha perturbación, estrechez, una gran cantidad de oportunidades de arbitraje”. Así comentaba Chris Mahoney, director de la sección de productos agrícolas de Glencore, la terrible sequía que azotaba a los Estados Unidos en agosto de 2012¹²⁸. Esta afirmación, destinada a atraer a los inversores, traduce crudamente la realidad del mercado internacional de las materias primas, donde la fluctuación de los precios de los granos significa oportunidades de beneficios para un puñado de intermediarios y hambre para cientos de millones de personas.

Especulación financiera: ¿qué es y dónde tiene lugar?

Básicamente, la especulación consiste en el conjunto de operaciones comerciales o financieras que tienen por objeto la obtención de un beneficio económico, basado en **la fluctuación de los precios**. Para ello, se apuesta a la subida o la bajada del precio de un producto. La historia de la especulación financiera comienza en los Estados Unidos a finales del Siglo XIX. Los primeros derivados financieros fueron los contratos de futuros, creados en la Bolsa de Chicago (hoy “*Chicago Board of Trade*” - CBOT), abierta en 1848¹²⁹. Desde entonces, se han ido multiplicado los futuros sobre hipotecas, bonos, tipos de interés, divisas, acciones, índices bursátiles, etc., **en transacciones que equivalen al valor del PIB mundial** (Suppan 2008). Paralelamente, se ha ido fortaleciendo una cada vez más compleja arquitectura financiera que comprende un gran número de mecanismos y productos derivados¹³⁰.

Actualmente, los derivados financieros se negocian en dos espacios: las **Bolsas** (“mercados regulados” u “organizados”) y en el espacio de las “transacciones entre particulares” (**OTC**, “*Over-the-Counter*”). Tal como lo ilustra el siguiente gráfico, en OTC se mueven colosales cantidades de dinero, que representan más de 10 veces el valor de los derivados financieros comercializados en las Bolsas. Es importante resaltar que **los gobiernos no tienen ninguna autoridad sobre este espacio**, y ni tan siquiera acceso a información verificada.

Gráfico 3 . Volumen financiero total de los mercados organizados y en OTC (En millones de millones de dólares)



Elaboración ODG a partir de BIS (2011)

Ahora bien, para que haya especulación, lo fundamental es que los precios fluctúen. ¿Por qué lo hacen? Es el resultado de tres décadas de desarrollo del “libre” comercio internacional basado en la desregulación de los mercados de las materias primas. A escala global, las políticas que tenían como objetivo regular las variaciones de los precios han ido siendo desmanteladas.

Glencore: un jugador más en el casino financiero

El ejemplo que vemos en el recuadro ilustra el margen de manipulación que tienen las empresas del agronegocio. Pero su aprovechamiento de las oportunidades ofrecidas por la esfera financiera va mucho más allá. La especulación en este ámbito suele ser asimilada *específicamente* a entidades financieras. Sin embargo, el *papel activo* que tienen empresas como Glencore en este espacio es fundamental. Se trata de actores que nunca son apuntados como especuladores financieros per se, ya que son considerados como “operadores de cobertura de buena fe”, que solo estarían participando en el juego financiero para cubrirse de los riesgos (“*hedging*”)³¹. De hecho, **la cobertura de riesgos no es considerada como una actividad especulativa y constituye la base a partir de la cual se justifica la existencia de los mercados de futuros.**

Crisis alimentaria en 2010: una especulación *made in Agribusiness*

El precio internacional del trigo se disparó en 2010 dos meses antes de que el gobierno ruso decidiera prohibir las exportaciones. Pero no solamente en las bolsas de París o de Londres, sino sobre todo dentro de Rusia, y por efecto de los especuladores locales. Esto se debe a que en los últimos años, unos pocos inversores extranjeros en alianza con la oligarquía local han tomado el control de cerca de la mitad de la producción total de trigo ruso. Ante la sequía, estos actores pidieron precios más altos por sus cosechas, sin que el gobierno hiciera nada por intervenir, ni tan siquiera echando mano de las reservas nacionales. Las autoridades reaccionaron únicamente cuando los intereses del *Agribusiness*, en este caso de **Glencore**, se vieron amenazados. En efecto, esta se encontraba entre las empresas que habían firmado contratos de exportación antes de la sequía, pactando la entrega de grano a 170 dólares/Tonelada. Al alcanzar el precio internacional los 220 dólares, hubieran vendido perdiendo millones frente a lo esperado. La única manera de evitar la entrega al precio inicialmente pactado era aducir un “caso de fuerza mayor”. Es por ello que ejerció una intensa presión para que el gobierno ruso prohibiera las exportaciones. Simultáneamente, gracias a la especulación en los mercados de futuros, los precios se habían incrementado más aún. Y es ahí cuando los países del Sudeste Asiático o de África del Norte, altamente dependientes de las importaciones del trigo ruso, tuvieron que firmar nuevos contratos con el *Agribusiness*, a precios mucho mayores. Por ejemplo, Jordania compró el trigo a 324 dólares/Tonelada y Egipto a 310 dólares (GRAIN 2010).

Fuente: Chantry, Duch y Vargas (2011)

En el siguiente cuadro, explicamos cuál es el razonamiento, en la teoría, mediante el ejemplo de una operación de compra-venta de maíz. Partimos de la suposición que entre septiembre y diciembre ha caído el precio del maíz (de 150 €/tonelada a 100). Apreciamos en la línea de compra-venta (economía real) que en diciembre se termina con una pérdida de 50 €/T. Pero simultáneamente, actuando en la economía financiera, se ha compensado la pérdida. Se vendió en septiembre un contrato de futuro sobre el maíz, que fue anulado posteriormente por la compra de otro contrato (a menor coste, puesto que el precio del contrato se vincula con el precio del maíz) en diciembre. Incluso tomando en cuenta el coste del almacenamiento de la materia prima, vemos que se genera una ganancia.

	Septiembre	Diciembre	Total
Compra y venta de maíz (economía real)	Compra de maíz a 150 €/Tonelada	Venta de maíz a 100 €/Tonelada	- 50 €/T
Compra y venta de contratos de futuros de maíz (economía financiera)	Venta de un contrato de futuro sobre el maíz a 200 €/Tonelada	Compra de un contrato de futuro sobre el maíz a 125 €/Tonelada	+ 75 €/T
Coste de almacenamiento (2 €/Tonelada/mes)	---	- 8 €/Tonelada	- 8 €/T
Total	+ 50 €/Tonelada	- 33 €/Tonelada	+ 17 €/T

Usualmente, se nos presenta a los mercados de futuros como espacios donde se dispone de herramientas de cobertura frente a la variación de los precios. Así, realizando una operación en el mercado financiero, “opuesta” a aquella realizada en la economía real, se lograría evitar pérdidas. Pero en realidad, tal como lo explica el economista *Hieronymus*¹³², el “**hedging**” **no es un seguro, sino más bien un medio para apostar**, permitiendo la maximización de los beneficios. Empresas como Glencore gozan aquí de una situación privilegiada. Al no ser consideradas como actores que especulan, no se les aplican las limitaciones en los mercados de futuros que se intenta imponer al resto de los actores financieros¹³³. Por ello, tienen ganancias jugando sobre las fluctuaciones de los precios en el mercado real y en el financiero. Estas empresas son un jugador más en el casino financiero. En el caso que opuso a Glencore con Transworld (véase *siguiente recuadro*), se ilustra cómo la transnacional suiza, gracias a su pretendida cobertura financiera, intentó aumentar sus ganancias en un 21% sobre una transacción en la cual ya obtenía beneficios¹³⁴. En total contradicción con el caso teórico que consideramos en el ejemplo del maíz, Glencore apostaba sobre la subida del precio en los dos mercados.

Estas empresas son un jugador más en el casino financiero. **Usan los contratos de futuros no sólo para cubrirse, sino también para tener beneficios adicionales.**

La situación privilegiada que tienen estas transnacionales en términos de la determinación de los precios en los mercados de materias primas¹³⁵ y del acceso a la información, les ha permitido registrar ganancias récord en los últimos años. Con toda probabilidad, el “*hedging*” no hace sino incrementar sus ingresos. Sin embargo, puesto que estas empresas llevan una “contabilidad de cobertura”, no hay rastro en sus cuentas sobre la parte de los beneficios que proviene de la especulación en los mercados financieros. Además, son consideradas como socias prioritarias por el capital financiero. Vale la pena revisar al respecto el **Anexo V, sobre el partenariado Glencore- Crédit Suisse.**

Glencore Energy UK Ltd v Transworld Oil Ltd

Glencore firmó la compra de 271'000 barriles de petróleo a Transworld, pero ésta falló en la entrega del crudo. Glencore reclamó entonces que se le compensara por la pérdida de más de 8 millones de euros, contabilizados a partir de la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el valor del petróleo en la fecha en la cual debía de ser entregado. A la vez, Glencore tenía una cobertura financiera mediante la venta de futuros que la protegían ante la posible caída del precio del petróleo durante su transporte. Contabilizando dicho “*hedging*”, su pérdida total en realidad fue de 6 millones de euros. Transworld argumentó entonces, que se debía considerar en la compensación el seguro tomado por Glencore, puesto que en el caso contrario, la transnacional suiza sería doblemente compensada. La posición de Glencore consistía en afirmar que el seguro (“*hedge*”) formaba parte de una transacción distinta, y que debía ser por tanto entendido como un contrato de venta independiente del trato con Transworld. La Corte falló a favor de Transworld en este caso.

Fuente: <http://www.hfw.com/publications/bulletins/shipping-bulletin-february-2011/shipping-bulletin-february-2011-hedging-sales-contracts>

Consecuencias de la especulación alimentaria en el Sur Global

Una evidencia: cuando sube el precio de los alimentos básicos, se dispone de menos dinero para comprarlos. Si en los países más ricos, el gasto que los hogares destinan a la alimentación representa entre 10 y 15% de su presupuesto, en el Sur, éste se ubica entre 50 y 90%. Por ejemplo, en promedio, las familias en Bangladesh, Nigeria y Afganistán, gastan cerca de 65% de sus recursos en alimentos. Las haitianas, libias y bolivianas se acercan a 50% (FMI 2007). Pero además, si suben los precios y de todas maneras se tiene que adquirir algo para comer y sobrevivir, se reducirá la parte del presupuesto destinada a cubrir otras necesidades, igualmente básicas, como la salud o la educación. Se ha observado que hay una tendencia a la precarización del trabajo de los seres más vulnerables, mujeres, niñas y niños, ancianas y ancianos. El aumento extremo de los precios no es el único elemento, generado por la especulación, que afecta a las familias más empobrecidas. **La propia fluctuación es un factor con repercusiones negativas, a diferentes niveles.** Podríamos preguntarnos si el aumento del precio de un producto básico no favorece finalmente al productor. Sin embargo, tenemos que recordar que un gran número de los países empobrecidos depende de las materias primas, tanto para la exportación como para la importación (Chantry, Duch y Vargas 2011).

Resulta evidente que los mercados de derivados no hacen sino fomentar la especulación y el acaparamiento del capital en unas pocas manos. Los diferentes intentos de regulación no han funcionado debido principalmente a tres razones. En primer lugar, las medidas regulatorias aplicadas a los mercados organizados o Bolsas no se aplican a todos los actores que especulan, dejando total libertad a un gran número de estos. Tal es el caso del *Agribusiness* en el área de las materias primas alimentarias, tal como lo destacamos con el ejemplo de Glencore. En segundo lugar, estas medidas han sido históricamente sorteadas por entidades financieras mediante una fuerte presión o lobby³⁶. En tercer lugar, las elites cuentan con un mercado financiero (OTC) que está totalmente desregulado, y donde pueden especular a su antojo. Este mercado, por su gran volumen, tiene una clara influencia sobre los mercados financieros “más regulados”. Por tanto, nos encontramos ante **un sistema financiero fuera de control, un casino en el cual Glencore es un jugador que tiene todas las cartas en la mano.**

Notas del capítulo 2

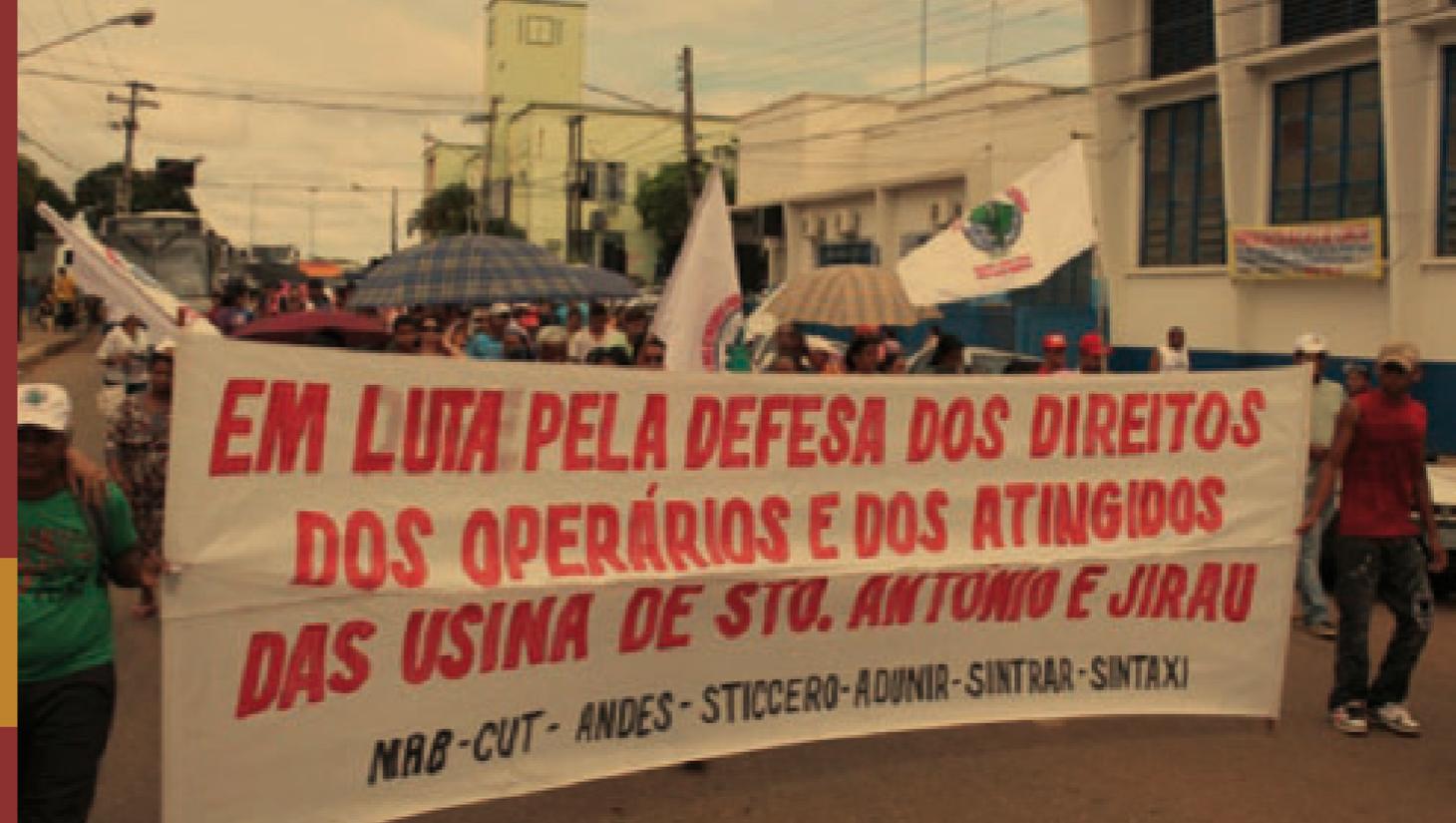
- 37 Rescatamos aquí la perspectiva de la economía ecológica, que distingue tres niveles de la economía. El primero es el nivel financiero, en el cual se opera crecimiento mediante créditos al sector privado o a los Estados, en muchos casos sin tener asegurada la devolución del crédito, tal y como ocurre en la crisis financiera actual. El sistema financiero presta a futuro, con la expectativa de un crecimiento económico indefinido. El segundo nivel se ubica en la “economía real”, articulada con el Producto Interno Bruto, las relaciones comerciales y los precios. Y el tercer nivel es el de la economía “real-real”, que comprende los flujos de energía y de materia cuyo incremento depende en parte de factores económicos (tipos de mercados, precios), y en parte de límites físicos y biológicos. La economía “real-real” incluye asimismo a la tierra y la capacidad humana de trabajo (Martínez Alier, Kallis y Norgaard 2009, 16).
- 38 La Comunidad de Estados Independientes (CEI) está conformada por: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán.
- 39 La UE es el principal socio en este sector de los países africanos, representando un tercio de sus exportaciones. Otro tercio se dirige hacia Asia que en cinco años ha pasado de 16 a 33%.
- 40 Véase por ejemplo: Fritz (2012), Llistar y Vargas (2012).
- 41 Véase: [http://www.fao.org/agro-noticias/agro-noticias/detalle/en/?dyna_fef\[uid\]=146327](http://www.fao.org/agro-noticias/agro-noticias/detalle/en/?dyna_fef[uid]=146327) y <http://olca.cl/articulo/nota.php?id=101486>. Cabe resaltar que la práctica totalidad de la soja producida en Argentina es genéticamente modificada, y las proporciones para Brasil y Estados Unidos son respectivamente 60% y 93% (Fritz 2012, 98).
- 42 La UE mide el riesgo a partir del hecho que se concentran en un puñado de países, que son difícilmente reemplazables y tienen una tasa de reciclaje reducida (CE 2011).
- 43 Por ejemplo, en 2010, la Comisión Europea y la Comisión de la Unión Africana pactaron la instauración de una cooperación bilateral relacionada con la explotación de los minerales y sustentada en tres ejes: gobernanza, inversiones y conocimientos/capacidades en geología (CE 2011, 17). La política europea prevé, mediante instrumentos como el Banco Europeo de Inversiones, la construcción de infraestructuras que faciliten el tránsito de las materias primas, además de aumentar los préstamos (y eventualmente subvenciones) a la industria para los proyectos mineros de explotación y refinación, y de proporcionar garantías con fondos públicos (del Fondo Europeo de Desarrollo) ante los “riesgos de los operadores” (CE 2011, 18).
- 44 Tales son los casos, por ejemplo de **Trafigura y Vitol, que en 2010 registraron la venta de 8.1 millones de barriles diarios de petróleo, el equivalente de las exportaciones de Arabia Saudí y Venezuela juntas**, y que pueden tener un papel en la geopolítica. De acuerdo con *Reuters*, Vitol fue el proveedor en combustible de los rebeldes libios, en su avance hacia Trípoli en 2011, y se encargó de las primeras ventas clandestinas de petróleo libio antes del derrocamiento de Kadafi. A cambio, adquirió un papel importante en las exportaciones de crudo de ese país (Schneyer 2011).
- 45 Varios conflictos generados por estas empresas, con sede en Suiza, pueden ser consultados en *Swiss Trading S.A., Déclaration de Berne* (2012) y en la Página de la Campaña “Derechos Sin Fronteras” (<http://www.droitsansfrontieres.ch/fr/exemplesdescas/>).
- 46 Por ejemplo, Amnesty y Greepeace denuncian desde hace tres años a Trafigura por el vertido de desechos tóxicos en Costa de Marfil, que tuvo por consecuencia la hospitalización de más de 100'000 personas y la muerte de entre 15 y 17 (véase: <http://www.greenpeace.org/international/en/publications/Campaign-reports/Toxics-reports/The-Toxic-Truth/>).
- 46a En 2001 fue indultado por el Presidente Bill Clinton (véase: http://es.wikipedia.org/wiki/Marc_Rich9). En 2005, la empresa fue también acusada de comprar ilegalmente petróleo a Saddam Hussein, violando el embargo de las Naciones Unidas (véase: <http://www.iraqdirectory.com/DisplayNews.aspx?id=151>).
- 46b Véase: <http://www.reuters.com/article/2012/06/27/us-glencore-trial-idUSBRE85Q0UK20120627>
- 47 En América del Sur, se encuentra en Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú. En los países africanos, tiene actividades en África del Sur, Marruecos, Guinea Ecuatorial, República Democrática del Congo (RDC), Zambia y busca extender la exploración petrolera hacia Camerún. Además tiene subsidiarias mineras en Kazakhstán, Filipinas y Australia, explotaciones agrícolas y petroleras en Ucrania, Rusia, refinerías en Estados Unidos e Italia.
- 48 Véase: http://www.nxtbook.com/sosland/mbn/2011_05_31/index.php?startid=12, www.glencore.com/documents/investorpresentation0310.pdf, Schneyer (2011) y Silverstein (2012). Cabe señalar que **Glencore posee 34% de la minera suiza Xstrata, con quien negocia actualmente una fusión**. Si esta operación se concreta, se trataría de la primera empresa en materias primas y la cuarta minera a nivel mundial (<http://www.evb.ch/fr/p25020047.html>). Otra adquisición de Glencore en 2012 es aquella de Viterra, actor clave del *Agribusiness* canadiense. La compra espera actualmente la aprobación del gobierno chino, por el riesgo que puede tener de violar la ley anti-monopolio de este país (véase: <http://ca.reuters.com/article/businessNews/idCABRE8AC0ZE20121113?pageNumber=1&virtualBrandChannel=0>).

- 49 Véase: <http://www.evb.ch/fr/p25020047.html>
- 50 Véase: <http://www.evb.ch/fr/p25020047.html>
- 51 Fuentes: Hawkins 2012; Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014; Portal de Información Minera Colombiana (<http://www.imcportal.com/contenido.php?option=showfile&type=page&fileid=667>); declaración del Vice-Ministro de Minas al periódico La República, 19 de octubre de 2012 (http://www.larepublica.com.co/economia/colombia-no-alcanzar%C3%ADa-meta-de-producci%C3%B3n-de-carb%C3%B3n-en-2012_23591); Informe al Congreso 2011 del Presidente Santos (<http://wsp.presidencia.gov.co/Publicaciones/Documents/InformePresidente2011.pdf>).
- 52 En 2010, la **dependencia europea de las importaciones totales de combustibles sólidos (esencialmente carbón) era de casi 40%** (véase: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Energy_production_and_imports). En particular, los Países Bajos son los que más carbón colombiano adquieren, siendo el segundo mayor importador después de los Estados Unidos. La importancia del consumo holandés debe ser matizada, puesto que si bien el carbón llega al puerto de Rotterdam, es posteriormente transportado, en parte, hacia otros destinos (Hawkins 2012). En el Estado español, donde las importaciones de carbón se han incrementado en 60% durante entre enero y junio de 2012, el carbón colombiano representó 30% de las importaciones este año.
- 53 Valencia y Orjuela (2011, 30) refieren además que en 2010, el costo fiscal de las exenciones tributarias al sector mine-roenergético (lo que deja de recibir el estado al no cobrar impuestos), representó 27% de lo que pagaron las empresas en regalías, "que el gobierno les devuelve". Pero en el caso del carbón específicamente, este porcentaje equivale a 41% de las regalías e impuestos que pagan las multinacionales (Rangel 2012, 4)
- 54 También se encuentra desde 2007 en **Antioquia, en el proyecto de sulfuros polimetálicos Pantanos-Pegagorcito** mediante su subsidiaria Carbones de la Loma S.A. (véase *al respecto*: <http://www.imcportal.com/contenido.php?option=shownews&newsid=1025&render=page>, y el informe del Grupo de Trabajo Suiza-Colombia Ask! en: http://www.askonline.ch/fileadmin/user_upload/documents/Jahresberichte/Jahresbericht_2011_ask.pdf)
- 55 El complejo está controlado por el consorcio integrado en partes iguales por AngloAmerican (Reino Unido), BHP Billiton (Australia-Países Bajos-Reino Unido) e **Xstrata** (esta última compró sus partes a Glencore en 2006). Opera en los Departamentos de La Guajira, César y Antioquia, mediante tres subsidiarias: Coal Marketing Company Limited, Cerrejón Zona Norte S.A., Carbones del Cerrejón LLC.
- 56 Véase: <http://www.cerrejon.com/site/english/integrated-operation/exports-and-marketing.aspx>
- 57 El Grupo Prodeco tiene una participación accionarial del 39,76% en la ferroviaria Fenoco S.A. (Fenoco), que se encarga del transporte del carbón colombiano hacia Santa Marta. Comparte esta participación con otras compañías carboníferas. En 2011, Prodeco declaraba poseer 16 locomotoras y 700 vagones, y una línea férrea por donde se transportan de 20 a 22 millones de toneladas de carbón anuales (<http://www.prodeco.com.co>).
- 58 En este último la empresa tenía una concesión privada otorgada hasta 2009, momento en el cual los activos fueron revertidos al gobierno. Sin embargo, se le ha otorgado una autorización temporal, mientras la Sociedad Portuaria Puerto Nuevo S.A. (propiedad de Prodeco) construye un nuevo complejo portuario en Ciénaga, destinado específicamente a la exportación de carbón (<http://www.prodeco.com.co>).
- 59 Véase: http://www.cna.gov.co/1741/articles-311056_PlanNacionalDesarrollo.pdf
- 60 Por ejemplo, se estima que cerca de 800 trabajadores de El Cerrejón padecen enfermedades asociadas a su trabajo en la mina, pero que la empresa se niega a reconocer (Hawkins 2012).
- 61 Véase: <http://plataformaenergetica.org/content/3536>;
<http://www.rebanadasderealidad.com.ar/funtraenergetica-12-05.htm>;
<http://www.portafolio.co/economia/trabajadores-mina-glencore-levantan-huelga>
- 62 Véase: <http://colectivodeabogados.org/Amenazado-a-muerte-al-dirigente>. En octubre de 2012 ocurrió un nuevo atentado contra un líder sindical de las empresas Tec-solutions, Mansertem, Dimantec y Trateccol, subcontratistas de Gecolsa-Caterpillar, Drummond, Glencore y Vale (<http://www.kaosenlared.net/america-latina/item/34564-colombia-sicarios-atentan-contra-1%C3%ADder-sindical-del-carb%C3%B3n-en-el-cesar.html>).
- 63 Véase por ejemplo: <http://www.censat.org/>, <http://www.conflictosmineros.net/>, <http://cms.onic.org.co/>, <http://ilsa.org.co/81/>, Fierro (2012), Idárraga, Muñoz y Vélez (2010), RECALCA (2009), CENSAT (2005).
- 64 Véase: Bermúdez (2012).
- 65 En una Sesión en el Parlamento Europeo en 2008, el Tribunal Internacional de Opinión "Violación de los derechos humanos en Colombia: un crimen de Estado" ya había señalado la responsabilidad de Glencore e Xstrata, entre otras transnacionales, en prácticas violatorias de los Derechos Humanos (véase: http://omal.info/IMG/pdf/declaracion_tribunal_de_bruselas.pdf).
- 66 Véase: <http://justiciapazcolombia.com/Muere-bebe-de-20-dias-de-nacido>, HYPERLINK "http://www.reprisk.com/downloads/mccreports/19/110415_Spotlight_on_Glencore.pdf" <http://www.reprisk.com/downloads/mccreports/19/110415%20Spotlight%20on%20Glencore.pdf>, HYPERLINK "http://elmercuriodigital.es/content/view/25746/127/" <http://elmercuriodigital.es/content/view/25746/127/>
- 67 Comunidades ya gravemente afectadas por la mina de La Jagua, como El Boquerón y El Haltillo, sufren hoy una intensa presión debido a los planes de expansión minera (véase Centro de Estudios para la Justicia Social "Tierra Digna" (2012) y Pensamiento y Acción Social (2011a).
- 68 De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014, las reservas de carbón son aún de 7'062 millones de toneladas.
- 69 Indepaz y e International Alert. publicaron en octubre de 2012 un informe sobre los impactos de todos los proyectos en las minas, las vías férreas y los puertos vinculados con la minería del carbón en Cesar y La Guajira (véase: <http://www.indepaz.org.co/wp-content/uploads/2012/10/PERFILES-PROYECTOS-SNSM-NOVIEMBRE-DE-2012.pdf>)
- 70 Véase: <http://www.reuters.com/article/2011/02/25/us-glencore-idUSTRE7101DC20110225>
- 71 Los integrantes del Pueblo Wayúu representan 40% de la población de La Guajira. Idárraga, Muñoz y Vélez (2012, 80). describen con detalle hasta qué punto ha llegado el violento despojo y el atropello de este Pueblo, causado El Cerrejón.
- 72 Véase también: <http://www.salvalselva.org/noticias/4733/colombia-se-salva-el-rio-rencheria>
- 73 Véase: <http://www.eclac.cl/noticias/paginas/8/33638/2012.03.16-ALADI.pdf>
- 74 Perú representa 33% de las importaciones europeas (CE 2010, 81).
- 75 Para información sobre Glencore en Los Quenuales, en términos de los conflictos laborales y ambientales generados, véase: http://www.plades.org.pe/publicaciones/estudios/vigilancia_social/informe2008/GLENCORE_Empresa_Minera_Los_Quenuales.pdf, <http://www.conacami.pe>, <http://www.conflictosmineros.net/>
- 76 Véase: http://eeas.europa.eu/delegations/bolivia/documents/eu_bolivia/informe_anual_07_08_es.pdf
- 77 Entre 2002 y 2005, COMSUR produjo 74% del zinc, 48% de la plata y 52% del plomo, además de ser una importante explotadora de estaño (Díaz 2011, 23).
- 78 Por ejemplo, si en 1994, 54.5% de los minerales exportados eran metálicos (procesados), en 2010, esta proporción fue únicamente de 23.5% (Díaz 2011, 24).
- 79 En 2007, 97% de las inversiones en minería provenían de las empresas privadas (Díaz 2011, 21).
- 80 Véase: http://www.comibol.gob.bo/nuestra_identidad/La_Refundacion_de_La_COMIBOL
- 81 Véase: <http://www.glencore.com/sinchi-wayra.php>
- 81a La producción propia de Glencore de zinc se reparte en el metal y en concentrado de zinc. Este último proviene esencialmente de Los Quenuales (Perú) y de Sinchi Wayra.
- 81b Cabe recordar que en 2011, Bolivia fue el cuarto productor mundial de estaño (véase: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/tin/mcs-2012-tin.pdf>).
- 81c Estudio realizado por Ishihara, Murakami y Marquez-Zavalía, referenciando por CEDIB (2012).
- 82 Véase: <http://www.argenpress.info/2009/05/transnacionales-mineras-tienen-un.html>.
- 83 Véase: <http://www.fobomade.org.bo/art-1109> 84
- 84 Véase: <http://plataformaenergetica.org/obie/content/2882>;
- 85 Véase por ejemplo: <http://www.cedib.org/>, www.fobomade.org.bo, <http://www.ainoticias.org/>, <http://www.lidema.org.bo/>, <http://oiedc.blogspot.com.es/>, Ribera (2010).
- 86 Véase: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/el-lago-poopo-se-seca-en-bolivia-y-la-poblacion-culpa-la-mineria>
- 87 Véase: <http://www.fobomade.org.bo/art-1109>
- 88 De acuerdo con el Gobierno boliviano, a pesar de haber sido tasada en 1999 en 109 millones de euros, el valor estimado por el banco BNP Paribas para su privatización fue de 11 millones de euros. El consorcio británico Allied Deals pagó dicho monto a Bolivia, pero no tomó en cuenta bienes y minerales almacenados allí por un valor de 12.2 millones de euros. Al quebrar el consorcio, vendió sus acciones en Vinto a COMSUR por 4.6 millones de euros. A su vez, al ser derrocado Sánchez de Losada, COMSUR vendió todo su patrimonio minero a Glencore, por un monto de 156 millones de euros (véase: <http://www.jornada.unam.mx/2007/02/16/index.php?section=economia&article=031nteco> y http://www.olca.cl/ocmal/ds_conf.php?nota=Conflicto&p_busca=161).
- 89 Véase: http://www.glencore.com/documents/Glencore_response_to_the_nationalisation_of_the_Colquiri_mine_in_Bolivia.pdf
- 90 Véase: http://www.la-razon.com/economia/Glencore-firma-nuevo-acuerdo-Comibol_0_1667233276.html
- 91 Véase: <http://cedla.org/obess/content/11620>
- 92 Glencore también tiene oficinas en Marruecos, Mozambique y Sudáfrica. Véase el mapa de las operaciones de Glencore en el mundo: <http://www.glencore.com/operations.php>.
- 93 Para un panorama histórico completo, véase: André-Dumont (2011).

- 94 De acuerdo con un informe del International Rescue Committee del 2007, desde 1998 5.4 millones de personas han fallecido como consecuencia del conflicto en el país (1998-2003), considerado como el más mortífero a nivel mundial desde la Segunda Guerra Mundial, y a causa de la crisis humanitaria.
- 95 Véase: <http://www.revenuewatch.org/countries/africa/democratic-republic-congo/country-data>.
- 96 Véase: <http://www.crisisgroup.org/en/regions/africa/central-africa/dr-congo/behind-the-problem-of-conflict-minerals-in-dr-congo-governance.aspx>.
- 97 Como señala Kilomba (2010, 22), la reforma del código minero se dió "en perfecta concertación con los expertos del Banco Mundial", con el fin de "tranquilizar a la vez los socios del sector privado y del sector público" así como atraer inversores extranjeros en el sector minero. Véase también: Democratic Republic of the Congo emergency Multisector Rehabilitation and reconstruction Project (PMURR) Report N° PIDD10904. Y: *Rapport du séminaire sur la contribution du secteur minier à la reprise rapide de l'activité économique congolaise tenu au grand Hôtel, du 22 au 23 avril 2002, Kinshasa (RDC)*.
- 98 World Bank, "Evaluation of DRC Mineral Resources", 2006. <http://www.worldbank.org>.
- 99 Mientras que el sector de la minería representaba el 70% de los ingresos totales del gobierno de la provincia del Katanga en los años 80, se redujo al 7% en 2006 no obstante el incremento significativo de la producción minera después de la guerra civil. Ésto se debe principalmente a la falsificación de documentos y la exportación ilegal de minerales por parte de las empresas, y la corrupción dentro de la administración. De acuerdo con el "informe Mutamba", en 2007 el Tesoro congoleño recibió sólo 72 millones de los 161 millones de euros debidos. (véase: Mutamba D. et al. *Rapport 2009 du sénat sur le secteur minier (Rapport Mutamba)*. Senat - Commission d'enquête Secteur Minier. République Démocratique du Congo. Septiembre de 2009. Disponible en: <http://www.congomines.org/wp-content/uploads/2011/10/Mutamba-2009-RapportS%C3%A9natRecettesMiniers.pdf>)
- 100 Véase: <http://www.katangamining.com>. **Para una descripción detallada de la estructura de KML, véase el Anexo IV.**
- 101 Véase: <http://www.glencore.com/katanga-mining.php> y <http://www.glencore.com/mutamba-mining.php>
- 102 Véase: <http://www.investis.com/katanga/technicalreport-2011/katanga-mining-limited-technical-report2.pdf>.
- 103 Véase: "Glencore Preliminary Results 2011", marzo 2012.
- 104 Véase por ejemplo: Global Witness (2012), Nordbrand y Bolme (2007), Gobierno del Katanga (2007), Peyer y Maillard (2011), ACIDH (2011), Tsurukawa et al. (2011), Peyer y Mercier (2012), Bourget (2012), y Sweeney (2012).
- 105 Varios informes advierten de la presencia de mineros artesanales en Tilwezembe que operan desde el 2010 y venden minerales a KML, aunque la empresa no lo mencione en sus informes. Véase por ejemplo Peyer y Mercier (2012, 11).
- 106 Véanse: <http://www.glencore.com/pasar.php> y http://www.pasar.net.ph/f_ourstory.htm
- 107 Véase: <http://www.glencore.com/agriculture.php>.
- 108 Véanse: <http://www.glencore.com/agriculture.php> y <http://farmlandgrab.org/cat/show/439>.
- 109 Véase: <http://www.glencore.com/moreno.php> y <http://infocampo.com.ar/nota/campo/25003/glencore-una-fuerza-global-que-crece-desde-el-territorio-bonaerense>
- 109a http://aplicaciones.uruguayxxi.gub.uy/innovaportal/file/1643/1/informe_sector_arrocero.pdf
- 110 Véase por ejemplo el caso de Sucesión de Antonio Moreno S.A. (SAMSA), <http://www.samsa-acopio.com.ar/inicio/quienessomos.asp>
- 111 Véase: <http://www.hcdbahiablanca.gov.ar/adesarrollo/21229305269.pdf>
- 112 Véase: <http://biodiesel.com.ar/5684/inversion-millonaria-en-la-provincia-de-santa-fe>
- 113 Tal como lo señalamos anteriormente, Argentina figura entre los tres primeros exportadores mundiales de los productos del complejo soja. Pero además es el primer exportador de aceite de girasol. El grueso de la producción de granos oleaginosos se destina a la molienda, entre un 80% y 85% en promedio en el caso de la soja y un 88/92% en el caso de girasol.
- 114 Véase: <http://www.meccon.gov.ar/inforegio/oleaginosos.pdf> y http://www.meccon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf
- 115 Véase: <http://www.thestar.com/opinion/editorialopinion/article/1271936--prime-minister-harper-s-free-trade-strategy-endorses-conflict-ridden-mining-industry>. Hasta noviembre de 2011, de los 43 casos presentados por empresas mineras, petroleras y gasíferas, 25 son denuncias a países latinoamericanos (<http://www.generacion.com/noticia/174894/empresas-extractivas-contaminantes-demandan-al-estado-amparados-tlc>). Sobre los intereses económicos de un gran número de actores en los casos de arbitraje, véase también: Olivet y Eberhard (2012).
- 116 Véase en Llistar y Vargas (2012, 26) la lista de los TBIs firmados entre los países europeos y los latinoamericanos.
- 117 Véase: <http://www.generacion.com/noticia/174894/empresas-extractivas-contaminantes-demandan-al-estado-amparados-tlc>
- 118 Inicialmente, el proyecto europeo era de firmar con la Comunidad Andina de Naciones en su totalidad. Sin embargo, la Comisión Europea decidió romper la frágil unidad de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) -violando su propio mandato- y negociar sólo con Perú y Colombia, porque Ecuador y Bolivia se habían negado a aceptar el formato de un TLC (Kucharz y Vargas 2010). En efecto, **Bolivia proponía el reconocimiento de las asimetrías económicas entre los países europeos y andinos; la exclusión en la negociación de los temas que conduzcan a la reducción del papel del Estado y de los servicios públicos, o que impidan políticas públicas en el ámbito económico, social, ambiental y cultural; y la no-mercantilización de la agricultura, los servicios ambientales, la biodiversidad y los conocimientos tradicionales** (Buxton 2007).
- 119 Por ejemplo: Teitelbaum (2010); Arroyo, Rodríguez y Castañeda (2009), Aguirre y Pérez Rocha (2007), Torrelli (2003), Barrera (2004). Sobre la oposición de la sociedad civil colombiana y peruana al TLC, véase: <http://www.bilaterals.org/spip.php?article22226&lang=en>. Diversas publicaciones y artículos también pueden ser encontrados en: <http://www.tni.org/es/work-area/alternative-regionalisms>
- 120 El texto completo del TLC puede ser consultado en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147704.pdf. Sobre las protestas desde la sociedad civil, véase: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article1076>, <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article1075>, <http://www.ecologistasenaccion.org/article24563.html>
- 121 Colombia está a punto de introducir una reforma en su Constitución que extiende la jurisdicción de las cortes militares hacia crímenes como las ejecuciones extra-judiciales, los desplazamientos forzados, la violencia sexual contra las mujeres, y otros (<http://www.bilaterals.org/spip.php?article22270&lang=en>). Vista la relación que se ha establecido entre el actuar de los grupos para-militares, el ejército, y la operación de las transnacionales en Colombia, particularmente en las zonas ricas en recursos naturales, esta reforma podría incrementar la impunidad en dicho país.
- 122 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Hacia una política global europea en materia de inversión internacional. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010DC0343:ES:NOT>. Véase también: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=591>.
- 123 Véase: http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11022_es.htm.
- 124 <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/economic-partnerships/>. Véase el estado de las negociaciones de los EPAs a fecha del 14 de noviembre de 2012: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf.
- 125 Véase por ejemplo el caso de la pesca en Senegal en Ortega, Tarafa, et. al. (2009).
- 126 Véase por ejemplo: http://www.traidcraft.co.uk/get_involved/campaign/stop_epas, <http://taxjustice.somo.nl/casestudy/the-stop-epa-campaign-highlights-lost-trade-taxes/>, <http://www.quiendebeaquien.org/spip.php?rubrique67>, <http://via-campesina.org/es/index.php/acciones-y-eventos-mainmenu-26/17-de-abril-dde-la-lucha-campesina-mainmenu-33/659-17-de-abril-dinternacional-de-la-lucha-campesina>, <http://viacampesina.org/es/index.php/noticias-de-las-regiones-mainmenu-29/604-republica-dominicana-primer-congreso-de-la-articulaciacion-campesina>, FOEI 2008; Ortega, Tarafa, G., et al. 2009, 40 .
- 127 El término *commodity* se refiere a un producto básico, una **materia prima que ha sido homogeneizada y tipificada, para poder atribuirle un precio vigente a nivel internacional**. Se convierte en bien cuyo valor no varía en función de su calidad, ni de dónde o cómo se produce. Existen **tres categorías de commodities**: los productos agropecuarios (esencialmente trigo, maíz, azúcar, algodón, soja, café, cacao y concentrado de jugo de naranja), los metales y los energéticos (ante todo petróleo, carbón y gas).
- 128 <http://www.reuters.es/article/esEuroRpt/idESL2E8JL77B20120821>
- 129 No cualquier actor participa en la Bolsa. Desde su creación, ésta ha consistido en una suerte de club privado, donde los socios son admitidos a condición de demostrar la suficiente solvencia económica.
- 130 Véase una explicación en Chantry, Duch y Vargas (2011).
- 131 Una descripción de la estrategia de "hedging" de Glencore se encuentra en Glencore (2011, 27).
- 132 Citado por el informe del Senado de los Estados Unidos (PSIUSS 2009).
- 133 Véase al respecto Chantry, Duch y Vargas (2011).
- 134 Véase: <http://www.hfw.com/publications/bulletins/shipping-bulletin-february-2011/shipping-bulletin-february-2011-hedging-sales-contracts>
- 135 Usualmente, son denominadas "price-makers".
- 136 Un reciente intento fallido, por parte del Gobierno de Estados Unidos puede ser consultado en: <http://www.nytimes.com/2012/11/20/opinion/a-step-back-for-derivatives-regulation.html?ref=opinion>. Desde la época de Roosevelt, este Gobierno viene intentando regular a los derivados financieros. No obstante, y tal y como nuevamente acaba de ocurrir, el mercado logra hacer suficiente presión para conseguir las exenciones necesarias. Para más información al respecto, véase Chantry, Duch y Vargas (2011).

Capítulo 3: IIRSA-COSIPLAN y la responsabilidad del capital europeo

[MÓNICA VARGAS]



En el Capítulo anterior, pudimos evaluar hasta qué punto el metabolismo europeo requiere de materias primas provenientes del Sur Global. La consideración de los impactos sociales y ambientales asociados a la obtención de dichos recursos, debe tomar en cuenta además al conjunto de megainfraestructuras diseñadas para su transporte, y sin las cuales la globalización capitalista no sería posible. Tal y como se ha documentado en los últimos años, se opera un **reordenamiento territorial** creciente en los países periféricos, en aras de una toma de control por parte del capital de los espacios y recursos estratégicos, y de abaratar los costes de transporte de mercancías hacia los grandes polos de consumo a miles de kilómetros de distancia. Este reordenamiento se realiza frecuentemente de manera violenta en términos de los Derechos de los Pueblos, y consolida a los países más empobrecidos en un papel primario-exportador. En América Latina, ejemplos claros de planes que agrupan a megainfraestructuras, radican en el Ex - Plan Puebla Panamá (hoy “Plan Mesoamérica”) y en la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA).

Las megainfraestructuras constituyen la dimensión física de los acuerdos comerciales, y su desarrollo sigue las pautas de la correlación de fuerzas inherente a los acuerdos. No obstante, la particularidad que hemos observado, al menos en América Latina, es que *no se detiene la implementación de los planes cuando fracasan las negociaciones de un acuerdo*, como aquellas del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Más bien, **los planes de megainfraestructuras se adaptan a una estrategia global** que ha sido analizada y documentada por Andrés Barreda (2005a y 2005b) dentro del proceso de globalización, en el cual

los territorios son organizados en corredores productivos que vinculan entre sí regiones, países, ciudades. Al interior de los corredores se articulan las infraestructuras en *un sistema intermodal de comunicación* (que permite interconectar distintos modos de comunicación tales como el transporte ferroviario, marítimo, por carretera, aéreo, etc.), por medio del cual se producen y distribuyen todos los días millones de toneladas de mercancías a nivel global, y se realiza la extracción de recursos naturales. Recordemos que este sistema intermodal de comunicación puede ser *excluyente*. Usualmente no integra por igual a todas las poblaciones y regiones en las cuales se instaura, pero privilegia la producción de riqueza respondiendo a intereses específicos. En el caso del continente americano, resulta innegable que la experiencia hasta ahora de implementación de los planes de megainfraestructuras no solamente ha incrementado la deuda de los Estados donde son llevados a cabo, pero también ha interferido dramáticamente en la vida de las poblaciones afectadas¹³⁸.

Ahora bien, si los requerimientos metabólicos de la UE se articulan con los planes de megainfraestructuras, **existe además una participación institucional y del capital privado europeo en su implementación, en el marco de una creciente financiarización de las infraestructuras**. Consideraremos este aspecto en el presente Capítulo, concentrándonos en el caso de los megaproyectos en América del Sur. Los criterios de selección de esta región han sido los siguientes: el dinamismo con el cual se implementa actualmente IIRSA bajo el impulso de Brasil; la necesaria contextualización de los megaproyectos en el marco de la reciente creación de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y del Consejo Surameri-

cano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN); el dinamismo de la resistencia popular ante IIRSA. Tras un repaso de dichos planes, y del apoyo europeo que reciben, destacaremos el caso particular de megarepresas en la Amazonía brasileña, cuya construcción ya demuestra la amplitud de los daños que se pueden causar en una región cada vez más estratégica desde diferentes puntos de vista, para el capital europeo, entre otros.

3.1 Intereses en las megainfraestructuras sudamericanas

De IIRSA al COSIPLAN pasando por UNASUR

IIRSA surge de una propuesta del **Banco Interamericano de Desarrollo** (BID) y de la **Corporación Andina de Fomento** (CAF), que fue asumida por los gobiernos sudamericanos en el año 2000, durante la Reunión de Presidentes de América del Sur, en Brasilia¹³⁹. La **coordinación técnica** fue delegada a los dos bancos promotores de la propuesta, así como al Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA). Las tres entidades elaboraron un “Plan de Acción de IIRSA” que fue aprobado por los Ministros de Transportes, Telecomunicaciones y Energía de los países sudamericanos en diciembre de 2000¹⁴⁰. El Plan se basó desde el inicio en el enfoque de “**Ejes de Integración y Desarrollo**” (EIDs), que constituyen una **nueva planificación geo-económica del territorio sudamericano**. Los Ejes se complementan con “Procesos Sectoriales de Integración” (PSIs), que se refieren a “*espacios para la identificación y resolución de obstáculos de tipo normativo e institucional a fin de mejorar la competitividad y promover el crecimiento sustentable en la región*”¹⁴¹. En el siguiente mapa se visualizan los Ejes de IIRSA:

Mapa 3. Ejes de Integración y Desarrollo de IIRSA



Fuente: www.iirsa.org

Tal como lo han venido señalando diversas organizaciones sudamericanas desde los inicios de IIRSA¹⁴², **los Ejes de la Iniciativa deben ser entendidos desde su coincidencia con las áreas más importantes en términos de recursos no renovables (minerales, gas, petróleo), agua y de biodiversidad** (plantas, animales, microorganismos y los conocimientos tradicionales asociados). Por ello, IIRSA opera una reestructuración espacial de América del Sur a partir del interés que tienen para el capital, las reservas de recursos estratégicos, y los espacios más “idóneos” para el tránsito de las mercancías. Es importante resaltar aquí, que los proyectos referidos en lo que atañe a la Iniciativa no abarcan la totalidad de las megainfraestructuras sudamericanas, puesto que cada gobierno (particularmente el de Brasil), dispone además de un plan propio.

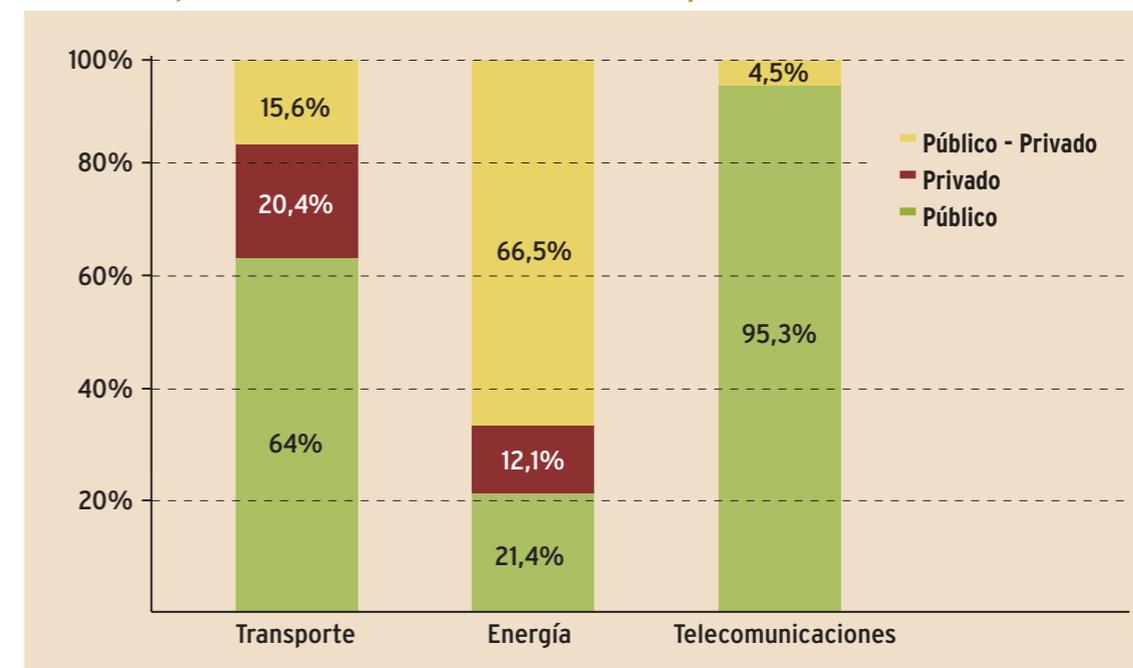
Entre 2003 y 2004 se constituyó la primera Cartera de Proyectos, la cual fue evolucionando hasta 2010. Si en 2004 se preveían 335 proyectos con una inversión estimada de 28'959 millones de euros, en 2010 el número de proyectos era de 524, con un coste total previsto de

En IIRSA se destacan dos tipos de proyectos: aquellos que se refieren a la ampliación de una red de interconexión ya existente, y los que se destinan a la creación de interconexiones inexistentes o débiles. Este último es el caso de las regiones andinas y tropicales centrales de América del Sur, tocando a regiones de aún difícil acceso y al avance de la frontera agrícola, petrolera, ganadera o minera. Se aspira a conectar estas áreas con centros urbanos y puertos de exportación (CLAES 2009, 1-2).

74'751.90 millones de euros. Tal como se puede apreciar en la **Tabla 6 (Anexo VI)**, los Ejes MERCOSUR-Chile y Perú-Brasil-Bolivia son aquellos que implican los proyectos más costosos. De hecho, si casi **30% del total de la cartera de proyectos de IIRSA se refiere a la generación de energía**, esta inversión se concentra en ambos Ejes (BID/INTAL 2011, 97). A partir de la base de datos de los proyectos de IIRSA¹⁴³, se deduce que el 100% del financiamiento de la energía del Eje Perú-Brasil-Bolivia y el 75% en el caso del MERCOSUR-Chile, **se destinan a la construcción de represas**¹⁴⁴. En 2004 se definió la Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010 (AIC) integrada por 31 proyectos de IIRSA considerados como prioritarios, representando un coste de 10'906 millones de euros y situados en 7 de los Ejes de IIRSA¹⁴⁵. En julio de 2010, sólo 2 de estos proyectos habían sido concluidos, 19 se encontraban en etapa de ejecución, 8 en pre-ejecución y 2 en etapa de perfil (BID/INTAL 2011, 109).

En lo que refiere al **origen de las inversiones, llama la atención que la mayoría es público**. En efecto, **el 46% del total de los costos son cubiertos enteramente por los Tesoros Públicos de los países sudamericanos**, 37% son cubiertos por alianzas público-privadas y 17% son financiados por el sector privado. De acuerdo con BID/INTAL (2011, 101), las principales inversiones públicas de los proyectos de IIRSA provienen de Brasil (entre 27'000 y 35'000 millones de euros) y Argentina (entre 21'000 y 25'000 millones de euros), seguidos por Paraguay (entre 5'000 y 9'000 millones) y Bolivia (entre 3'000 y 7'000 millones de euros)¹⁴⁶. En el siguiente gráfico se aprecia el tipo de financiamiento que se ha atribuido a cada sector.

Gráfico 4. Tipo de financiamiento de la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010



Fuente: BID/INTAL (2011, 99)

Estas inversiones públicas implican **un incremento de la deuda de varios de los países sudamericanos**, puesto que se vinculan con créditos otorgados, entre otros, por las propias entidades financieras que promueven a IIRSA. El BID apoya 12 de los 31 proyectos estratégicos de la Agenda prioritaria de IIRSA, además de participar en 28 proyectos de la Cartera de IIRSA, sumando una inversión total de 7'933 millones de euros, y un financiamiento (créditos) de 2'255 millones de euros. Asimismo, creó el Fondo de Integración (FIRII)¹⁴⁷ para apoyar la preparación de los proyectos de la Cartera con un valor inicial de 15 millones de euros, ampliado en 2008 a 31 millones. Por otra parte, el Banco participa en la realización de 15 estudios técnicos relacionados con proyectos de la Iniciativa, mediante recursos no reembolsables del FIRII, sumando un total de 9.79 millones de euros¹⁴⁸. A su vez, la CAF está presente en el financiamiento de 53 proyectos de IIRSA, con créditos por un valor total de 5'186 millones de euros (CAF 2011, 130).

Hoy en día, no es posible pensar en IIRSA sin considerar el protagonismo creciente que toma el **Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)**, alineado con los intereses geopolíticos de Brasil en la región, así como con una agresiva internacionalización del capital brasileño¹⁴⁹. Por ello, es posible decir **que el capital brasileño tiene particular**

interés en la implementación de IIRSA (véase recuadro). En lo que refiere a los grandes proyectos de infraestructuras en particular, se denota frecuentemente la siguiente secuencia: se solicita financiamiento al gobierno brasileño; BNDES apunta una disponibilidad de recursos; los contratos con el país vecino prevén servicios de consultoría o equipamiento brasileños; las empresas acceden a los recursos de BNDES en condiciones ventajosas y establecen consorcios con empresas originarias de los países donde tienen lugar las obras. De acuerdo con Carvalho (2011) esta secuencia implica que las empresas brasileñas obtengan beneficios importantes y que los países vecinos incrementen su deuda pública y sufran de los impactos socioambientales asociados a los megaproyectos.

La integración física no puede ser deslindada de la integración económica, puesto que la primera busca facilitar el camino de la segunda. Ambas están sujetas a la correlación

BNDES, IIRSA y la promoción del capital brasileño



Cartel de la hidroeléctrica de Jirau en la Amazonía brasileña.
Foto cortesía de G. Strautman, abril de 2011.

Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil, la mayor parte de los resultados obtenidos en la ejecución de los proyectos de IIRSA se debe al apoyo de BNDES y del Banco do Brasil-Proex, mediante sus programas de apoyo a la exportación. Brasil aprobó entre 2003 y 2010 más de 7'700 millones de euros en financiamiento de obras en América

del Sur. En 2010, BNDES financió los proyectos de infraestructuras en América Latina con 534 millones de euros, y sus proyecciones para 2011 y 2012 son respectivamente de 676 millones y de 777 millones. EL Banco establece una relación entre el desarrollo nacional de Brasil y la internacionalización de las empresas brasileñas. Por ello, puede condicionar los préstamos a la promoción de exportaciones de bienes y servicios brasileños en la región, así como de inversiones directas del capital brasileño en el exterior. Es en gran medida gracias a este apoyo que las grandes constructoras brasileñas como Odebrecht, OAS o Camargo Correa o las proveedoras de equipamientos y maquinaria como Embraer, Confab e Mercedes-Benz do Brasil se han expandido en América Latina (García 2011).

de fuerzas vigente a nivel geopolítico en el continente americano. IIRSA fue ciertamente iniciada **en el contexto de las negociaciones en torno al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)**, y promovida por los mismos actores que presionaban para la firma del acuerdo¹⁵⁰. No obstante, la Iniciativa no ha podido mantenerse al margen de los cambios que se fueron produciendo en relación al fracaso del ALCA. Estos cambios tienen que ver con la voluntad de varios países latinoamericanos de construir un contrapoder frente a la hegemonía estadounidense. Así, se conformó la **Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)**, promovida desde 2004 por Venezuela y Cuba¹⁵¹. Esta iniciativa política se acompañó del diseño de una política de integración económica basada en una aspiración distinta al ALCA¹⁵². Además, se operó un evidente **acercamiento entre Venezuela, Brasil y Argentina**, concretado por la firma de la Alianza Estratégica Brasil-Venezuela en 2005, y la integración de Venezuela en el MERCOSUR en abril de 2011. A raíz de la Alianza Estratégica, los intercambios económicos entre Venezuela y Brasil pasaron entre 2003 y 2011 de 622 millones de euros a 3'889 millones (Zibechi 2012).

Estos dos elementos se alinean con la consolidación de un nuevo espacio político en el subcontinente mediante la creación de la **Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)** entre 2008 y 2011¹⁵³. En la Unión se han organizado diferentes Consejos, sobre temáticas como la salud, el desarrollo social, educación, defensa, economía y finanzas, y otros. Entre ellos resaltamos al **Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (COSIPLAN)**, creado en noviembre de 2009, con el mandato de fomentar el "desarrollo de una infraestructura para la integración regional, reconociendo y dando continuidad a los logros y avances de IIRSA, e incorporándolos en su marco de trabajo" (UNASUR 2009). De hecho, su estructura es llamativamente similar a la de la Iniciativa¹⁵⁴. Está integrado por las y los Ministros de las áreas de infraestructura y/o planeamiento de los Estados miembros de UNASUR, y cuenta con IIRSA como Foro Técnico para temas relacionados con la planificación de la integración física regional suramericana.

El Plan de Acción Estratégica (PAE) contempla instrumentos destinados a la implementación financiera de la Cartera de Proyectos de COSIPLAN, la cual prevé una inversión de 90'324 millones de euros (BID/INTAL 2012, 85). Asimismo, el Consejo dispone de una **Agenda de Proyectos Prioritarios (API)**, integrada por un conjunto de proyectos únicamente de transporte y energía, considerados por UNASUR como estratégicos y de alto impacto para la integración física regional. Estos proyectos articulan "corredores" o "espacios de integración". Son denominados "proyectos estructurados", puesto que "consolidan redes de conectividad física con alcance regional, con el propósito de potenciar sinergias existentes y solucionar las deficiencias de la infraestructura implantada" (BID-INTAL 2012, 81). Se componen de uno o varios proyectos individuales de la Cartera de Proyectos de COSIPLAN. La API está integrada por **31 proyectos estructurados (divididos en 88 individuales) con una inver-**

sión prevista entre 10'619 millones de euros y 16'262 millones¹⁵⁵. Es importante señalar que la API retoma los 7 Ejes de la Agenda Consensuada de IIRSA, y *añade aquel de la Hidrovía Paraguay-Paraná*, contemplando un **total de 8 ejes**. En el **Anexo VII**, se ubica la inversión prevista para los proyectos prioritarios de COSIPLAN.

BID, CAF y FONPLATA en COSIPLAN

“Las empresas privadas tienen en los organismos multilaterales de financiamiento un aliado adicional (...). El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) siguieron, junto con el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA), el proceso desde el inicio, como miembros del Comité de Coordinación Técnica. El BID cuenta con una ventana exclusiva para el sector privado, por medio del Departamento de Financiamiento Estructurado y Corporativo (SCF), donde son facilitados los recursos financieros para la inversión del sector privado, para el desarrollo de infraestructuras de transporte y energía, entre otros. Los potenciales clientes del SCF son empresas privadas con facturación superior a US\$ 100 millones, entidades de gestión privada y compañías públicas sin garantía soberana” (FIESP 2012, 299).

El hecho de que el BID haya promovido IIRSA, como se señaló anteriormente, en la línea de proyectos impulsados por los Estados Unidos, y que UNASUR tenga un perfil de mayor independencia frente a la potencia del Norte, no ha descartado la participación del BID en COSIPLAN. Al contrario, el Banco ha pasado a promover al Consejo, en plena continuidad con el papel ejercido en IIRSA (FIESP 2012, 30). En el conjunto de los proyectos individuales de COSIPLAN, la participación de la inversión pública estimada es de 35%, la privada 30% y el restante provendría de alianzas público-privadas (FIESP 2012, 300). En su mayor parte, los proyectos serán financiados por el BNDES de Brasil, pero podrán participar Bandes de Venezuela, el Banco de Inversión y Comercio Exterior de Argentina y el regional Banco del Sur (Zibechi 2011).

Una estrategia de desarrollo para el capital, que sigue fragmentando y vaciando al territorio

COSIPLAN es un nuevo marco institucional donde se implementa la lógica de integración física prevista en IIRSA, con algunas diferencias y con una pretensión de tener una mejor acogida social debido a la creación de UNASUR. En efecto, de acuerdo con BID-INTAL (2012, 80), con COSIPLAN *“se renueva el mandato de prioridad de la integración física, reforzándose la*

legitimidad y los esfuerzos de integración de la infraestructura regional al incluir el tema en la agenda común de UNASUR”. Señalaremos aquí algunos cambios y similitudes para intentar entender la “novedad” que implica en términos de la integración física del subcontinente el lanzamiento del Consejo.

En primer lugar, los proyectos implementados por COSIPLAN se articulan con **los intereses geoestratégicos brasileños en la región**. Así por ejemplo, el fortalecimiento del Eje Guyanés (o Eje “Amazonía-Orinoco”) implica avanzar en la integración del sistema de transporte terrestre, fluvial y aéreo, la integración energética eléctrica y la posible construcción de un gasoducto que permita interconectar Venezuela, Brasil y Argentina. Al respecto, Zibechi (2012) señala que *“la finalidad consiste en establecer la interconexión de las cuencas del Amazonas y el Orinoco, y la formación de un espacio económico común entre el norte de Brasil y el sur de Venezuela”*. Dicha región es estratégica del punto de vista de la biodiversidad, las cuencas hidrográficas, la energía, los minerales (hierro, uranio). A la vez, en COSIPLAN se retoman los proyectos interoceánicos necesarios para asegurar un comercio fluido con los países del Pacífico y China en particular. El eje de la Hidrovía Paraguay-Paraná, que reaparece en COSIPLAN, mientras que no figuraba en la Agenda Consensuada de IIRSA en 2010, es vital para el transporte de la producción del *Agribusiness* activo en el MERCOSUR hacia la Cuenca del Plata (véase Capítulo 2). El examen exhaustivo de los proyectos de COSIPLAN aportaría probablemente mayores ilustraciones de estas tendencias.

En segundo lugar, es importante resaltar que si en IIRSA se contemplaban proyectos de telecomunicaciones, aunque fueran muy reducidos en importancia frente a la energía y al transporte, en COSIPLAN éstos son descartados, puesto que se les reserva otros espacios, donde cobran un mayor peso estratégico¹⁵⁶.

Ahora bien, donde no aparece una diferencia mayor, es en la óptica desde la cual son planificadas las megainfraestructuras de IIRSA y del COSIPLAN. Sigue tratándose de un tipo de proyección que no se articula con las necesidades de las poblaciones locales, ni con sus demandas, sino más bien con las necesidades e intereses del capital, desde una óptica de “desarrollo” que ya ha demostrado generar demasiados conflictos sociales y ambientales como para seguir siendo legítima. En ese sentido, Carvalho (2011) observa que IIRSA no busca una integración sudamericana, sino más bien una *“conexión de territorios hacia la globalización capitalista: es una estrategia fragmentadora del punto de vista socio-territorial”*. Por tanto, *“lejos de promover la horizontalización del desarrollo, tiende a recrudecer las diferencias entre los países y al interior de cada nación”*. De acuerdo con el investigador brasileño, el modelo de desarrollo promovido por IIRSA, basado en los “Ejes de Integración”, **tiene por consecuencia el vaciamiento económico y poblacional de extensas áreas de América del Sur**. En efecto, mediante los megaproyectos de infraestructuras, la pequeña producción familiar y el extractivismo a pequeña escala *“tienden a ser sustituidos por actividades intensivas en capital y en el uso de recursos naturales”* (2011).

Resistencias indígenas

“Los Pueblos indígenas, afro y campesinos son conscientes de la magnitud del problema. El reto no es fácil, además de la estrategia de desarrollo, locomotora minera y graves y constantes vulneraciones a los derechos humanos y colectivos de las comunidades por cuenta del conflicto armado y actividades de narcotráfico en la zona, los pueblos deben encarar un monstruo mayor: los objetivos globales de desarrollo. Para la región el principal reto es el objetivo del Eje de Integración y Desarrollo para el Amazonas - del cual hace parte la variante San Francisco-Mocoa -, enmarcado en la Iniciativa de Integración de Infraestructura Regional de Sudamérica (...). IIRSA, que además nunca ha sido consultada, al cual deben enfrentarse los habitantes del Putumayo, es un conjunto de megaproyectos orientados a un modelo extractivista (...). En respuesta a ello, el movimiento indígena de Latinoamérica, en distintos escenarios y con sus distintas organizaciones ha optado por sentar una oposición reflexiva en defensa del territorio, la autonomía y los derechos de los pueblos aborígenes del continente, que se ven amenazados y vulnerados con este proyecto “devastador y depredador de la Madre Naturaleza”, consideración hecha por organizaciones como la Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas y la ONIC entre otras...” (ONIC 201).

áreas donde las poblaciones denuncian a las megainfraestructuras sudamericanas por los graves impactos que implican, es la Amazonía. Al respecto, es importante subrayar que en octubre de 2012, la Coordinadora de Organizaciones Indígenas de la Cuenca Amazónica (COICA), con el objetivo de salvaguardar los territorios y las afectaciones de los pueblos amazónicos por la implementación de megaproyectos, emprendió una estrategia regional sobre los impactos de IIRSA en los cinco países de la Cuenca Amazónica (Colombia, Brasil, Perú, Bolivia y Ecuador).¹⁵⁷



El papel de la UE y del BEI

La integración de las infraestructuras latinoamericanas es considerada como una de las prioridades de la UE en el continente. Desde 2005, la Comunicación “Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina”¹⁵⁸ estipulaba que en aras de “favorecer el desarrollo económico y de inversiones”, “la integración regional y sub-regional reviste también una importancia fundamental para la UE, que apoya su profundización, especialmente mediante la celebración de acuerdos de asociación y libre comercio”. Esto se

acompaña de “**una mejor integración territorial** debido a la configuración geográfica de la región; así, debe desarrollarse una mejor red de infraestructuras e interconexiones en sectores como el transporte, el agua o la energía”. Citaremos dos vehículos utilizados para este fin: la cooperación al desarrollo regional y los mandatos específicos del Banco Europeo de Inversiones (BEI).

El Programa Indicativo Regional, en el marco de la Estrategia de la UE sobre América Latina 2007-2013 (CE 2007), preveía 139 millones de euros para la integración regional (25% del presupuesto total). Además, se creó la **Facilidad de Inversión en América Latina (LAIF)** por sus siglas en inglés), un mecanismo financiero lanzado durante la Cumbre UE-ALC de mayo de 2010, que combina subvenciones (contribución financiera no reembolsable de la Comisión Europea y de otros donantes), con préstamos de instituciones financieras europeas de desarrollo (multilaterales o bilaterales) y de bancos regionales latinoamericanos¹⁵⁹. LAIF se sitúa en la línea de los principios acordados en el ámbito de la cooperación (Declaración de París y Agenda de Acción de Accra). Entre sus objetivos, se encuentra uno que puede vincularse con la participación de la UE en planes de megainfraestructuras. En efecto, LAIF busca “mejorar la interconectividad entre y en los países latinoamericanos, en especial estableciendo mejores infraestructuras energéticas y de transporte, incluida la eficiencia energética, sistemas energéticos renovables, transporte y redes de comunicaciones sostenibles”. Este mecanismo fue dotado de presupuesto total de **125 millones de euros para 2009 - 2013**. Su política siempre es de atraer financiamiento adicional, por lo que la participación financiera en los proyectos es reducida¹⁶⁰. Los proyectos aprobados hasta ahora por LAIF no pertenecen a IIRSA o a COSIPLAN, sin embargo es importante mantener la atención sobre las posteriores acciones de dicho mecanismo financiero¹⁶¹.

Por su parte, el **BEI** efectúa préstamos a América Latina desde 1993, bajo un mandato del Consejo de la UE, denominado ALA, que incluye préstamos a los países asiáticos. ALA IV cubre el periodo 2007-2013 y establece un límite de 2'800 millones de euros para América Latina¹⁶². Son préstamos destinados a promover al capital europeo en el continente, a asegurar transferencia de tecnología desde la UE y a “fomentar la integración regional” (BEI 2009, 1). En 2004 se firmó un **Memorándum entre el BEI y el BID por 5 años**, que fue prorrogado en 2009 de manera indefinida. El Memorándum menciona directamente la voluntad del BEI de participar en el Plan Puebla Panamá / Plan Mesoamérica, en IIRSA, y en la Iniciativa para la Energía Sostenible y la Lucha contra el Cambio Climático (SECCI)¹⁶³. El BEI asume disponer de hasta 2'900 millones de euros destinados a financiar proyectos en América Latina, en relación a los planes de integración de la infraestructura regional. La financiación de la entidad europea está condicionada a que los proyectos “conlleven una participación del sector privado europeo o estén legitimados por cualquier otro concepto para acogerse a los préstamos” del banco. Los proyectos a financiar deben además “emanar de entidades del sector privado

o entidades del sector público gestionadas según criterios comerciales” y los sectores admisibles son: “industria, agroindustria, minería, turismo, energía, comunicaciones, desarrollo urbano, energía sostenible, lucha contra el cambio climático, y otras infraestructuras generadoras de ingresos”. Según el Memorandum, el BEI y el BID pueden “financiar independientemente distintas componentes de un proyecto dado, o bien proyectos diferentes pero relacionados entre sí” (BEI 2009) ¹⁶⁴.

En el **Anexo VII** examinamos los **préstamos otorgados por el BEI vinculados a las infraestructuras en América del Sur**, en la práctica totalidad de los casos con el involucramiento del capital europeo. Destacamos en dicho anexo (*en color gris en la Tabla*) **dos proyectos directamente vinculados con IIRSA**. El primero es el préstamo para la expansión de la terminal portuaria privada de Montevideo, que se articula con la “Ampliación de la infraestructura terrestre de puertos marítimos”, un proyecto de IIRSA (Eje Mercosur-Chile) financiado por el BID y por Uruguay¹⁶⁵. El segundo es un crédito que actualmente se encuentra en etapa de evaluación en Paraguay (Construcción de una línea de transmisión eléctrica de alta tensión entre Villa Hayes y Yacuyretá), que forma parte de la “Línea de transmisión Itaipú-Asunción”, un proyecto de la Cartera de Proyectos de COSIPLAN¹⁶⁶.

Participación del capital europeo y... ¡Financiarización de las infraestructuras!

No es difícil entender que la implementación de cualquier megaproyecto, sea de IIRSA-COSIPLAN, del Plan Mesoamérica u otro, implica la intervención de un gran número y diversidad de empresas, que se van situando en una larga cadena de producción y transporte, organización logística, consultoras de todo tipo, entidades financieras, etc. Además, como se observó anteriormente, los megaproyectos se asocian a una agresiva dinámica de explotación de los recursos naturales, por lo que debe ser también examinado el vínculo con proyectos mineros, hidrocarburos, agroindustriales, y otros. Resaltaremos aquí únicamente tendencias generales en lo que atañe al capital europeo en las megainfraestructuras, si bien su participación en América Latina merece ser investigada.

De acuerdo con la CEPAL, a partir en la década de los 2000, la Inversión Extranjera Directa (IED) europea representó un promedio anual de 23'000 millones de euros en el continente (2012, 62). La magnitud de este capital se sitúa a la par de los múltiples impactos negativos sociales y ambientales que genera, y que han sido crecientemente denunciados por la sociedad civil en los últimos años, particularmente en referencia a la violación sistemática de los Derechos de los Pueblos¹⁶⁷. En la última década, se ha ido posicionando en diferentes ámbitos de las megainfraestructuras, tal y como lo ilustran los ejemplos de la siguiente Tabla, únicamente tomados en América del Sur.

Tabla 3. Ejemplos de participación de transnacionales europeas en megainfraestructuras en América del Sur

País sede	Nombre de la empresa	Sector	Participación en megaproyectos
Alemania	Siemens	Electrónica	Central Nuclear de Angra 3 (Brasil)
	Voith Siemens	Turbinas y generadores	
Austria	Andritz Group	Turbinas y otras construcciones metálicas	Megarepresas amazónicas de Belo Monte, Jirau y Santo Antonio (Brasil)
Francia	Alstom	Equipamiento energético	
Estado español	Grupo ACS	Construcción, transporte, servicios, logística	27% de sus ventas provienen de ALC ¹⁶⁸ , es decir cerca de 228 millones de euros en 2011. Mediante Cymi Holding participa en la línea de transmisión eléctrica entre las megarepresas del Madera y Araraquara (Brasil)
Estado español	Iberdrola ¹⁶⁹	Generación eléctrica, fabricación de aerogeneradores (mediante Gamesa)	Megarepresa amazónica de Belo Monte, 10 parques eólicos en los Estados de Río Grande do Norte y Bahía (Brasil) ¹⁷⁰
Estado español	Abengoa	Producción de bioetanol, transporte energía eléctrica	Construcción de la línea de transmisión entre las megarepresas del Río Madera y Araraquara (Brasil).
Francia	GDF Suez and International Power ¹⁷¹	Construcción, hidroelectricidad	Capacidad instalada de 11'489 MW en ALC, de donde provienen 5% de sus ingresos. Construcción de las megarepresas amazónicas de Jirau y de Estreito, así como de la Central Nuclear Angra 3 (Brasil); construcción de la terminal de Gas Natural Licuado de Mejillones y el Parque Eólico de Monte Redondo (Chile); construcción de las centrales gasíferas de Ilo 2 y Chilca Uno ¹⁷² y de la represa de Quitaraca (Perú).
Francia	Areva	Energía nuclear, transmisión eléctrica	Central Nuclear de Angra 3 (Brasil); línea de transmisión eléctrica entre las megarepresas del Madera y Araraquara (Brasil).
Italia	ENDESA (Enel)	Construcción, hidroelectricidad	Megarepresa de HidroAysén (Chile) y Central Nuclear de Angra 3 (Brasil)
Noruega	Arcadis	Ingeniería	Megarepresa amazónica de Belo Monte (Brasil)
Suiza	ABB	Construcción, hidroelectricidad, ingeniería	Línea de transmisión eléctrica entre las megarepresas del Madera y Araraquara (Brasil).

Elaboración ODG a partir de la base de datos de Banktrack, CEPAL 2012, Grupo ACS 2011, UNCTAD 2012, GDF Suez 2011a y 2011b.



La banca privada europea también ha sido denunciada por su participación en la implementación de este tipo de proyectos. Por ejemplo, la Megarepresa de HidroAysén (Chile), ha contado hasta ahora y/o podría contar con apoyo del Deutsche Bank, Santander, BBVA, Caja de Madrid, BNP Paribas, Crédit Agricole, ING Bank, HSBC y RBS¹⁷³. A su vez, en Central Nuclear Angra 3 en Brasil podrían intervenir el BBVA y el Santander.

Ahora bien, en los últimos años se ha observado un fenómeno particular en lo que atañe a infraestructuras en todo el planeta: **su financiarización mediante la intervención de un número cada vez mayor de fondos de capital privado (Private Equity Funds)** de diferente índole¹⁷⁴.

El libro de Hildyard (2012) es particularmente recomendable en ese sentido. Refiere que esta financiarización forma parte de **un proyecto global de aspira a consagrar a los mercados como medios no solamente destinados a financiar las infraestructuras, sino también a decidir sobre su disposición**. Bancos como Goldman Sachs (*ver recuadro*) son los arquitectos de esta lógica. Así, el financiamiento privado de las infraestructuras no es considerado como un beneficiario pasivo de reformas que se “tienen” que hacer, sino más bien como *el motor de la innovación financiera y de consolidación del poder de los mercados*. De hecho, se estima que este financiamiento estimula el desmantelamiento de costosas restricciones a la inversión, la liberalización de los fondos de pensiones y de los seguros, el crecimiento de los productos financieros derivados, el desarrollo del mercado de bonos y la apertura de los países empobrecidos a la banca extranjera.

Goldman Sachs “construyendo el mundo”

“Para atraer al capital necesario, los países emergentes y otros países en vías de desarrollo, tendrán que adaptar sus sistemas normativos y avanzar hacia la fijación de los precios por parte del mercado, incluso en sectores políticamente sensibles como el agua o la electricidad. Los gobiernos tendrán cambiar la opinión pública sobre la infraestructura “libre” y sobre los “bienes públicos” “libres”. Se debe cuestionar los subsidios destinados a sistemas eléctricos y de agua para los agricultores, o a los sistemas urbanos de agua y de gestión de los residuos que los hacen más baratos”.

Fuente: Goldman Sachs (2008, 14), citado por Hildyard (2012)

De acuerdo con esta perspectiva, se exige que la participación de los gobiernos sea mínima, pero que, a la vez, se fortalezcan los subsidios públicos al sector privado, bajo la forma de partenariados público-privados, créditos garantizados por el Estado, y otros. En esos casos, el supuesto financiamiento privado es en realidad asumido por el Estado, que se endeuda. De



Construcción de una carretera del IIRSA co-financiada por la CAF en la Amazonía boliviana (Riberalta- Guayaramerín). Foto ODG, julio de 2011.

forma tal, que se transfiere masivamente riqueza al sector privado, a la vez que se socializan las pérdidas posibles. Las infraestructuras han sido convertidas en activos financieros que generan jugosos beneficios, que ya no “financian el desarrollo” sino más bien “desarrollan a las finanzas”. Y en la compleja arquitectura generada por la liberalización de los mercados financieros, intervienen también fondos públicos (como los fondos de pensiones y los fondos Soberanos), y Bancos de Desarrollo (como el Banco Mundial, el BID, la CAF), apoyando a los fondos de capital privado y actuando como si fueran vehículos financieros del sector privado (Hildyard 2012, 3, 4, 47).

En América Latina, las comunidades afectadas ya han comenzado, de hecho, a denunciar a este tipo de actores¹⁷⁵. El sector financiero privado mantiene una estrecha relación no solo con los bancos sino también con las empresas activas en la construcción y gestión de las infraestructuras. Tal es el caso, por ejemplo, de Brookfield Asset Management, una firma gestora de activos canadiense que tomó el control, en asociación con la española Abertis, de 3'200 Km. de autopistas en Brasil, pertenecientes a la empresa OHL¹⁷⁶. O bien, son fondos que invierten direc-

tamente en las empresas, tal y como lo ilustra el caso de la minera estadounidense Newmont Mining Corporation (Newmont) y el proyecto Minas Conga (expansión de la mina de Yanacocha, Cajamarca, Perú), muy cuestionado desde la sociedad civil (véase las siguientes referencias en pie de página). Más de 20 fondos de capital privado (de origen estadounidense, europeo y asiático) han invertido y son propietarios de esta compañía¹⁷⁷. También está el caso de Citi Venture Capital International, que ha invertido en la Transportadora de Gas del Internacional SA, la empresa de transporte de gas natural más grande de Colombia¹⁷⁸. En el **Anexo IX**, destacamos **ejemplos de Fondos privados europeos (o con participación del capital europeo), que está actualmente activos en las infraestructuras latinoamericanas**. Es importante resaltar, que este tipo de financiamiento se caracteriza por su opacidad y volatilidad, pero que sin embargo, merece una atención creciente a la hora de evaluar las responsabilidades, así como los TLCs u otros acuerdos comerciales que aseguran la impunidad del capital.



3.2. El caso de las represas del Río Madera

Abordaremos aquí un ejemplo de destrucción socioambiental generada por las megainfraestructuras sudamericanas. Cabe recordar que cuatro de los Ejes de IIRSA-COSIPLAN afectan directamente a la Amazonía (Andino, Escudo Guyanés, Amazonas y Perú-Brasil-Bolivia), una de las áreas más vulnerables del punto de vista social y ambiental a nivel global¹⁷⁹. El altísimo valor estratégico que tiene esta región hace que se ejerzan, de forma por lo regular violenta, toda suerte de presiones sobre el territorio y los habitantes¹⁸⁰. Entre dichas presiones, frecuentemente interrelacionadas entre sí, se destacan: el avance de la frontera agrícola por y para el agronegocio, el avance de la frontera petrolera, la exploración y explotación minera, la deforestación vinculada con la explotación maderera, y la hidroenergía. Además, en el ámbito de la economía verde va cobrando creciente papel la biodiversidad, como un recurso más por mercantilizar y sobre el cual, además, especular financieramente¹⁸¹. Resaltaremos aquí la construcción de las hidroeléctricas, puesto que forman parte de un proceso que a pesar de la amplia movilización social avanza de forma preocupante. En el marco del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC)¹⁸² se han previsto y/o se están construyendo 48 grandes represas en Brasil (más de 100 MW), 30 de las cuales se sitúan en la "Amazonía Legal". De hecho, el *Plan brasileño de Expansión de la Energía* prevé que entre 2011 y 2020 se construirá en promedio una represa en la Amazonía cada cuatro meses (Fearnside y Pueyo 2012)¹⁸³. En otros países de la Cuenca existen decenas de proyectos similares¹⁸⁴. No son proyectos vinculados con la voluntad de generación eléctrica para las poblaciones de la región, sino con las crecientes necesidades de otras industrias. Por ejemplo, **la megarepresa de Belo Monte**



Megarepresa amazónica de Santo Antonio, agosto de 2011 y dirigentes indígenas en la "9ª Romaria Da Terra e Das Águas de Rondônia", Distrito de Iata, Rondonia, Brasil. Fotos: ODG, 10 de julio de 2011

"Estamos aquí para mostrarles que los Pueblos Indígenas estamos vivos. Desde la época de nuestros antepasados, han venido aquí, a la Amazonía para llevarse las riquezas. Nosotros no venimos aquí en son de revancha, sino para reivindicarnos como ciudadanos brasileños que defienden la selva, que no es una mercancía. En nombre del capitalismo, de los grandes proyectos están destruyendo la Amazonía. ¿Cuántos pueblos han sido destruidos en nombre de la civilización? Somos seres humanos, y somos el futuro de Brasil. No queremos ni represas ni créditos de carbono. Buscamos la justicia, la autonomía y la igualdad para todos los Pueblos (...)".

Declaración de la representante, a nivel del Estado de Rondonia, de la Coordinación de Organizaciones Indígenas de la Amazonía Brasileña (COIAB), durante la "9ª Romaria Da Terra e Das Águas de Rondônia", Distrito de Iata, Rondonia, Brasil, 10 de julio de 2011

"A veces tengo la sensación de que existen fuerzas demoníacas tirando hacia abajo al país, sin dejar que avance, sin dejar que tengamos la seguridad energética que tanto necesitamos". "No nos detendremos. Tenemos una responsabilidad con el crecimiento del país y el bienestar del pueblo. No nos dejaremos intimidar con objeciones que provienen ante todo del exterior. Preservamos nuestro medio ambiente como jamás se ha hecho, pero defendemos obstinadamente la expansión económica del país (...). En los próximos años estaremos produciendo 61'100 MW adicionales de energía, de los cuales 32'000 MW serán de origen hídrico".

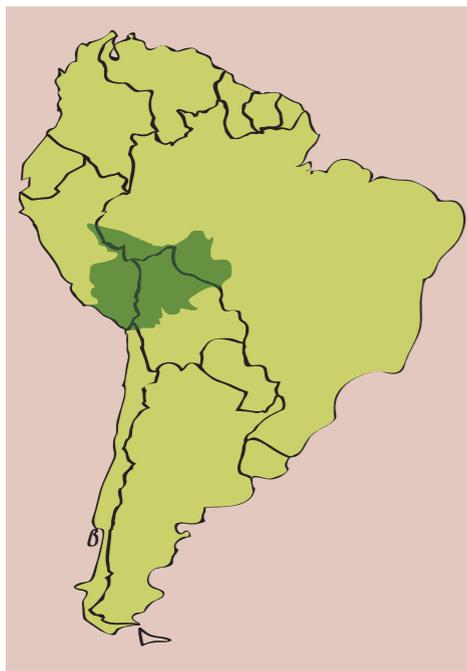
Declaraciones del Ministro brasileño de Minas y Energía Edison Lobao el 29 de septiembre de 2009 y el 3 de enero de 2012 (http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL1322284-9356,00-MINISTRO+DE+ENERGIA+VE+FORC+AS+DEMONIACAS+QUE+IMPEDEM+HIDRELETRICAS.html, <http://www.senado.gov.br/noticias/OpinioPublica/inc/senamidia/notSenamidia.asp?ud=20120103&datNoticia=20120103&codNoticia=645732&nomeOrgao=&nomeJornal=0+Globo&codOrgao=47&tipPagina=1>).

sobre el Río Xingú, busca generar energía para las minas de la empresa brasileña Vale (hierro en Carajás, cobre en Salobo), de la estadounidense Alcoa (bauxita en Juriti), y de la británica Anglo American (níquel en Jacaré)¹⁸⁵.

¿Qué es el "Complejo del Río Madera"?

El Eje de IIRSA/COSIPLAN Perú-Brasil-Bolivia abarca la región sur del Perú, la región amazónica de Bolivia y los espacios del noroeste de Brasil¹⁸⁶. Tiene por objetivo la integración física de esta región con los puertos del Pacífico y con los grandes centros de consumo de los tres países. Desde la óptica de IIRSA, "la región cuenta con áreas significativas con muy baja densidad poblacional, mínima o nula ocupación y bastante alejadas de los centros económicamente consolidados".

Mapa 4. Eje Perú-Brasil-Bolivia



Fuente: BID/INTAL (2011, 74)

En una de las zonas más ricas y mejor conservadas en términos de biodiversidad de América del Sur, y poblada por Pueblos indígenas, entre ellos, Pueblos en Aislamiento Voluntario (o "no contactados"), la estrategia propuesta es: "tecnificar la agricultura, optimizar la articulación entre las áreas de producción y los mercados, identificar y desarrollar las mejores zonas para la actividad agropecuaria, forestal y turística, impulsar el desarrollo de las condiciones empresariales para la creación de agroindustrias y garantizar que el desarrollo económico asegure la conservación de los recursos naturales, de la biodiversidad de la región y la integración igualitaria de las comunidades aisladas" (IIRSA 2010b, 233).

El Eje incluye en uno de sus tres Grupos la implementación del "Corredor Fluvial Madera-Madre de Dios-Beni", dentro del cual, los principales proyectos son¹⁸⁷: el **Complejo Hidroeléctrico del Río Madera**, incluyendo las represas de Santo Antonio y de Jirau, así como una línea de transmisión entre las dos represas y la navegabilidad entre las ciudades de Porto Velho (Brasil), Guajará-Mirim (Brasil) y Guayaramerín (Bolivia)¹⁸⁸; una línea de transmisión entre las represas y los polos industriales del oriente brasileño Madeira - Porto Velho - Araraquara; la represa binacional de Riberão sobre el Río Madera (sin avance actualmente); la represa de Cachuela Esperanza (Bolivia, en fase de estudio)¹⁸⁹.

Mapa 5. Represas hidroeléctricas del Río Madera (Brasil y Bolivia)



Elaboración ODG a partir de: Molina, Ledezma y Vauchel (2009)

La hidroeléctrica **Santo Antonio**, situada a 7 Km. de la capital de Estado de Rondonia, Porto Velho, tenía prevista una generación de 3'150 MW¹⁹⁰, si bien solicita actualmente un permiso de ampliación que le permitiría generar un máximo de 3'569 MW¹⁹¹. Fue adjudicada al Consorcio MESA - Madeira Energia S.A. Este se encontraba integrado por siete empresas, por el Fondo de Inversión (FIP - Fundo de Investimentos e Participações Amazônia Energia, conformado por el banco español Santander y el banco portugués Banif), así como por el Fondo de Inversión FGTS. El **Banco Santander** llegó a tener 10% de las partes del Consorcio pero fue disminuyendo su participación, hasta vender la totalidad. **No obstante, mantiene un papel importante, ya que es el "Banco-Agente", liderando al grupo de entidades bancarias que financian a Santo Antonio** (Maeso, Reyero y Vargas 2010). Tras la concesión, se creó la empresa Santo Antonio Energia¹⁹², que cuenta actualmente entre sus accionistas a las empresas brasileñas Eletrobras-Furnas (39%), Odebrecht Investimentos em Infraestrutura (17,6%), Odebrecht construtora (1%), Andrade Gutierrez (12,4%), Cemig (10%), y al FIP da Amazônia, integrado por el Fondo de inversión FGTS y por el Fondo de Inversión canadiense Maple Leaf Financial Corporation (20%)¹⁹³. El coste de Santo Antonio ha ido aumentando desde 2008. Si en 2011 se estimaba a 5'728 millones de euros¹⁹⁴, en 2012 se habla de 6'111 millones, coincidiendo con la ampliación que solicita actualmente la empresa. El proyecto se financia



Línea de transmisión eléctrica desde las represas del Madera hacia Sao. Foto: ODG, julio de 2011

con recursos de BNDES, del FI-FGTS y del Fundo Constitucional de Financiamento do Norte. En la implementación, además de las constructoras brasileñas propietarias, participa el Grupo Industrial del Complejo del Río Madera (GICOM), integrado por la transnacional francesa **Alstom**, la austriaca **Andritz** y las alemanas **Voith** y **Siemens**.

En lo que refiere a la megarepresa de **Jirau**, situada a 120 Km. de Porto Velho, ésta tenía prevista una generación de 3.450 MW, que fue ampliada en 2011 a 3'750 MW. Fue adjudicada al consorcio Energia Sustentable de Brasil (ESBR), conformado por la transnacional francesa **GDF-Suez** (50,1%), las brasileñas Camargo Corrêa (9,9%), la subsidiaria de Eletrobrás, Eletrosul (20%), y la Companhia Hidro Elétrica do São Francisco - Chesf (20%)¹⁹⁵. El costo estimado de la represa es de 4'576 millones de euros, 60.8% de los cuales corren a cargo de BNDES (ESBR 2011)¹⁹⁶.

La generación eléctrica de Jirau y Santo Antonio está pensada para los polos industriales del sudeste brasileño. Por ello, en Complejo del Río Madera incluye una línea de transmisión que vincula ambas represas con Araraquara a lo largo de 2'375 km y que tendrá un costo estimado de 2'745 millones de euros¹⁹⁷. Las empresas que participan en las diferentes etapas de la línea son: el Consorcio Integração Norte Brasil, compuesto por las brasileñas Eletronorte (24.5%), Eletrosul (24.5%), Andrade Gutierrez Part. (25.5%) y la española **Abengoa** (25.50%); **Cymi Holding S/A**, perteneciente al Grupo español **ACS**; y el Consorcio Madeira

Transmissão, formado por las brasileñas Cteep (51%), Furnas (24.5%) y Chesf (24-5%). En esta línea participan también la francesa **Areva**¹⁹⁸, contratada por Cteep, y la suiza **ABB**, contratada por Abengoa¹⁹⁹.

Un caso de injusticia ambiental

Tal como lo señalamos anteriormente, lejos de representar opciones de desarrollo real en las áreas de afectación, las represas son un medio para generar electricidad destinada a polos industriales de Brasil ubicados a miles de kilómetros de distancia, y para asegurar el transporte fluvial de los productos de exportación²⁰⁰. La implementación del "Complejo del Río Madera" ha generado un gran número de protestas sociales, tanto en Bolivia como en Brasil. Son sobre todo las poblaciones más empobrecidas y vulnerables quienes sufren de los impactos, por lo que nos encontramos ante un grave problema de Justicia Ambiental. Desde 2008, se han producido informes que han ido destacando la importancia de los impactos²⁰¹. Las reiteradas denuncias realizadas por las poblaciones afectadas, agrupadas en el Movimiento de Afectado/as por las Represas (MAB) demuestran que los daños no hacen sino acentuarse²⁰². Resumiremos aquí algunos de los principales conflictos.

- **¿Área de impacto?:** La construcción de Jirau y Santo Antonio se caracteriza por una notable falta de transparencia, particularmente en lo que refiere a un aspecto tan fundamental como el área impactada. Además de que las empresas han revisado a la alza la superficie de inundación una vez comenzada la construcción, no se dispone de informaciones fiables al respecto. Si las empresas admiten una superficie de 271 km² para Santo Antonio y 302.6 km² para Jirau²⁰³, de acuerdo con una investigación de CIPCA (2011b, 51), que además toma en cuenta diferentes factores como el cambio climático, el área de afectación total de ambas represas alcanzaría los 7'930 km² ²⁰⁴. Por otra parte, el impacto sobre el régimen hidráulico implica la sobre-elevación del agua en el tramo binacional, con el riesgo de inundar parte de la Amazonía boliviana, sin que ello sea aún reconocido por Brasilia.
- **La lucha por el reconocimiento de lo/as afectado/as.** En Brasil, las represas han desplazado a más de un millón de personas, pero se estima que 70% no han recibido indemnización²⁰⁵. A pesar de las perspectivas de expansión del modelo hidroeléctrico, tampoco existe un órgano en el gobierno específicamente destinado a lidiar con las poblaciones impactadas. Llama la atención que **cada empresa constructora determina su propia política al respecto**. El MAB, activo desde hace 20 años y presente en 16 de los 26 Estados del Brasil, señala que **toda persona cuya vida y cotidianeidad hayan sufrido cambios a raíz de la construcción de una represa, es afectada**. Represar un río amazónico implica un impacto sobre toda la cuenca, lo que vulnera la vida de un gran número de comunida-

des campesinas, pescadoras e indígenas instaladas en torno a los múltiples afluentes. Por tanto, la afectación no se limita a las personas directamente desplazadas por la inundación del área del reservorio. En Jirau, la empresa sólo ha reconocido el impacto sobre 400 familias, pero el MAB señala que el número es mucho mayor y que se debería considerar también al territorio boliviano. En el caso de Santo Antonio, la empresa reconoce únicamente a 1'729 familias afectadas pero de acuerdo con el MAB, el número se acerca más bien a 5'000. Además, sólo el 19,7% de las familias reconocidas como afectadas han sido reubicadas. El reasentamiento no ha sido realizado mediante la consulta de lo/as afectado/as y por tanto sigue siendo problemático. Por ejemplo, un gran número de familias reasentadas ya no disponen para su supervivencia del acceso al río y a la selva, y se les han atribuido casas y áreas de cultivo muy reducidas frente a las que tenían²⁰⁶. Además, se ha registrado una pérdida completa de la pesca en las áreas cercanas a la hidroeléctrica de Santo Antonio. No obstante, la empresa no ha previsto indemnización para los más de 3'000 pescadores, cuyas familias dependen de esta actividad (MAB 2012)²⁰⁷. Por otra parte, comunidades en el área de Santo Antonio se ha visto denegado el acceso a la electricidad generada por la represa (Mariñelarena 2012, 28).

- **Deficiencias técnicas:** Jirau y Santo Antonio constituyen **el laboratorio de las megarepresas amazónicas, al ser las primeras de gran magnitud en la región**. Son implementadas además en un río cuyo lecho se encuentra en permanente movimiento. En este contexto, se están produciendo una serie de daños que no habían sido previstos. A modo de ilustración, es la primera vez que se utiliza a gran escala las turbinas tipo bulbo (proporcionadas por Alstom, Andritz, Voith y Siemens). Comenzaron a presentar problemas de funcionamiento en el momento de su puesta en marcha, al sobrecalentarse²⁰⁸. Por otra parte, en enero de 2012, al abrirse las compuertas de Santo Antonio, se produjeron deslizamientos de tierra que arrastraron al río las casas de 70 familias del área de Porto Velho. El consorcio constructor fue condenado por los Ministerios Públicos Federal y Estatal por esta causa. No obstante, sigue existiendo un riesgo mayor de desmoronamiento en el área de Sao Carlos, donde el número de familias amenazadas se eleva a cerca de 1'000 (MAB 2012)²⁰⁹.
- **Conflictos laborales:** Se estima que en Jirau trabajan 22'000 personas, que radican dentro del área de construcción y en Santo Antonio 20'000, ubicadas en las afueras de Porto Velho. En la gran mayoría de los casos, son hombres, provenientes de las regiones más empobrecidas de Brasil, contratados en otros Estados por intermediarios ("gatos") que llegan a falsificar los papeles de residencia para que las empresas puedan aducir que emplean mano de obra local. A pesar del temor que tienen lo/as trabajadores/as de perder sus puestos de trabajo y de sufrir represalias, se ha ido evidenciando una situación de profunda explotación laboral, llegando a más de 60 horas semanales en ambas represas. Desde 2009, las obras han sido paralizadas por huelgas donde se han denunciado pésimas



condiciones de trabajo y de vida, así como la falta de normas de seguridad adecuadas. Ese año, fueron liberados por el Ministerio Público del Trabajo, **38 trabajadores de Jirau** contratados por una empresa intermediaria intermediaria que se encontraban en **situación de esclavitud**²¹⁰. Se ha denunciado también la existencia de tráfico de drogas y de violaciones al interior de la cantera de Jirau, así como **accidentes (algunos mortales) que no son reportados por las empresas**²¹¹. Ex-trabajadores de Jirau comentan que por precaución, siempre es conveniente tener algún conocido o familiar en la cantera que pueda denunciar un accidente. La protesta más álgida tuvo lugar en marzo de 2011, con el estallido de una revuelta durante la cual se destruyó 70% del campamento de Jirau e intervino la Policía Militar (CPT 2011, Dhesca 2011)²¹².

- **Violación de los DDHH:** Preocupan los resultados arrojados por diferentes misiones organizadas por la Plataforma Brasileña de Derechos Humanos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales en el área de Porto Velho. En 2011, la Plataforma constató: una migración hacia Porto Velho un 22% más importante de lo que se había previsto al evaluar el impacto de las represas de Jirau y Santo Antonio; un aumento de 44% de los homicidios, y de 18% de la explotación y el abuso sexual sobre menores de edad entre 2008 y 2010; así como un incremento de 208% de las violaciones en Porto Velho entre 2007 y 2010 (Dhesca 2011).



Comunidad indígena Karitiana, en el área de impacto de las represas del Río Madera, Estado de Rondonia, Brasil. Fotos: ODG, julio de 2011

- **Derechos de los Pueblos Indígenas:** Jirau y Santo Antonio impactan directamente sobre los Pueblos indígenas Karitiano y Karipuna, e indirectamente sobre un conjunto de comunidades indígenas de ambos lados de la frontera. En el **Anexo X se ilustran los territorios de los Pueblos Indígenas y la presencia de pueblos en aislamiento voluntario (“pueblos aislados”)** en las áreas afectadas por las represas de Santo Antonio y Jirau en Brasil. El Consejo Misionario Indígena (CIMI) ha resaltado el riesgo que ambas represas implican para 18 comunidades no-contactadas en la Cuenca del Río Madera del lado brasileño²¹³. Al respecto, es importante señalar que en Brasil, cuando se confirma la presencia de una comunidad de este tipo en una zona, la legislación es relativamente estricta en lo que atañe a los proyectos que pueden ser realizados. Llama la atención que **entre los planes sociales de ESBR, la empresa constructora de Jirau se encuentre apoyo financiero al área del órgano estatal para los Pueblos Indígenas, FUNAI, que se encarga precisamente de la detección de los no-contactados**²¹⁴. A su vez, la línea de transmisión eléctrica construida entre Porto Velho y Araraquara impactará sobre los territorios indígenas Juininha, Uirapuru, Taihantesu, Vale do Guaporé, Nambikwara, Piri-neus de Souza y Tubarão Latundê (Verdum 2012, Anexo 3, 18).
- **Destrucción ambiental:** El Río Madera, principal afluente del Amazonas, representa un tesoro en términos de biodiversidad. Además de la deforestación, la superficie de tres unidades de Conservación de la Biodiversidad se han reducido drásticamente por la inundación causada por las represas. Desde 2007, se registraron una serie de irregularidades en el proceso

de licencia ambiental y quedaron patentes las presiones que se ejercieron sobre el Instituto Brasileño de Medio Ambiente y Recursos Naturales Renovables (IBAMA) para su otorgación²¹⁵. Más adelante, **las empresas pudieron desplazar de 9 Km. la localización de Jirau y aumentar la de Santo Antonio sin nuevos estudios de impacto ambiental (EIA)**. Éstos, tampoco han considerado los impactos socioambientales de la línea de transmisión eléctrica sin la cual, de acuerdo con los proyectos de las propias empresas, ambas hidroeléctricas no tendrían sentido. Las represas del Madera han sentado un precedente a ese nivel. En efecto, tras esta experiencia, las empresas constructoras de Belo Monte obtuvieron una autorización de modificación sustancial del proyecto sin nuevos estudios.

- **¿Energía limpia?:** El área inundada tiene una importancia crucial en términos de la contribución al cambio climático por parte de las represas. En efecto, si bien el gobierno brasileño y las empresas constructoras persisten en defender el carácter “limpio” de la hidroelectricidad, varias investigaciones delatan que **la emisión de gases de efecto invernadero por parte de las hidroeléctricas construidas en zonas tropicales, es significativa**. Este elemento se vincula con la superficie inundada. Por ejemplo, Fearnside y Pueyo (2012) refieren que las principales emisiones de las represas son de CO₂ y de metano y que provienen no solo de los reservorios sino que también tienen lugar al salir el agua de las turbinas. Ambos investigadores detectaron graves errores de cálculo de las emisiones de las grandes represas brasileñas estimadas por las autoridades de este país²¹⁶.

Notas del capítulo 3

- 138 Un seguimiento de los planes de megainfraestructuras en América Latina y el Caribe puede ser consultado en: <http://www.bicusa.org/es/Region.100.aspx>
- 139 Véase: <http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/0/origenes/origenes.asp?CodIdioma=ESP&CodSeccion=117>. Documentos clave para entender la perspectiva a partir de la cual fue propuesta IIRSA en 2000 por los bancos, son los informes BID “*Un Nuevo Impulso a la Integración de la Infraestructura*” (disponible en: <http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/Un%20Nuevo%20Impulso%20a%20la%20Integracion%20de%20la%20Infraestructura.pdf>) y “*La contribución del Banco Interamericano de Desarrollo a la integración física de América del Sur*” (disponible en: http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/rp_brasilia2000_contribucion_bid_infraestructura.pdf), así como la publicación de la CAF “*Vías para la Integración. Acción de la CAF en la infraestructura sostenible de Sudamérica*” (http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/vias_para_la_integracion_2000.pdf).
- 140 Véase: <http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/Reuni%C3%B3n%20de%20Ministros%20Uruguay%20diciembre%20de%202000.pdf>
- 141 Véase: <http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/0/origenes/origenes.asp?CodIdioma=ESP&CodSeccion=117>.
- 142 Véase por ejemplo al respecto los trabajos de Acción Ecológica (www.accionecologica.org) y del Fobomade (www.fobomade.org.bo), Zibechi (2006, 2011, 2012), así como Molina y Vargas (2005).
- 143 Véase: <http://www.iirsa.org/proyectos/principal.aspx?idioma=ES>
- 144 Solo es una estimación dada la confusión en los datos que caracterizan a la base mencionada.
- 145 Los proyectos de los Ejes Andino del Sur, Hidrovía Paraguay-Paraná y Sur no han sido integrados en la AIC. La lista completa de los proyectos de AIC, así como el financiamiento y los países inversores y beneficiarios puede ser consultada en IIRSA (2010a, 149-156).
- 146 Estas estimaciones deben ser tomadas con precaución. Si bien las tendencias generales son correctas, provienen de la comparación entre la base de datos de IIRSA y BID/INTAL (2011, 101). No resulta fácil determinar la inversión exacta prevista por los países debido a la dificultad de deslindar los proyectos binacionales y los partenariados público-privados.
- 147 Los recursos del FIRII están destinados a financiar, hasta un monto de 1.16 millones de Euros, estudios relacionados con la viabilidad técnica, económica, financiera, institucional y jurídica de los proyectos pertenecientes a IIRSA y al Proyecto Mesoamérica (ex - Plan Puebla Panamá) (véase: <http://www.iadb.org/es/temas/integracion-regional/iirsa/el-apoyo-del-bid-a-la-preparacion-de-proyectos-y-el-firii,1464.html>).
- 148 Véase: <http://www.iadb.org/es/temas/integracion-regional/iirsa/el-bid-e-iirsa-destacados,1463.html>
- 149 Para hacerse una idea de la magnitud de BNDES, recordemos que desde 2005, el volumen de créditos otorgados por BNDES aumentó un 391%. En 2010, el total de los préstamos concedidos por el banco brasileño representó más de tres veces aquellos del Banco Mundial, sumando un total de 64'000 millones de Euros, mientras que aquellos aprobados por el BID eran de 9'438 millones de Euros (Véase: García 2011; http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/Institucional/BNDES_en_Numeros/index.html; <http://www.estadao.com.br/noticias/impresso,bndes-empresta-391-mais-em-5-anos-e-supera-em-tres-vezes-o-banco-mundial,689817,0.htm>; <http://www.iadb.org/ar/2010/docs/AR2010SPA.pdf>). Véase también Carvalho (2006).
- 150 El BID fue uno de los principales defensores del ALCA en la región (véase por ejemplo: <http://www.iadb.org/es/noticias/articulos/2001-05-01/listos-para-el-libre-comercio,9275.html>).
- 151 A día de hoy, el ALBA está integrada por ambos países, además de Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Mancomunidad de Dominica, Antigua y Barbuda, S. Vicente y Granadinas. La membresía de Honduras fue suspendida tras el golpe de Estado de 2009. Para más información, véase: <http://www.alianzabolivariana.org/> y <http://www.alba-tcp.org/>.
- 152 Así, se elaboró el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) (véase: http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Comercio_de_los_Pueblos) y <http://www.alba-tcp.org/en/contenido/agreement-alba-application>).
- 153 Los países que integran a la Unión son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, República Cooperativa de Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Entre los objetivos específicos de UNASUR se destacan: la integración energética para el aprovechamiento integral, sostenible y solidario de los recursos de la región; y el desarrollo de una infraestructura para la interconexión de la región, de acuerdo a criterios de desarrollo social y económico sustentables (UNASUR 2008).
- 154 El Consejo se ha fijado objetivos que no difieren en gran medida de las líneas trazadas por IIRSA (véase el Plan de Acción Estratégica (2012-2022) en BID-INTAL (2012)).
- 155 La primera cifra es referida por BID/INTAL (2012, 86) y la segunda por FIESP (2012, 31).
- 156 Véase al respecto el caso del mega-anillo de fibra óptica referido por Zibechi (2011).
- 157 Entre los casos citados, la COICA destacó que proyectos como la Hidrovía del Putumayo (que afecta 56 fuentes hídricas, tres páramos, plantas medicinales y fauna, en los territorios de 14 pueblos indígenas), el acceso y adecuación de Puerto Asis (Muelle La Esmeralda), o la interconexión eléctrica Yavaraté en Mitú, en la frontera entre Colombia y Brasil, no tienen en cuenta los daños que causarían a los pueblos y territorios ancestrales. Por estas razones, la organización prevé hacer escuchar su voz en la Reunión de COSIPLAN en noviembre de 2012 “ante las firmas y entidades que financian el accionar de IIRSA”, así como en las siguientes reuniones de planificación de UNASUR (<http://radiolvs.cnr.org.pe/hinterna.html?x=i2090>).
- 158 COM (2005) 636, véase: http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=es&type_doc=COMfinal&an_doc=2005&nu_doc=636
- 159 Véase: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/laif/index_en.htm
- 160 En el ejercicio 2010, el monto fue de 34.85 millones y para 2011, se aprobaron 40 millones adicionales (véase: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/laif/index_es.htm).
- 161 Véase: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/laif/projects_es.htm
- 162 Además del mandato del ALA, el BEI dispone de créditos en el marco del Mecanismo para la Sostenibilidad y la seguridad del suministro energético (ESF), el cual ha sido dotado de un importe de 4'500 millones de Euros. ESF ha sido creado por el BEI en 2007 y no está amparado por la garantía presupuestaria de la UE. Los países que pueden optar a la financiación del BEI, a condición de que exista un acuerdo marco, son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (BEI 2011). En lo que refiere al Caribe, el BEI interviene en virtud del Acuerdo de Cotonú, aportando financiamiento mediante el Fondo de Inversión establecido para los Estados de África, Caribe y el Pacífico.
- 163 El texto de 2004 se refiere a “Plan Puebla Panamá” y el de 2009 opera una actualización refiriéndose únicamente al “Plan Mesoamérica”. En el Memorandum se menciona también la participación en SIEPAC, plan que se articula con el Plan Mesoamérica.
- 164 Un análisis del papel del BEI en IIRSA hasta 2006 puede ser consultado en: FoEI (2006). En dicho informe se observa que entre 1993 y 2004, más de 90% de los préstamos del BEI para los países latinoamericanos fueron otorgados al capital europeo. Gas de France, Repsol, British Gas y Shell recibieron millones de euros para contratos en hidrocarburos (FoEI 2006, 6).
- 165 Véase: http://www.iirsa.org/proyectos/detalle_proyecto.aspx?h=650
- 166 Véase: http://www.iirsa.org/proyectos/detalle_proyecto.aspx?h=317
- 167 Existe una amplia bibliografía sobre la presencia del capital europeo en América Latina y sus interferencias negativas. Destacamos, entre otras: Llistar y Vargas (2012), Fernández y Carrillo (2010), Carrión, J. (2010), González y Gandarillas (2010), Ramiro, González y Pulido (2007), Gavalda (2003). Véanse también los casos presentados ante el Tribunal Permanente de los Pueblos en sus diferentes sesiones, desde 2006 en: www.enlazandoalternativas.org
- 168 Véase: http://www.grupoacs.com/index.php/es/c/areasdenegocio_construccion. ACS está presente en todos los países latinoamericanos, salvo en Cuba, Honduras, Haití, las Guyanas, Bolivia, Paraguay y Uruguay.
- 169 El Grupo ACS controla 19% de Iberdrola (véase: http://www.iberdrolainforme2011.com/file/pdf/A_Estructura_propiedad.pdf).
- 170 Actualmente existen importantes denuncias de violaciones de derechos humanos en el caso del Parque Eólico del Istmo de Tehuantepec (México), implementado por Iberdrola y Gamesa (véase: <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2012/09/18/declaracion-de-san-dionisio-del-mar/> y <http://www.diariodelistmo.com/vernota.php?id=27554>).
- 171 El gobierno francés controla 36% de las acciones de la empresa (véase: <http://www.gdfsuez.com/actionnaires/>).
- 172 GDF Suez es la mayor generadora privada de Brasil, la segunda de Perú, la primera de la Región Norte de Chile, (CEPAL 2011, 179).
- 173 Véase en detalle su participación en: <http://www.banktrack.org/>
- 174 Entre 2002 y 2007, el Banco Mundial reporta que el financiamiento privado de los proyectos de infraestructuras en los países del Sur alcanzó los 464'000 millones de Euros, siendo 10 veces mayor que los créditos para infraestructuras otorgados por China o la totalidad de la ayuda al desarrollo en infraestructuras desplegada en el Sur por los 33 países de la OCDE para el mismo periodo (Hildyard 2012, 6).
- 175 A modo de ilustración, en el caso de las eólicas del Istmo de Tehuantepec (México), la Nación indígena Níkojts denuncia el despojo y destrucción de recursos naturales de su territorio, mediante el megaproyecto eólico “San Dionisio” impulsado por el consorcio Mareña Renovables, formado por el fondo de infraestructura Macquarie México, Fondos nacionales para la infraestructura (FONADIN), PGGM, el Fondo de Pensión Holandés y Mitsubishi (véase: <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2012/09/18/declaracion-de-san-dionisio-del-mar/>).

- 176 Véase: <http://www.lavozlibre.com/noticias/ampliar/644551/brookfield-comprara-a-bbva-acciones-de-abertis-por-737-millones-para-la-operacion-con-ohl>. Para hacerse una idea de la importancia de este tipo de fondos, resaltamos que la cartera de “energías renovables” de esta firma está gestionada por la empresa Brookfield Energy Partners, que contabiliza una capacidad instalada de 5'000 MW, en represas en 67 ríos de Estados Unidos, Canadá y Brasil. Brookfield gestiona cuatro fondos privados en las áreas de energía y transporte en América Latina, y anunció su pretensión de invertir en la megarepresa de HydroAysén (Chile) (Hildyard 2012, Anexo 1, 32).
- 177 Véase: http://www.banktrack.org/show/dodgydeals/minas_conga_mining_project#tab_dodgydeals_finance, y <http://www.newmont.com/our-investors/stock-data/ownership-profile>. Sobre la resistencia en Cajamarca, véase: <http://www.fame2012.org/es/2012/10/conga-ante-cidh/>
- 178 Esta empresa tiene una red de gasoductos de 3'679 km con accesos a las dos cuencas gasíferas más importantes del país, que representan el 90% de sus reservas probadas (Hildyard 2012, Anexo 1, 43).
- 179 La Cuenca Amazónica se extiende sobre más de 6 millones de km² en Brasil, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia, Venezuela, Guyana, Surinam y la Guyana francesa, representando casi 60% de las selvas a nivel mundial. Cerca de 30 millones de personas habitan la región, incluyendo miles de Pueblos Indígenas y comunidades ribereñas cuya supervivencia depende directamente del Río Amazonas y de sus múltiples afluentes (véase: <http://dams-info.org/pt/about/us/> y <http://amazonwatch.org/>).
- 180 Las expresiones de la violencia son distintas pero recurrentes, y toman la forma de: uso y abuso de las fuerzas de represión del Estado; estrangulamiento económico de organizaciones que se oponen a la lógica dominante; campañas masivas de descalificación de líderes y movimientos sociales; asesinato y persecución política, y otros. La violencia tiende a recrudecer con el aumento de la presión por los recursos estratégicos (madera, tierra fértil, agua, minerales, etc.) (Carvalho 2011).
- 181 Véase: Forero y Ortiz (2012)
- 182 Véase: <http://www.pac.gov.br/>
- 183 Véase también: Ministério de Minas e Energia do Brasil (2011).
- 184 La Agencia Nacional de Energía Eléctrica de Brasil (ANEEL) estima que la Amazonía tiene un potencial de generación hidroeléctrica de 106'000 MW, superando a la capacidad instalada en todo el país (2008, 57). Un mapa de las represas en construcción y planificadas en toda la cuenca amazónica puede ser consultado en: <http://dams-info.org>
- 185 Véase: <http://amazonwatch.org/work/belo-monte-dam>, <http://www.xinguvivo.org.br/>
- 186 Comprende a los departamentos de Tacna, Moquegua, Arequipa, Apurímac, Cusco, Madre de Dios y Puno, en Perú, los departamentos de Pando, Beni y La Paz, en Bolivia y los estados de Acre y Rondonia en Brasil, cubriendo una superficie de 1'146'871 km² (IIRSA 2010b, 231).
- 187 Es importante observar que en la Agenda Consensuada de IIRSA (2005-2010), los proyectos del Eje identificados como prioritarios (Pavimentación Iñapari-Puerto Maldonado-Inambari, Inambari-Juliacá/Inambari-Cusco, en Perú y el Puente sobre el Río Acre, en Brasil) no pertenecen a este Grupo. Por otra parte, en la Cartera de Proyectos de COSIPLAN, se prioriza la conexión Porto Velho- Costa Peruana (Puente sobre el Río Madera en Abuna, Brasil). Este último proyecto tiene por intención “optimizar las relaciones comerciales entre Perú y Brasil y potenciar la articulación de la sierra sur de Perú con la Amazonía de Brasil”. Se encuentra también presente en el Programa de Aceleración del Crecimiento del Gobierno Federal de Brasil (PAC-2) y en el Plan Plurianual 2008-2011 (UNASUR 2011, 65). No obstante, el Grupo donde se integra el “Complejo del Río Madera” ha seguido avanzando, principalmente en lo que atañe a la construcción de las represas de Santo Antonio y de Jirau, así como de la línea de interconexión eléctrica que las vincula con el polo industrial de Araraquara (Sao Paulo).
- 188 La navegabilidad se obtendría mediante una hidrovía asegurada por medio de esclusas en cada hidroeléctrica (BIC 2010).
- 189 En 2008, el gobierno boliviano, mediante la Empresa Nacional de Electricidad (Ende), encargó en 2008 a la empresa canadiense TecSult, la realización de un estudio de factibilidad y diseño final del proyecto hidroeléctrico Cachuela Esperanza, sobre el Río Beni, el cual desemboca en el Madera. La represa tendría una capacidad instalada de 990 MW y un costo de 1'906 millones de Euros (ENDE 2011).
- 190 BNDES-Noticias, 18 de diciembre de 2008.
- 191 Véase: <http://www.observabarragem.ippur.ufrrj.br/noticias/319/ampliacao-de-usina-traz-de-volta-disputa-no-madeira>
- 192 Véase: <http://www.santoantonioenergia.com.br>
- 193 En 2011, Banif vendió sus acciones a Maple Leaf (véase: <http://exame.abril.com.br/meio-ambiente-e-energia/noticias/banif-vende-participacao-em-usina-para-maple-leaf>).
- 194 15'000 millones de Reales brasileños
- 195 Véase: <http://www.energiasustentaveldobrasil.com.br/socios-acionistas.asp>
- 196 Véase también: http://www.banktrack.org/show/dodgydeals/rio_madeira_dam_project#tab_dodgydeals_finance. En septiembre de 2012, BNDES aprobó un aumento en el financiamiento de Jirau (http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2012/energia/20120928_jirau.html).
- 197 Véase: <http://www.brasil.gov.br/energia-es/obras-y-proyectos/interconexion-madeira-porto-velho-araraquara>
- 198 Véase: <http://www.aveva.com/EN/news-8010/transmission-and-distribution-aveva-awarded-us-400-million-contract-in-brazil-for-world-s-longest-hvdc-transmission-link.html?xtmc=Areva%20Transmiss%C3%A3o%20e%20Distribui%C3%A7%C3%A3o%20de%20Energia&xtcr=1>
- 199 Véase: <http://www.abb.com/industries/ap/db0003db004333/137155e51dd72f1ec125774b004608ca.aspx>
- 200 En el caso de Cachuela Esperanza, cabe recordar que la demanda máxima del Sistema Interconectado Nacional (SIN) es de 1'000 MW a nivel de toda Bolivia, y el consumo de las tres ciudades del Norte-Amazónico (Guayaramerín, Riberalta y Cobija), no supera los 20 MW. Por tanto, de acuerdo con la propuesta de TecSult, el proyecto de Cachuela, con sus 990 MW sería rentable a condición de que más del 95% de la energía generada sea exportada por Brasil (ENDE, 2011).
- 201 Véase por ejemplo: Switkes y Bonilha (2008); Maeso, Reyero y Vargas (2010); CIPCA (2011b).
- 202 Véase: <http://www.mabnacional.org.br/>
- 203 Véase: http://www.santoantonioenergia.com.br/site/portal_mesa/pt/usina_santo_antonio/duvidas_frequentes/duvidas_frequentes.aspx?utm_source=home_portal_SA_PT&utm_medium=Menu&utm_content=Link&utm_campaign=Usina_PerguntasFrequentes y <http://www.energiasustentaveldobrasil.com.br/caracteristicas.asp>
- 204 En lo que atañe a Cachuela Esperanza, TecSult estima que el área de inundación de la represa sería de 1'016 km². Sin embargo, de acuerdo con CIPCA (2011a), si se añaden las áreas de afectación media y de afectación por proximidad, esta se extiende a 2'211 km², es decir, 221'100 hectáreas. Esto afectaría a 100'000 personas en 50 comunidades. Por otra parte, si se toman en cuenta los efectos del “El Niño”, que ha azotado a la Amazonía boliviana en los últimos años, el área total de impacto de Cachuela Esperanza sería de 18 millones de hectáreas, afectando a 420'000 personas distribuidas en 559 comunidades (CIPCA 2011b, 102). Hoy, las y los habitantes de las riberas del Madera y del Mamoré, cerca de Guayaramerín y de Guajará-Mirim, se interrogan sobre la extensión de la inundación en el caso en que se implemente la represa binacional.
- 205 Véase: <http://www.ellibrepensador.com/2012/05/22/afectados-por-las-represas-de-brasil-en-zaragoza/>
- 206 Entrevista de un representante del MAB en Rondonia, Porto Velho, 21 de julio de 2011.
- 207 Peor aún, existen comunidades como Teotonio, que no tenían títulos de tierras y que se dedicaban únicamente a la pesca, al turismo vinculado al río y al extractivismo. Fueron han sido desplazadas hacia zonas alejadas del río pero no se les otorgó tierras para cultivar. Hoy, solo disponen de menos de una hectárea por familia, incluyendo la casa (Entrevista de un representante del MAB en Rondonia, Porto Velho, 21 de julio de 2011).
- 208 Véase: <http://amazonia.org.br/2012/01/falha-em-turbinas-de-santo-ant%C3%B4nio-atrasa-gera%C3%A7%C3%A3o/>, <http://amazonia.org.br/2012/02/testes-em-turbinas-santo-ant%C3%B4nio-s%C3%A3o-adiados/> y <http://ipsnoticias.net/nota.asp?idnews=100200>
- 209 Véase también: http://www.correiopopular.net/LKN/headline.php?n_id=16889&titulo=Justi%C3%A7a%20mant%C3%A9m%20decis%C3%A3o%20que%20obriga%20empresa%20a%20realojar%20ribeirinhos
- 210 Véase: http://www.dhescbrasil.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=338:aliciamento-associado-a-obrano-rio-madeira-ilude-migrantes&catid=146:noticias
- 211 Entrevista con ex - trabajadore/as de Jirau y con la Pastoral de Migrantes, 21 y 22 de julio de 2011, Porto Velho.
- 212 La violación de derechos laborales en el caso del Madera no es un caso aislado. Prueba de ello, en el momento de esta revuelta, en todo el país, 80'000 trabajadores de las megainfraestructuras de la PAC estaban de huelga (Dhesca 2012, 18).
- 213 La lista de los Pueblos se encuentra en el Anexo IV de Dhesca (2011).
- 214 Véase el comunicado de prensa de la empresa del 25 de septiembre de 2012 en: <http://www.energiasustentaveldobrasil.com.br/arquivos/INDIOS%20CAPACITACAO.pdf> y <http://www.portalrondonia.com/site/esbr.doa.equipamentos.a.funai.para.protecao.de.indios.isolados.27041.htm>. En diciembre de 2011, la FUNAI publicó en el blog oficial de la Coordinación Regional del Madera (<http://crmadeira.blogspot.com.es/>) la noticia de que **habían confirmado la presencia de una comunidad aislada en el área del Río Purús, en la cuenca del Madera**. La noticia circuló también mediante el twitter de la Coordinación (<https://twitter.com/coremadeira/status/144852133496369152>), y fue publicada por otras páginas (http://www.cedefes.org.br/index.php?p=indigenas_detalle&id_afro=7586), **pero fue retirada sin mayores explicaciones y muy rápidamente de la página de la FUNAI** (véase: <http://www.projeto.br.com.br/blog/luisnassif/funai-encontra-povos-isolados-proximos-ao-rio-madeira>).
- 215 Véase: Switkes y Bonilha (2008), Maeso, Reyero y Vargas (2010), Dhesca (2011)
- 216 Además, nos recuerdan que en el caso de las represas tropicales, las emisiones durante los primeros años son netamente superiores a aquellas de la generación basada en combustibles fósiles, y que pueden pasar décadas antes de que estas emisiones se establezcan en un nivel inferior a aquel de los combustibles fósiles (Fearnside y Pueyo 2012, 384).

Conclusiones

“Estamos ante un verdadero conflicto frontal entre las grandes corporaciones y los Estados. Éstos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales -políticas, económicas y militares- por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún Parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo. En una palabra, es toda la estructura política del mundo la que está siendo socavada.

Pero las grandes empresas transnacionales no sólo atentan contra los intereses genuinos de los países en desarrollo, sino que su acción avasalladora e incontrolada se da también en los países industrializados donde se asientan. Ello ha sido denunciado en los últimos tiempos en Europa y Estados Unidos, lo que ha originado una investigación en el propio Senado norteamericano. Ante este peligro, los pueblos desarrollados no están más seguros que los subdesarrollados. Es un fenómeno que ya ha provocado la creciente movilización de los trabajadores organizados, incluyendo a las grandes entidades sindicales que existen en el mundo. Una vez más, la actuación solidaria internacional de los trabajadores, deberá enfrentarse a un adversario común: el imperialismo”.

Discurso del Presidente chileno Salvador Allende ante las Naciones Unidas, 4 de diciembre de 1972 (<http://www.abacq.net/imaginaria/cronolo4.htm>)

Cuarenta años han pasado desde que Allende pronunciara estas palabras. Su mensaje parece vigente hoy más que nunca. A lo largo de este informe hemos intentando evidenciar una parte de la arquitectura de la impunidad que ampara al capital europeo en particular, si bien la reflexión podría extrapolarse al conjunto de las transnacionales a nivel global, incluyendo a aquellas de los países emergentes.

Tal como lo señalan Berrón y Brennan (2012, 2), requerimos fortalecer una **“respuesta social, de contrapoder, que identifique diferentes niveles y que pueda ponerlos en coordinación para actuar de manera cooperativa”**. En este informe hemos pretendido aunar en ese sentido, vinculando el área de la economía real-real, aquel de las megainfraestructuras y la financiarización, con el análisis del actuar transnacional y de los acuerdos comerciales. Por ello se ha insistido en la necesidad de permanecer vigilantes ante el avance de las bases físicas que permiten la concreción de lo acordado en los TLCs y AdAs, tal como se observó en el caso de IIRSA.

Además, es importante señalar que en el ámbito de la creciente financiarización de la economía a nivel global, el ejemplo de las actividades de Glencore no es sino la punta del iceberg que se debe combatir desde los sectores de la sociedad civil que tradicionalmente han denunciado a las transnacionales. En efecto, hasta ahora, se ha trabajado mayormente sobre los impactos sociales, ambientales, laborales generados por estas empresas en la economía real y por la banca. No obstante, las empresas comienzan a estar activas directamente en todas las esferas de la economía, incluyendo aquella que les permite la especulación financiera (Teitelbaum 2012, 8). Ahí, se desenvuelven en un mundo donde ni siquiera necesitan de TLCs, EPAs o AdAs, en el marco de un sistema financiero fuera de control. Por ello, se requiere no solo entender cómo se están desarrollando, sino también buscar nuevas herramientas. Tal y como lo plantea Hildyard (2011), un **“buen funcionamiento del mercado” es en realidad el funcionamiento de un sistema puesto al servicio del interés privado**, que legaliza y legitima que uno pueda acumular riqueza a expensas de otras personas. El mercado no es el lugar ni el medio para recuperar fondos que sirvan al interés público. Los derivados financieros constituyen mecanismos que no hacen sino profundizar el carácter nefasto y antidemocrático del mercado. Por tanto, no se trata de hacer este sistema “un poco más justo”, sino de desmantelarlo.

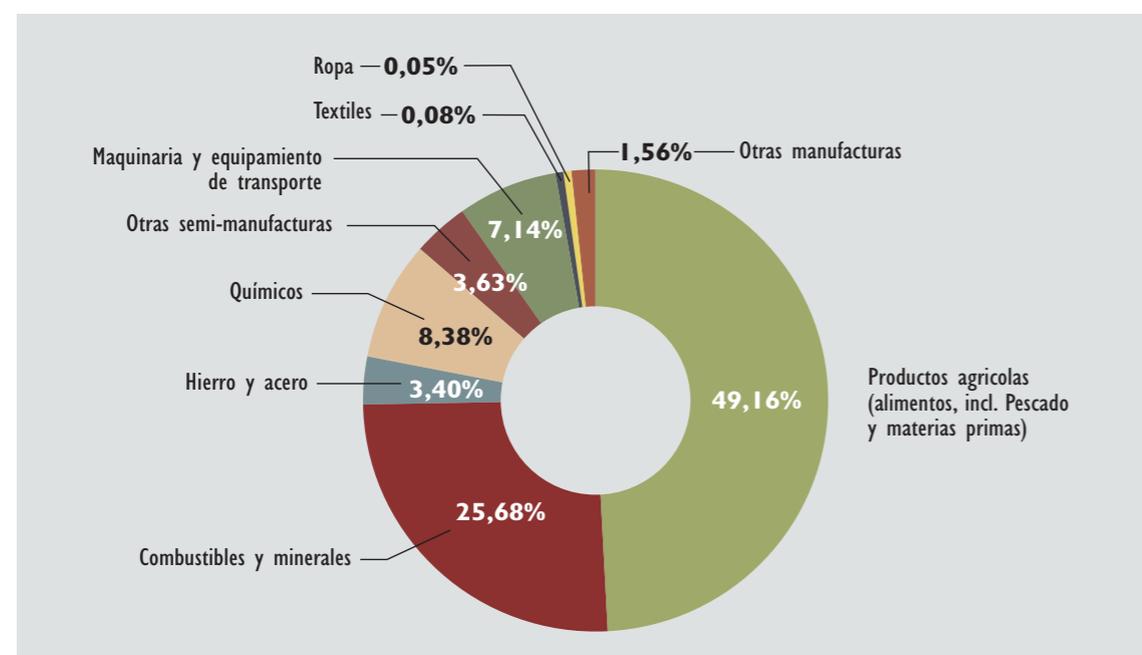
Con la actual crisis multidimensional, tal como lo anunciaba Allende, las uñas del poder corporativo también se están clavando en la piel de los Pueblos de los países más enriquecidos. Además del control de sus patrones de consumo y la destrucción de su patrimonio cultural y natural desde hace décadas, ha impulsado el actual ataque a los servicios públicos y a los derechos sociales y laborales de estos Pueblos. En estos países, por fortuna, se están dando cada vez más movilizaciones. Ejemplos de la lucha en defensa de los derechos y contra los recortes se evidencian ya en toda Europa. En este contexto, debemos multiplicar las alianzas, coordinar resistencias y campañas locales. Por ejemplo, el éxito de toda resistencia puntual cobra mayor fuerza si se coordina a nivel global, **“deteniendo la acción de la ETN en otros lugares donde intentará repetir su estrategia”** (Berrón y Brennan 2012, 2).

Desde iniciativas como la campaña internacional ***iDesmantelamos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad!***, las redes de lucha contra la liberalización del comercio, pero también aquellas que hacen un seguimiento importante del ámbito financiero y la economía “verde”, debemos entrelazar todas nuestras fuerzas y procesos organizativos frente a los “súper derechos” y a los “súper poderes” de las grandes corporaciones. En este sentido, será clave actuar para la creación de un ***Tratado Internacional de los Pueblos***, con el objetivo de proponer alternativas económicas y políticas, y definir mecanismos jurídicos vinculantes para poder exigir a las corporaciones que rindan cuentas de sus actividades y sean condenadas por sus crímenes sociales y ecológicos. No tenemos otra opción, ni tampoco mucho tiempo.

Anexos

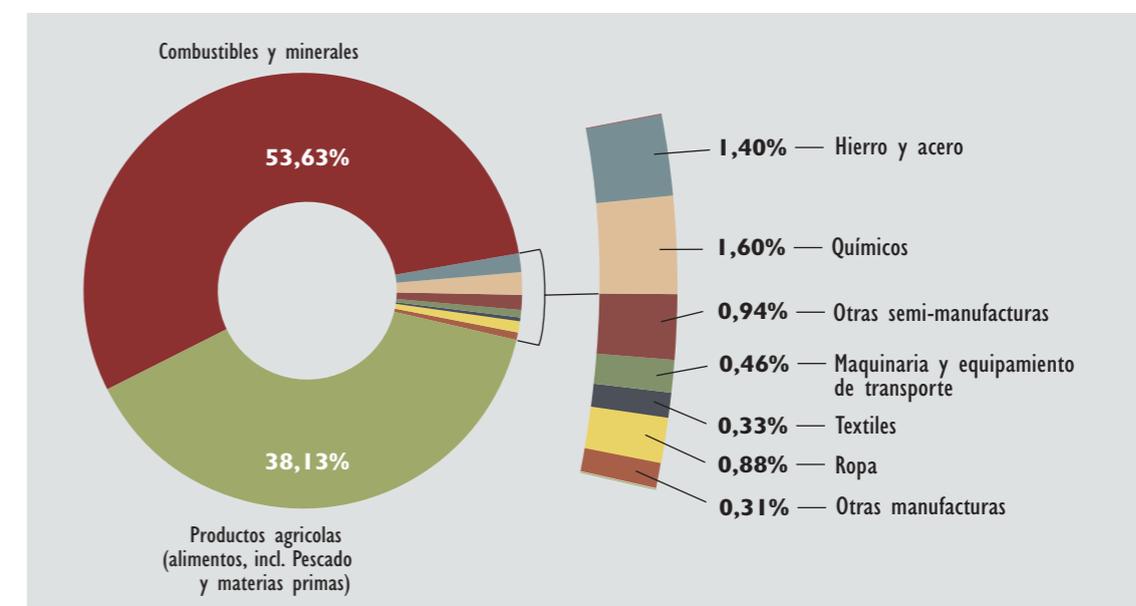
Anexo I. Exportaciones sudamericanas y africanas hacia la UE

Gráfico 5. Distribución de las exportaciones desde el MERCOSUR* hacia la UE-27 (2011)



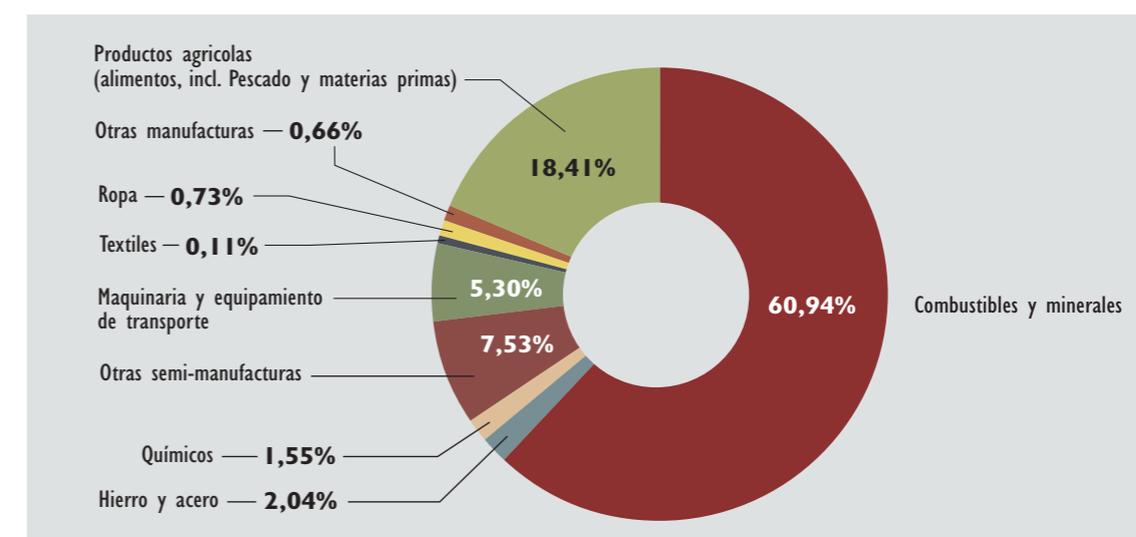
* Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
Elaboración ODG a partir de Eurostat y DG Trade, cálculos a partir del valor en millones de euros

Gráfico 6. Distribución de las exportaciones de la Comunidad Andina* hacia la UE-27 (2011)



* Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú
Elaboración ODG a partir de Eurostat y DG Trade, cálculos a partir del valor en millones de euros

Gráfico 7. Distribución de las exportaciones de los países africanos ACP* hacia la UE-27 (2011)



* Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Cabo Verde, República Centro-Africana, Chad, Comores, Congo, República Democrática de Congo, Costa de Marfil, Djibuti, Guinea Ecuatorial, Eritrea, Etiopía, Gabon, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauricio, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Rwanda, Sao Tome y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, África del Sur, Sudan, Swazilandia, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe.
Elaboración ODG a partir de Eurostat y DG Trade, cálculos a partir del valor en millones de euros.

Anexo II. Dependencia mineral de la UE frente a América Latina y África

Tabla 4. Importación europea de los minerales estratégicos que provienen de América Latina y África

Materia prima estratégica *	Principales productores (2008 y 2009)	Principales fuentes de importación desde la UE (2007 y 2006)	Tasa de dependencia de las importaciones
Antimonio	China 91% Bolivia 2% Rusia 2% África del Sur 2%	Bolivia 77%	100,00%
Berillium	Estados Unidos 85% China 14% Mozambique 1%	Estados Unidos, Canadá, China y Brasil	100,00%
Cobalto	República Democrática del Congo (RDC) 41% Canadá 11% Zambia 9%	RDC 71%	100,00%
Fluorita	China 59% México 18% Mongolia 6%	China 27% África del Sur 25% México 24%	69,00%
Grafito	China 72% India 13% Brasil 7%	China 75% Brasil 8% Madagascar 3%	95,00%
Niobio	Brasil 92% Canadá 7%	Brasil 84% Canadá 16%	
Metales del grupo del platino	África del Sur 79% Rusia 11% Zimbabwe 3%	África del Sur 60% Rusia 32% Noruega 4%	100,00%
Tierras raras	China 97% India 2% Brasil 1%	China 90% Rusia 9% Kazakhstan 1%	100,00%
Tantalio	Australia 48% Brasil 16% Ruanda 9% RDC 9%	China 46% Japón 40% Kazakhstan 14%	100,00%
Tungsteno	China 78% Rusia 5% Canadá 4%	Rusia 76% Bolivia 7% Ruanda 13%	73,00%

* Los minerales de la Tabla han sido escogidos en la lista de los 14 minerales particularmente estratégicos para la UE, y son aquellos que son producidos por países latinoamericanos o africanos.

Elaboración ODG a partir de CE (2011, 25)

Anexo III. El negocio europeo de las commodities

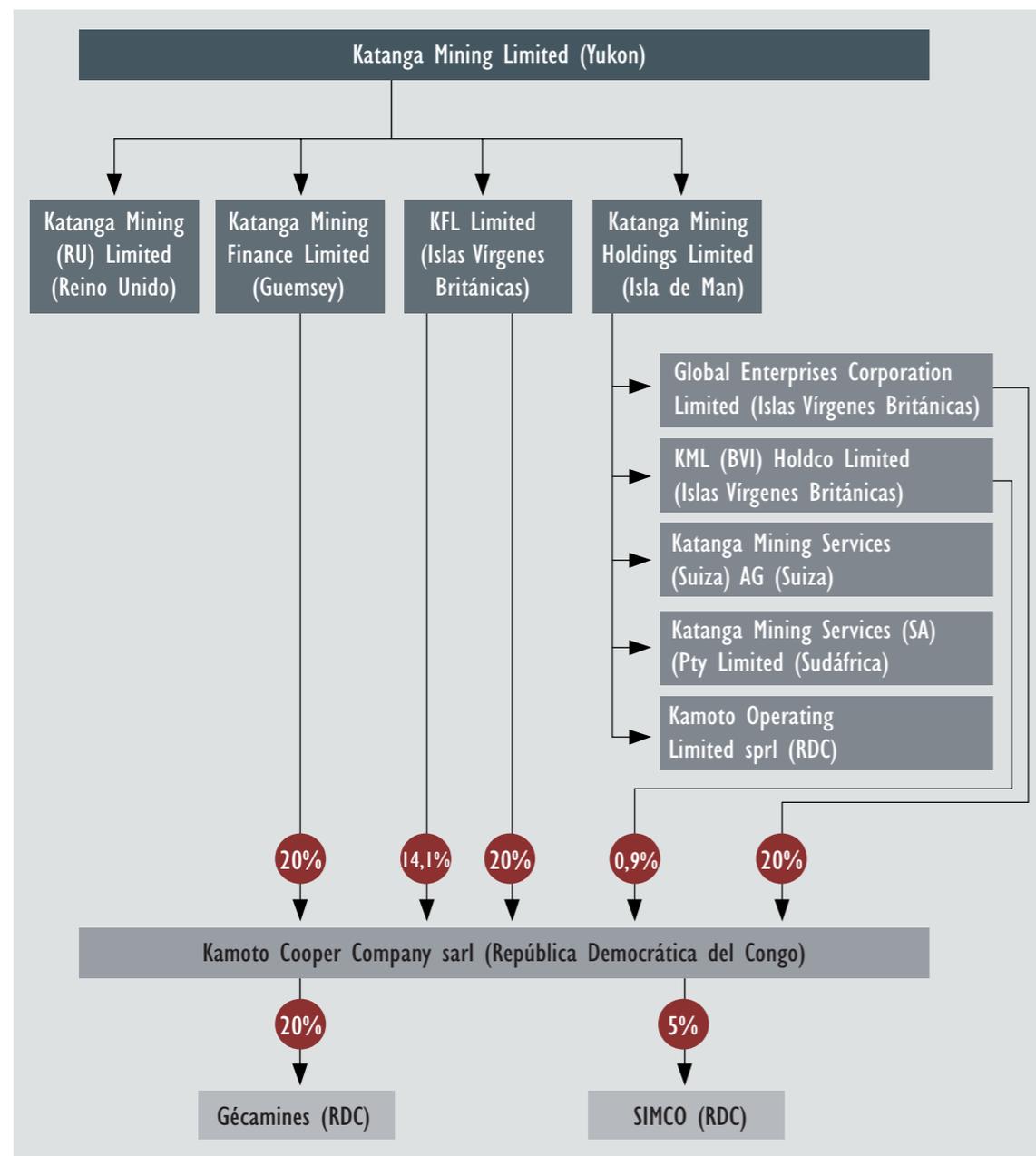
Tabla 5. Principales empresas europeas en el sector de las materias primas

País sede	Nombre de la empresa	Sector y detalles
Suiza	Glencore International	Metales y minerales, energía y productos agrícolas.
	Xstrata	Minería
	Mercuria	Petróleo y carbón.
Francia	Louis Dreyfus	Comercio y procesamiento de commodities agrícolas (algodón, arroz, granos) y energéticas.
	Total	Presente en toda la cadena productiva del petróleo y el gas, incluyendo petroquímicos y fertilizantes; carbón; energía solar.
Países Bajos	Royal Dutch Shell Plc	Petróleo, gas y derivados, eólicas, químicos.
Países Bajos y Alemania	Argos (antes North Sea Group)	Petróleo y derivados, minerales, agrocombustibles
Países Bajos y Suiza (Ginebra)	Trafigura	Petróleo crudo y derivados, metales no-ferrosos, concentrados y refinados, transporte marítimo y almacenamiento.
	Gunvor International B.V	Controla un tercio de las exportaciones de crudo ruso. Especialización en el comercio, transporte y almacenamiento de petróleo y productos derivados, así como de gas y carbón; emisiones de carbono.
	Vitol Group	Petróleo y derivados, carbón, gas natural, azúcar, agrocombustibles y emisiones de carbono.
Alemania y Países Bajos	Mabanaft GmbH & Co. KG	Petróleo y derivados
Reino Unido	Arcadia	Petróleo
	BP Plc.	Petróleo, gas y productos derivados, agrocombustibles (primera y segunda generación).
	Rio Tinto Plc	Aluminio, cobre, diamantes, minerales, carbón, uranio, molybdenum, oro, dióxido de titanio, sal, hierro.
	Anglo American	Metales del grupo del platino, diamantes, cobre, hierro, carbón, níquel, carbón.
	Vedanta Resources	Producción de Aluminio (minas de bauxita), cobre, zinc, hierro.
	Antofagasta	Cobre, transporte de carga terrestre y por vía férrea, distribución de agua.
Italia	ENI	Petróleo, gas y productos derivados
Estado español	Repsol	Petróleo, gas y productos derivados

Elaboración ODG a partir de: <http://www.forbes.com>, <http://www.globalfundexchange.com/faqs/31-general/315-who-are-the-biggest-commodity-players-in-the-world->; <http://www.telegraph.co.uk/finance/commodities/8451455/Top-ten-global-oil-and-commodities-traders.html>; <http://www.businessinsider.com/presenting-the-worlds-16-largest-commodity-traders-2011-10#1-vitol-geneva-switzerland-and-rotterdam-the-netherlands-16>

Anexo IV. Diagrama de las relaciones inter-empresariales entre Katanga y sus filiales

(con la jurisdicción de incorporación entre paréntesis)*.



* Las filiales son de entera propiedad a menos que se indique lo contrario.

Fuente: KATANGA MINING LIMITED. Annual Information Form for the year ended december 31, 2011

Anexo V. Glencore y el Crédit Suisse: un matrimonio perfecto

“Las materias primas registraron en 2008 su mejor semestre desde 1973, con precios récord, ante todo en lo que atañe al petróleo, el carbón, el cobre y el aluminio. A pesar de que la economía mundial esté frenando su crecimiento, el mercado de las materias primas continúa de crecer, a una tasa anual superior al 15%. Se estima que el mercado mundial de las materias primas representa más de 23'000 millones de dólares anuales de ingresos, de los cuales el 40% (es decir 10'000 millones de dólares) son generados por las instituciones financieras. Las operaciones por cuenta propia constituyen cerca de la mitad de los ingresos de las instituciones financieras, mientras que la otra mitad proviene de los productos estructurados y del comercio (...). “Gracias a su partnership con Glencore, el Crédit Suisse dispone hoy de una auténtica plataforma de materias primas”, explica Adam Knight, co-responsable de Global Commodities en el Crédit Suisse.

A la vanguardia de la innovación

Desde su primera transacción en el ámbito de la energía en junio de 2005, el Commodities Group figura entre los líderes en el desarrollo de nuevos mercados. En septiembre de 2007, el Banco creó un mercado de cobalto, seguido en mayo de 2008 de un mercado fuera de la Bolsa, de hierro, uno de los principales mercados mundiales sobre una materia prima física. “Las materias primas constituyen una clase de activos en pleno crecimiento. Asistimos a un aumento de la complejidad de las transacciones que pueden ser realizadas, y del número de materias primas que pueden ser negociadas”, precisa Adam Knight. Para negociar con hierro o cobalto, hace unos meses, se debía concluir una transacción física con un productor. “Hoy, negociamos canjes (“swaps”) con estos dos metales, lo que comprueba la madurez y el desarrollo crecientes del sector”, comenta. El servicio proporcionado por el Commodities Group propone una vasta gama de materias primas subyacentes, incluyendo el petróleo, y los productos refinados, el carbón, los metales, las materias primas agrícolas (trigo, soja, leche, azúcar), así como el gas, la electricidad y las emisiones provenientes de América del Norte. La gama de productos de inversión basados en estas materias primas cubre los índices, los metales preciosos físicos, pero también las notas estructuradas, los “warrants”, los fondos y certificados”.

Partenariado con Glencore

Entre los elementos clave de la oferta del Crédit Suisse, figura su alianza con Glencore International, uno de los principales proveedores de recursos naturales del mundo. Concluido en 2005, el partenariado concernía al inicio el petróleo y los productos petroleros, y posteriormente se extendió hacia los metales de base y los metales preciosos, así como hacia los productos agrícolas. Se conjugó la posición de líder de Glencore en el negocio de las materias primas con la experiencia del Crédit Suisse en el ámbito de los derivados, los mercados emergentes, los productos estructurados y la gestión de riesgos (...).”

Fuente : Crédit Suisse, 24 de octubre de 2008 (<https://infocus.credit-suisse.com/app/article/index.cfm?fuseaction=OpenArticle&aoid=246125&coid=91&lang=FR>)

Anexo VI. Detalles financieros sobre los megaproyectos de IIRSA

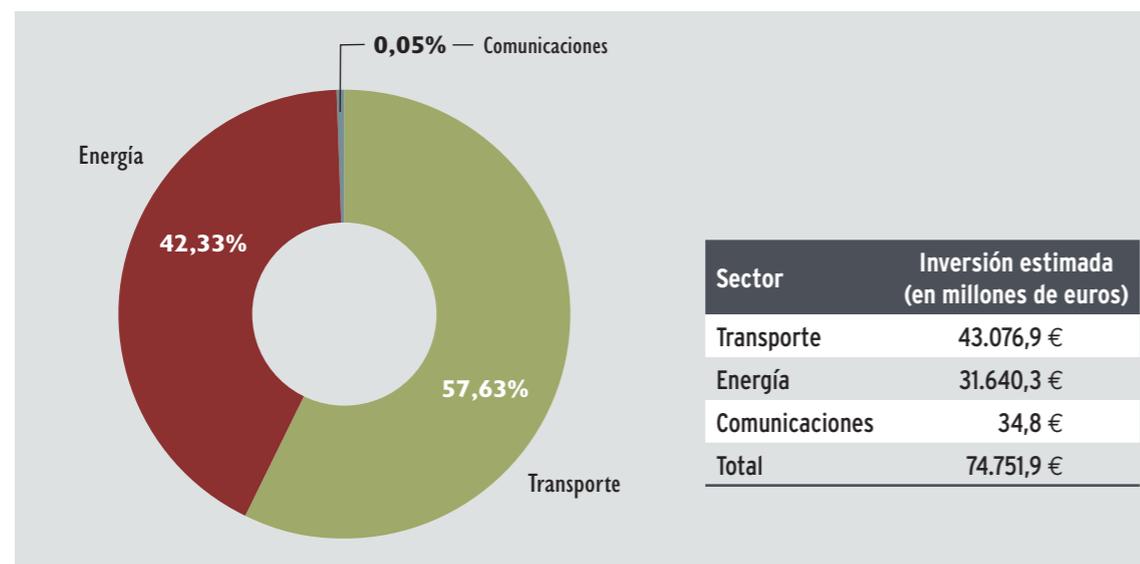
Tabla 6. Cartera de Proyectos de IIRSA 2010, por Eje

Eje	Número de Proyectos	Inversión estimada (en millones de euros)
Eje del Amazonas	58	4'200.28 €
Eje Andino	64	5'815.64 €
Eje de Capricornio	72	7'327.02 €
Eje del Escudo Guayanés	25	1'318.12 €
Eje de la Hidrovía Paraguay-Paraná	95	5'193.01 €
Eje Interoceánico Central	55	4'296.87 €
Eje MERCOSUR-Chile	107	27'869.81 €
Eje Perú-Brasil-Bolivia	23	16'644.57 €
Eje del Sur	27	2'109.90 €

Fuente: BID/INTAL (2011, 96).

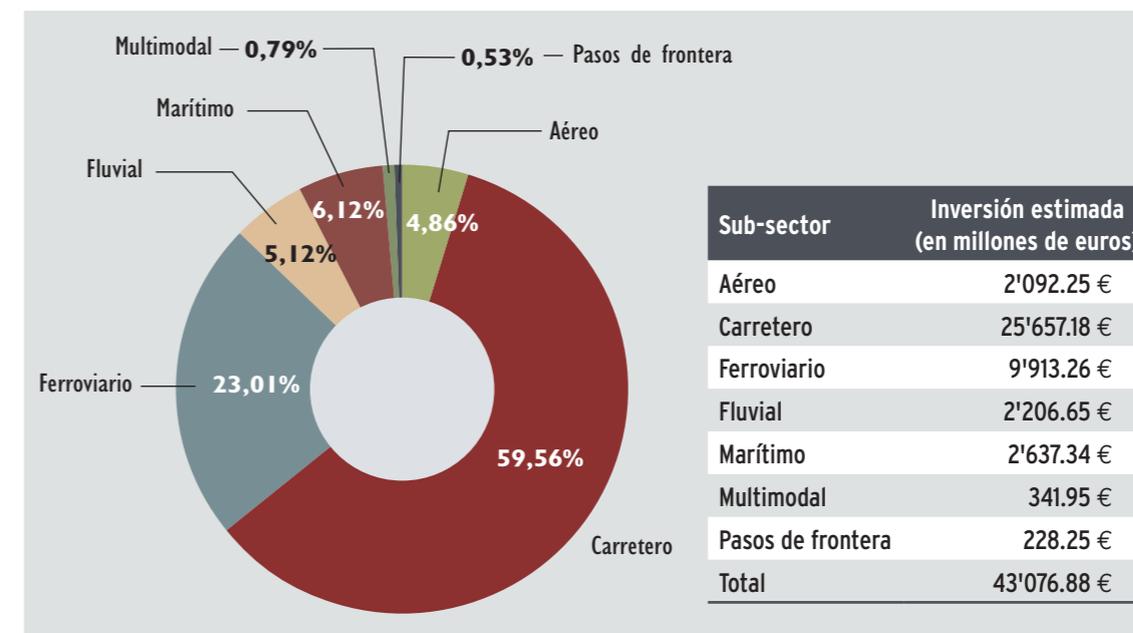
En los siguientes gráficos se aprecia la composición sectorial de la Cartera de Proyectos de IIRSA, la cual nos proporciona una idea del tipo de proyectos que fueron priorizados hasta 2010.

Gráfico 8. Composición de la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010 por sectores



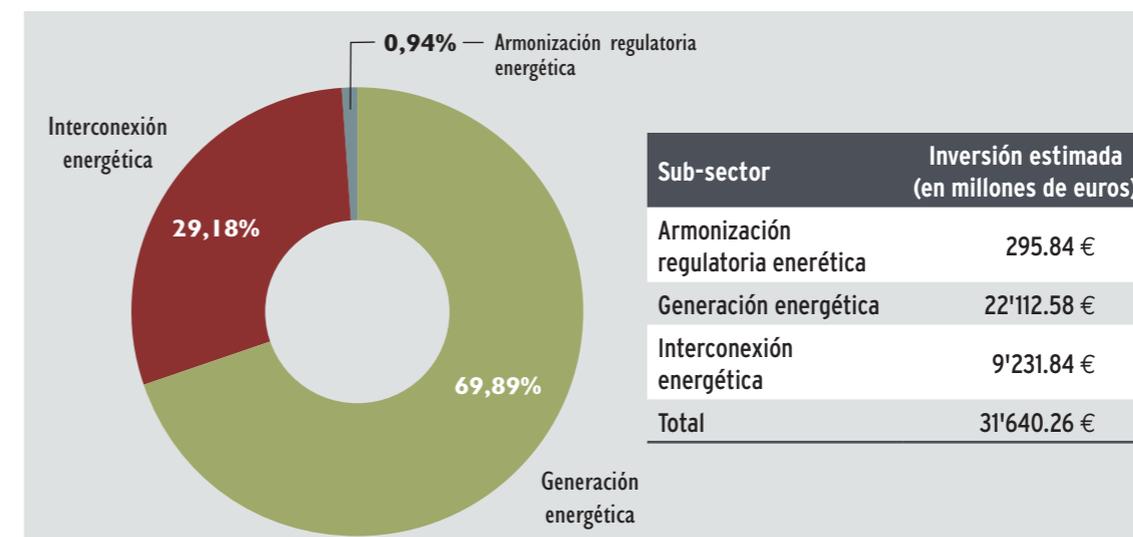
Elaboración ODG a partir de BID/INTAL (2011, 97)

Gráfico 9. Financiamiento del transporte en la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010 (Financiamiento por subsector*)



* Porcentaje sobre el total del sector del transporte de IIRSA
Elaboración ODG a partir de BID/INTAL (2011, 97)

Gráfico 10. Financiamiento de la energía en la Cartera de Proyectos de IIRSA 2010 (Financiamiento por subsector*)



* Porcentaje sobre el total del sector del transporte de IIRSA
Elaboración ODG a partir de BID/INTAL (2011, 97)

Anexo VII. Proyectos prioritarios de COSIPLAN

Tabla 7. Inversión prevista en los proyectos prioritarios de COSIPLAN

Eje	Países	Número de proyectos estructurantes	Número de proyectos individuales	Inversión prevista
Amazonas	Brasil, Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela	3	25	2'709.80 €
Andino	Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú	5	11	2'864.20 €
Capricornio	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay	5	18	2'706.92 €
Escudo Guyanés	Guyana, Surinam, Venezuela, Brasil	3	4	817.36 €
Hidrografía Paraguay-Paraná	Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay	4	15	1'175.18 €
Interoceánico central	Bolivia, Brasil, Paraguay	4	7	4'170.99 €
MERCOSUR-Chile	Argentina, Bolivia, Brasil, Uruguay, Chile	6	7	1'725.27 €
Perú-Brasil-Bolivia	Perú, Brasil, Bolivia	1	1	92.56 €
TOTAL		31	88	16'262.28 €

Fuente: FIESP (2012, 31)

Anexo VIII. Créditos del BEI a proyectos de infraestructuras en América del Sur (2005 - 2012)

Año	A qué entidad/ empresa se otorga el crédito	Monto (millones de euros)	Objetivo del crédito /Proyecto financiado	País donde es implementado el proyecto
2005	Corporación Andina de Fomento (CAF) ²¹⁷	40	Fondos destinados a proyectos que incluyan inversiones de empresas europeas (directa o indirectamente), o dando lugar a una transferencia de tecnología o de know-how europeos. Prioridad a proyectos realizados por el sector privado y al financiamiento de infraestructuras que favorezcan la integración regional (objetivo prioritario de la UE en la región sudamericana).	---
2006	Otecel S.A.	40	Despliegue en las telecomunicaciones de la red GSM en Ecuador. El crédito tiene una duración de 12 años y está garantizado por los riesgos políticos por el presupuesto de la UE.	Ecuador
2006	Telefónica Móviles S.A. [Grupo Telefónica, Estado español]	40	Despliegue en las telecomunicaciones de la red GSM en Perú, destinado a extender la cobertura a regiones del país, y de aumentar la capacidad en las grandes ciudades.	Perú
2006	Telefónica Móviles Colombia S.A [Grupo Telefónica, Estado español]	100	Despliegue en las telecomunicaciones de la red GSM en la telefonía móvil de Colombia. El crédito tiene una duración de 12 años y está garantizado por los riesgos políticos por el presupuesto de la UE.	Colombia
2007	Telefónica del Perú S.A. [propiedad de Telefónica Internacional S.A., filial de Telefónica S.A., Estado español]	60	Extensión de las diferentes plataformas de servicios (incluyendo conexión con fibras ópticas y hertzianas), red de acceso, numerización de las líneas (ADSL), conmutadores telefónicos y sistemas que utilizan los protocolos de Internet (redes privadas virtuales y conexiones satelitales).	Perú
2007	Terminal Cuenca de la Plata S.A. y Nelsury SA [filiales de Katoen Natie group, Bélgica]	27,9	Expansión de la terminal portuaria privada de Montevideo, Uruguay.	Uruguay

Año	A qué entidad/ empresa se otorga el crédito	Monto (millones de euros)	Objetivo del crédito /Proyecto financiado	País donde es implementado el proyecto
2008	Tim Celular [Telecom Italia Group]	200	Fondo destinado a la extensión de las redes brasileñas de comunicaciones por móviles numéricos (segunda y tercera generación). Primer proyecto sobre la tecnología de banda ancha UMTS financiado por el BEI fuera de Europa.	Brasil
2008	Telefónica Celular del Paraguay SA (Telecel) [filial de Millicom International Cellular, Luxemburgo]	68,5	Extensión de la red de telefonía móvil GSM.	Paraguay
2009	Telefónica Móviles Colombia S.A [Filial deL Grupo Telefónica, Estado español]	100	Aumento de capacidad y extensión geográfica de la red de telecomunicaciones móviles dotadas de la tecnología EDGE e implantación del sistema UMTS en Colombia.	Colombia
2009	VW Argentina S.A [filial de Volkswagen Group, Alemania]	170	Inversiones realizadas en la fábrica de VW de Pacheco, Argentina, donde se produce un vehículo comercial ligero concebido para el transporte de mercancías y personas y especialmente adaptado a los caminos del campo en América Latina.	Argentina
2010	EDP-Energias do Brasil S.A. (EDB) [empresa portuguesa]	90	Extensión y fortalecimiento de las redes de distribución eléctrica concesionadas a la empresa, situadas en los Estados Sao Paulo y Espírito Santo (Brasil).	Brasil
2010	Companhia de Gás de São Paulo (Comgás) [Accionistas mayoritarios en la empresa: Bristih Gas y Shell]	100	Extensión de 2'500 Km. de la red de gas natural de Comgás, y mejoramiento de las instalaciones en las ciudades de Sao Paulo, Campinas, Baixada Santista y el Valle de Paraíba (Brasil).	Brasil
2010	ArcelorMittal Brazil S.A. [empresa de Luxemburgo]	130	Modernización de las tres principales fábricas del grupo ArcelorMittal en Brasil (Tubarão, Vega do Sul y Cariacica, en los Estados de Santa Catarina y Espirito Santo).	Brasil
2011-2012	Tim Celular [Telecom Italia Group]	200	Extensión de la cobertura geográfica y de la capacidad de las redes de telecomunicaciones móviles de banda ancha GSM y UMTS en Brasil.	Brasil

Año	A qué entidad/ empresa se otorga el crédito	Monto (millones de euros)	Objetivo del crédito /Proyecto financiado	País donde es implementado el proyecto
2011	BNDES	500	25 proyectos de mitigación del cambio climático en Brasil, mediante inversiones de pequeña y mediana dimensión en los sectores de las energías renovables y la eficacia energética.	Brasil
2011	Eólica Monte Redondo [filial de GDF-Suez, Francia]	55,3	Central hidroeléctrica de Laja (Concepción, Chile), 34 MW de potencia.	Chile
2011	VW Argentina S.A [filial de Volkswagen Group, Alemania]	76	Modernización y ampliación de la fábrica de VW en Córdoba, Argentina, que produce cajas de cambio para vehículos VW de pequeña y mediana talla ensamblados en Argentina y Brasil y destinados al mercado latinoamericano.	Argentina
2011	EcoEnterprises Capital Partners [Fondo de capital riesgo basado en Costa Rica]	5	Inversión en proyectos de EcoEnterprises Fund II, fondo de inversión que apunta a las pequeñas y medianas empresas en América del Sur (proyectos vinculados con el uso "sostenible" de los recursos de la biodiversidad). ²¹⁸	América del Sur.
2011	Distrito Metropolitano de Quito	200	Construcción de la primera línea de metro de Quito, Ecuador, con la participación de la empresa española Metro de Madrid S.A.	Ecuador
2012	Elektro Eletricidade e Servicos S.A. [propiedad de Iberdrola, Estado español]	100	Renovación y expansión de las redes de distribución de la empresa, en los Estados de Sao Paulo y Mato Grosso do Sul (Brasil).	Brasil

Créditos que el BEI evalúa apoyar actualmente²¹⁹

2012	Administración Nacional de Electricidad	75	Construcción de una línea de transmisión eléctrica de alta tensión (500 kv) entre Villa Hayes y Yaciretá (Paraguay), a lo largo de 300 Km.	Paraguay
2012	BANCO ITAU BBA SA.	75	Fondos para pequeñas y medianas empresas situadas en el Norte y el Nordeste de Brasil.	Brasil

Elaboración ODG a partir de la base de datos del BEI (www.eib.org).

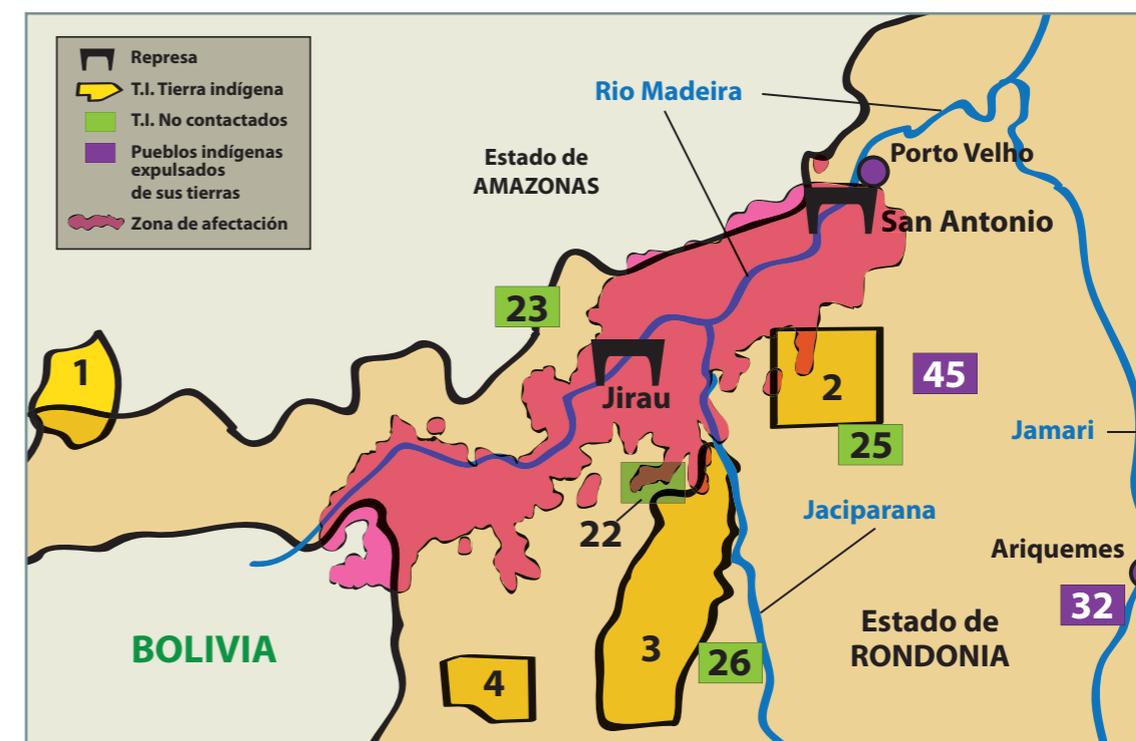
Anexo IX. Fondos privados europeos (o con participación de capital europeo) activos en las infraestructuras latinoamericanas

Nombre del Fondo (país donde tiene su sede)	Mecanismos financieros	Información sobre las inversiones y actores financieros vinculados
AMÉRICA LATINA		
Altima Partners / Capital Elements (Reino Unido)	Fondo asociado Capital Elements Latin America Private Equity Fund (basado en el paraíso fiscal de Guernsey).	Altima Partners es una gestora de fondos de inversión que cuenta con activos por el valor de 767 millones de euros. Fundó Capital Elements en 2008 para invertir en agricultura y energías renovables ²²⁰ en América Latina.
Aureos Capital (Reino Unido)	Aureos Latin America Fund (141 millones de euros) Emerge Central America Growth Fund Central America Fund	Aureos es un grupo de capital privado respaldado por el gobierno del Reino Unido. Entre sus principales accionistas se encuentran CDC Group, Norfund y FMO (respectivamente, las Instituciones Financieras de Desarrollo británica, noruega y holandesa), además de Bancos Multilaterales de Desarrollo, bancos comerciales, fondos de pensión y otros. Aureos controla 16 fondos regionales en Asia, África y América Latina. Aureos Latin America Fund invierte en empresas de construcción, manufacturas, servicios financieros y bienes de gran consumo (FMCG por sus siglas en inglés) en México, Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia.
Darby Overseas Investments, Ltd (Estados Unidos)	Darby Latin American Private Equity Fund (en asociación con el BBVA)	Participación en: <ul style="list-style-type: none"> - la empresa argentina CCI que dispone de importantes concesiones en las carreteras del país. - Gas Transboliviana S.A., que opera el gasoducto Bolivia-Brasil. - Termobarranquilla S.A., la empresa que controla el generador térmico más grande de Colombia.

Nombre del Fondo (país donde tiene su sede)	Mecanismos financieros	Información sobre las inversiones y actores financieros vinculados
BRASIL		
Advent International		Entre las accionistas de Advent se encuentran las Instituciones Financieras de Desarrollo británica (CDC) y holandesa (FMO), además de la Corporación Financiera Internacional (IFC, del Grupo del Banco Mundial). Advent dispone, entre otros, de 5 fondos de infraestructuras en América Latina, controlando la operación de aeropuertos en la región (Ciudad de México, seis aeropuertos en República Dominicana). Recientemente adquirió más del 50% de la Terminal de Contenedores de Paranagua SA, en uno de los principales puertos brasileños de salida de la soja y el más grande puerto del Sur de Brasil ²²¹ .
CHILE		
Santander Private Equity (Estado español)	Santander Infraestructuras I	Santander Private Equity pertenece al Banco Santander. Se especializa en infraestructuras. Participa conjuntamente con Abertis, ACS y Skanska en la Autopista Central de Chile.
COLOMBIA		
Ashmore Investment Management (Reino Unido)	Ashmore Colombia Infrastructure Fund (con un capital de 575 millones de euros).	Ashmore controlaba al distribuidor brasileño de energía Elektro, antes de vendérselo a Iberdrola por 1'800 millones de euros. En lo que atañe al fondo para la infraestructura en Colombia, que se enfoca hacia la generación eléctrica, el transporte y el sector de hidrocarburos (gas y petróleo), creado conjuntamente con el Banco de Inversiones colombiano Inverlink y Macquarie Funds Group, recibió financiamiento del BID, la CAF e IFC.
PERÚ		
Conduit Capital (Estados Unidos)	Conduit gestiona tres fondos: Latin Power I, II y III, y busca actualmente financiamiento para lanzar Latin Power IV.	En Latin Power III han invertido no solo la CAF, sino también las Instituciones Financieras de Desarrollo alemana (DEG) y holandesa (FMO), entre otros. Este fondo invirtió hasta abril de 2012 en Kuntur Transportadora de Gas, empresa activa en el desarrollo, construcción y operación de un gasoducto de 1'085 Km. desde los campos de Camisea hasta las ciudades de Cusco, Juliaca, Arequipa, Ilo-Matarani. El desarrollo de estos campos ha sido ampliamente denunciado por los impactos en las comunidades indígenas, los derechos humanos, y la destrucción de decenas de hectáreas de la Amazonía peruana.

Anexo X. Hidroeléctricas del Río Madera y Pueblos Indígenas (Brasil)

Mapa 6. Tierras indígenas, pueblos en aislamiento voluntario en el Estado de Rondonia y localización de las megarepresas



Elaboración ODG en base a: Mapa de Pueblos Indígenas elaborado por y cortesía del CIMI (Conselho Indigenista Missionário), 2011; y a CIPCA. "Represa Cachuela Esperanza. Posibles consecuencias socioeconómicas y ambientales de su construcción", presentación realizada en el Seminario Internacional "Cachuela Esperanza en la Cuenca Internacional del Río Madera", 14 y 15 de junio de 2011a, Cochabamba, organizado por CEADDESC (<http://www.ceadesc.org>).

Notas de los anexos

217 Sobre este tipo de préstamos denominados "globales", es decir, otorgados a bancos nacionales o locales (intermediarios), FoEI observa que entre 1995 y 2005 representaron 14,5% del total de los créditos del BEI para América Latina, y que con frecuencia, los "intermediarios" "no están dispuestos a compartir información sobre lo que se financia con los préstamos del BEI, y es imposible determinar si ellos siguen las políticas del BEI o las de la UE" (2006, 7).

218 Véase: <http://www.ecoenterprisesfund.com/index.php/about-us>

219 A fecha 16 de octubre de 2012

220 En las "energías renovables", estos fondos incluyen megarepresas hidroeléctricas y parques eólicos, por ejemplo.

221 Véase: <http://www.portosdoparana.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=281>

Bibliografía consultada

ACIDH. Unheard Voices, Mining Activities in the Katanga Province and the Impact on Local Communities [En línea]. Noviembre de 2011 [Consulta: 24 de octubre de 2010]. Disponible en: <http://makeitfair.org/en/the-facts/reports/unheard-voices>.

Aguirre, R. y Pérez Rocha, M. Siete años del Tratado Unión Europea - México (TLCUEM): Una alerta para el Sur Global. Documentos de debate, Regionalismos alternativos. Ámsterdam: Transnational Institute, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, ICCO, 2007

André-Dumont, H. Mining in the Democratic Republic of Congo. A Case Study [En línea]. Junio de 2011 [Consulta: 28 de octubre de 2012]. Disponible en: <https://www.rmmlf.org/proceedings/A157-9-Congo.pdf>.

ANEEL - Agencia Nacional de Energía Eléctrica. Atlas de Energía Eléctrica do Brasil [En línea]. 2008 [Consulta: 10 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.aneel.gov.br/arquivos/PDF/atlas_par2_cap3.pdf

Arroyo, A., Rodríguez, G. y Castañeda, N. La Unión Europea: ¿promotora de la integración regional en América Latina? [En línea]. Abril de 2009 [Consulta: 20 de agosto de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/la-union-europea-promotora-de-la-integracion-regional>

Barreda, A. Barreda, A. Sentido y origen del ALCA [En línea]. Octubre de 2004 [Consulta: 2 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.grain.org/article/entries/26-sentido-y-origen-del-alca.pdf>

--- "Análisis geopolítico del contexto regional". En: Molina, P. y Vargas, M. (Eds.). Geopolítica de los recursos naturales y acuerdos comerciales en Sudamérica. La Paz: Fobomade, 2005a, p. 11-40.

--- "Geopolítica, recursos estratégicos y multinacionales". Boletín OMAL [en línea]. 2005b, núm. 10 [Consulta: marzo de 2012]. Disponible en: <http://www.alainet.org/active/10174&lang=es>.

BEI - Banco Europeo de Inversiones. Memorando de acuerdo entre el Banco Europeo de Inversiones y el Banco Interamericano de Desarrollo [En línea]. 2009 [Consulta: 29 de agosto de 2012]. Disponible en: <http://www.eib.org/infocentre/publications/all/memorandum-of-understanding-between-the-eib-and-the-idb2.htm>

--- La financiación del BEI en América Latina [En línea]. Ficha informativa, mayo de 2011 [consulta: 1 de septiembre de 2012]. Disponible en: www.eib.org/attachments/country/eib_factsheet_latin_america_es.pdf

Berrón, G. y Brennan, B. "Hacia una respuesta sistémica al capital transnacionalizado" [En línea]. En: ALAI-TNI. Agencia Latinoamericana de Información - Transnational Institute. Capital transnacional vs Resistencia de los pueblos. Número especial de "América Latina en movimiento", 15 de junio 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/capital-transnacional-vs-resistencia-de-los-pueblos>

Bermúdez, R.E. (Coord.). Mujer y minería: Ámbitos de análisis e impactos de la minería en la vida de las mujeres - Enfoque de derechos y perspectiva de género [En línea]. Edición: CENSAT Agua Viva-Amigos de la Tierra

Colombia, febrero de 2012 [Consulta: 10 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.censat.org/publicaciones?task=view&id=62&catid=10043>

BIC - Bank Information Center. "El Complejo Hidroeléctrico del Río Madera" [En línea]. 2010 [Consulta: 1 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.bicusa.org/es/Project.10138.aspx>.

BID - Banco Interamericano de Desarrollo. "Un nuevo impulso a la integración de la infraestructura regional en América del Sur" [En línea]. 2000 [Consulta: 1 de julio de 2012]. Disponible en: <http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/Un%20Nuevo%20Impulso%20a%20la%20Integracion%20de%20la%20Infraestructura.pdf>.

BID/INTAL - Banco Interamericano de Desarrollo / Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. IIRSA 10 años después: Sus logros y desafíos [En línea]. Agosto de 2011 [Consulta: 2 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/Iiirsa_10_anos_despues_sus_logros_y_desafios/iirsa_10_anos_despues_sus_logros_y_desafios.asp?CodIdioma=ESP

--- "COSIPLAN. Plan de Acción Estratégico (PAE) 2012-2022 y Agenda de Proyectos Prioritarios de Integración (API)" [En línea]. Enero-Junio 2012, Revista Integración y Comercio, No 34, Año 16, pp. 79-86 [Consulta: 3 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.iadb.org/intal/icom/34/esp/e_home.html

BIS - Bank of International Settlements. Quarterly Review [En línea]. Marzo de 2011 [Consulta: 28 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.bis.org>

BNDES - Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social. "El apoyo de Brasil a los Proyectos en Sudamérica" [en línea]. 2007 [Consulta: 6 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.iirsa.org/BancoMedios/Documentos%20PDF/fir_montevideo07_bndes.pdf

Bourget, L. "Glencore. Dans le ventre du monstre" [En línea]. 23 de marzo de 2012 [Consulta: 10 de noviembre de 2010]. Disponible en: <http://www.rts.ch/emissions/geopolitis/divers/3987242.html/BINARY/Glencore--dans-le-ventre-du-monstre.pdf>

Buxton, N. "¿Se encamina Bolivia a un suicidio comercial?" [En línea]. 22 de junio de 2007 [Consulta: 1 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/article/%C2%BFse-encamina-bolivia-al-suicidio-comercial>.

CAF - Corporación Andina de Fomento. Vías para la integración. Acción de la CAF en la infraestructura sostenible de Sudamérica. Caracas: CAF, 2000.

--- La infraestructura en el Desarrollo Integral de América Latina. Diagnóstico estratégico y propuestas para una agenda prioritaria [En línea]. Serie IdeAL, octubre 2011 [Consulta : 6 de septiembre de 2012]. Disponible en : <http://publicaciones.caf.com/publicacion?id=1504>

CAOI - Coordinadora Andina de Naciones Indígenas. Estrategia de la CAOI para reestructurar IIRSA. iDesarrollo para la vida, no para las mercancías y la muerte! [En línea]. CEADDESC, Bolivia 2008 [Consulta: 1 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.coordinadoracaoi.org/portal/sites/default/files/Libro%20Estrategia-Caoi-sobre-IIRSA.pdf>

Carrión, J. La Ir-Responsabilitat d'Unió Fenosa: Nicaragua, Colòmbia i Guatemala [En línea]. Septiembre de 2010 [Consulta: 4 de octubre de 2012]. Colección Informe ODG núm. 4. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/publicacions/unionfenosa_cat.pdf

Carrión, J. y Verger, A. Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático [En línea]. Septiembre de 2006 [Consulta: 4 de octubre de 2012] Revista Pueblos Nº 22. Disponible en: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=34835>

Carvalho, G. La integración sudamericana y el Brasil. El protagonismo brasileño en la implementación de la IIRSA. Rio de Janeiro: Action aid International Americas, 2006.

--- "Elementos para analizar los grandes proyectos de infraestructura en la Amazonía" [En línea]. Junio de 2011 [Consulta: 8 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.fobomade.org.bo/art-1259>.

Catacora-Vargas G., Galeano P., Zanon S., Aranda D., Palau T., Onofre R. Soybean Production in the Southern Cone of the Americas: Update on Land and Pesticide Use [En línea]. Enero de 2012. [Consulta: 10 de octubre de 2012]. Disponible en: [http://www.genok.com/filarkiv/File/Cartilla_Ingles\(1\).pdf](http://www.genok.com/filarkiv/File/Cartilla_Ingles(1).pdf)

CE - Comisión Europea. América Latina. Documento de Programación Regional 2007 - 2013 (E/2007/1417) [En línea]. 12 de julio de 2007 [Consulta: 15 de octubre de 2012]. Disponible en: http://eeas.europa.eu/la/rsp/07_13_en.pdf.

--- La iniciativa de las Materias Primas: Cubrir las necesidades fundamentales en Europa para generar crecimiento y empleo (COM 2008, 699 Final) [En línea]. 2008 [Consulta: 4 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0699:FIN:es:PDF>

--- Report of the Ad-hoc Working Group on defining critical raw materials [En línea]. 30 de julio de 2010 [Consulta: 12 de octubre de 2012]. Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/report-b_en.pdf

--- Relever les défis posés par les Marchés des produits de base et les matières premières. Communication de la commission au Parlement Européen, au Conseil, au Comité Économique et social et au Comité des régions (COM 2011, 25 Final) [En línea]. 2 de febrero de 2011 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/raw-materials/files/docs/communication_fr.pdf

CEDIB - Centro de Documentación e Información de Bolivia. Investigación sobre Sinchi Wayra, datos preliminares. 2012 (Documento en proceso de edición)

CENSAT - Agua Viva. Amigos de la Tierra Colombia. Informe de la expedición energética a La Guajira. La deuda ecológica de los productos energéticos en la península colombiana [En línea]. Mayo de 2005 [Consulta: 3 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Transnacionals_espnyoles/Informe_Guajira.pdf

Centro de Estudios para la Justicia Social "Tierra Digna". Minería de carbón en el César Colombiano. Diagnóstico para el trabajo de acompañamiento y asesoría a la comunidad de "Boquerón" en la Jagua de Ibiricó. Bogotá, 2012.

CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Naciones Unidas). La asimetría en las relaciones comerciales. Sus efectos en el desempeño económico [En línea]. Diciembre de 2001 [Consulta: 1 de diciembre de 2012]. Disponible en: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/7/9467/P9467.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl>.

--- La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe [En línea]. 2012a [Consulta: 5 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/prensa/tpl/top-bottom.xsl>

--- Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades para las economías en desarrollo [En línea]. 2012b [Consulta: 1 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/46570/P46570.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/prensa/tpl/top-bottom.xsl>

Cevallos, A.R. y Garate, J. Los bienes agrícolas en el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea [En línea]. Enero de 2010. [Consulta: 22 de octubre de 2012]. FUNDE. San Salvador, El Salvador. Disponible en: <http://www.repo.funde.org/7/1/BIENES%2DAGR%2D1.pdf>

Chantry, O., Duch, G. y Vargas, M. Navegando por los meandros de la especulación alimentaria [En línea]. Edición Mundubat, GRAIN, Revista "Soberanía alimentaria, biodiversidad y culturas" y ODG, 2011 [Consulta: 3 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/publicacions/INFORME_ESPECULACION_ALIMENTARIA_def.pdf

CIPCA. "Represa Cachuela Esperanza. Posibles consecuencias socioeconómicas y ambientales de su construcción", presentación realizada en el Seminario Internacional "Cachuela Esperanza en la Cuenca Internacional del Río Madera", 14 y 15 de junio de 2011a, Cochabamba, organizado por CEADDESC (<http://www.ceadesc.org>).

--- Represa Cachuela Esperanza. Posibles consecuencias socioeconómicas y ambientales de su construcción [En línea]. CIPCA, Cuadernos de Investigación, N. 74, 2011b [Consulta: 2 de septiembre de 2012]. Disponible en: [http://cipca.org.bo/index.php?option=com_publicacionescipca&view=librositem&layout=publicacion&cid\[\]=3](http://cipca.org.bo/index.php?option=com_publicacionescipca&view=librositem&layout=publicacion&cid[]=3)

CINEP - Centro de Investigación y Educación Popular / Programa por la Paz. Minería, conflictos sociales y violación a los Derechos Humanos en Colombia. Informe especial [En línea]. Octubre de 2012 [Consulta: 6 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.cinep.org.co/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=263&Itemid=156&lang=en

CLAES - Centro Latinoamericano de Ecología Social. "Megaproyectos, Geopolítica y Desarrollo Sostenible", Taller a distancia, documento de Estudio Nº 2 [en línea]. 2009 [Consulta: 25 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.megaproyectos.org>

Costa A.M., Brieva S.S., Iriarte L. Nueva institucionalidad en el sistema portuario argentino. Vinculación público/privada en la organización y gestión del puerto Quequén [En línea]. 2006 [Consulta: 12 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/111/11102004.pdf>

Coupe, J. "Courting his majesty: USAID in King Hassan's Morocco". Middle East Policy, 5, 150-169, 1997.

CPT- Comissao Pastoral Regional Rondonia. Notícias da Terra. Boletim Informativo. Porto Velho. Abril-Mayo/2011, N. 39

Curtis, M. The New Resource Grab: How EU Trade Policy on Raw Materials is Undermining Development [En línea]. Noviembre de 2010, informe publicado por Traidcraft Exchange, Oxfam Germany, WEED, AITEC y Comhlámh [Consulta: 10 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/The_new_resource_grab.pdf

Davis, D. K. "Neoliberalism, environmentalism, and agricultural restructuring in Morocco". *The Geographical Journal*, Vol. 172, No. 2 pp. 88-105, June 2006.

Déclaration de Berne (Ed). Swiss Trading SA. La Suisse, le négoce et la malédiction des matières premières. Lausanne, Ediciones d'En Bas: 2012.

De la Iglesia, P. "Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica / Acuerdo Comercial Multipartito UE-Colombia y Perú". *Boletín Económico del ICE*, junio 1, 2012.

Dennis, A. Trade liberalization, factor market flexibility, and growth. The case of Morocco and Tunisia. *World Bank Policy Research Working Paper*. 3857, 18, 2006.

Díaz, V. "La minería bajo el dominio de las transnacionales". *Revista Petropress*, 25, CEDIB, junio de 2011 [Consulta: 23 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.cedib.org/revistas/petropress-25-la-extranjerizacion-del-territorio/> --- "El país quedó sólo con 13% de las exportaciones mineras del 2011...¿dónde está lo positivo?" [En línea]. *Revista Petropress*, 28, CEDIB, mayo de 2012 [Consulta: 21 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.cedib.org/wordpress/wp-content/uploads/2012/05/donde-esta-el-beneficio.pdf>

Dhesca - Plataforma Brasileña de Derechos Humanos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales. Violações de Direitos Humanos nas hidrelétricas do Rio Madeira. Relatório Preliminar de Missão de Monitoramento. Relatoria Nacional para o Direito Humano ao Meio Ambiente, abril de 2011.

Dillman, B. "Facing the market in North Africa". *The Middle East Journal*, 55, 198-215.

ENDE - Empresa Nacional de Electricidad. "Proyecto hidroeléctrico Cachueta Esperanza", presentación realizada en el Seminario Internacional "Cachueta Esperanza en la Cuenca Internacional del Río Madera", 14 y 15 de junio de 2011, Cochabamba, organizado por CEADDESC (<http://www.ceadesc.org>).

ESBR - Energia Sustentável do Brasil. Cartilla sobre la represa de Jirau. 2011

FAO - Organización para la Agricultura y la Alimentación. El estado de los mercados de productos básicos agrícolas [En línea]. 2004. [Consulta: 23 de octubre de 2012]. Disponible en: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y5419s/y5419s00.pdf>

Fearnside, P. y Pueyo, S. "Greenhouse-gas emissions from tropical dams" [En línea]. *Natural Climate Change*, Vol. 2. Junio de 2012, pp. 382-384. [Consulta: 5 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.nature.com/nclimate/journal/v2/n6/full/nclimate1540.html>

Fernández, A. y Carrillo, M. (Coords.). América sumergida. Impactos de los nuevos proyectos hidroeléctricos en Latinoamérica y el Caribe. Barcelona: Editorial Icària, 2010.

Fierro, J. Políticas mineras en Colombia [En línea]. Bogotá: Instituto para una Sociedad y un Derecho Alternativos -ILSA, 2012 [Consulta: 12 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://ilsa.org.co:81/biblioteca/dwnlds/taq/Taqpolicas-m/completo.pdf>

FIESP - Federación de Industrias del Estado de São Paulo. 8 Ejes de Integración de la Infraestructura de América del Sur [En línea]. Documento realizado para el Foro de Infraestructura de América del Sur - 8 Ejes de Integración (24 al 25 de abril de 2012, Sao Paulo) [Consulta : 15 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10157b.pdf>

FOE - Friends of the Earth Europe/Global 2000/SERI. Under pressure. How our material consumption threatens the planet's water resources. Executive Summary [En línea]. Noviembre de 2011 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.foeeurope.org/publications/2011/Under_Pressure_Nov11.pdf

FoEI - Amigos de la Tierra Internacional. Bajo el Lema de Integración Regional y Alivio de la Pobreza: El Banco Europeo de Inversiones y su relación con IIRSA [En línea] 2006 [Consulta: 1 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.foei.org/es/resources/publicaciones/pdfs-por-ano/2000-2007/IIRSA-EIB-final.pdf>

--- Europa Global: los verdaderos intereses de la estrategia comercial de la UE para someter a los pueblos a la tiranía del "libre comercio" [En línea]. Diciembre de 2008 [Consulta 3 de marzo de 2010]. Disponible en: http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/Europa_Global_FoEI_Redes.pdf

FMI - Fondo Monetario Internacional. World Economic Outlook 2007. Globalization and Inequality [En línea]. Octubre de 2007 [Consulta: 1 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/>

Forero, L. y Ortiz, L. "La economía verde y las corporaciones" [En línea]. En: ALAI-TNI. Agencia Latinoamericana de Información - Transnational Institute. Capital transnacional vs Resistencia de los pueblos. Número especial de "América Latina en movimiento", 15 de junio 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/capital-transnacional-vs-resistencia-de-los-pueblos>

Formentí, S. ¿Falta agua o sobra minería? Implicaciones de la Raw Materials Initiative de la Unión Europea en América Latina [En línea]. ESferes, Estudios 10, Ingeniería Sense Fronteras, 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://admin.isf.es/UserFiles/File/catalunya/Estudi%20en%20castella%2020110914_.pdf%281%29.pdf

Fritz, T. Agroenergía en América Latina. Un estudio de casos de cuatro países: Brasil, Argentina, Paraguay y Colombia [En línea]. Mayo de 2008 [Consulta: 6 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.ppm-oficinaregionalandina.com/docu/cambio%20climatico%20y%20temas%20agrarios/agroenergia_en_america_latina.pdf --- Globalizar el hambre: Impactos de la Política Agrícola Común (PAC) y de las políticas comerciales de la UE en la soberanía alimentaria y los países del Sur [En línea]. 2012 [Consulta: 1 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.ecologistasenaccion.org/article23492.html>

García, A. "BNDES e a expansão internacional de empresas com sede no Brasil" [En línea]. Artículo extraído de la Tesis de Doctorado de Anna S. García, Políticas públicas e interesses privados: a internacionalização de empresas brasileiras e a atuação internacional do governo Lula, en proceso de elaboración, octubre de 2011 [Consulta: junio de 2012]. Disponible en: <http://www.plataformabndes.org.br/site/index.php/biblioteca/category/11-analises-do-desenvolvimento?download=45:bndes-e-a-expansao-internacional-de-empresas-com-sede-no-brasil>

Gavaldà, M. La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias. Barcelona: Editorial Icària, 2003.

GDF Suez. Résultats Annuels 2011 [En línea]. 2011a [Consulta: 9 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.gdfsuez.com/wp-content/uploads/2012/05/fy-2011-results-vf-3.pdf>

--- Annual Results 2011. Appendices [En línea]. 2011b [Consulta 9 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.gdfsuez.com/wp-content/uploads/2012/05/fy-2011-results-appendices-2012-02-08-final-1.pdf>

George, S. "Pongamos freno a las corporaciones" [En línea]. En: ALAI-TNI. Agencia Latinoamericana de Información - Transnational Institute. Capital transnacional vs Resistencia de los pueblos. Número especial de "América Latina en movimiento", 15 de junio 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/capital-transnacional-vs-resistencia-de-los-pueblos>

Giancola S., Salvador M., Covacevich M., Iturrioz G. Anàlisis de la cadena de soja en la Argentina [En línea]. Instituto Nacinal de Tecnología Agropecuaria, diciembre de 2009 [Consulta: 5 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://inta.gob.ar/documentos/analisis-de-la-cadena-de-soja-en-argentina/at_multi_download/file/cadena_soja.pdf

Glencore. Annual Report 2011 [En línea]. 31 de diciembre de 2011 [Consulta: 2 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.glencore.com/documents/Annual_Report_2011.pdf

--- Glencore Preliminary Results 2011 [En línea]. 5 de marzo de 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.glencore.com>

Global Witness. Secrecy surrounding Glencore's business deals in the Democratic Republic of Congo risks exposing shareholders to corrupt practices [En línea]. 9 de mayo de 2012 [Consulta: 15 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.globalwitness.org/library/global-witness-memo-glencores-shareholders>

Goldman Sachs. Building the World: Mapping Infrastructure Demand [En línea]. Global Economics Paper 166, 24 de abril de 2008 [Consulta: 5 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/topics/brics/brics-reports-pdfs/infrastructure-building-the-world.pdf>

González, E. y Gandarillas, M. Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio. Barcelona: Editorial Icària-Paz con Dignidad, 2010.

Gouvernement de la Province du Katanga, République Démocratique du Congo. Plan Triennal de Développement du Katanga [En línea]. 2007 [Consulta: 28 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.katanga.cd/files/pdf/plan-triennal-du-katanga.pdf>

GRAIN "Food crisis or *Agribusiness* as usual?" [En línea]. Octubre de 2010 [Consulta: 4 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.grain.org/seedling/?id=705>

--- The great food robbery: how corporations control food, grab land and destroy the climate. Pambazuka Press, Oxford. Mayo de 2012.

Gregow, K. The Raw Materials Race. How the EU uses trade agreements to grab resources in Africa [En línea]. Diciembre de 2010 [Consulta: 5 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.acp-eu-trade.org/library/files/Gregow_EN_020211_Forum%20syd_The%20raw%20materials%20race.pdf

Grupo ACS. Informe Anual 2011 [En línea]. 2011 [Consulta: 6 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.grupoacs.com/ficheros_editor/File/03_accionistas_inversores/03_informe_anual/2011/informe_anual_grupo_acs_2011_pdf.pdf

Gutman G., Gorenstein S. Las transnacionales alimentarias en Argentina. Dinámica reciente e impactos territoriales [En línea]. CONICET, 2010 1 [Consulta: 20 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/e13-14.pdf>

Harvey, D. "The 'new' imperialism: accumulation by dispossession" *The Socialist Register*, 63-8, 2003

Hawkins, D. "Informe Ejecutivo del Estudio sobre Trabajo Decente en el subsector de carbón en Colombia". 2012, Área de Investigación de la Escuela Nacional Sindical (ENS), FNV Holanda, Programa País Colombia. [Documento en proceso de edición].

Hernández Zubizarreta, J. "Un nuevo derecho corporativo global a favor de las empresas transnacionales" [En línea]. En: ALAI-TNI. Agencia Latinoamericana de Información - Transnational Institute. Capital transnacional vs Resistencia de los pueblos. Número especial de "América Latina en movimiento", 15 de junio 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/capital-transnacional-vs-resistencia-de-los-pueblos>

Hildyard, N. "The Truth Behind Market Systems", a: *Afternoon Despatch & Courier*, 28 de febrero de 2011
--- More than Bricks and Mortar. Infrastructure-as-asset-class: Financing development or developing finance? [En línea]. The Corner House, agosto de 2012 [Consulta: 5 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.thecornerhouse.org.uk/resource/more-bricks-and-mortar>

Idárraga, I., Muñoz, D., y Vélez, H. Conflictos socio-ambientales por la extracción minera en Colombia [En línea]. Edición: CENSAT - Agua Viva. Amigos de la Tierra Colombia, enero de 2010 [Consulta: 9 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.censat.org/publicaciones?task=view&id=23&catid=10043>

IIRSA - Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Sudamericana. Agenda de Implementación Consensuada 2005-2010. Informe de Evaluación [En línea]. Julio de 2010a [Consulta: 9 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/A/aic_2005_2010_informe_de_evaluacion/aic_2005_2010_informe_de_evaluacion.asp?CodIdioma=ESP

--- Cartera de Proyectos IIRSA 2010 [En línea]. 2010b [Consulta: 10 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.iirsa.org>

Infocampo, "Glencore: una fuerza global que crece desde el territorio bonaerense" [En línea]. 18 de marzo de 2011 [Consulta: 16 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://infocampo.com.ar/nota/campo/25003/glencore-una-fuerza-global-que-crece-desde-el-territorio-bonaerense>

International Rescue Committee. Mortality in the Democratic Republic of Congo: An Ongoing Crisis [En línea]. 2007 [Consulta: 29 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.rescue.org/sites/default/files/resource-file/2006-7_congoMortalitySurvey.pdf

Kamrava, Mehran "Structural impediments to economic globalization in the middle east". Middle East Policy XI, 96-113, 2004

KATANGA MINING LIMITED. Annual Information Form for the year ended december 31, 2011 [En línea]. 30 de marzo de 2012. [Consulta: 10 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.katangamining.com/~media/Files/K/Katanga-mining-v2/investor_relations/annual-info-forms/aif-2012/aif-2012.pdf

Kilomba A. La protection juridique des investisseurs étrangers par le nouveau code minier de la RDC : cas de la cité de Kamituga [En línea]. 2010 [Consulta: 9 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.the-rule-of-law-in-africa.com/wp-content/uploads/2010/07/Adolphe_franz.pdf

Kirkpatrick, C., y George, C. Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) of the Association Agreement under negotiation between the European Community and MERCOSUR. Final Overview Trade SIA EU-MERCOSUR. Final Report. Manchester: The University of Manchester, 2009.

Kucharz, T. y Vargas, M. "Tratados de Libre Comercio entre la Unión Europea y América Latina: una integración por y para el Capital" [En línea]. Butlletí Notícies ODG, Viento Sur, y Revista Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas. Abril 2010 [Consulta: 9 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/es/inicio/comunicacio/5_deute.php?id_pagina=5&id_butlleti=80&id_deutes=279

Landeros A. Situación de los derechos humanos en el Noroeste argentino en 2008 [En línea]. Octubre de 2009 [Consulta: 6 de octubre de 2012]. Disponible en: http://edpac.cat/docs/Publicacio_Informe_Argentina.pdf

Llistar, D. Anticooperación. Interferencias Norte-Sur. Barcelona: Editorial Icaria, 2009.

Llistar, D. y Vargas, M. (Coords.). Las interferencias Unión Europea - América Latina y el Caribe ¿Asociación bi-regional o Anticooperación? [En línea]. Junio de 2012, Colección Informes ODG, N. 5 [Consulta: 6 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/publicacions/INFORME_INTERFERENCIAS_UE_ALC_DEF.pdf

MAB - Movimiento de Afectado/as por las Represas en Brasil. "Intervención del Movimiento de Afectados por las Represas (MAB), en la Junta de Accionistas del Banco Santander". Santander, 30 de Marzo 2012.

Maeso, V., Reyero, P. y Vargas, M. El "Complejo del Río Madera". Un caso de anticooperación española [En línea]. Junio de 2010, Colección Informes ODG, N.3 [Consulta: mayo de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/publicacions/InformeODG_Madera_Web_CAST.pdf.

Mariñelarena, J.L. Complejo Madeira y sus vínculos con financiadores y empresas españolas. Línea de transmisión eléctrica Porto Velho - Sao Paulo en la UTE Santo Antonio. Trabajo de conclusión de curso. Curso de Extensao/especializaçao "Energia e Sociedade no capitalismo contemporâneo". Documento mecanografiado. Rio de Janeiro, enero de 2012.

Martínez Alier, J., Kallis, G. y Norgaard, R. "Paper assets, real debts. An ecological-economic exploration of the global economic crisis". Critical perspectives on international business [en línea]. 2009, Vol. 5, Nº 1/2, p. 14-25 [Consulta: 2 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?issn=1742-2043&volume=5&issue=1&PHPSESSID=c6c313sppi79i7m06evq3lqai2>

MECON - Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Complejo Oleaginoso [en línea]. Octubre de 2011 [Consulta: 5 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.mecon.gov.ar/peconomica/docs/Complejo_Oleaginoso.pdf

Mernissi, Fátima, Marruecos a través de sus mujeres. Ediciones del Oriente y del Mediterráneo, 2007.

Mestre, M.; Ortega, M.; Musoles, L y Ramos, J. Conflictos socio-ambientales de la acuicultura del camarón en Centroamérica. Un análisis desde la justicia ambiental. Vilanova: Colección DOCS, Edición Fundació Ent, 2011.

Mestre, M. y Movimiento Social Nicaragüense - MSN. Demanda contra Pescanova. Tribunal Permanente de los Pueblos, sesión Madrid 2010. Nicaragua: Movimiento Social Nicaragüense, 15 de mayo de 2010.

Ministério de Minas e Energia do Brasil. Plano decenal de Expansao de energia 2020 [En línea]. 2011 [Consulta: 6 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.cogen.com.br/paper/2011/PDE_2020.pdf

Molina, P. (Coord.), Matias, A., Mamani, E., Novoa, L., Molina, J., Ledezma, F., Vauchel, P., Canese, R. Bajo el Caudal. El impacto de las represas del Río Madera en Bolivia. La Paz: Fobomade, 2009-

Molina, J., Ledezma, F. y Vauchel, P. "Estudio del Río Madera: remanso hidráulico y sedimentación". En Molina, P. (Coord.), Matias, A., Mamani, E., Novoa, L., Molina, J., Ledezma, F., Vauchel, P., Canese, R. Bajo el Caudal. El impacto de las represas del Río Madera en Bolivia. La Paz: Fobomade, 2009, p. 97-161.

Molina, P. y Vargas, M. (Eds.). Geopolítica de los recursos naturales y acuerdos comerciales en América Latina. La Paz: Fobomade, 2005.

Morales, H. y Garza, J. L. El Acuerdo de Asociación Unión Europea y Centro América [En línea]. Diciembre de 2009 [Consulta: 26 de octubre de 2012]. Quetzaltenango, Guatemala: Movimiento Tzuk Kim-pop. Disponible en: http://biblioteca.hegoa.ehu.es-system-ebooks-17837-original-El_acuerdo_de_asociacion_UE_centroamerica.pdf

Morgan, M.J. Mining in Africa. Democratic Republic of Congo [En línea]. The Free Library. 1 de febrero de 2009 [Consulta: 29 de octubre de 2012]. Disponible en: [http://www.thefreelibrary.com/DR Congo's \\$24 trillion fortune.-a0193800184](http://www.thefreelibrary.com/DR+Congo's+%24+trillion+fortune.-a0193800184).

Morrisson, Christian. "Adjustment, Incomes and Poverty in Morocco". World Development 19(11), 1633-1651, 1991.

Nordbrand, S. y Bolme, P. Powering the Mobile World [En línea]. makeITfair, SwedWatch, Noviembre de 2007 [Consulta: 6 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://germanwatch.org/corp/it-cob.pdf>

Olivet, C. y Eberhardt, P. Profiting from injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom [En línea]. Edición: CEO y TNI, noviembre de 2012 [Consulta: 28 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/briefing/profitting-injustice>

OMC - Organización Mundial del Comercio. Estadísticas del Comercio Internacional 2012 [En línea]. 2012a [Consulta: 6 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2012_s/its2012_s.pdf
--- Perfiles de comercio de productos básicos en el mundo 2011 [En línea]. Octubre de 2012b [Consulta: 5 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/world_commodity_profiles1_s.pdf

ONIC - Organización Nacional Indígena de Colombia. "Qué hay de fondo en movilizaciones del Putumayo" [En línea]. 27 de julio de 2012 [Consulta: 4 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://cms.onic.org.co/2012/07/que-hay-de-fondo-en-movilizacion-del-putumayo/>

Ortega, M. El túnel verde. Por qué la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) no deben apoyar la planta de celulosa de ENCE en Uruguay [En línea]. Informe ODG, abril de 2006 [Consulta: 3 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/enprofunditat/Transnacionals_espanyoles/b36_Tunel_Verde.pdf

Ortega, M., Tarafa G., Losa S., Schimpf A., Mestre M. Intereses económicos españoles en las negociaciones comerciales Europa-África. La pesca en Senegal como ejemplo [En línea]. 2009 [Consulta: 17 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.odg.cat/documents/publicacions/informe_eu-africa_pesca_cast.pdf

Oyhantçabal G., Narbondo I. Radiografía del agronegocio sojero. Descripción de los principales actores y los impactos socio-económicos en Uruguay [En línea]. REDES-AT, marzo de 2011 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2011/06/radiografia_agronegocio.pdf

Pardo, A. "Subsidios para la gran minería: dónde están, cuánto nos valen" [En línea]. 27 de junio de 2011 [Consulta: 2 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.censat.org/articulos/10030-noticia/10268-subsidios-para-la-gran-mineria-donde-estan-cuanto-nos-valen>

Patel, Raj. Cuando nada vale nada. Los libros del lince. Barcelona, 2010

Pensamiento y Acción Social. Caracterización del caso El Hatillo. Actores, dinámicas y conflictos. Bogotá, octubre de 2011a.

--- Contexto minero en el departamento del Cesar. Estado actual y proyecciones. Bogotá, octubre de 2011b.

Peyer C. y Maillard Y. Contracts, human rights and taxation: How a company exploits a country. The case of Glencore in the Democratic Republic of Congo [En línea]. Bread for all, marzo de 2011 [Consulta: 13 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.brotfueralle.ch/fileadmin/deutsch/2_Entwicklungspolitik_allgemein/C_Wirtschaft%20und%20MR/study_glencore_summary.pdf

Peyer, C. y Mercier F. Glencore in the Democratic Republic of Congo: profit before human rights and the environment [En línea]. Informe realizado para Commission épiscopale pour les ressources naturelles (CERN) y "Action contre l'impunité pour les droits humains (ACIDH - Emmanuel Umpula)", 2012 [Consulta: 13 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.brotfueralle.ch/fileadmin/english/Business_and_Human_Rights/20120416_Glencore_in_the_DRC_report_2012.pdf

Pfeifer, K. "How Tunisia, Morocco, Jordan and even Egypt became IMF 'success stories' in the 1990s". Middle East Report, Spring, 23-27, 1999.

Plataforma Energética. Glencore International AG [En línea]. 2008 [Consulta: 3 de octubre de 2012]. Disponible en: http://plataformaenergetica.org/obie/system/files/glencore_0.pdf

PNUMA - Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Eficiencia en el uso de los recursos en América Latina: Perspectivas e implicancias económicas [En línea]. 2011 [Consulta: mayo de 2012]. Disponible en: <http://www.pnuma.org/reoo/>

PNUD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. . Province du Katanga, Proil Resumé. Pauvreté et conditions de vie des ménages dans le Katang [En línea]. République Démocratique du Congo, marzo de 2009 [Consulta: 15 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.cd.undp.org/mediafile/Profil_Katanga_Final.pdf
--- Reconocer el pasado, construir el futuro. Informe sobre violencia contra sindicalistas y trabajadores sindicalizados 1984 - 2011. Resumen Ejecutivo [En línea]. Colombia, noviembre de 2011 [Consulta: 10 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://www.pnud.org.co/2012/informe_sindicalismo_resumen_ejecutivo.pdf
--- Informe sobre Desarrollo Humano 2011 [En línea]. 2012 [Consulta: 28 de octubre de 2012] Estados Unidos. Disponible en: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_ES_Complete.pdf

Poth C.M. El modelo biotecnológico en América Latina Un análisis sobre las posturas de los gobiernos de Lula y Kirchner en torno a los organismos genéticamente modificados y su relación con los movimientos sociales. En: Bravo et al. Los señores de la soja: la agricultura transgénica en América Latina [En línea]. CLACSO, 2010 [Consulta: 22 de octubre de 2012] Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/becas/soja.pdf>

PSIUSS - Permanent Subcommittee on Investigations of the United States Senate. Excessive Speculation in the Wheat Market. Majority and Minority. Staff Report [En línea]. Junio de 2009 [Consulta: 14 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.hsgac.senate.gov//imo/media/doc/REPORTExcessiveSpeculationintheWheatMarketwoexhibitchartsJune2409.pdf?attempt=2>

Ramdo, I. Shopping for raw materials. Should Africa be worried about EU Raw Materials Initiative? [En línea]. Discussion Paper N. 105 del European Centre for Development Policy Management, febrero de 2011 [Consulta: 2 de noviembre de 2012]. Disponible en: [http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Download.nsf/0/3AAA DOB0700CAFE6C1257837004D9511/\\$FILE/DPI05_RawMaterials_final.pdf](http://www.ecdpm.org/Web_ECDPM/Web/Content/Download.nsf/0/3AAA DOB0700CAFE6C1257837004D9511/$FILE/DPI05_RawMaterials_final.pdf)

Ramiro, P., González, E. y Pulido, A. La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa. Barcelona: Editorial Icaria, 2007.

Rangel, L. Dossier Colombia [En línea]. Edición: TNI, mayo de 2012 [Consulta: 23 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/dossiercolombiaes.pdf>

RECALCA - Red Colombiana de Acción frente al Libre Comercio. "Glencore. Otro caso de la "cobardía" del capital extranjero" [En línea]. En: La verdad sobre el TLC Colombia-UE, marzo de 2009 [Consulta: 2 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.recalca.org.co/glencore-otro-caso-de-la-cobardia-del-capital-extranjero-2/>

Ribera, M.O. El sector minero. Análisis crítico y problemáticas socioambientales de: Megaproyecto Mutún, Cuenca del Poopó, Cuenca del Pilcomayo, Megaproyecto San Cristóbal. Actualización 2009-2010 [En línea]. LIDEMA, Serie de estudios de caso sobre problemáticas socio ambientales en Bolivia Nº 2, octubre de 2010 [Consulta: 2 de septiembre de 2012]. Disponible en: http://www.lidema.org.bo/portal/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=141&Itemid=329

Rojas L. Actores del Agronegocio en el Paraguay. El núcleo transnacional [En línea]. 2010 [Consulta: 2 de noviembre de 2012]. Disponible en: http://produccion.fsoc.uba.ar/paraguay/taller/2009/pdf_taller_200905/p_rojas.pdf

SAE - Santo Antonio Energia. Folleto informativo sobre la represa de Santo Antonio. 2011

Sales, A. y Piñeiro, E. La moda española en Tángier: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección. SETEM, Campaña Ropa Limpia, 2011

Sales, A. "Las obreras marroquíes. Destrucción de las agriculturas familiares y explotación fabril". Revista Soberanía Alimentaria, biodiversidad y culturas, núm. 6, pp 19-23, 2011.

Santarelli S., Sereno., Trobbiani C. Empresas de transporte de granos y agroindustrias en la producción del espacio urbano en la ciudad de Bahía Blanca, Argentina: conflictos e incumbencias [En línea]. 1 de agosto de 2005 [Consulta: 6 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-17.htm>

Schneyer, J. "Commodity Traders: The trillion dollar club" [En línea]. Reuters, 28 de octubre de 2011 [Consulta: 10 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.reuters.com/article/2011/10/28/us-commodities-houses-idUSTRE79R4S320111028>

SENA-Fobomade. "Brasil toma el consejo de infraestructura de Unasur y relanza la IIRSA" [En línea]. 12 de marzo de 2012 [Consulta: mayo de 2012]. Disponible en: http://www.biodiversidadla.org/Principal/Secciones/Noticias/Brasil_toma_el_consejo_de_infraestructura_de_Unasur_y_relanza_la_IIRSA

Silverstein, K. "A Giant Among Giants" [En línea]. Foreign Policy, Mayo-Junio de 2012 [Consulta: 15 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.foreignpolicy.com/articles/2012/04/23/a_giant_among_giants

Simpere A.S. The Mopani copper mine, Zambia. How European development money has fed a mining scandal [En línea]. Counter Balance: Challenging the EIB, diciembre de 2010 [Consulta: 5 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.counterbalance-eib.org/wp-content/uploads/2011/03/Mopani-Report-English-Web.pdf>

Steinberger, J., Krausmann, F. y Eisenmenger, N. "Global patterns of materials use: A socioeconomic and geophysical analysis". En: Ecological Economics, Vol. 69, Issue 5, 15 de marzo de 2010, pp. 1148-1158 (una síntesis puede ser consultada en: <http://ec.europa.eu/environment/integration/research/newsalert/pdf/26si7.pdf>).

Suppan, S. Especulación en las bolsas de materias primas: riesgos a la seguridad alimentaria y la agricultura [En línea]. Institute for Agriculture and Trade Policy, diciembre de 2008 [Consulta: 20 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.iatp.org/files/451_2_104748.pdf

Sweeney J. "Mining giant Glencore accused in child labour and acid dumping row" [En línea]. The Observer, 14 de abril de 2012 [Consulta: 9 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.guardian.co.uk/business/2012/apr/14/glencore-child-labour-acid-dumping-row>

Switkes, G. y Bonilha, P. Águas turvas. Alertas sobre as conseqüências de barrar o maior afluente do Amazonas. Sao Paulo: International Rivers, 2008.

S2B - Seattle to Brussels Network. La nueva estrategia de la UE para una "Europa Competitiva": al servicio de las empresas en todo el mundo [En línea]. Noviembre de 2006 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.s2bnetwork.org>.

Tautz, C. "La represa del río Madera". Le Monde Diplomatique / El Dipló/ Edición boliviana, marzo 2009, p. 5-6.

Teitelbaum, A. "Los Tratados Internacionales, regionales, subregionales y bilaterales de libre comercio" [En línea]. Cuaderno Crítico, 7. CETIM. Julio de 2010 [Consulta: 1 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://cetim.ch/es/documents/cuaderno-7.pdf>

--- "Las sociedades transnacionales" [En línea]. En: ALAI-TNI. Agencia Latinoamericana de Información - Transnational Institute. Capital transnacional vs Resistencia de los pueblos. Número especial de "América Latina en movimiento", 15 de junio 2012 [Consulta: 15 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/es/report/capital-transnacional-vs-resistencia-de-los-pueblos>

Torrelli, C. "¿MERCOSUR a la venta? La UE tiene también su ALCA para Sudamérica" [En línea]. CEO & TNI, Boletín informativo. Agosto de 2003 [Consulta: 1 de septiembre de 2012]. Disponible en: <http://www.tni.org/archives/archives/torrelli/mercosurforsale-s.pdf>.

TPP - Tribunal Permanente de los Pueblos. La Unión europea y las empresas transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los Derechos de los Pueblos. Sentencia. [En línea]. Diciembre de 2010 [Consulta: 30 de agosto de 2012]. Disponible en: http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/TPP-verdict_es.pdf

Tsurukawa N., Prakash S., Manhart A. Social impacts of artisanal cobalt mining in Katanga, Democratic Republic of Congo [En línea]. Öko-Institut e.V. Noviembre de 2011 [Consulta: 15 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.oeko.de/oekodoc/1294/2011-419-en.pdf>

Vanbrabant, Y., Goethals, H., Burlet, C., Thys, T., De Putter, T., Decrée, S. TRACE (TRACeability of hEterogenite) Project Report. 2009.

Verger, A. El sutil poder de las transnacionales. Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado. Barcelona: Editorial Icaria, 2004.

Verdum, R. As obras de infraestrutura do PAC e os povos indígenas na Amazônia Brasileira [En línea]. Informe del Observatorio de Investimentos na Amazônia, Septiembre de 2012 [Consulta: 15 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://amazonia.org.br/wp-content/uploads/2012/10/Obras-de-Infraestrutura-do-PAC-e-Povos-Indigenas.pdf> (Anexos disponibles en: http://www.inesc.org.br/biblioteca/textos/anexos-estudo-pac-e-indios/at_download/file).

Vidales, M. "El TLC UE-Colombia-Perú legalizará expolio en los países suramericanos" [En línea]. 6 de marzo de 2012 [Consulta: 15 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.recalca.org.co/el-tlc-ue-colombia-peru-legalizara-expolio-en-los-paises-suramericanos/>

Villegas, P. "¿Cuál es la política oficial para los recursos naturales en Bolivia?" [En línea]. Revista Petropress, 28, CEDIB, mayo de 2012 [Consulta: 20 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.cedib.org/wordpress/wp-content/uploads/2012/05/cual-es-la-pol%C3%ADtica-publica-para-los-rrnn-en-Bolivia.pdf>

Vircoulon, T. "Behind the Problem of Conflict Minerals in DR Congo: Governance [En línea]. International Crisis Group, abril de 2012 [Consulta: 10 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://www.crisisgroup.org/en/regions/africa/central-africa/dr-congo/behind-the-problem-of-conflict-minerals-in-dr-congo-governance.aspx>

UNASUR - Unión de Naciones Suramericanas. Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas [En línea]. 23 de mayo de 2008, Brasilia [Consulta: mayo de 2012]. Disponible en: http://www.comunidadandina.org/unasur/tratado_constitutivo.htm

--- Estatutos de COSIPLAN [En línea]. 28 de enero de 2009 [Consulta: junio de 2012]. Disponible en: http://www.unasursg.org/index.php?option=com_content&view=article&catid=95:consejo-suramericano-de-infraestructura-y-planeami&id=335:estatutos-del-consejo-de-infraestructura-y-planeamiento

--- Agenda de Proyectos Prioritarios de Integración. COSIPLAN [En línea]. Noviembre de 2011 [Consulta: junio de 2012]. Disponible en: <http://www.unasurg.org>

UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. World Investment Report 2012. Towards a new generation of Investment Policies [En línea]. 2012 [Consulta: 7 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>

Uruguay XXI. Sector arrocero [En línea]. República Oriental del Uruguay [Consulta: 19 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.uruguayxxi.gub.uy/wp-content/uploads/2012/07/INFORME-Sector-Arrocero-Uruguay-XXI-Jun-2010.pdf>

USGS - U.S. Geological Survey. Mineral Commodity Summaries [En línea]. Enero de 2012 [Consulta: 3 de noviembre de 2012]. Disponible en: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/zinc/mcs-2012-zinc.pdf>

World Bank. The Kingdom of Morocco country assistance strategy, public information notice, 2001

Xavier C.V., Pitta F., Mendonça M.L. A monopoly in Ethanol Production in Brazil: The Cosan-Shell merger [En línea]. Milieu Defensie, octubre de 2011 [Consulta: 13 de octubre de 2012]. Disponible en: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/ethanol_monopoly_brazil.pdf

Zibechi, R. "IIRSA: la integración a medida de los mercados". Revista Ecología Política, 2006, Nº 31, p. 19-26.

--- "La silenciosa revolución suramericana" [En línea]. 3 de diciembre de 2011 [Consulta: 14 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://crisidexxi.blogspot.com.es/2011/12/la-silenciosa-revolucion-suramericana.html>

--- "La alianza estratégica Brasil-Venezuela" [En línea]. La Jornada, 13 de julio de 2012 [Consulta: 12 de octubre de 2012]. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/2012/07/13/opinion/027a2pol>



El Transnational Institute (TNI), fundado en 1974, es una red internacional de activistas-investigadore/as que realizan análisis críticos sobre las problemáticas globales de hoy y mañana. Tiene por objetivo apoyar a los movimientos que luchan por un mundo más justo, democrático y ambientalmente sostenible.



El Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG) es un centro de investigación activista de las relaciones Norte-Sur y de la generación de deudas contraídas entre comunidades durante el actual proceso de globalización. Integra su trabajo en la lucha por la Justicia Social y la Justicia Ambiental a nivel global.



Cuarenta años después de que Salvador Allende denunciara al poder corporativo ante la Asamblea de las Naciones Unidas, en todo el planeta, trabajando de forma coordinada o paralela, de múltiples maneras, y en un gran número de sectores, millones de seres humanos están inmersos en procesos de lucha ante la injusticia social y ambiental generada por el sistema. Defienden a los territorios, las semillas, el agua, los bosques, la alimentación, la biodiversidad, la salud, la cultura, etc., de la agresión de las empresas transnacionales, que expanden su poder mediante la “*acumulación por desposesión*”.

El informe *Impunidad S.A.*, emprendido en el marco de la **Campaña ¡Desmantulemos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad!**, tiene el objetivo de brindar, mediante tres estudios de caso, herramientas de reflexión sobre los “súper” derechos y “súper poderes” de las empresas transnacionales.

Registra los abusos y violaciones de los derechos laborales fundamentales que se producen cotidianamente en las fábricas de prendas de vestir de **Marruecos**, destacando la responsabilidad de la transnacional española **Inditex**. Evidencia una situación similar en **Nicaragua**, señalando el papel de **Pescanova**. Y en ambos casos resalta cómo todo esto ocurre en el marco de los **Acuerdos de Asociación impuestos por la Unión Europea (UE)**, en un contexto en el que la Lex Mercatoria y la protección de los intereses corporativos siguen primando sobre los seres humanos. Pero el informe también se concentra en el **metabolismo social europeo**, examinando las consecuencias de la dependencia sustancial de la UE de cara a materias primas crecientemente estratégicas y situadas en los países empobrecidos. Mediante los casos de **la explotación de zinc en Bolivia, carbón en Colombia y cobalto en la República Democrática del Congo, soja y caña de azúcar en Argentina y Brasil** se ilustran los nefastos impactos de **Glencore** y se analiza hasta qué punto los acuerdos comerciales aseguran la impunidad de las grandes corporaciones. También se señala la participación de esta empresa en la especulación financiera sobre las materias primas. Impunidad S.A. propone a la vez una mirada sobre las “venas físicas” de la liberalización comercial, considerando los avances de los megaproyectos de infraestructuras en América del Sur (**IIRSA-COSIPLAN**), resaltando el caso de la responsabilidad del capital europeo en las infraestructuras y en su financiarización. Se dedica un apartado especial al caso de las **megarepresas amazónicas que se construyen sobre el Río Madera**, con la participación del **Banco Santander, GDF-Suez, Abengoa, Voith, Siemens** y otras empresas europeas...