

CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

David Listar

Observatorio de la Deuda en la Globalización

Cátedra UNESCO de Sostenibilitat a la Universitat Politècnica de Catalunya

1. Introducción

Existe relativamente poca literatura que haya tratado los impactos negativos de las empresas transnacionales (ETN), a pesar de su sistemática presencia en las raíces del empobrecimiento, desestructuración social o erosión ambiental de los países del Sur. Asimismo, se sigue sosteniendo en todos los medios aquel precepto del paradigma dominante que asegura que los países -especialmente los subdesarrollados- deben buscar capital extranjero en forma de inversión extranjera directa (IED) a toda costa. Por estos motivos el presente capítulo pretende proponer una muy sencilla **clasificación de impactos negativos y/o violaciones** que las prácticas empresariales de capital extranjero tienen sobre las poblaciones del Sur, con énfasis en las más vulnerables como son, las comunidades indígenas, campesinas, etc. La hipótesis principal oculta detrás de este texto, es que el capital extranjero poco o nada contribuye al desarrollo de las poblaciones de la periferia, de los pobres o empobrecidos. Más bien a menudo, excepto en raras excepciones, lo entorpece.

Se estudiarán, por lo tanto, cuáles son las estrategias empresariales desarrolladas habitualmente, donde radica su poder o su capacidad de impactar, y finalmente se expondrán brevemente tres sectores especialmente agresivos (las industrias extractivas, el sector eléctrico y el sector financiero).

Antes, sin embargo, nos veremos obligados a situar el concepto de “*impacto*”. También deberemos tener claras las vías de interacción posible entre las empresas de capital central y las comunidades periféricas.

La voluntad de apuntar a una posible clasificación de los impactos, es la de poder ver de manera conjunta y comparada, la faceta negativa o contraria al desarrollo humano sostenible de la inversión extranjera, un aspecto que continua encubierto o silenciado de forma sistemática. Una correcta taxonomía sería necesaria, por ejemplo, para levantar un correcto mapeo de diferentes inversiones centrales en territorios periféricos. O paralelamente, para valorar si la tan vituperada inversión extranjera se puede considerar objetivamente positiva o negativa desde el punto de vista de la población local.

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

2. ¿A qué impactos nos referimos?

2.1. Principales características y canales

De forma genérica los impactos producidos por la transnacionalidad de la producción de bienes y servicios derivan en toda una constelación de transformaciones “colaterales” no deseadas que afectarán determinantemente a ciudadanos tanto del Norte como del Sur y al mismo tiempo afectarán a esferas muy diversas de nuestra realidad cotidiana. Este estudio, sin embargo, se centrará en los impactos producidos sólo sobre las poblaciones de los países de la periferia del sistema económico mundial. Tomaremos, eventualmente, la perspectiva de la afectación sobre los derechos económicos, sociales y culturales (DESC) y paralelamente los impactos sobre el medio ambiente y las libertades personales y colectivas.

2.2. Características

Antes de levantar toda la clasificación de impactos Norte-Sur de las transnacionales, es resolver algunas de las principales características asociadas a los impactos. Destacamos tres: gravedad, visibilidad y canal de transmisión.

En primer lugar, parece obvio percatarse que existen efectos de una gravedad muy diversa aunque en el mundo del activismo de los derechos humanos aparezcan mezclados y valorados con el mismo peso. Si no se consiguen diferenciar gravedades distintas, se obstaculiza la determinación de prioridades. No es lo mismo por ejemplo que la presencia de una central energética haya provocado un aumento en la prevalencia de cáncer sobre la población local -caso de quienes viven cerca de las refinerías o de los pozos de petróleo- que los que se quejan por el ruido emitido por las aspas de los molinos de los parques eólicos.

A parte de la gravedad, la visibilidad es también otra variable central. Hay impactos muy visibles que se producen raramente o que son de poca gravedad, pero que por ser tan visibles conducen a una percepción exagerada de su importancia. Y viceversa. Por ejemplo y, sin querer disminuir su trascendencia, la industria petrolera, altamente contaminante y disruptora, pero sobre todo, ciertamente visible (ductos, pozos, piscinas de residuos, refinerías, chimeneas, centrales térmicas,...) ha destacado en la agenda de las resistencias muy por encima de las campañas contra el sector financiero, mucho menos visible y dudosamente menos importante que la petroquímica. El factor visibilidad será clave, por lo tanto, en la organización de resistencias y, por lo tanto, las empresas problemáticas tratarán de disminuirlo por todos los medios.

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

En tercer lugar, los impactos de las transnacionales se producen en su mayoría (y a pesar de una primera impresión) por canales indirectos. Es decir, en procesos en los que la transnacional no impacta por contacto directo con la población o el medio natural. Es el caso de las presiones ejercidas por el FMI sobre el Gobierno argentino a propósito de las tarifas de los servicios públicos (controlados por empresas españolas) que no se explica sino por el concatenamiento de presiones-reacciones entre las compañías españolas, el Gobierno español, el FMI y el Gobierno argentino. Los efectos son causados por la empresa y repercutidos en las tarifas que debe pagar la población argentina. La cadena es clara pero el mecanismo es indirecto y desconocido por la opinión pública argentina, y sobre todo la española. Por eso deberíamos discernir entre aquellos impactos que se producen por la acción directa de la ETN sobre la población, y aquellos que se producen por la acción indirecta. Es evidente que aquellos impactos producidos por un canal indirecto serán menos visibles aunque no menos graves.

En este mismo sentido hay que preguntarse cuáles son los actores intermediarios entre la compañía transnacional y la población local cuando el impacto ha sido producido de manera indirecta. Destacamos tres que son genéricos aunque podríamos señalar más: los gobiernos y administraciones del Norte, los organismos internacionales en especial las IFI¹, y por último, los gobiernos y administraciones del Sur. El siguiente esquema intenta ilustrar las diferentes vías de presión y canalización de la acción.

Como se puede ver en la figura, existen 4 canales posibles que conducen al resultado final objeto de nuestro estudio: uno directo y 3 indirectos. En el **canal directo** la empresa y los pobladores entran directamente en contacto, haciéndose muy patente la procedencia del perjuicio. Este es el caso por ejemplo de la construcción de infraestructuras, de la extracción de materias primas, de los servicios públicos o de empresas distribuidoras de productos para el consumo. Los indirectos suelen iniciarse en forma de *lobby*, de puertas giratorias, de campañas de publicidad, de “regalos” a funcionarios, etc.. y acaban transformándose en políticas públicas y en consecuencia, comandadas –cuando menos ante la opinión pública- por las administraciones tanto extranjeras como locales. Es decir, los intereses privados extranjeros transformados en último término en decisiones gubernamentales locales.

3. Canales indirectos. La transmisión de poder de las ETN al Estado.

Describiremos más ampliamente los mecanismos indirectos dado que son los más sutiles y desconocidos a ojos de la opinión pública, incluidos los ojos de las ONG y agencias de cooperación internacional. Como hemos apuntado antes, existen 3 canales indirectos:

¹ Instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional o los distintos bancos de desarrollo regionales (BID, BAfD, CAF, ..)

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

- i. Canal a 2 bandas: la empresa transnacional logra interactuar directamente con el gobierno del Sur
- ii. Canal a 3 bandas: la empresa presiona al gobierno del país de donde es originaria para que presione a su vez al gobierno periférico; es lo que llamamos “Diplomacia empresarial”, la diplomacia de un estado puesta al servicio de los intereses privados del sector empresarial más ligado al gobierno.
- iii. Canal a 4 bandas: la empresa presiona al estado del Norte para que ponga en marcha su capacidad de influencia dentro de los organismos internacionales (los más susceptibles son los menos democráticos como el FMI, el BM, el OMC,...) y consiga desde éstos presionar de manera triangular y concertada a los gobiernos de los estados periféricos.

Pero ¿cuál es la manera con la que las grandes corporaciones logran hacer que gobernantes y funcionarios de un determinado gobierno administren en buena medida a favor de sus intereses y no de otros grupos de interés? ¿De dónde logran tanta fuerza?

Existen diferentes *modus operandi* que se aplican a diferentes niveles y determinadas circunstancias.

Antes de describirlos, cabe considerar un hecho obvio pero importante: cada gobierno y cada administración presenta una *sensibilidad / vulnerabilidad* distinta a la penetración corporativa. En caricatura, para un grupo empresarial no es lo mismo confrontarse a la administración norteamericana que a la alcaldía de un pequeño municipio de Honduras. El cuerpo y fortaleza de una administración determina lógicamente su inercia a las presiones. Por este motivo se debe distinguir en primer lugar entre las administraciones del Norte y las potencias del Sur como China, India o Brasil, del resto de países del resto del Sur; en segundo lugar, entre las capacidades geopolíticas y geoeconómicas de la administración²; en tercer lugar, los diferentes niveles de la administración pública; y finalmente, entre la opción ideológica y las capacidades institucionales del gobierno en cuestión. Eso nos abre una orquilla de posibilidades entre dos posiciones de sensibilidad / vulnerabilidad extremas. El extremo más vulnerable a las transnacionales, es el de las administraciones locales de estados empobrecidos del Sur sin capacidades geoestratégicas (como puede ser por ejemplo, la inexistencia de recursos naturales) ni técnicas suficientes, que no cuentan con el apoyo de las administraciones centrales, que no presenten una institucionalidad preparada para hacer frente a corruptelas externas o internas, y que acepten acríticamente los preceptos del Consenso de Washington. Al otro extremo, administraciones de estados fuertes de países enriquecidos, como los del OCDE, con sistemas institucionales fuertes y apoyados por estructuras balanceadas y de alta capacidad de análisis técnico político. Destacan aquí también la emergencia de

² Por ejemplo la disponibilidad de alianzas regionales y cooperaciones reforzadas como las planteadas en el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) o en la propia Unión Europea. O por ejemplo la presencia de minerales estratégicos en su propio territorio.

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

algunos países del Sur que han demostrado o están demostrando en la actualidad una visión crítica y preparada con respecto al trato que sus estados deben dar a las inversiones extranjeras o al comercio internacional. He aquí los casos de Malasia, Venezuela, Argentina o Bolivia, conducidos por gobiernos que han desestimado en la práctica las órdenes neoliberales proyectadas desde Washington y Bruselas.

El primer gran mecanismo de influencia empresa-estado radica en la capacidad disuasoria o coercitiva del potencial efecto que una decisión del consejo de administración de la empresa tendría si éste desinvertiera o deslocalizara la inversión a otro sitio del mundo sin un gran coste para ésta. Se trata de un factor disuasorio extremadamente importante. Este hecho obliga a configurar las políticas públicas en dirección contraria a la protección de los DESC de la población del territorio por miedo a perder inversión extranjera, y desde el supuesto de que la IED es buena y necesaria, supuesto por otro lado altamente capcioso e inexacto.

Algunas estrategias empresariales importantes han conseguido también una extraordinaria capacidad de presión sobre los estados en términos de poder relativo: una alta y creciente concentración empresarial³, el control de los *mass media* (CNN, News Corp., Lagardere, PLISA..), el control de la investigación (y la docencia) en las universidades y, en definitiva, un avance del paradigma basado en el fundamentalismo del mercado, etc. Pero es en una serie de mecanismos discutiblemente legítimos, que queremos enfatizar, que las corporaciones transnacionales logran doblegar el sentido último del estado, el del bienestar de sus conciudadanos.

Entender bien como se producen los impactos, sobre todo los indirectos, nos obliga a describir brevemente estos mecanismos de transmisión. Veamos:

3.1. *Lobbies.*

Las empresas saben que alterar una sola coma de una ley escrita por un parlamento puede reportarles millones de dólares de futuras ganancias, o también de pérdidas. Saben al mismo tiempo que persuadir a la Administración pública para que aumente las obras públicas, comporta el aumento de la posibilidad de que estas corporaciones consigan alguno de sus contratos. Agencias de relaciones públicas, bufetes de abogados, *think tanks*, cátedras universidad-empresa, reuniones a puerta cerrada entre altos ejecutivos de empresa y altos cargos de la administración pública, etc., al servicio de los intereses de diferentes acuerdos de empresa, creados o contratados exclusivamente para persuadir a diferentes altos funcionarios públicos (ministros, diputados, senadores, jueces, embajadores,..) para que gobiernen, legislen o juzguen en favor de sus propios intereses corporativos. En Bruselas se estima que hay unos 15.000 lobbistas⁴ influyendo a la Comisión y al Parlamento Europeos.

³ Oligopolio SA.2005. Grupo ETC www.etcgroup.org

⁴ Corporate Europe Observatory, Europa SA. Ed. Icaria 2003.

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

Por otro lado, en Washington DC, unos 20.000 lobistas se dedican a ganar contratos públicos para sus empresas, a influir en leyes norteamericanas o en políticas internacionales llevadas a cabo por todos los organismos internacionales que tienen la sede en Washington: el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano de Desarrollo.

En general los *lobbies* se sitúan donde hay poder político, es decir, en las capitales de todos los países (especialmente los centrales), y en las grandes ciudades de peso como Sao Paulo, Chicago, Calcuta, etc.

3.2. Puertas giratorias y relaciones metapolíticas

Consisten en el hecho de que algunas personas influyentes pasan de la alta esfera privada a la alta esfera pública y viceversa. De esta manera las empresas se aprovechan del ex-alto-funcionario por medio de sus buenos contactos dentro del Estado y de su conocimiento de algunas complejidades burocráticas; o si se trata del paso contrario, la empresa privada consigue colocar a sus hombres dentro del aparato del Estado para que gobiernen, legislen o juzguen favorablemente a los intereses de la empresa. En ambos casos la empresa gana influencia dentro del cuerpo del Estado, el actor legítimo para gestionar la cosa pública. Ejemplos extraordinariamente evidentes son los altos funcionarios de las Administraciones Bush I y II, Aznar o Berlusconi.

En el caso de las puertas giratorias las empresas escogen o promocionan a personas próximas a un nuevo gobierno poco después de que éste haya ganado las elecciones. Mientras quien escribe trataba de ilustrar este mecanismo, en las noticias aparecía la noticia de que el expresidente del Banco de España durante el primer gobierno del PSOE, Luís Ángel Rojo, fue elegido para cubrir la vacante del consejo de administración del Santander Central Hispano.

Finalmente cabe indicar que las puertas giratorias actúan también entre cargos del Estado e instituciones multilaterales como el FMI o el BM. Especialmente con los altos cargos de estados periféricos: un presidente o ministro latinoamericano que haya aplicado políticas de ajuste según las “recomendaciones” del FMI tiene altas probabilidades de terminar, una vez finalizado su mandato, en el mismo FMI en uno de sus altos puestos.

3.3. Corrupción: comisiones ilegales para funcionarios públicos

De entre las vías ilegítimas es la más conocida. A pesar de que generalmente se sabe sólo de una mitad: la mitad receptora, es decir la “contraparte corrompida”, habitualmente protagonizada por funcionarios públicos del Sur. Periódicos de todo el mundo, organismos internacionales o instituciones especializadas como *Transparency International*⁵ paradigmáticamente se enfocan en los “estados corruptos” (que en realidad deberían recibir el nombre de “gobiernos corrompidos”). No obstante, existe

⁵ www.transparency.org

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

otra mitad tanto o más corresponsable, que es la “parte corruptora”, como algunas conocidas empresas transnacionales del Norte. El Banco Mundial estima en unos 80 mil millones US\$ anuales el coste de la corrupción alrededor del mundo. Algunos sectores como el de las petroleras, mineras, la construcción o del ramo energético son especialmente dadas a la corrupción⁶.

3.4. Financiación de gobiernos, encuentros y campañas electorales y/o condonaciones de deudas a partidos o candidatos

Consiste en que las empresas y bancos privados financien el dinero que los partidos políticos necesitarán durante su campaña electoral, o bien, que los sponsorizen, desde el supuesto que dichas opciones políticas serán las que mejor defiendan sus intereses privados. La experiencia les dice que, con el tiempo, verán retribuidos sus favores en forma de licitaciones, leyes, contratos públicos,...; o, incluso, porque pronostican que un determinado partido político tiene altas posibilidades de ganar y que aunque no sea la opción óptima para la empresa, conviene tener el favor (caso del BBVA que durante las últimas elecciones presidenciales de Venezuela financió tanto a partidos tradicionales, como al MRVR del actual presidente Hugo Chávez, aunque en cantidades muy diferentes⁷). En este capítulo, también habría que incluir las condonaciones o préstamos en condiciones excepcionales que algunos bancos otorgan a los partidos del gobierno, con la intención de obtener favores a cambio, en este caso a través de los pasivos (caso Montilla con La Caixa). Algunas leyes estatales regulan estas donaciones y condonaciones, es decir, las legalizan, pese que a menudo, como es sabido, escapan del control de las instituciones y la ciudadanía. En aquellos países como los EE UU, donde la regulación es más permisible para las empresas, los candidatos representan a sectores empresariales nacionales y transnacionales claros. Sin salir de EEUU, las conexiones de la Administración Bush con el sector energético, armamentístico, farmacéutico y financiero, contrastaban con los vínculos de algunos candidatos del Partido Demócrata con los sectores de las nuevas tecnologías de la comunicación o de los servicios ambientales⁸.

Por otro lado, y situándonos en el Sur, grandes bancos y empresas transnacionales han contribuido determinantemente a mantener en el poder dictaduras o gobiernos ilegítimos, a cambio de tener vía libre para sus actividades lucrativas en el país. Es el caso, por ejemplo, de la renombrada “deuda del *Apartheid*”, en la que 50 bancos norteamericanos, europeos y japoneses financiaron al Gobierno blanco sudafricano durante largos años de penurias económicas, a cambio de jugosos negocios para los mismos bancos y para las transnacionales asociadas a su capital financiero⁹.

⁶ Ello ha motivado múltiples campañas desde organizaciones de la sociedad civil, como Publish What You Pay (www.publishwhatyoupay.org) que trata de exigir a las industrias extractivas que sean transparentes con lo que destinan a posibles partidas a la corrupción.

⁷ El País [19/06/2002]

⁸ www.opensecrets.org es un interesante *watch-dog* que dirige la financiación de los encuentros políticos norteamericanos por las empresas

⁹ Jeff Rudin, *Apartheid Debt. Questions and answers*. Jubilee 2000 Ed. 2000

13. CLASIFICACIÓN DE LOS IMPACTOS Y VIOLACIONES HABITUALES DE LAS TRANSNACIONALES EN LA PERIFERIA

4. Clasificando los impactos

En primer lugar, como ya se ha dicho, podemos distinguir los efectos que las transnacionales producen directamente sobre las poblaciones locales, y los que tienen lugar por la mediación de los estados o de entidades supraestatales, como el FMI, la OMC, la UE, el BID, etc.

En segunda instancia, presentamos el árbol de los impactos comunes (directos e indirectos) en términos de distintas esferas o ámbitos básicos afectados por la acción transnacional.

Distinguimos entre 8 grandes ámbitos de afectación negativa: en primer lugar, los que afectan la soberanía tanto local como nacional-estatal, es decir, impactos sobre el derecho de organizar y gestionar los propios recursos del modo que la comunidad o ciudadanía haya decidido por sí misma; en segundo lugar, la seguridad tanto personal, local como supraestatal, o el derecho a no ser violentado o coaccionado con la amenaza y el uso de la violencia, el derecho a vivir en paz; en tercer lugar, sobre la creación de riqueza y la distribución de ésta de forma justa y equilibrada, es decir, del derecho a producir lo necesario para la población local y a recibir una contrapartida justa; en cuarto lugar, los impactos sobre las culturas locales que se ven al borde de ser arrolladas por culturas hegemónicas, es decir, el derecho a expresarse y relacionarse en términos de la cultura que una comunidad decida, sin verse coartada o menospreciada; así como el derecho a recibir una educación básica y necesaria para desarrollar capacidades suficientes para garantizar otros derechos; en quinto lugar, los impactos sobre la naturaleza y los recursos naturales locales, o sobre el derecho a contar con un medio ambiente sano y controlado por los pobladores que lo habitan; en sexto lugar, sobre el tipo y cantidad de trabajo, o sobre el derecho a trabajar en condiciones dignas y justamente retribuidas, sin sobreexplotación y con derecho a ser representados ante una negociación colectiva; en séptimo lugar, aquellos efectos que contribuyen a destruir sistemas colectivos o comunitarios de propiedad de la tierra, sea a través de su fragmentación y adquisición privada, engaño, o de cualquier otra forma, es decir, el derecho a la tierra y a trabajarla sin mediaciones externas; y finalmente, los impactos relacionados con la salud pública, o del derecho a tener una vida saludable en cualquier parte del mundo.
