



**EL ANÁLISIS
ECONÓMICO
ANTE LOS LÍMITES
DEL CAPITALISMO**

**MADRID
10, 11 y 12
de marzo de 2016**

Viernes 11 de marzo (tarde)

Mesa 5

América Latina II (Internacionalización)

Moderan:

Jorge Fonseca

Juan Manuel Ramírez

Laura Vitriago



El análisis económico
ante los límites del capitalismo

Congreso internacional

Madrid, 10, 11 y 12 de marzo de 2016

Multinacionales españolas en América Latina: orígenes, evolución e impactos

Pedro Ramiro

pedro.ramiro@omal.info

Erika González

erika.gonzalez@omal.info

Multinacionales españolas en América Latina: orígenes, evolución e impactos

Pedro Ramiro y Erika González

Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)

Asociación Paz con Dignidad

pedro.ramiro@omal.info y erika.gonzalez@omal.info

www.omal.info <mailto:omal@omal.info>

@OMAL_info

Durante la última década, América Latina se ha constituido en un objetivo estratégico para la expansión de los negocios de las empresas españolas. Y es que sus operaciones en la región, que actualmente les reportan entre un tercio y la mitad de sus ganancias anuales, les han permitido convertirse en lo que hoy son: grandes corporaciones que se sitúan entre las mayores multinacionales del mundo en sus respectivos sectores. Pero estos extraordinarios beneficios empresariales no serían posibles sin la generación de toda una serie de consecuencias socioambientales que afectan negativamente a las poblaciones y los ecosistemas; en los últimos años, se han venido denunciando múltiples casos de violaciones de los derechos humanos e impactos sobre los pueblos indígenas, las condiciones laborales y el medio ambiente por parte de estas compañías en diferentes países de la región. Así, en el presente trabajo se traza el recorrido que han seguido las multinacionales españolas hasta llegar a ser líderes económicos en América Latina, poniendo el foco en los efectos que este proceso ha tenido sobre las comunidades locales y el entorno. Todo ello con el objetivo de servir de ilustración para plantear una cuestión que se antoja central para el futuro inmediato: ¿cuál ha de ser el papel de las empresas transnacionales en el modelo de desarrollo?

Palabras clave: empresas multinacionales, América Latina, desarrollo, impactos.

Clasificación JEL: F23 - Empresas multinacionales; Actividad económica internacional.

1. La expansión internacional de las multinacionales¹ españolas

Dos bancos (Santander y BBVA), tres eléctricas (Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa), dos compañías de hidrocarburos (Repsol y Gas Natural) y una de telecomunicaciones (Telefónica). Estos son los nombres propios que han protagonizado el proceso de expansión internacional del capitalismo español en las dos últimas décadas. Junto a otras empresas de sectores como el textil (Inditex y Mango) y la construcción (ACS, Acciona, Sacyr, OHL, Ferrovial y FCC), estas han sido las principales compañías cuya casa matriz se encuentra en el Estado español que han podido convertirse en grandes transnacionales gracias a los procesos de internacionalización que tuvieron lugar a partir de la segunda mitad de los años noventa (Guillen, 2006; Chislett, 2003).

Frente a muchas otras corporaciones transnacionales que se dedican a producir para el mercado mundial, la característica fundamental de las multinacionales españolas es que, fundamentalmente, se trata de empresas de servicios que enfocan la mayor parte de sus actividades hacia el mercado interno. Finanzas, telecomunicaciones, electricidad, transporte, agua, seguros y turismo, esto es, sectores con una alta rentabilidad ya que se encuentran fuertemente concentrados y cuentan con una demanda en alza, a la vez que son poco dependientes de la coyuntura de precios de las materias primas en los mercados internacionales.

Tabla 1. Multinacionales españolas entre las 500 mayores transnacionales del mundo.

EMPRESA	POSICIÓN	INGRESOS	BENEFICIOS
Banco Santander	67	100.706	7.715
Telefónica	140	66.826	3980
Repsol YPF	188	54.672	2.138
ACS	203	51.163	951
BBVA	221	47.698	3.472
Iberdrola	283	39.838	3086
Gas Natural Fenosa	370	32.821	1.939
Mapfre	399	29.733	1.121

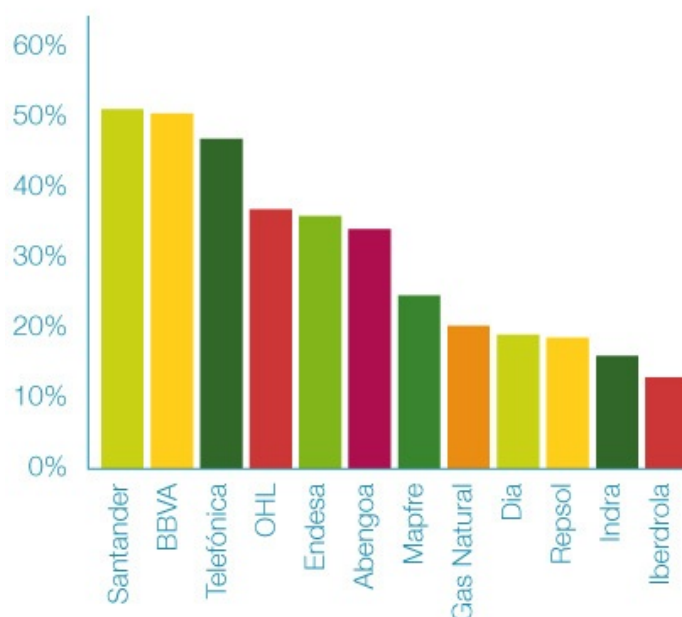
Fuente: "Global 500", *Fortune*, 2015. Datos en millones de dólares.

En el marco de esa internacionalización empresarial, que hace que hoy la tercera parte de las empresas españolas que cotizan en bolsa consigan el 70% de sus

¹ A lo largo de la comunicación, se emplearán indistintamente los términos transnacional y multinacional para hacer referencia a aquellas empresas que, teniendo su sede en un determinado país, controlan una parte o el total de la propiedad de una o varias empresas en un país diferente al de su casa matriz. Definiremos, así pues, a la empresa transnacional —o multinacional— como aquella empresa que está constituida por una sociedad matriz creada de conformidad con la legislación del país en que se encuentra instalada, que se implanta a su vez en otros países mediante inversión extranjera directa, sin crear empresas locales o mediante filiales que se constituyen como sociedades locales, conforme a la legislación del país destino de la inversión.

ingresos fuera de España², América Latina ha sido un territorio clave para la obtención de grandes beneficios por parte de estas compañías (Arahuetes y García Domonte, 2007). Así, entre 2004 y 2007, la media del aumento de las ganancias globales de las ocho mayores multinacionales españolas fue del 150% (Ramiro, 2011). Y actualmente, América Latina sigue siendo una pieza fundamental en sus cuentas de resultados (Noya, 2009), ya que hasta la mitad de sus beneficios llega a provenir de sus negocios en la región: BBVA logra el 50% de sus beneficios gracias a sus operaciones en América Latina (BBVA, 2015); el Santander, el 54% (Sandander, 2015) y Telefónica, el 49% de los ingresos (Telefónica, 2014).

Gráfica 1. Ingresos de las multinacionales españolas provenientes de América Latina, porcentaje sobre el total.



Fuente: Santiso, 2012.

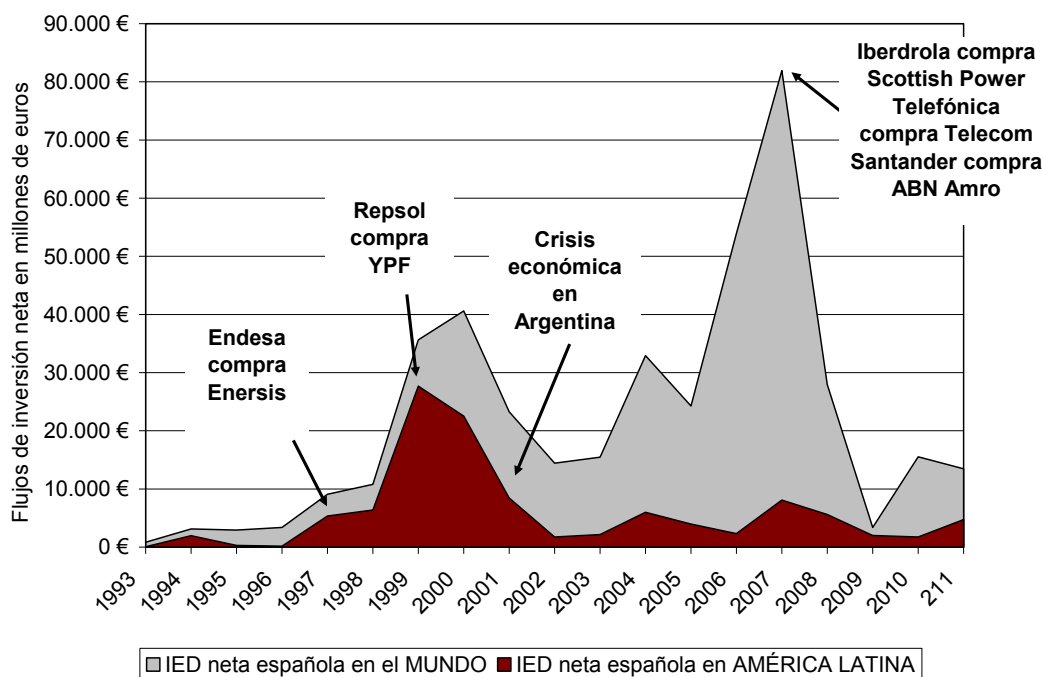
Existen antecedentes históricos de empresas de capital español, puestas en marcha por emigrantes españoles en países como México o Argentina y que se dedicaron a sectores ligados a los servicios de importación-exportación, que se desarrollaron a finales del siglo XIX y que, en ciertos casos, expandieron sus negocios a diferentes países latinoamericanos (Vidal Olivares, 2008). Si bien este proceso comparte algunos elementos comunes con lo que hoy son las empresas transnacionales de matriz española, como es el hecho de que la región donde básicamente se implantaran fuera América Latina y que ya entonces comenzaran a contar con el apoyo institucional y económico del Estado español —a través de las cámaras de comercio y de los lobbies institucionales—, el auge de la internacionalización de las empresas españolas, en todo caso, se produjo sobre todo en la última década del siglo XX.

² Servicio de estudios de BME, 2013. Citado en Cinco Días, 35º aniversario.

A principios de la década de los noventa, cuando se encontraban en plena expansión las políticas neoliberales, tuvieron lugar simultáneamente dos procesos complementarios que contribuyeron a situar a las empresas españolas entre las mayores multinacionales de América Latina. Por una parte, en España, se produjo una sucesión de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que hizo que las compañías del país crecieran en tamaño y capital y pudieran estar en disposición de lanzarse a competir en otros mercados. Por otra, al mismo tiempo, en América Latina se pusieron en marcha las reformas establecidas en el Consenso de Washington, es decir, la privatización de las mayores compañías estatales de la región, la liberalización de los mercados con el fin de facilitar la entrada a las transnacionales extranjeras y la reducción de la intervención gubernamental en la actividad productiva (González y Ramiro, 2009).

Hasta los años ochenta, España era un país que únicamente recibía inversiones extranjeras y disponía de una mínima apertura comercial, y de ahí pasó a convertirse en el mayor inversor en América Latina en los años 1999 y 2000. La IED española pasó de representar el 0,9% del PIB en 1996 a suponer el 9,6% en 2000, y España fue el sexto mayor inversor del mundo en 1999, año en el que precisamente concentró el 66% de sus inversiones extranjeras en América Latina (Ramiro, González y Pulido, 2007). En lo diferentes autores llaman la “década dorada” (Casilda Bejar, 2002), la evolución de la IED española en el mundo y en América Latina sigue el patrón que se muestra en la gráfica siguiente.

Gráfica 2. La IED española en América Latina y en el mundo.



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos estadísticos de Datainvox, secretaría de Estado de Comercio, 2012).

Las razones de esta profunda transformación de las economías española y latinoamericana se encuentran en la adopción de las medidas neoliberales que, en el marco de los procesos de globalización económica, se impusieron como norma por todo el planeta. En este sentido, la internacionalización de las empresas españolas en un tiempo récord fue posible, en primer lugar, gracias a que el Tratado de Maastricht impulsó la apertura de las economías y las privatizaciones en la Unión Europea: con ello, empresas que hasta entonces era públicas, como Repsol, Telefónica, Endesa, Gas Natural y Argentaria, pasaron a manos privadas. A continuación, se produjo una sucesión de fusiones, compras y reestructuraciones que hizo que muchas compañías españolas, en buena medida heredadas del desarrollismo franquista y del capitalismo familiar español, crecieran en tamaño y capital y pudieran estar en disposición de lanzarse a competir en otras latitudes. Finalmente, el consiguiente salto al exterior se centró en la región donde, en ese mismo momento, se estaban poniendo a la venta la mayoría de las empresas estatales y los gobiernos facilitaban la entrada de las inversiones extranjeras: América Latina.

Tabla 2. Cronología de la privatización de empresas públicas españolas.

AÑO	EMPRESAS
1985	Existen 130 empresas públicas directas y unas 850 empresas públicas indirectas (filiales) en España
1985-1991	Creación de grandes empresas sectoriales públicas gracias a un proceso de reorganización y fusión: Repsol, Inespal, Indra, Tabacalera, Endesa, Argentaria, Aceralia
1985	Comienza la venta directa de empresas: Viajes Marsans
1986	Venta de Seat
1988	Entrada de capital privado en Endesa y ENCE
1989	Entrada de capital privado en Repsol
1991	Venta de Enasa-Pegaso
1992	Venta de Campsa
1993	Entrada de capital privado en Argentaria
1994	Venta de Enagás
1995	Entrada de capital privado en Telefónica e Indra. Venta de Sidenor
1996	Venta de las acciones públicas de Gas Natural
1997	Privatización de Endesa, Telefónica, Repsol y Aceralia
1998	Privatización de Argentaria y Tabacalera
1999	Privatización de Indra y entrada de capital privado en Iberia
2000	Venta de Santa Bárbara
2001	Privatización de Iberia y ENCE. Venta de Aerolíneas Argentinas y Transmediterránea

Fuente: Vergés (2011).

Que el principal destino de la expansión de las multinacionales españolas haya sido América Latina es consecuencia de motivaciones fundamentalmente económicas. El desembarco en esa región respondió sobre todo a que se buscaban mercados con una competencia prácticamente nula, en los cuales era mucho más asequible la disponibilidad de recursos y los costes laborales y ambientales se minimizaban para atraer la inversión. En este sentido, no se sostiene el argumento habitual de que las empresas españolas eligieron expandirse en América Latina porque había una lengua y una cultura comunes; la realidad es que la coincidencia temporal de los procesos de cumplimiento de las medidas neoliberales a ambos lados del océano se lo puso muy fácil para emprender su internacionalización. Unido esto a la mayor competencia en el mercado europeo, la saturación del mercado interior y la necesidad de aumentar el volumen de la empresa como una estrategia defensiva ante las amenazas de adquisición por parte de otras compañías transnacionales, se constata que en los años noventa se presentaron muchas oportunidades de crecer en América Latina y muy pocas en Europa.

La entrada masiva de IED española en la región coincide con los procesos de privatización —“el principal instrumento de la acumulación por desposesión”, según Harvey— de empresas estatales en los países latinoamericanos durante la década de los noventa. Entre 1986 y 1999, se produjo un *boom* privatizador en la región: hubo 396 ventas y transferencias al sector privado en América Latina —el 57% de ellas en el sector de los servicios públicos—, lo que supone más de la mitad del valor de todas las privatizaciones realizadas en los países del Sur en el mundo entero (Casilda Béjar, 2002). Con todo ello, no es de extrañar que el total de la Inversión Extranjera Directa (IED) española acumulada entre 1993 y 2006 en América Latina ascienda a más de 110.000 millones de euros (Casilda Béjar, 2008).

Tabla 3. Las multinacionales españolas y la privatización de empresas estatales latinoamericanas.

AÑO	PAÍS	EMPRESA PRIVATIZADA	SECTOR	EMPRESA COMPRADORA / ACCIONISTA
1990	Argentina	ENTEL	Telecomunicaciones	Telefónica
		Aerolíneas Argentinas	Transporte aéreo	Iberia / Marsans
1991	México	Bancomer	Finanzas / Pensiones	BBVA
	Venezuela	CANTV	Telecomunicaciones	Telefónica
1992	Perú	ENTEL-CPT	Telecomunicaciones	Telefónica
		Edelnor/Edelsur	Electricidad	Endesa
1995	Perú	Banco Continental	Finanzas	BBVA
	Bolivia	ENDE	Electricidad	Red Eléctrica
1996	Venezuela	Banco de Venezuela	Finanzas	Banco Santander
1997	Chile	Enersis	Electricidad	Endesa
	Bolivia	YPBF	Hidrocarburos	Repsol
1998	Brasil	Telebras	Telecomunicaciones	Telefónica
		CRT	Telecomunicaciones	Telefónica
1999	Argentina	YPF	Hidrocarburos	Repsol

Fuente: Elaboración propia.

Gran parte de la IED española en América Latina se ha concentrado en cuatro países: en Brasil, Argentina, México y Chile se centralizó el 86% de las inversiones españolas hasta el año 2006 (Gómez Carrasquel, 2012). Además, el grueso de la IED española se ha venido centrando en unos pocos sectores: banca, seguros, energía, telecomunicaciones, transporte y hostelería. Posteriormente, la presencia de las multinacionales españolas en la región se ha ido afianzando y extendiendo a otros países y sectores económicos; a principios de la segunda década de este siglo, España seguía siendo el segundo país inversor en la región, sólo superado por Estados Unidos.

A partir del capital acumulado en América Latina, a lo largo de los últimos años las multinacionales españolas han diversificado y ampliado sus inversiones y, acto seguido, han dado el salto a otros mercados como Estados Unidos, China y África. En cualquier caso, América Latina permanece como un eje central de sus negocios y continúa siendo un lugar preferente para la consolidación y expansión del negocio de las grandes empresas españolas (Ramiro, 2010). Con el *crash* financiero, el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, el descenso de los niveles de consumo y la caída de las tasas de ganancia, el gobierno español ha vuelto a fijar entre sus máximas prioridades el fomentar la *marca España* (Ramiro, 2014): «Impulsar la presencia internacional de empresas y marcas españolas debe suponer una prioridad para el país», coinciden los ministros, la casa real y los *lobbies* empresariales, como indica Bonet (2013).

2. Quién se beneficia de la internacionalización de las multinacionales españolas

El proceso de internacionalización de las empresas transnacionales españolas les está proporcionando elevados beneficios, incluso cuando el país de origen está inmerso en una crisis económica. Según datos del Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales, en España las sociedades no financieras incrementaron su renta empresarial un 67% entre 2008 y 2012. Y los datos más actuales continúan señalando el crecimiento de los beneficios de las grandes corporaciones, así en 2014 las compañías cotizadas españolas ganaron 33.206 millones de euros, un 64% más en relación a 2013 (Fernández, 2015). Ante estos resultados, el gobierno español y las multinacionales españolas afirman que la crisis está superada y el país se sitúa en un escenario de crecimiento económico y prosperidad. Como ha señalado el ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel García-Margallo, “el 70% de los ingresos de las empresas del Ibex proceden de fuera” y esto tiene efectos tangibles en financiación, inversión o empleo” (González, 2015).

Se establece entonces una relación directa entre beneficios empresariales y desarrollo, en cambio la distribución de los ingresos hace cuestionar dicha relación. El valor monetario de las acciones, otras participaciones empresariales y fondos de inversión se ha incrementado un 14% entre 2011 y 2014 (Colectivo Ióé, 2015). Por citar algunas empresas, Telefónica destinó el 74% de sus beneficios al pago de dividendos a sus accionistas; Gas Natural Fenosa, el 62%; Repsol y el Banco Santander, el 50% (Ramiro, 2014). Todo ello ha permitido que los principales propietarios y accionistas acumulen una elevada riqueza: la suma total de las 100 mayores fortunas del país alcanza los 189.250 millones de euros, un 15% más que en 2014 (González, 2015). Y eso ha hecho que en la lista de las mayores fortunas del planeta los propietarios de estas compañías, como Ortega (Inditex), Botín (Santander), del Pino (Ferrovial), Koplowitz (FCC), Entrecanales (Acciona) (Ramiro, 2014).

Los directivos también han concentrado una parte significativa de los beneficios a través de sus retribuciones: los más de 400 grandes directivos que tienen las empresas del Ibex-35 ganaron 341,3 millones en 2013, el 3,8% más que el año anterior (Moro, 2012). Y eso hablando solo de los salarios declarados, porque existen otras muchas posibilidades para recibir remuneraciones extra: bonos, primas por seguro, fondos de pensiones, despidos blindados, opciones sobre acciones... De hecho, la retribución variable suele ser superior al sueldo fijo: en países como Francia, Reino Unido, Suiza y EE.UU., los pagos en acciones y *stock options* llegan a multiplicar por cinco el salario.

Y cada vez una parte menor de los ingresos se destina al empleo. Mientras la riqueza de grandes accionistas y directivos ha ido en ascenso, las rentas salariales en el Estado español han tomado el sentido contrario, entre 2011 y 2014 se han reducido un 12% (Colectivo Ióé, 2015). El caso de Telefónica es muy representativo en este escenario, mientras es la primera empresa transnacional española en

beneficios, ha reducido a la mitad su plantilla en solo una década, pasando de tener 40.000 trabajadores en el año 2003 a 20.000 en 2013 (Garzón Espinosa, 2010). Y si se tiene en cuenta el panorama socioeconómico los datos de mejora de la calidad de vida de las mayorías sociales tampoco se han hecho realidad, una cuarta parte de la población española está en riesgo de exclusión social. Por lo tanto, en el plano del desarrollo, interpretado como una mejora de la calidad de vida de las mayorías sociales, los beneficios empresariales no tienen un papel positivo, más bien al contrario, sólo pueden crecer con el incremento de la desigualdad.

Las ganancias acumuladas por las empresas multinacionales tienen su origen en los mecanismos de extracción y apropiación de la riqueza económica que están en la base del funcionamiento del capitalismo. La expansión y poder de estas corporaciones se sostiene a partir de la creciente explotación de trabajadores y trabajadoras y la constante devaluación salarial, la presión ilimitada sobre el entorno en busca de materias primas y recursos naturales, la especulación financiera tanto con el excedente obtenido como con todo aquello que pueda ser comprado y vendido, la mercantilización de cada vez más esferas de las actividades humanas y la prioridad de la que gozan los mecanismos de reproducción del capital frente a los procesos que permiten el sostenimiento de la vida (Ramiro, 2014). Por eso, los conflictos socioecológicos, la profundización del patriarcado y la violación de los derechos humanos no son sólo consecuencias del actual modelo económico sino que están en la raíz de los beneficios empresariales.

En los últimos años, además, las multinacionales han intensificado su expansión para acceder a nuevos negocios y nichos de mercado. Con ello pretenden compensar la caída de los niveles de consumo en los países centrales. Así pues, la conflictividad creada por las grandes corporaciones en su actividad internacional ha ido en ascenso. En consecuencia, las luchas sociales frente a todos estos impactos empresariales y el debilitamiento de su legitimidad como actores centrales del modelo socioeconómico también está creciendo. La respuesta social es, a su vez, contrarrestada por las escuelas de negocios y los *think tanks* vinculados a las compañías multinacionales, que elaboran estudios y análisis para vincular la presencia internacional de las empresas transnacionales con el logro de los objetivos de desarrollo y bienestar, especialmente en los países periféricos, de donde proceden mayoritariamente las denuncias por graves impactos sociales, ambientales y culturales.

3. Los impactos de las empresas transnacionales, una cuestión estructural

Las grandes corporaciones pretenden construir un relato con el que no pueda cuestionarse su centralidad en la economía global (Prandi y Lozano, 2009). Ante las evidencias de sus impactos negativos en su actividad internacional, se posicionan como un actor imprescindible para “salir de la crisis”. Con el objetivo de aumentar su legitimación social, presentan teorías revestidas de objetividad y neutralidad que muestran las prácticas a seguir para erigirse como agentes promotores de un desarrollo humano sostenible. En ese sentido, afirman que el fomento de la actividad empresarial, la iniciativa privada y el emprendimiento innovador permite “revertir,

multiplicar y transformar su inversión económica de manera que dé como resultado nuevas formas de crecimiento para estas poblaciones a la vez que responde a la generación de beneficios” (Prandi y Lozano, 2009).

Las escuelas de negocio apuntan al desarrollo de la Responsabilidad Social Corporativa y políticas públicas que acompañen y apoyen a la inversión extranjera directa como factores clave para el desarrollo (Romero y Ramiro, 2012). El resultado que prevén de esta fórmula teórica es una serie de impactos positivos como la transferencia de tecnología, la mejora de la provisión de bienes públicos y privados, el incremento y mejora del empleo, el acceso de las mujeres al mercado de trabajo y la reducción de la pobreza y las desigualdades (Olivé y Pérez, 2015; Casado y Cañeque, 2007).

El discurso hegemónico de las grandes empresas es cuestionado por diferentes centros de estudios, organizaciones no gubernamentales y movimientos sociales - así como ciertos sectores críticos de la academia- que han venido realizando un trabajo de documentación y sistematización sobre las consecuencias de la expansión global de las corporaciones transnacionales en el marco del actual modelo socioeconómico. En este sentido, las investigaciones realizadas por diversos observatorios, ONGD y redes de solidaridad han servido, sobre todo, para demostrar tres cuestiones centrales (Ramiro y González, 2013).

Primero, que las empresas transnacionales no han contribuido a una mejora de la cantidad y la calidad del empleo, sólo han ampliado la prestación de los servicios a las áreas “rentables”, prácticamente no han realizado inversiones en mantenimiento y apenas han favorecido los procesos de transferencia tecnológica. La evaluación de su actividad muestra que no han traído de la mano el progreso y el bienestar para las poblaciones de la región, que era lo que se prometía con su llegada después de las privatizaciones y las reformas neoliberales de los años ochenta y noventa.

Segundo, que junto con las consideraciones económicas hay toda una lista de graves efectos sociales, políticos, ambientales y culturales que van asociados a la internacionalización de los negocios de estas empresas (Tabla 4).

Y, en tercer lugar, que quienes han salido ganando con ello no han sido precisamente las clases trabajadoras y las mayorías sociales, sino los dueños de esas compañías, los beneficiarios de las rentas del capital y los políticos que pasan de la esfera económica a la política, y viceversa, a través de las puertas giratorias.

Puede trazarse una línea de continuidad entre el poder de las grandes corporaciones en el ámbito económico, político, social, ambiental y cultural, y los impactos que las empresas transnacionales generan en estas mismas dimensiones. Dicho de otro modo: los efectos negativos de la presencia de las transnacionales por todo el mundo no son meras consecuencias negativas de “malas prácticas”, sino que

constituyen las condiciones necesarias para sostener y aumentar su poder a todos los niveles.

En América Latina, la región donde las empresas españolas se han convertido en grandes transnacionales, tenemos numerosos ejemplos de cómo la llegada de la inversión extranjera no ha significado una mejora de las condiciones de vida para la mayoría de la población. En los últimos años, además, se han intensificado los conflictos socioecológicos que tienen a las compañías eléctricas, petroleras y mineras como protagonistas (González y Garay, 2014). Desde las secuelas que deja el Sistema de Interconexión Eléctrica para América Central (SIEPAC) —que cuenta con la participación de Endesa—, una línea de transporte de electricidad a alta tensión que atraviesa toda Centroamérica y que conlleva la construcción de megaproyectos con fuertes daños ambientales como la presa hidroeléctrica El Chaparral en El Salvador (Sandá Mera, 2014), hasta casos como el de la mina de oro y plata Cerro Blanco, localizada en Guatemala y propiedad de Goldcorp, que representa una amenaza de contaminación por metales pesados para los ríos, acuíferos y poblaciones cercanas (Garay Zárraga, 2014); pasando por los efectos del extractivismo en áreas de gran biodiversidad como el Parque Nacional Aguaragüe, en Bolivia, donde transnacionales como Repsol y Petrobras han contaminado el agua y la tierra y han desplazado a comunidades campesinas e indígenas (Campanini *et. al.*, 2014).

El Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) ha sido una de las experiencias más interesantes de los últimos años para avanzar en las denuncias de los abusos cometidos por las empresas transnacionales. Como también ha contribuido en la solidaridad y el apoyo a los procesos de movilización y resistencias de las comunidades afectadas. A su vez, las diferentes sesiones del TPP donde se ha juzgado la presencia de las transnacionales europeas en América Latina han favorecido la investigación y la sistematización de los efectos negativos producidos por estas empresas.

A lo largo de varias audiencias, decenas de testigos y expertos expusieron ante el tribunal cómo se ha venido desarrollando la entrada de más de 40 grandes corporaciones en la región y qué ha significado para las poblaciones y los ecosistemas locales. Los ejemplos van desde las consecuencias de la extracción a toda costa de los recursos naturales, puestas de manifiesto con los casos de contaminación y la violación de los derechos de los pueblos indígenas cometidos por la minera Goldcorp en Guatemala (Yagenova, 2012) y la petrolera Repsol en Argentina, Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador (González, Sáez y Lago, 2008; Ramiro, González y Pulido, 2007) hasta los efectos ambientales de la construcción de grandes infraestructuras, ilustrados con el caso de la empresa alemana Thyssen Krupp y su macrocomplejo industrial para la exportación de acero en Río de Janeiro (Enlazando Alternativas, 2010); pasando por la financiación del Santander a proyectos muy agresivos socioambientalmente en Brasil (Vargas Collazos, 2010), junto a los efectos de la privatización de los servicios públicos, con Proactiva-FCC en Colombia (VV.AA, 2008a). Y todos estos casos, según la sentencia final del TPP, “deben ser considerados no simplemente por sus elementos de unicidad, sino como

expresión de una situación caracterizada por lo sistemático de las prácticas” (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2010).

4. Caracterización de los impactos socioecológicos

A través de las dinámicas de lucha y resistencia que se expresan en la realización de las citadas audiencias del TPP y las campañas de movilización que las han acompañado, otros centros de estudios, observatorios y organizaciones sociales han venido trabajando en esta misma línea y, de este modo, han desarrollado diversas herramientas para la caracterización de los conflictos socioecológicos generados por las multinacionales. Entre ellas se encuentran, por ejemplo, las iniciativas de mapeo de los impactos sociales, ambientales y culturales de estas compañías que han puesto en marcha el Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG)³ y la Coordinación por los Derechos de los Pueblos Indígenas (CODPI)⁴; al igual que las investigaciones concretas sobre países, empresas y sectores económicos que han llevado a cabo, por seguir con plataformas y organizaciones del Estado español, la Campaña Ropa Limpia (Sales i Campos, 2011; Setem, 2008), Ingeniería sin Fronteras (Fernández y Carrillo, 2010; Ingeniería sin Fronteras, 2011), Justicia i Pau, SETEM (Calvo Rufanges, 2013; Calvo Rufanges et. al. 2012), Ecologistas en Acció (Traidcraft, 2015), Col·lectiu RETS (Colectivo RETS, 2013), VSF-Justicia Alimentaria Global (Justicia Alimentaria Global-VSF, 2015; Justicia Alimentaria Global-VSF, 2013), Observatorio de la Deuda en la Globalización (Vargas y Brennan, 2012) y el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL)-Paz con Dignidad (González y Garay, 2014, González y Gandarillas, 2010, Ramiro et. al., 2007), entre otras.

Así pues, existen diferentes propuestas para la sistematización de estos impactos que, no obstante, siguen enfoques complementarios. Mientras unas ponen énfasis en los ámbitos donde se produce la violación de los derechos humanos cometidos por las grandes corporaciones, entre los que está la soberanía local, nacional-estatal; la seguridad a disfrutar de una vida digna, la distribución de la riqueza y la conservación de la naturaleza (Llistar, 2008). Otras se basan en realizar una descripción minuciosa de las dimensiones e indicadores de los efectos ocasionados por estas compañías, de esta forma establecen cinco dimensiones –económica, política, social, ambiental y cultural– y definen para cada una de ellas una serie de indicadores como, por ejemplo, la propiedad en la dimensión económica y la democracia en la dimensión política (Uharte, 2012). También habría que citar aquellas que analizan los impactos según el marco jurídico y socioeconómico dentro del cual se insertan. Señalando de esta manera cómo afectan a los derechos económicos, políticos, sociales, culturales y medioambientales (Teitelbaum, 2010).

Por nuestra parte, consideramos adecuada la diferenciación de los impactos en las cinco dimensiones que propone Uharte (2012) –económica, política, social,

³ Mapeo colaborativo de conflictos socio-ambientales: <http://mcaodg.blogspot.com.es/>

⁴ Mapa de conflictos entre pueblos indígenas y transnacionales: <http://www.codpi.org/territorio-y-recursos-naturales/observatorio/mapeo>

ambiental y cultural— para recoger la diversidad de efectos causados por las empresas transnacionales en multitud de sectores y a nivel global. De cada una de estas dimensiones se tipifican una serie de impactos como la evasión fiscal, la criminalización y represión de la protesta, la desigualdad de género y la destrucción del territorio, entre otros. La labor de investigación y documentación ha permitido obtener ejemplos de empresas transnacionales españolas para cada uno de los impactos contemplados, como se verá a continuación.

4.1. Dimensión económica

Se pueden establecer los siguientes tipos de impactos:

4.1.2. Destrucción del tejido productivo local

En la mayor parte de las ocasiones la implantación de las multinacionales en nuevos países no se realiza mediante inversiones para crear más empresas, sino a través de fusiones y adquisiciones transfronterizas cuyo resultado es una cada vez mayor concentración del capital. La actividad de las compañías multinacionales extractivas, industriales, comerciales o de infraestructuras elimina las pequeñas empresas locales, bien porque acaparan los recursos y las tierras que necesita el tejido productivo local o bien porque no se contratan proveedores locales sino aquellos que pertenecen al mismo grupo empresarial. La eliminación de empresas locales desencadena la ruptura de las cadenas comerciales que sostienen otros sectores.

Uno de los casos de los casos que documenta la crisis económica que la llegada de una multinacional puede generar es la actividad de Calvo en El Salvador. Además de aumentar el desempleo, la inseguridad alimentaria, la destrucción ambiental y la exclusión, sigue una agresiva política laboral que ha vulnerado los derechos de sus trabajadoras —las mujeres son la mano de obra mayoritaria—. Han existido denuncias por la presencia de guardias armados en la fábrica, jornadas de duración excesiva, sin el pago de horas extras, intoxicaciones masivas y otros impactos a la salud, discriminación salarial, despidos por actividad sindical, chantaje y creación de un sindicato patronal bajo la tutela de la gerencia. (Trucchi, 2011; Hernández, 2008).

4.1.3. Delitos económicos

La última etapa del siglo XX, cuando mayor auge ha tenido la liberalización y la desregulación económica, ha sido la de mayor crecimiento de la criminalidad económica. La envergadura del problema, como se ha visto en la crisis financiera global iniciada en 2008, tiene dimensiones sistémicas. Las grandes corporaciones desarrollan negocios y actos delictivos cometidos con engaño con el objeto de buscar un beneficio propio en perjuicio de terceros, tales como, por ejemplo, la apropiación indebida de activos, la manipulación contable, la estafa, el soborno y la corrupción, el blanqueo de dinero, el fraude fiscal, la posición abusiva de mercado.

Los fraudes empresariales de gran envergadura han estado asociados en su mayoría a la generación de burbujas especulativas, y es que la ausencia de una correcta supervisión, la inexistencia de medidas que eviten tanto la formación de burbujas especulativas como de delitos económicos y, directamente, la connivencia de los poderes públicos en dichos delitos lo permiten. Así ha ocurrido en el conocido caso Bárcenas y la implicación de grandes constructoras como FCC, OHL y Sacyr-Vallerhermoso (VV.AA, 2013).

4.1.4. Evasión fiscal

La contribución de las multinacionales a los presupuestos públicos de los países donde está presente es muy inferior a lo que le corresponde. El pago de impuestos acorde a sus elevados beneficios se ve reducido a través de diferentes estrategias que le permiten sortear la reglamentación financiera que todavía queda en los países donde tiene inversiones. La existencia de los paraísos fiscales les es de gran ayuda pues les facilitan eludir el pago de impuestos de forma legal. A pesar de que estas grandes corporaciones obtienen de los estados facilidades económicas (subvenciones, exenciones, créditos a bajo interés), políticas (diplomacia económica) y jurídicas (*lex mercatoria*), buscan las vías para minimizar su contribución al presupuesto que posibilita, además de estas medidas, los servicios sociales básicos para la población.

Uno de los ejemplos que muestran lo generalizado de la elusión y evasión fiscal como práctica empresarial es el hecho de que 34 de las 35 empresas del Ibx 35 tienen presencia en paraísos fiscales y suman un total de 810 filiales en 2013, es decir un 44% con respecto a 2012 (Oxfam Intermon, 2015).

4.2. Dimensión política

Se pueden establecer los siguientes tipos de impactos:

4.2.1. *Lex mercatoria* y pérdida de soberanía de los estados

Las empresas transnacionales se han convertido en poderosos agentes económicos que condicionan la creación de leyes a nivel estatal e internacional. La *lex mercatoria* construye una armadura legal que protege las inversiones de las multinacionales e impide que los estados puedan crear leyes y desarrollar políticas sociales, laborales, económicas y ambientales que limiten el poder o los beneficios de estas corporaciones. Por otro lado, la venta de recursos estratégicos de un Estado a empresas extranjeras supone una pérdida de soberanía estatal y de la independencia en el desarrollo de políticas que prioricen los derechos básicos de la sociedad sobre el comercio internacional. La fuerza de la *lex mercatoria*, que impone los intereses económicos de las empresas transnacionales sobre las decisiones soberanas de un gobierno, se expresó con claridad en la denuncia de Repsol al Estado de Argentina, por nacionalización de YPF, ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones –tribunal del Banco Mundial– (Lewkowicz, 2013), en la Bolsa de Nueva York y ante un juzgado de lo mercantil en Madrid.

4.2.2. Déficit democrático y lobby

La capacidad de influencia y presión que tienen los *lobbies* de las grandes corporaciones en los gobiernos nacionales, la UE y las instituciones internacionales moldea las políticas y leyes en función de sus intereses privados. Por otro lado, son capaces de bloquear y/o debilitar iniciativas gubernamentales en materias tan sensibles como el medio ambiente, la salud, la educación, las pensiones, etc. Esta práctica supone, por lo tanto, una amenaza para la democracia, pues las políticas de interés público están siendo modificadas para cumplir las exigencias de unos entes que no han sido elegidos por la ciudadanía.

La presión política a los gobiernos que reciben la inversión no sólo procede de los *lobbies*, también se encuentra en los gobiernos de los países de origen de la inversión, que establecen vías jurídicas y diplomáticas para que siempre se vean satisfechos los intereses de las multinacionales. Así lo refleja la actividad diplomática española en Nicaragua para defender el negocio de Gas Natural Fenosa –antes Unión Fenosa– mientras ha desarrollado allí su actividad (Carrión Rabasco, 2010).

4.2.3. Criminalización y represión.

Se está dando un proceso de creciente criminalización de la protesta, es decir, las organizaciones sociales y poblaciones que cuestionan la actividad de las transnacionales de una forma legítima y legal son acusadas de cometer delitos. Bajo este manto se producen detenciones preventivas, períodos prolongados de incomunicación de las personas detenidas, endurecimiento de las condenas, aplicación de agravantes, etc. El Estado llega al extremo de declarar situaciones de excepción y de suspensión de derechos como los estados de sitio y detenciones arbitrarias. El caso de la empresa española de Hidralia en Guatemala es representativo en este aspecto (Hegoa, 2012; Alianza por la Solidaridad, 2015). La imposición de una presa hidroeléctrica en Barillas ha tenido como consecuencia la violación de derechos civiles y políticos de la población que se opone a su construcción con el objetivo de disuadir o eliminar la oposición social.

4.3. Dimensión social

Se pueden establecer los siguientes tipos de impactos:

4.3.1. Privatización de los servicios públicos

La entrada de multinacionales en los servicios públicos suele ir acompañada de una subida en las tarifas que acaban por ser abusivas e impiden a la población con menos recursos económicos acceder a ellos. Muchos servicios básicos, tras su privatización, se convierten en oligopolios de carácter privado y, por lo tanto,

las empresas pueden imponer precios altos y condiciones abusivas en su actividad, así como no mejorar la calidad ni la cobertura del suministro. Además, las inversiones y el mantenimiento realizado por empresas transnacionales en aquellos territorios que supongan un bajo margen de beneficio, como las áreas rurales y zonas empobrecidas, es insuficiente.

Las denuncias de la población de Nicaragua y Colombia en relación al servicio eléctrico proporcionado por Gas Natural Fenosa reflejan un suministro de baja calidad, con apagones y racionamientos eléctricos, subidas y bajadas de tensión, electrocuciones por deficiencias en las redes, abusos en la facturación y cobro, etc. (González y Carrión, 2009)

4.3.2. Condiciones laborales y derechos sindicales

Una de las virtudes que la retórica neoliberal atribuye a las empresas transnacionales es su capacidad para crear empleo de calidad. La experiencia muestra que no es así: las multinacionales son responsables de la destrucción de puestos de trabajo y de una cada vez mayor precarización laboral. Tras la fusión o adquisición de una empresa local por parte de una compañía multinacional, una de las primeras medidas que se pone en marcha es el recorte de la plantilla a través de despidos generalizados y retiros voluntarios. Además, el segundo fenómeno que acompaña a la implantación de estas corporaciones es el abaratamiento del empleo y la pérdida de los derechos laborales en términos salariales, de seguridad, salud, estabilidad en el trabajo, exclusión de la protección que otorga el derecho laboral por el crecimiento de trabajadores y trabajadoras independientes o inmersos en la economía informal. Estas condiciones se reproducen, entre otros casos, en la actividad de las transnacionales hoteleras en América Latina (Buades, Cañada y Gascón, 2012).

La actual organización del trabajo ha sido clave para el debilitamiento de los sindicatos y la individualización de las relaciones laborales que, a su vez, allana el terreno para una mayor precarización laboral..

4.3.3. Desigualdades de género

La sobrecarga del trabajo de cuidados, el incremento de la violencia que sufren, la destrucción del tejido social que sostenía un entorno de protección comunitaria y las jornadas de trabajo extenuantes son muestras de la creciente violación de los derechos de las mujeres por la actividad de las transnacionales. Estos y otros impactos se pueden caracterizar siguiendo las consecuencias que tienen los mecanismos de acumulación capitalista: i) la explotación de recursos naturales: los proyectos extractivos o de grandes infraestructuras conllevan el control férreo del territorio, incluso por la vía militar, lo que deriva en dramáticas consecuencias en términos de violencia contra las mujeres. Las mujeres indígenas sufren, además, una doble discriminación: racista y patriarcal; ii) la mercantilización de cada vez más esferas de la vida: la privatización de los servicios públicos y su provisión por empresas transnacionales generan una sobrecarga de trabajo a las mujeres pues ellas son las que tienen asignados en el sistema patriarcal las labores de alimentación, cuidado de la familia, limpieza, educación, etc., trabajo que no es valorado ni económica ni socialmente; iii) la precarización laboral: las

dificultades para acceder a puestos de responsabilidad, las brechas salariales, la precariedad laboral, jornadas extenuantes y la informalización del empleo, son algunos de los aspectos vinculados a la actividad de las transnacionales en las que se concreta la desigualdad entre hombres y mujeres. Uno de los casos que ejemplifica esta realidad es la actividad de Inditex y Mango en Marruecos (Sales i Campos, 2011).

4.4. Dimensión ambiental

Se pueden establecer los siguientes tipos de impactos:

4.4.1. Contaminación de aire, agua y tierra

Muchas industrias altamente contaminantes están en manos de grandes corporaciones: es el caso del sector petrolero, minero, de la industria química, el sector automovilístico, la agroindustria, etc. Organizaciones sociales e indígenas de América Latina y Europa han denunciado a Repsol por los impactos generados a través de la explotación de hidrocarburos. Se han documentado derrames y fugas de petróleo o gas y venteos ilegales de gas que pueden ocasionar explosiones, entre otros (VV.AA, 2008b).

La minería metálica, desarrollada principalmente por transnacionales, provoca el vertido de metales pesados y tóxicos como el cianuro, el arsénico y el mercurio. La quema de combustibles fósiles, para la producción eléctrica, el transporte o la producción industrial como las cementeras, está incrementando la emisión de gases contaminantes. Todo ello repercute de manera definitiva en los ecosistemas, deteriorando o destruyendo las condiciones para la vida de la fauna, la flora y de los propios seres humanos impactando sobre su salud y la soberanía alimentaria.

4.4.2. Pérdida de biodiversidad

Las multinacionales contribuyen a la pérdida de biodiversidad a través de la sobreexplotación de especies, la destrucción de hábitats, la introducción de especies foráneas (incluidas las transgénicas), la fragmentación del territorio (mediante infraestructuras) y por efecto del cambio climático. La biodiversidad es fundamental para el equilibrio y la salud de los ecosistemas, por lo que está fuertemente ligada al equilibrio y la salud de las personas. La participación de Iberdrola en el consorcio empresarial que construye la macropresa de Belo Monte en el río Xingú, en plena selva amazónica de Brasil, determina su corresponsabilidad en la destrucción de un ecosistema con un elevado valor ecológico (Uharte, 2012).

4.4.3. Destrucción del territorio y desplazamiento de población

La excavación de grandes minas a cielo abierto para maximizar la producción, la extensión de campos petroleros con centenares de pozos para extraer hidrocarburos, las nuevas técnicas de explotación como el *fracking*, la construcción de embalses con elevada potencia que inundan miles de hectáreas de valles con alto valor ecológico y agrícola, la eliminación de bosques con elevada biodiversidad para el monocultivo destinado a la agroindustria... genera una grave destrucción del territorio. En numerosas ocasiones se eliminan ecosistemas que están bajo alguna figura de protección ambiental. Supone, a su vez, el acaparamiento de los bienes comunes como el agua y la tierra por parte de las grandes compañías multinacionales.

La destrucción del territorio elimina las fuentes de empleo y producción tradicionales y, en algunas ocasiones, requiere directamente la desaparición de la población local. Así ha ocurrido con la construcción de la presa hidroeléctrica El Quimbo por parte de Emgesa⁵ en el departamento de Huila en Colombia. La empresa ha ocasionado el desplazamiento de las comunidades afectadas de sus territorios y una crisis socioeconómica en la región al destruir la economía local (Pulido, 2014).

4.5. Dimensión cultural

Se pueden establecer los siguientes tipos de impactos:

4.5.1. Control de los medios de comunicación

Los grandes medios de comunicación están fuertemente controlados por las empresas transnacionales, ya sea por la vía de la financiación a través de los anuncios publicitarios, del accionariado porque son propietarios de una parte importante de la empresa o porque estos mismos medios son en sí empresas transnacionales. Consecuentemente, priorizan el beneficio económico sobre la veracidad, la objetividad y la neutralidad que debe regir la información que transmiten. Como muestra Serrano (2010), el grupo Prisa y Planeta, entre otros, censuran las realidades que no afiancen sus líneas editoriales y que reflejan una posición crítica al poder de las grandes compañías, aunque tenga gran relevancia informativa. Manipulan la información para la defensa de sus intereses, aunque suponga legitimar y justificar a Estados y corporaciones que violan sistemáticamente derechos humanos. Se impide así el derecho a la información que tiene la población para el análisis crítico de la realidad, es decir, se niega un pilar básico de la democracia con participación social.

⁵ Al iniciar el proyecto Emgesa era una filial de la transnacional española Endesa, cuando ésta ha sido comprada por Enel, ha pasado a ser filial de la empresa italiana.

4.5.2. Privatización de la educación

La cesión de competencias de lo público a lo privado también afecta al ámbito de la educación, donde el Estado recorta cada vez más los presupuestos públicos y obliga a buscar financiación privada, facilitando la entrada de las empresas transnacionales. La expansión de las empresas transnacionales a nuevos sectores a través de la Responsabilidad Social Corporativa ha hecho que desembarquen en la universidad y en los centros escolares. La mercantilización de la educación pone al servicio de las demandas de las transnacionales, para incrementar su expansión y su poder, la formación académica de la población y la producción de conocimiento. Por ejemplo, el Santander, a través de su proyecto Universia ha establecido convenios con más de 1.100 universidades (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2009).

4.5.3. Derechos de los pueblos indígenas

La actividad de las multinacionales tiene impactos específicos sobre los pueblos indígenas. Su estrecha conexión con el territorio que habitan y del que obtienen los recursos para la vida, hace que el deterioro de las condiciones medioambientales de su entorno por las operaciones de las multinacionales tenga efectos devastadores en ellos. Por otro lado, las relaciones de los pueblos indígenas con las empresas han estado marcadas históricamente por el engaño, la coacción y la violación sistemática de sus derechos humanos. En este sentido, las industrias extractivas y otro tipo de proyectos, como los hidroeléctricos, conllevan graves desequilibrios culturales y organizativos para los pueblos originarios mediante la cooptación de líderes o de una parte de las comunidades. Se genera el deterioro de las estructuras sociales originales, la división de las comunidades, la pérdida de las tradiciones culturales y el debilitamiento de sus sistemas de gobernabilidad y de justicia. Un ejemplo paradigmático en este sentido fue la construcción, por parte de Endesa, de la presa hidroeléctrica Ralco en el Alto Bío Bío, en Chile (Comunidad indígena Ralco Lepoy, 2002).

Tabla 4: Dimensiones e impactos de las actividades de las empresas transnacionales, con ejemplos de multinacionales españolas.

DIMENSIÓN	IMPACTOS	EJEMPLOS
Económica	Destrucción del tejido productivo local	Calvo en El Salvador: sobreexplotación pesquera y ubicación de planta productora en una Zona Franca de Exportación.
	Delitos económicos: fraude, corrupción, soborno	FCC, OHL y Sacyr Vallerhermoso en España: financiación ilegal de partidos a cambio de favores políticos (“caso Bárcenas”).
	Evasión fiscal	34 de las 35 empresas del Ibx 35 tienen presencia en paraísos fiscales.
Política	<i>Lex mercatoria</i> y pérdida de soberanía	Repsol en Argentina: Denuncia al Estado ante el CIADI (tribunal del Banco Mundial) por nacionalización de YPF.
	Déficit democrático y lobby	Gas Natural Fenosa en Nicaragua: presión de la empresa para evitar las sanciones del Gobierno nicaragüense.
	Criminalización y represión	Hidralia en Guatemala: Violación de derechos civiles y políticos de la población que se opone a la construcción de una presa hidroeléctrica en Barillas.
Social	Privatización de los servicios públicos	Gas Natural Fenosa en Colombia y Nicaragua: el suministro eléctrico tiene mala calidad para la mayoría de la población.
	Condiciones laborales y derechos sindicales	Sol Meliá, Marsans y Barceló en México, Centroamérica y el Caribe: explotación laboral y ausencia de organizaciones en defensa de los derechos laborales.
	Desigualdades de género	Inditex y Mango en Marruecos: las trabajadoras sufren un exceso de horas de trabajo, bajos salarios, medidas disciplinarias desproporcionadas, etc.
Ambiental	Contaminación de aire, agua y tierra	Repsol en Ecuador: incremento de enfermedades por la contaminación petrolera del territorio del pueblo huaorani en el Parque Nacional Yasuní.
	Pérdida de biodiversidad	Iberdrola en Brasil: participación en el consorcio empresarial que construye la macropresa de Belo Monte en el río Xingú, en plena selva amazónica.
	Destrucción del territorio y desplazamiento de población	Endesa en Colombia: construcción de la central hidroeléctrica de El Quimbo en el alto Magdalena.
Cultural	Control de los medios de comunicación	PRISA en América Latina: control de la opinión pública a través de la propiedad de importantes medios de comunicación, radio y televisión.
	Privatización de la educación	Banco Santander en América Latina: a través de Universia, convenios con más de 1.100 universidades.
	Derechos de los pueblos indígenas	Endesa en Chile: desplazamiento de comunidades indígenas y afectación a la cosmovisión indígena.

Fuente: Elaboración propia, a partir de la base de datos de OMAL sobre los conflictos generados por las multinacionales españolas en la última década (www.omal.info).

5. Propuestas para desplazar a las empresas transnacionales del centro del modelo de desarrollo

Con la expansión del capitalismo global y el aumento del poder de las grandes corporaciones, se han multiplicado por todo el planeta las luchas sociales que ponen en cuestión la centralidad de las empresas transnacionales en el modelo de “desarrollo”. En las últimas décadas, confrontando la visión hegemónica que sitúa al crecimiento económico y al sector privado como pilares del “progreso” para toda la sociedad, han surgido múltiples procesos de resistencia que se enfrentan a la creciente mercantilización y privatización de cada vez más esferas de nuestra vida. Junto con todas estas experiencias, impulsadas en buena medida por organizaciones de la sociedad civil y movimientos sociales emancipadores, han cristalizado también distintos paradigmas y marcos de referencia alternativos a la modernidad capitalista.

Con el objetivo de construir propuestas de transición que sirvan para avanzar hacia economías y sociedades post-capitalistas, estos nuevos discursos e iniciativas contrahegemónicas van caminando entre los mecanismos de control y las propuestas alternativas

En realidad, moviéndose en esa tensión constante entre regulación y alternativa, entre la posibilidad de instaurar mecanismos de control para limitar el poder de “los mercados” y la urgencia de construir propuestas para avanzar en una transición post-capitalista, es justamente donde se están moviendo la mayoría de las iniciativas que le están disputando la centralidad del modelo socioeconómico a las grandes empresas. Y como apenas existen espacios que no hayan sido colonizados por la lógica de la propiedad privada y el crecimiento económico —dicho de otro modo, en el capitalismo global no hay “afueras”—, buena parte de estas experiencias funcionan mediante una combinación de esa doble perspectiva de regulación y alternativa. Como parte de una misma propuesta de *transición*, se trata de combinar las exigencias tanto de mejorar la legislación existente como de crear nuevas normativas a nivel nacional e internacional —en términos de transparencia y rendición de cuentas, de evaluación y seguimiento de las prácticas de las grandes compañías, de una fiscalidad justa que subordine los beneficios empresariales al cumplimiento efectivo de los derechos humanos, etc.—, que estén dirigidas a los gobiernos e instituciones multilaterales, con la puesta en práctica de proyectos alternativos que, partiendo de renovados paradigmas que no tengan como principio fundamental “el móvil de la ganancia”, sean impulsados por las organizaciones de la sociedad civil para ir caminando hacia nuevos horizontes emancipatorios que pongan la diversidad, la colectividad, la democracia y la sostenibilidad de la vida en el centro.

Empresas recuperadas, monedas sociales, finanzas solidarias, banca ética, comercio justo, cooperativas de consumo agroecológico, proyectos de vivienda comunitaria en derecho de uso, cooperativas de trabajo asociado, empresas de inserción, circuitos cortos de comercialización... Todos ellos son ejemplos, cada uno en distinto grado y con diversa potencialidad, de cómo es viable organizar las

actividades humanas de otra manera, al margen de la lógica de la acumulación capitalista. En este sentido, mientras algunas de ellas —en varios países latinoamericanos, sin ir más lejos— ya están contribuyendo a disputarle parcelas de poder a las multinacionales, otras están en una fase más incipiente y se constituyen como “laboratorios de experiencias” que, a menor escala, sirven para ensayar prácticas social y ambientalmente responsables, basándose en los principios de la economía solidaria, feminista y ecológica. Según Fernández Durán y González Reyes (2014): “De tener éxito, estas pequeñas experiencias crearán los nodos de agregación y copia para la siguiente fase. Los faros imprescindibles, los bancos de prueba.

El reto, en este contexto, está en cómo seguir articulando alternativas reales y viables que sirvan para continuar con el diseño de otra manera de entender la economía. Existe una multitud de movimientos sociales que tratan de superar la economía capitalista y el Estado como pilares inmutables de la organización social, y para ello están buscando alternativas basadas en la solidaridad, la proximidad y la participación. Y, en esa misma dirección, la democracia radical y las necesidades humanas aparecen como factores clave para una nueva organización socioeconómica, en la que se subordinen las dimensiones productiva y financiera de la economía a las personas y al cuidado de la vida en el planeta.

BIBLIOGRAFÍA

- Alianza por la Solidaridad (2015): “Una hidroeléctrica española contra los pueblos indígenas. El caso de la empresa Ecoener-Hidralia en el norte de Guatemala”.
- Amnistía Internacional (2007): “Homicidios, detenciones arbitrarias y amenazas de muerte: la realidad del sindicalismo en Colombia”, AMR 23/001/2007.
- Arahuetes, Alfredo y García Domonte, Aurora (2007): “¿Qué ha sucedido con la Inversión Extranjera Directa (IED) de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años noventa y la incertidumbre de los primeros años 2000?”, *Documento de trabajo 35/2007*, Madrid: Real Instituto Elcano, Madrid.
- BBVA (2015): “BBVA en 2014. Trabajamos por un futuro mejor para las personas”.
- Bonet, José Luis (2013): “Las marcas comerciales como embajadoras de la marca país”, *Economistas* nº 134, p. 27.
- Buades, Joan, Cañada, Ernest y Gascón, Jordi (2012): *El turismo en el inicio del milenio. Una lectura crítica a tres voces*, Foro Turismo Responsable, Red de Consumo Solidario, Picu Rabicu y Espacio por un Comercio Justo Colección Thesis, número 3.
- Calvo Rufanges, Jordi (2012): *Banca Armada vs Banca Ética*, Barcelona: Dharana, 2013
- Calvo Rufanges, Farrés, Jordi, Thamers, Axel (2012): *Inversiones que son la bomba. Negocios de la banca con empresas españolas de armamento*, Setem y Justicia i Pau.

- Campanini, Jorge, Villegas, Pablo, Jiménez, Georgina, Gandarillas, Marco, Pérez, Silvia M. (2014): “Los límites de las fronteras extractivas en Bolivia El caso de la biodiversidad en el Aguaragüe”, *Informe OMAL n° 12*, CEDIB y OMAL.
- Carrión Rabasco, Jesús (2010): “La Ir-Responsabilidad de Unión Fenosa: Nicaragua, Colombia y Guatemala”, *Colección Informes ODG*, Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització.
- Casado Cañeque, Fernando, “Alianzas público-privadas para el desarrollo”, Documento de Trabajo n° 9, Fundación Carolina – CeALCI.
- Casilda Béjar, Ramón (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.
- Casilda Béjar, Ramón (ed.) (2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*, Barcelona: Granica.
- CEO (2011): “Bruselas, el barrio europeo”.
- Chislett, William (2003): *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*, Madrid: Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.
- Colectivo Ioé (2015): “¿Qué recuperación? Desplome del empleo juvenil y deterioro de las rentas salariales”, 12 de diciembre.
- Colectivo RETS (2013): *Malas compañías. Las empresas transnacionales contra los derechos humanos y el medio ambiente*, Barcelona: Icaria.
- Comunidad indígena Ralco Lepoy (2002): *Denuncia ante la Comisión Interamericana de Derechos Humanos en contra del Estado de Chile*, Organización de Estados Americanos. Comisión Interamericana de Derechos Humanos.
- Enlazando Alternativas (2010): “La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los Derechos de los Pueblos”, *Dossier de prensa del Tribunal Permanente de los Pueblos*.
- Fernández, David (2015): “Los beneficios empresariales despegan”, *El País*, 1 de marzo.
- Fernández, María y Carrillo, Miquel (coords.) (2011): *América sumergida. Impactos de los nuevos proyectos hidroeléctricos en Latinoamérica y el Caribe*, Barcelona: Icaria, 2010.
- Fernández Durán, Ramón y González Reyes, Luis (2014): *En la espiral de la energía*, Libros en Acción y Baladre, Madrid, vol. 2.
- Garay Zarraga, Ane (2014): “La minería transnacional en Centroamérica. El caso de Cerro Blanco”, *Informe OMAL n°10*, OMAL.
- Garzón Espinosa, Alberto (2010): “Empresas transnacionales españolas: a más beneficios, menos salarios”, *Pueblos*, n° 43, pp. 26-28.
- Gómez Carrasquel, Rosario (2012): “Una mirada a la IED de España en América Latina (1993-2010): México, Brasil, Argentina, Chile y Perú”, *Informes OMAL*, n° 6, Universidad Complutense de Madrid y OMAL.
- González, Erika (2015): “En la crisis, ¿fórmulas mágicas?”, *Diagonal* n° 254.

- González, Erika y Carrión, Jesús (2009): “La Responsabilidad Social Corporativa de Unión Fenosa a Estudio: Los Casos de Colombia y Nicaragua”, *Lan Harremanak* nº 19, pp. 277-303.
- González, Erika y Garay, Ane (coords.) (2014): “Empresas transnacionales e impactos en América Latina: 4 estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia”, *Cuadernos Omal* nº 7.
- González, Erika y Gandarillas, Marco (coords.) (2010): *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*, Barcelona: Icaria.
- González, Erika y Ramiro, Pedro (2009): “Las consecuencias de las inversiones de las multinacionales españolas en América Latina. El caso de las empresas de la energía en Colombia”, en Barcena, Iñaki, Lago, Rosa y Villalba, Unai (coords.), *Energía y deuda ecológica*, Barcelona: Icaria.
- González, Erika, Sáez, Kristina y Lago, Jorge (2008): *Atlas de la energía en América Latina y el Caribe*, Bilbao: OMAL, 2008.
- Guillén, Mauro F. (2006): *El auge de la empresa multinacional española*, Madrid: Fundación Rafael del Pino y Marcial Pons.
- Hegoa (2012): *La presencia de Hidro Santa Cruz en Barillas. Una historia de imposición y violencia*, Hegoa Instituto de estudios sobre desarrollo y cooperación internacional / Universidad del País Vasco.
- Hernández, Cilia (2008): “Calvo en El Salvador ¿Comercio a costa del medio ambiente salvadoreño?, ¿atún a costa de la biodiversidad marina?”, *Ecologistas en Acción*, 2008.
- Hernández Zubizarreta, Juan Y Ramiro, Pedro (eds.) (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Barcelona: Icaria, 2009.
- Ingeniería sin Fronteras (2011): “En el Fondo no hay agua, sólo intereses”.
- Justicia Alimentaria Global-VSF (2015): *Puertas giratorias, conflictos de intereses y amistades peligrosas entre la industria alimentaria y los organismos de salud*.
- Justicia Alimentaria Global-VSF (2013): “Ebro-Foods en Marruecos”.
- Lewkowicz, Javier (2013): “Un tribunal con olor a petróleo”, *Página/12*, 3 de abril.
- Llistar, David. (2008): “Clasificación de los impactos habituales de las transnacionales en la periferia”. *Viento Sur*, nº 97, mayo.
- Moro, Braulio Alfonso (2012): “Retribuciones”, en Hernández Zubizarreta, Juan, González, Erika y Ramiro, Pedro (eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Barcelona: Icaria.
- Noya, Javier (2009): *La nueva imagen de España en América Latina*, Madrid: Tecnos-Real Instituto Elcano.
- Olivé, Iliana y Pérez, Aitor (2015): “Inversión Directa Extranjera y desarrollo”, en Alonso, José Antonio, “Movilizando los recursos y los medios de apoyo para hacer realidad la agenda de desarrollo Post-2015”, *Documentos de Trabajo de la Secretaría General de Cooperación Internacional para el Desarrollo*.

- Ortega Espès, Delphine (2012): “Atlas de la anticooperación española en los países del Sur”, *Colección Informes ODG*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització.
- Oxfam Intermon (2015): “La ilusión fiscal. Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas”, *Informe de Oxfam Intermon* nº 36.
- Prandi, Maria y Lozano, Josep M. (eds.) (2009): *¿Pueden las empresas contribuir a los Objetivos de Desarrollo del Milenio?*, Barcelona: Escuela de Cultura de Paz y ESADE.
- Pulido, Alejo (2014): *Susurros del Magdalena. Los impactos de los megaproyectos en el desplazamiento forzado*, Bilbao: CEAR Euskadi.
- Ramiro, Pedro (2014): *¿Nuestras empresas? La marca España y los relatos de la crisis*, Barcelona: Icaria.
- Ramiro, Pedro (2011): “El segundo desembarco: los impactos de las multinacionales españolas en América Latina”, en Álvarez Cantalapiedra, Santiago (coord.), *Convivir para perdurar. Conflictos ecosociales y sabidurías ecológicas*, Barcelona: Icaria.
- Ramiro, Pedro (2010): “Multinacionales españolas en América Latina: nuevas estrategias para extenderse a nuevos mercados”, *Pueblos*, nº 43, pp. 5-7.
- Ramiro, Pedro. González, Erika (2013): “Empresas transnacionales: impactos y resistencias”, *Ecologista*, nº 77
- Ramiro, Pedro. González, Erika, Pulido, Alejandro (2007): *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Barcelona: Icaria.
- Romero, Miguel y Ramiro, Pedro (2012): *Pobreza 2.0. Empresas, Estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*, Barcelona: Icaria.
- Sales i Campos, Albert (coord.) (2011): *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*, Setem, Campaña Ropa Limpia.
- Sandá Mera, Antonio (2014): “El negocio de la energía eléctrica en Centroamérica y el salvador. El caso de El Chaparral” *Informe OMAL* nº 9, OMAL.
- Santander (2015): “Informe económico y financiero 2014”.
- Santiso, Javier (2012): “La década de las multilatinas: una oportunidad para España”, Esade Center for Global Economy & Geopolitics (ESADEgeo).
- Serrano, Pascual (2010): *Traficantes de información: La historia oculta de los grupos de comunicación españoles*, Madrid: Foca.
- Setem (2008): “Informes sobre el Santander y el BBVA: Vínculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en el mundo”.
- Teitelbaum, Alejandro (2010): *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, Barcelona: Icaria.
- Telefónica (2015): “Informe integrado 2014. Conecta con todos”.
- Traidcraft (2015): “Los acuerdos internacionales de inversión a examen. Tratados bilaterales de inversión, política de inversiones, de la Unión Europea y desarrollo

internacional”, TNI, Traidcraft, SOMO, Power Shift, FAL, Ecologistas en Acción, AK Wien, 11.11.11, Re: Common, PTF, IRG / IGO, Afrika Kontakt.

- Tribunal Permanente de los Pueblos (2010): “La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina: Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos”, *Sesión deliberante, Madrid, 14-17 de mayo*.
- Trucchi, Giorgio (2011): “Calvo en El Salvador: de nuevo el atún antisindical”, *CEAL / Rel-UITA*, 25 de enero.
- Uharte, Luis Miguel (2012): *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples. El caso de Iberdrola en México y en Brasil*, Editorial 2015 y más nº 4.
- Vargas Collazos, Mónica (coord.) (2010): “El Complejo del Río Madera: un caso de Anticooperación española”, *Colección Informes ODG*, Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització, Veterinaris Sense Fronteres y SETEM.
- Vargas, Mónica y Brennan, Brid (coord.) (2012): Impunidad S.A. *Herramientas de reflexión sobre los “súper derechos” y los “súper poderes” del capital corporativo*, ODG, TNI.
- Vergés, Joaquim (2011): “Privatización de empresas públicas y liberalización”, Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Vidal Olivares, Javier (2008): “Antes de la ‘reconquista’: las empresas y los empresarios españoles en América Latina, 1870-1980”, *Comunicación para el IX Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica*, Murcia.
- VV.AA (2008a): “Informe de Caso Proactiva - Veolia- FCC, Tribunal de los Pueblos a las Transnacionales Europeas y su actuación en América Latina y Caribe”, Lima: Tribunal Permanente de los Pueblos Lima.
- VV.AA. (2008b): “Informe de Caso Repsol YPF, Tribunal de los Pueblos a las Transnacionales Europeas y su actuación en América Latina y Caribe”. Lima: Tribunal Permanente de los Pueblos.
- VV.AA. (2013) “Querrela criminal contra Luis Bárcenas”, Izquierda Unida, Asociación “Justicia y Sociedad”, Asociación Libre de Abogados (Ala), Asociación “Ecologistas En Acción”, Federación “Los Verdes, Els Verds, Berdeak, Os Verdes”, 28 de febrero de 2013.
- Yagenova, Simona Violetta (coord.) (2012): *La industria extractiva en Guatemala: Políticas públicas, derechos humanos y procesos de resistencia popular en el período 2003-2011*, Ciudad de Guatemala: FLACSO.



El análisis económico
ante los límites del capitalismo

Congreso internacional

Madrid, 10, 11 y 12 de marzo de 2016

**América latina en la repolarización del orden financiero
internacional: nuevo regionalismo,
cooperación y neo-realismos**

Juan Maria Barredo-Zuriarrain

Université Pierre Mendès France (UPMF), Grenoble

Manuel Cerezal-Callizo

Universidad Bolivariana de Venezuela, Caracas

América latina en la repolarización del orden financiero internacional: nuevo regionalismo, cooperación y neo-realismos.

Juan Maria Barredo-Zuriarrain. Université Pierre Mendès France (UPMF), Grenoble

Manuel Cerezal-Callizo. Universidad Bolivariana de Venezuela, Caracas

Resumen

La eclosión de acuerdos regionales de cooperación monetaria y financiera desde la última crisis mundial, tanto en el marco de los acuerdos de los BRICS como fuera de ellos, contribuye a la progresiva reconfiguración del sistema financiero y monetario internacional. Para los pequeños y medianos países periféricos, estas dinámicas recientes suponen nuevos y complejos retos en el diseño de sus estrategias de integración. ¿Deben estos apostar por acuerdos de proximidad entre países próximos y semejantes, o buscar el amparo del representante más cercano de los BRICS? ¿Les conviene, más bien, dejar de privilegiar la dimensión regional y basar su estrategia de integración en acuerdos bilaterales con el ‘mejor postor’? Este trabajo trata de aportar algunos elementos de respuesta a esta problemática. Para ello, se presentará en un primer momento un panorama general sobre las nuevas dinámicas en el ámbito financiero internacional para, más tarde, profundizar en la realidad latinoamericana en materia de integración financiera.

Códigos JEL: F15, F33

Área temática: Economía Mundial

Palabras clave: Integración, regionalismo, BRICS, América Latina.

1- Introducción

Tradicionalmente admirada como punta de lanza de la integración plena, la Eurozona se ha vuelto a convertir en caso de estudio para la economía política internacional, aunque desde sus fisuras, esta vez. Mientras Alemania se tensa entre su rol de autoridad moral y el de garante de los acreedores privados, observamos la defensa incondicional por parte de las autoridades españolas de la austeridad promovida por la Troika, aún cuando el propio FMI reconoció sus eventuales perjuicios. ¿Simple voluntad española de desmarcarse de amalgama vergonzantes, como del denigrante acrónimo « PIGS », o mera demarcación con la línea del gobierno griego? Quizás tantos años de solidaridad vertical hayan también socavado la horizontal. Consideraciones coyunturales aparte, es de reconocer que la prioridad conferida al equilibrio macroeconómico sobre la cohesión venía sellada de larga data: desde Maastricht (1992), e incluso antes, desde el rechazo al Pacto de Coordinación pregonado por Delors (1987). Nada sorprendente entonces que la cooperación solo reaparezca ocasionalmente, revistiendo entonces un carácter « no convencional », condicional y condicionado. En medio del dramático escenificación de las persistentes asimetrías entre países europeos, se escenifica en definitiva

cómo un espíritu federalista menguante cede el paso a la gestación de un neorealismo intraregional.

Esto invita primero a revisar aquella imagen de comunicada internacional, matriz de cooperación entre “estados” basada en principios de igualdad formal y a reconocer un campo de batalla siempre latente entre estados de pesos desiguales e intereses divergentes, cuando no antagónicos⁶. Además, se debe tomar acta del lugar tomado por los grandes actores privados – trátase de bancos o de empresas no explícitamente financieras.- y de su incidencia en el comportamiento de esos mismos estados. Los organismos multilaterales merecen asimismo ser revisitados, en tanto no son indiferentes ni a los primeros ni a los segundos. En este panorama de soberanías relativas, el orden internacional toma la apariencia de una « nebulosa » (Cox y Sinclair, 1996), velando la legibilidad de las relaciones internacionales, pero favoreciendo también las sorpresas y ocurrencias. Más allá de su acrónimo, la emergencia de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China et África del Sur) promete por ejemplo repolarizar el escenario internacional y el orden financiero mundial, sugiriendo a la vez formas novedosas de concebir las alianzas internacionales.

Desde este campo, el de las relaciones económicas internacionales, con énfasis en las financieras et monetarias, el presente trabajo se propone en primer lugar analizar la forma en la que los BRICS pretenden instituir otro orden financiero, pluripolar, en reacción a los excesos y asimetrías del sistema post-Bretton Woods : desde sus respectivas estrategias nacionales, regionales hasta sus apuestas comunes. Luego incursionaremos en la realidad suramericana, para aprehender los retos regionales que configuran las fuerzas de esta potencial repolarización. Tras una referencia a las características comunes de sus países, nos interesaremos a sus iniciativas de cooperación regional, subregional, plurilateral ⁷ o simplemente bilateral. Consideraremos entonces la conducta de los pequeños y medianos países, aquellos que no podrían vivir de su mera demanda interna y parecen abogados a encontrar socios para afirmarse en el escenario internacional. Prestaremos especial atención a la influencia de Brasil sobre su vecindario y analizaremos su incidencia sobre la proyección de la región como un polo en el nuevo orden internacional. Concluiremos organizando sintéticamente estos análisis como posible rejilla de lectura para las evoluciones de la arquitectura financiera internacional.

2- ¿Hacia un orden monetario y financiero mundial pluripolar?

Cualquier pronóstico sobre el alcance de los BRICS en el escenario de la economía internacional de las próximas décadas requiere un análisis previo de las características estructurales de las relaciones financieras. Esto permitirá sopesar el potencial y los límites que caracterizan los BRICS a la hora de negociar su posición en la economía mundial, sea desde lo individual o lo colectivo.

2.1 – Los BRICS, potencias emergentes en un orden asimétrico

⁶ Voir Berthaud (2010) pour une analyse plus approfondie.

⁷ El término “plurilateral” acuña una demarcación con el carácter formal, histórico y cierta aspiración universalista de los acuerdos y agregados « multilaterales”. También entra en resonancia con lo « pluripolar » del orden mundial que constituye su telón de fondo.

Los trabajos de analistas como Hawtrey (1933) y Lindert (1969) muestran cómo el uso internacional de un reducido número de monedas nacionales fue favoreciendo la intensificación de las relaciones capitalistas y la consolidación de fuerzas hegemónicas. En este sentido, *a contrario* del modelo « price-specie flow mechanism» (Hume, 1777), usualmente retomado por « la economía normal » para presentar un escenario de relaciones horizontales entre países bajo el patron oro, Keynes (1971[1930], p.274) subrayaba el carácter históricamente asimétrico de las relaciones monetarias al punto de conferir a Inglaterra el papel de “director de orquesta”, dado que su libra y su política monetaria servían de referencia para que los otros países ajustaran sus respectivas políticas monetarias. Según Kindleberger (1973), este liderazgo garantizaba la estabilidad internacional.

Cuando el dólar americano tomó el rango de moneda hegemónica, más allá del cambio de jerarquía entre los países, la ausencia de un acuerdo sobre la gobernanza supranacional del sistema monetario sólo perpetuó el desequilibrio en las relaciones monetarias y financieras. Esta asimetría se vio exacerbada por un uso muy desigual de las monedas en las operaciones internacionales (ver Gowan, 1999), por el incremento de las reservas internacionales de los países emergentes en las últimas dos décadas (Labrinidis, 2015), y por el anclaje de sus tipos de cambios a las monedas de los países desarrollados desde la expiración de los acuerdos de Bretton Woods (Calvo y Reinhart, 2002).

Tabla 1 : Reservas monetarias internacionales declaradas 1995-2013

Pourcentage de réserves selon la devise	1995	1999	2003	2007	2008	2009	2010	2014-Q3
U.S. dollars	59,02	71,01	65,93	64,13	64,09	62,04	61,84	62,32
Japanese yen	6,78	6,37	3,94	2,92	3,13	2,9	3,66	3,96
Pounds sterling	2,12	2,89	2,77	4,68	4,01	4,25	3,93	3,84
Euros	26,98*	17,9	25,16	26,28	26,42	27,66	26,01	22,62
Claims in other currencies	5,11	1,83	2,2	1,99	2,34	3,16	4,56	7,34

* Cifra obtenida mediante la suma de los porcentajes de las reservas en francos franceses, en marcos alemanes, en florines holandeses y en ECUs

Fuente : A partir de estadísticas de la *Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves* (www.imf.org)

Ahora bien, cualquier análisis geoeconómico contemporáneo debe tomar acta de la parte creciente de los emergentes en los circuitos comerciales y de inversión mundiales (Arceo, 2011, p.132) y, en particular, del reciente protagonismo de los BRICS y de sus propuestas concretas. En efecto, Brasil, Rusia, India y China figuran entre los siete primeros países del mundo en términos de PIB en Paridad de Poder Adquisitivo. La presencia de África del Sur se debe probablemente a su estabilidad interna, a su papel de líder en África Subsahariana (Wahl, 2014) y también, probablemente, a la necesidad de representar al continente africano en esta coalición de países emergentes.

En síntesis, si bien el sistema mundo aparece cada día más unívoco en torno al paradigma capitalista, aquel mundo unipolar que Fukuyama sugería ha quedado invalidado. Haas (2008)⁸ aventuró incluso la hipótesis de un mundo a-polar, retratando al lento declive geopolítico de los Estados Unidos, pero la primera década

⁸ Voir aussi SANAHUJA, 2008

del siglo XX no refleja ni apolaridad ni unipolaridad. La política exterior norteamericana se ha desplegado cada vez más unilateralmente, desprendiéndose de las autoridades multilaterales. Por otra parte, sigue tejiendo o cooptando los regionalismos según sus intereses: un comportamiento en definitiva clásico del hegemon que prefiere dejar actuar su peso en contexto de igualdad *de jure* y de desigualdades *de facto* (véanse los casos de Tratados de Libre Comercio). Luce entonces acertada la forma en la que Amin combina «unipolaridad militar» protagonizada por Estados Unidos con cierta «multipolaridad económica» del escenario internacional. Es en este segundo campo que se inscriben los avances de los países BRICS en su calidad de “semi-periferias” del sistema mundo, en términos de Wallerstein (1974).

Originalmente sostenidas por los países más alejados del centro, las tesis sobre la repolarización del ajedrez internacional fueron decantando a medida que sectores más reconocidos las afirmaran a su manera: así, el orden es «multi-céntrico» para Roseneau (1990), se vuelve «multipolar» en Subacchi (2008), Wade (2011) o Zoellick (2011). Nosotros adoptaremos el término «pluripolar» porque el prefijo “plural” transmite una diversidad de orden cualitativo, más apropiada para reflejar las asimetrías que la mera “multiplicidad”, que pudiese mantener la ilusión de igualdad entre estados, aquel fundamento del orden multilateral.

2.2 Nuevos polos : cooperación entre pares y asentamientos regionales.

Lo anterior nos conduce a analizar cómo los BRICS vienen asumiendo este papel de repolarización del orden económico global. Para ello, se debe partir del clamor proveniente de este bloque por una reforma de la institucionalidad multilateral, para entender la promoción de nuevos mecanismos de integración financiera. Desde la declaración conjunta de los BRICS en Fortaleza (Brasil, julio 2014), los recientes *New Development Bank* (NDB) y *Contingent Reserves Agreement* (CRA) aparecen como alternativas a la pasividad de los países occidentales acerca de la exigencia de «democratización» del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional (FMI). Así, entre apuestas colectivas y avanzadas individuales (como la llegada de Brasil a la cabeza de la OMC, o la propuesta china de una nueva unidad de cuenta mundial en 2009), los emergentes buscan repolarizar el escenario internacional. No obstante, ni su acrónimo, acuñador por algún banquero de inversión inspirado, ni su simple yuxtaposición basta para que los BRICS representen un polo en sí. Las distancias geográficas y las fuertes asimetrías que las caracterizan tampoco lo permiten. Dado que no revisten ni pretenden transmitir esta imagen de cuerpo construido y federado, corresponde indagar su potencial de polarización más allá de sus salidas geopolíticas comunes, pasando al caso por caso.

Un simple examen de la coyuntura pondría de relieve las dificultades de los países emergentes a la hora de afirmarse entre los más poderosos. China transita lentamente desde su condición de plataforma global de ensamblaje hacia la especialización en sectores de alto valor agregado (Hart-Landsberg et Burkett, 2006) y el desarrollo de su mercado interno. A la complejidad de este proceso se deben sumar los recientes episodios de dramática caída de sus índices bursátiles, forzando

un considerable despliegue de sus reservas internacionales para limitar la depreciación de su moneda. A pesar de que un 20% del comercio exterior de China se transe en renmimbis y que partes crecientes de los pagos mundiales se efectúen en esa moneda vía el CIPS (*China International Payment System*), estas turbulencias financieras han implicado diferir los anuncios de apertura de la cuenta de capital por parte de las autoridades chinas, postergando asimismo la inclusión definitiva del yuan en la cesta de los Derechos Especiales de Giro para Octubre de 2016⁹.

Brasil presenta por su parte evidentes vulnerabilidades económicas: el estancamiento de su PIB en el año 2014 y su entrada en recesión en el 2015 han fragilizado su base macroeconómica para afrontar la volatilidad financiera inducida por el levantamiento de los tipos de interés de la Reserva Federal estadounidense. Entre sus sistemáticas intervenciones en el mercado cambiario en defensa del real, un alza anticipada de los tipos de interés y un ajuste fiscal progresivo, las autoridades se han replegado naturalmente sobre la agenda económica nacional, a expensas de la internacional y en particular de la dinámica de integración con su vecindario regional.

Rusia, después de un serio episodio de perturbaciones cambiarias, atravesó un verano 2015 complejo, como bien lo retratan los análisis de Sapir¹⁰. Todo deja pensar que su aspiración por reconquistar un rango geopolítico mundial le costará caro en presiones económicas y financieras, empezando por las que la Unión Europea acaba de reconducir con motivo de las permanentes tensiones fronterizas con los países de Europa Oriental.

Estas condiciones, en definitiva bastante precarias, prometen sendas dificultades para sostener las reformas apuntadas por el grupo BRICS, máxime si consideramos que la agenda de la Triada se tensa periódicamente con respecto a ellas: nótese por ejemplo la ausencia de BRICS en los mega acuerdos transatlántico y transpacífico, o la explícita aversión de los Estados Unidos con respecto al nuevo Banco Asiático de Inversión en Infraestructura -BAIL- lanzado por China en 2014. En todo caso, los tres ejemplos anteriores dejan entender que ni solos ni ocasionalmente yuxtapuestos estos países podrán aspirar a repolarizar el orden mundial profunda y sostenidamente¹¹. Ello dependerá probablemente más de la densidad de los polos que cada una de estas potencias organice en sus respectivas regiones.

En los casos chino y ruso, se puede fácilmente identificar los cátodos alrededor de los cuales se cristalizan estrategias subregionales. Rusia agrupa así sus ex satélites soviéticos y de Asia Central en la Unión Aduanera Eurasiática instaurada en 2009, sostenida a su vez por un banco de desarrollo eurasiático.

⁹ El 30 de Noviembre de 2015, el Directorio del FMI resolvió incluir el yuan en la cesta de los DEGS en Octubre de 2016. Consultar el dossier del International Finance Forum, que reúne artículos y entrevistas de altos funcionarios del sector financiero público chino. <http://www.centralbanking.com/central-banking/feature/2412286/the-iff-china-report-2015-the-chinese-economy-at-a-crossroads>

¹⁰ <http://russeurope.hypotheses.org/4254>

¹¹ Lire la chronique de Gavyn Davis: <http://blogs.ft.com/gavyndavies/2015/07/13/whatever-happened-to-the-brics/> Voir aussi WHAL,2014.

China usa simultáneamente el ASEAN, la Organización de Cooperación de Shanghái (OCS), proyectos de inversión de dimensiones faraónicas en el cinturón fronterizo de la Ruta de la Seda, y ocasionalmente, el frente Pacífico con el foro APEC.

Este asentamiento chino sobre el vecindario se declina en la esfera financiera desde el lanzamiento de swaps bilaterales de monedas, reformas financieras destinadas a la internacionalización del yuan, financiamientos al desarrollo extendido a los países limítrofes (objetivo primero del Fondo de la Ruta de la Seda y del BAII) hasta la confección de esquemas financieros “off shore” con sus progresivos puentes hacia la China continental, que viene erigiendo un nuevo polo financiero internacional. Ciertamente asimétricas, tensas e indisociables de la ambición característica de los hegemones regionales, estas formas de polarización también adoptan un carácter estructurante y cooperativo, en sí y entre sí.

Esta dinámica de polarización del vecindario pareciera obvia en el caso brasileño. El país participa del estudio del regionalismo desde la CEPAL, teje y monitorea los acuerdos comerciales regionales desde el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y evalúa los horizontes de integración comercial y económica plena desde su incontestable liderazgo en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). También hace presencia en iniciativas más recientes como la Unión de Nacionales Suramericanas (UNASUR) o la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC). Sin embargo, los retos de una mayor polarización regional alrededor de Brasil parecieran hoy depender menos de su dinamismo orgánico en el entramado de bloques regionales y subregionales que de su disposición a articular su tejido productivo con el de la región. Brasil, que concentra la mitad del PIB industrial de la región, constituye una potencial bisagra entre la inserción de la región en cadenas globales de valor y la estructuración de eslabones productivos intraregionales. En el plano monetario y financiero, Brasil se ha centrado en la defensa del valor de su moneda antes que en su promoción como medio de pago en su vecindario, a excepción quizás de los sistemas bilaterales de pagos (SML) en monedas locales acordados con Argentina (2008) y Uruguay (2014), que guardan dimensiones modestas. A pesar de disponer de la mitad de las reservas internacionales de la región latinoamericana (México incluido), la potencia brasileña no ha propiciado ni respaldado aún iniciativas financieras colectivas a nivel regional. Su instrumento financiero más activo sigue siendo su banco de desarrollo nacional (BNDES), como palanca de la expansión regional de las empresas brasileñas. En síntesis, si bien polariza por su propio peso, Brasil no pareciera apostar por una estrategia que procure dinamizar la integración ni federar la región suramericana.

Salvando las distancias, resultaría forzado reconocer en alguno de estos polos regionales en formación alguna apuesta por consolidar una figura de “Estado-región”¹² (Ohmae, 1993). El nuevo orden internacional llegaría difícilmente a tomar la forma de lo que Hettne llama “multilateralismo regional”¹³. No en vano, las modalidades de polarización regional adoptadas por los BRICS no recuerdan en nada los grandes proyectos federalistas (desde Bolívar en América Latina hasta

¹² OHMAE, 1993

¹³ Un sistema multilateral cuyas unidades de medida ya no serían estados nacionales sino regiones (HETTNE et SÖDERBAUM, 2002): p46

Schuman o Monnet en Europa). Sus flexibilidades y solturas intrínsecas recrean condiciones “nebulosas” que podrían más bien favorecer un repunte del realismo en el campo de las relaciones internacionales. Al respecto, podría resultar apropiado recurrir al concepto de «interpolaridad» mediante el cual Grevi¹⁴ sintetiza diálogos regionales, bilaterales y “minilaterales” como tantas formas coexistentes del nuevo regionalismo. Este concepto de interpolaridad, a otra escala, permitiría acercarse al vínculo real que existe entre los países BRICS: una forma de alianza poco usual, entre el club y el foro, que cuestiona por sí misma las formas clásicas de la integración y cooperación del siglo XX. Así, si el orden mundial sugerido por los BRICS se quiere “pluripolar”, cada uno de sus integrantes obraría en realidad en dos planos: procesos relativamente ordenados de polarización regional alrededor de un hegemon, y una alianza estratégica “inter-polar” entre emergentes, al servicio del proyecto global de repolarización económica.

Al mismo tiempo que este doble fenómeno de repolarización y de diversificación de las relaciones internacionales es susceptible de inquietar a las potencias centrales, se constituye en oportunidad para los incondicionales de las periferias, a escala planetaria o intrarregional. Los pequeños y medianos países pueden abordar la cuestión de su inserción en este orden movido de formas igualmente novedosas. Al respecto, Hettne (2002 : 16) tipificaba claramente las motivaciones de los países de tamaño medio por adherir a nuevos regionalismos. Más allá de argumentos propiamente securitarios, su reflexión plantea un conjunto de intereses económicos. Estos países tenderían a cooperar para: (a) alcanzar conjuntamente un «tamaño crítico» que viabilizaría su inserción en un mundo donde imperan las economías de escala ; (b) articular comunidades de intereses efectivas para, entre aliados, conseguir cierta «credibilidad internacional», a veces asociada a un interés de “gestión de recursos”, desde principios territoriales o de cartel; (c) beneficiarse de mecanismos de redistribución regional al acceder a los servicios de bancos, fondos estructurales u otros instrumentos destinados a la convergencia y a la compensación de asimetrías.

En un contexto en el que las relaciones centro-periferia parecen ser cada vez más apremiantes en el plano económico mientras que se relajan potencialmente en términos de compromisos institucionales, examinemos pues la suerte de los pequeños y medianos. Entre la amenaza de un entorno financiero hostil o inestable y la promesa de su reconfiguración, ¿tienen realmente los pequeños y medianos países una opción de colaboración constructiva con los grandes emergentes? ¿No se trataría en definitiva de una nueva red de dependencias clásicas? Deben ellos arbitrar entre bilateralismo y regionalismo en nombre de un realismo latente, advocándose a la lógica del mejor oferente; o privilegiar iniciativas cooperativas, solidarias e incluso federalistas entre países próximos y parecidos, para luego dialogar en bloque con los países más imponentes? Examinemos estas problemáticas desde la perspectiva de los países suramericanos en el contexto de repolarización hasta aquí retratado.

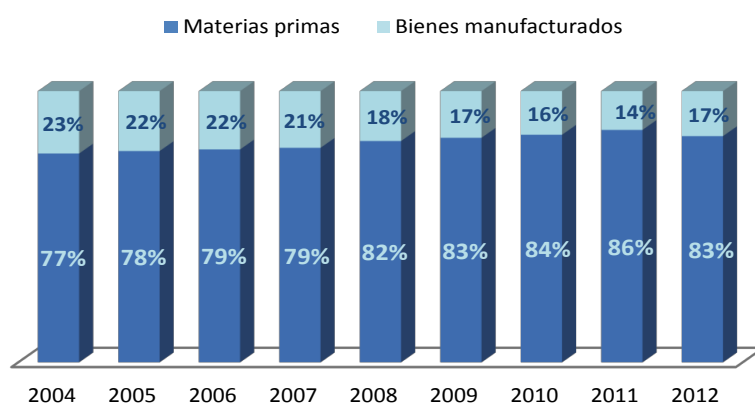
¹⁴ GREVI, 2009.

3. Integración financiera suramericana: nuevo regionalismo y neo-realismo

Con todo lo diversos que son, los países latinoamericanos siguen ligados por tres siglos de historia colonial y dos de independencia política formal. Desde hace más de medio siglo, comparten también el rango de periféricos al que les relegaría Truman en su discurso de 1949 sobre el desarrollo, terminando de sellar las tesis estructuralistas de Prebisch et la teoría de la dependencia (centro-periferia) abrazada por la CEPAL. Booms petroleros, agricultura y extracción minera intensivas sólo han contribuido a pronunciar el perfil estructuralmente heterogéneo de unas economías nacionales en las que coexisten potentes sectores exportadores de materias primas y un tejido productivo organizado en clave de subsistencia. Es más, el contexto favorable de altos precios de las materias primas que marcó la primera década del siglo XXI ha contribuido a un creciente fenómeno de « reprimarización » de sus economías. Lo ilustran los siguientes datos sobre la composición de las exportaciones de los países de la UNASUR.

Exportaciones de los países de la UNASUR

Gráfico 1 - Proporciones por tipos de bienes



Fuente: CEPAL

Tabla 2 - Peso de los diez primeros bienes exportados

2002	2012
50,9%	50,4%
74,9%	86,4%
34,3%	46,5%
59,3%	69,5%
65,1%	80,4%
80,9%	84,7%
79,6%	83,5%
64,0%	68,6%
53,9%	59,1%
87,4%	99,1%

Los buenos resultados corrientes inducidos por los altos de precios de materias primas explican también un alza generalizada (a veces espectacular) del nivel de reservas internacionales sobre el período 2002-2008, la cual ha permitido cierta comodidad a la hora de atravesar la crisis por la holgura que acarrió en materia de balanzas de pagos. 15

¹⁵Si se alargaran esa serie hasta la actualidad, se notarían sin embargo algunos declives significativos, como el argentino, el venezolano, que ya se esbozan en este gráfico.

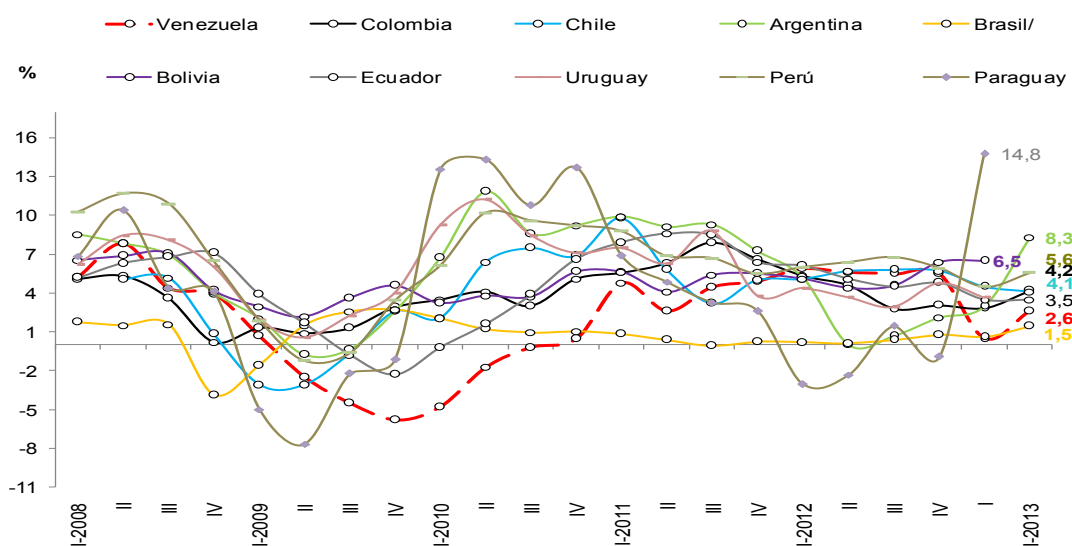
Tabla 3 : Reservas internacionales totales (en miles de millones de dólares)

Reservas internacionales										
En miles de millones de dólares americanos										
	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
2002	10.492	897	37.837	15.343	10.844	1.008	641	9.726	772	12.002
2003	14.157	1.096	49.296	15.842	10.920	1.161	983	10.239	2.087	20.667
2004	19.653	1.272	52.935	15.997	13.537	1.438	1.168	12.665	2.512	23.467
2005	28.087	1.798	53.799	16.933	14.955	2.148	1.297	14.175	3.078	29.637
2006	32.026	3.192	85.839	19.396	15.437	2.023	1.702	17.439	3.091	36.672
2007	46.116	5.318	180.334	16.842	20.952	3.521	2.461	27.784	4.121	33.477
2008	46.369	7.722	193.783	23.078	23.670	4.473	2.863	31.254	6.360	42.299
2009	48.025	8.581	238.539	25.292	24.991	3.792	3.862	33.230	8.038	35.000
2010	52.230	9.730	288.575	27.828	28.077	2.622	4.167	44.213	7.656	29.500
2011	46.353	12.020	352.010	41.944	31.910	2.958	4.983	48.929	10.302	29.889
2012	43.247	13.927	373.147	41.649	36.998	2.483	4.994	64.167	13.605	29.887
2013	30.533	14.430	358.806	41.093	43.152	4.352	5.873	65.762	16.281	21.478

Fuente FMI eLibrary Data 2014 et López, 2014

Incluso después de la tormenta financiera mundial del 2008 y de sus severas consecuencias sobre el comercio, el rápido rebote del precio de las materias primas, desde el año 2010, no tardó en recomponer las balanzas comerciales de los países de la región. En consecuencia, fueron relativamente episódicas las acciones destinadas a proteger las economías de la región de los coletazos de la crisis global. Brasil, Argentina, Venezuela, el Ecuador et Bolivia desplegaron políticas de inversión pública con fines contracíclicos hasta los años 2011-2012; Chile, Perú, Colombia y el Ecuador optaron por políticas comerciales más dinámicas y agresivas.

Gráfico 2 : Tasas de crecimiento interanual de los principales países suramericanos I trimestre 2008-II trimestre 2013



Fuente: Reuters y Bancos Centrales e Insititutos de Estadísticas Nacionales de cada País

Con la rápida recuperación del crecimiento económico ilustrada por este gráfico, en ausencia de crisis de balanza de pagos inminentes, no se sintió la exigencia de articular esfuerzos de coordinación macrofinanciera entre países latinoamericanos,

en el mismo momento en que otras regiones reclamaban soluciones colectivas de emergencia.

3.1. Islotes financieros en un mar de instituciones regionales

La década pasada fue particularmente nutrida en alianzas y acercamientos de todo tipo entre los países de la región suramericana: lo atestigua la creación de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) en 2004, de la UNASUR en 2008, de la Alianza del Pacífico en el año 2011 y de la CELAC en 2012. A ello habría que sumar la preexistencia de la ALADI, del MERCOSUR y de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Muy a pesar de este rico entorno de iniciativas colectivas, como lo sugeríamos arriba, los países latinoamericanos parecieran haber optado mayoritariamente por atravesar la crisis en solitario.

Lo confirma el tímido recurso a los principales mecanismos financieros comunes existentes en el momento de la crisis, como el Convenio de ALADI (de pagos y créditos recíprocos), o el Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR). Creado en 1982, el primero dispone líneas de crédito en dólares entre bancos centrales para la liquidación de pagos derivados del comercio intrarregional, con el fin de ahorrar divisas y oxigenar la gestión de tesorería de las autoridades monetarias de la región. Desde el inicio del acuerdo hasta la mitad de los años noventa, la carencia de dólares había motivado que el sistema canalizara una parte creciente del comercio intrarregional entre sus doce miembros, sobrepasando el 90%. Retrotraída a un 3% del comercio intraregional a mediados de la década pasada, esta proporción quedó estancada por debajo de un 5%, a pesar de una leve recuperación en 2007-2008.¹⁶ Entre otros factores explicativos de esta relativa apatía podría resaltarse el hecho de que la República Bolivariana de Venezuela, que concentra en promedio unos tres cuartos de las importaciones que se realizan vía el sistema recibe sistemáticamente la negativa de los otros bancos centrales a ampliar las líneas de créditos existentes-calibradas hace más de treinta años. Estos suelen alegar motivos de gestión del riesgo de crédito. Por su lado, el FLAR se limitó a otorgar financiamientos puntuales, por montos generalmente inferiores a 500 millones de dólares. Este instrumento, aunque las organizaciones económicas multilaterales lo suelen resaltar como inicio de una red de seguridad financiera regional, no incluye ni Argentina ni Brasil, las dos economías más imponentes de la región.

Más allá de los instrumentos, algunos espacios de concertación también parecían configurados para encontrar iniciativas comunes en el campo financiero. El Grupo de Monitoreo Macroeconómico del MERCOSUR, inquietado por el resquebrajamiento del modelo europeo de integración macroeconómica, se contentó con derogar los principios de convergencia adoptados en el momento de su fundación, con los acuerdos de Florianópolis (2000). Las reglas y los umbrales de convergencia macroeconómica que se proponía, literalmente calcados de las « reglas de oro » del Tratado de Maastricht, fueron redefinidos a partir del año 2011 como meros referentes indicativos para monitoreo macroeconómico.

Por su parte, la UNASUR había nacido en la inquietud generada por los choques financieros recurrentes sufridos por México en 1994, Brasil, en 1997, y

¹⁶ Ver LOPEZ, 2011.

Argentina en 2001¹⁷. Un Grupo de Trabajo sobre Integración Financiera, instituido desde el año 2007 desembocó en la creación del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF), en 2011, y la definición de un Plan de Acción bienal. Sobre iniciativa colombiana respaldada por los Presidentes de UNASUR, este consejo terminó estructurando su agenda en torno a tres frentes: (i) movilización de las reservas internacionales y diversificación de las monedas de atesoramiento; (ii) conexión entre los sistemas de pagos regionales; (iii) financiamiento al comercio intraregional¹⁸. Sin embargo, las divergencias de visión y prioridades de las respectivas alianzas subregionales que allí confluían han comprometido cualquier avance concreto en el seno del CSEF: un ejemplo es el estancamiento de la propuesta de Fondo del Sur, abiertamente sostenida por el eje bolivariano, en su tensión con la propuesta de recapitalización y ampliación del FLAR, defendida por los miembros de la Alianza del Pacífico.¹⁹

Ante este *impasse*, la conducta de Brasil ha resultado particularmente singular, si partimos de su condición de líder natural de la región. La prudencia que adoptó a la hora de avalar la creación de un mecanismo de salvataje financiero podría atribuirse a las reservas que adoptan los mayores acreedores potenciales de una región. Al mismo tiempo, semejante cautela contrasta singularmente con el papel proactivo de Brasil en el seno de otro consejo de la UNASUR, el COSIPLAN (*Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento*), en el que la diplomacia brasileña, de concierto con las secretarías de CEPAL y UNASUR, logró posicionar su iniciativa-faro de financiamiento al desarrollo de infraestructuras, IIRSA²⁰.

Este contraste entre las disposiciones respectivas de Brasil en estos consejos de la UNASUR adquiere un carácter de paradoja si consideramos el caso del Banco del Sur, propuesto desde 2005 por los presidentes de Venezuela y Argentina y suscrito por siete países en 2009 entre los cuales Brasil. Desde entonces, Brasil no ha ratificado el acuerdo en su órgano parlamentario, mientras que tardó apenas un año en ratificar el del Nuevo Banco de Desarrollo (NBD). Ciertamente, el BNDES abastece por sí solo los intereses de despliegue de las corporaciones brasileñas en la región. No es menos cierto que el capital del Banco del Sur será modesto (7 mil millones de dólares suscritos, 20 autorizados), lo señala Ugarteche (2015). Sin embargo, el hecho de desdeñar la oportunidad de constituir un banco regionalmente soberano²¹ pareciera confirmar cierto desinterés de Brasil para con las apuestas colectivas que no emanen explícitamente de su iniciativa.

El bloque regional más activo en el período posterior al estallido financiero global del 2008 fue la ALBA. Fortalecida por el ingreso de Bolivia (2006) y Nicaragua para dar lugar a la constitución del Banco del ALBA (2008), la Alternativa se convertiría en Alianza en 2009, con la adhesión del Ecuador, esta última motivada por la inminente creación del Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (SUCRE), uno

¹⁷PHILLIPS, 2002; BOWLES, 2002

¹⁸ UNASUR. *Declaración del CSEF*, Buenos Aires, 12 de agosto de 2011.

¹⁹ El fundamento de estas divergencias es tratado por López (2013)

²⁰ Integración de la Infraestructura Regional Suramericana: una iniciativa de Brasil, surgida de la tarea de convergencia entre MERCOSUR, CAN y ALADI en los años 2000, y que procura organizar los grandes bancos de desarrollo de la región alrededor de proyectos de ordenamiento del territorio regional

²¹ España y Portugal figuran en la Corporación Andina de Fomento; y Estados Unidos, en el BID. Notemos que el principio de decisión característico del directorio del Banco del Sur respeta el principio de un voto por país, independientemente de los aportes de capital. Al respecto Brasil, Argentina y Venezuela serían los mayores aportantes con dos mil millones de dólares cada uno.

de los pilares de la propuesta de Nueva Arquitectura Financiera Regional (NAFR²²). Inspirado de la propuesta del Plan Keynes– bancor, sistema de compensación mundial y fondo de reservas – y en cierta forma de la Unión Europea de Pagos, el SUCRE canaliza transacciones entre Estados miembros en *sucres*, la unidad de cuenta diseñada para estos efectos. Sólo los saldos semestrales se redimen en monedas libremente convertibles. El sistema preveía, en principio, la reinversión de fracciones de los superávits considerados excesivos por su Consejo Monetario Regional mediante el Fondo de Reservas y Convergencia Comercial (Cerezal, Molero et Rosales, 2011). Después de cinco años de operación, sin embargo, la prudencia de ciertos de sus integrantes mantiene este fondo inactivo, mientras se perpetúan las asimetrías características del comercio subregional.

La acogida de esta innovación también fue velada por tres factores : una aversión de los países de tendencia más liberal hacia la ALBA, la preexistencia del Convenio de ALADI y la competencia implícita de los sistemas de pagos en moneda local impulsados por Brasil. En consecuencia, las discusiones internas al grupo del CSEF dedicados a sistemas de pagos regionales también se paralizaron. La ausencia de acuerdos sobre innovaciones en materia de armonización o interconexión de los sistemas de pagos existentes tiene por principal consecuencia la afirmación de la modalidad de Liquidación Bruta en Tiempo Real (LBTR) que hoy domina el ámbito de los sistemas de pagos. En este contexto, los bancos centrales tienden a considerar como « riesgosos » los sistemas de liquidación diferida, prohibiéndose potencialmente de sus beneficios en materia de disponibilidad y gestión de tesorería en divisas.

3.2 ¿ Cooperación o neo-realismo ?

El contraste entre el floreciente regionalismo latinoamericano y sus tímidos avances en la esfera financiera puede dar lugar a tres interpretaciones:

- Una primera explicación tendería a estigmatizar las iniciativas regionales latinoamericanas como acuerdos políticos esencialmente retóricos, útiles para la resolución de conflictos, pero poco eficaces a la hora de concretar una integración económica sólida y constructiva (Renavales, 2007). Ello, con el propósito evidente de deslegitimar el nuevo regionalismo latinoamericano y de desacreditar cualquier intento de reconocer una nueva doctrina diplomática de la integración en la afinidad de los gobiernos progresistas que han coincidido en la primera década del siglo XXI.
- Un análisis funcionalista consistiría en constatar que la mayoría de los acuerdos económicos regionales han sido comerciales, constituyéndose en uniones aduaneras imperfectas, o de mercado común inacabado. Si nos atuviéramos a los preceptos de Balassa (1964) sobre una integración económica gradual y secuencial, habría de concluir que cualquier acuerdo de orden macrofinanciero resultaría funcionalmente prematuro. Este argumento invocaría llanamente las pocas conexiones financieras regionales, en ausencia de mercado común de capitales y de cambio. En efecto, los relevos y corresponsales de la región siguen siendo extracontinentales, norteamericanos, europeos, en algunos casos asiáticos. En el

²² Este proyecto acuñado por Ecuador, Venezuela y abrazado por Bolivia apuntaba desde el año 2008 a la instauración de tres herramientas claves : un sistema de pagos regionales, un banco de desarrollo de nueva generación y un fondo de reservas.

mismo orden de ideas, el dólar todavía goza del rango de pivote cambiario entre vecinos suramericanos. Estos límites sugerirían una necesaria agenda de conexiones financieras y normativas de base entre entes financieros nacionales como piso para la coordinación de esfuerzos comunes de integración financiera.

- Finalmente, sintetizando los ejemplos ilustrados a lo largo de esta sección, no se debería obviar la manifiesta pasividad, cuando no el recelo del mayor país de la región a la hora de dinamizar avances comunes en la integración financiera intraregional.

Como resultante, en medio de las realidades híbridas del regionalismo latinoamericano,²³ y en ausencia de avanzadas estratégicas impulsada por los países más potentes, los pequeños y medianos países parecen relegados a priorizar las conductas tácticas que consisten en componer pragmáticamente entre acciones individuales, cooperación e intentos por beneficiarse de las bondades que ofrecen las iniciativas del regionalismo intergubernamental. En otros términos, estarían asentándose las bases de un neorrealismo latente en la dialéctica caracterísitica del ordenamiento regional suramericano.

El Ecuador, por ejemplo, asumió un papel proactivo en la promoción de la propuesta de NAFR, con pretensiones de incidencia global inclusive, mediante su participación en la Comisión de la Naciones Unidas sobre la Crisis Financiera y Monetaria Internacional (Comisión Stiglitz). Al mismo tiempo, el país ha venido utilizando el SUCRE con cierto pragmatismo: principal exportador del sistema, se beneficia de la liquidación semestral obteniendo divisas frescas, comprometiendo en cierta medida la meta de equilibrio comercial que optimizaría las bondades del sistema. En materia commercial, la prioridad conferida al acuerdo de libre comercio con la Unión Europea contrasta con la prudencia observada para con el MERCOSUR y el ALBA TCP. Aunque sea miembro de esta última, el Ecuador es el único país signatario del acuerdo comercial ECOALBA (2012) que todavía no lo ha ratificado. Tampoco ha resuelto participar en el Banco del ALBA. En el plano financiero, el país ha recurrido a fuentes de crédito muy diversas, incluyendo al FLAR – contrastando puntualmente con su afán por constituir un Fondo del Sur, préstamos chinos (para infraestructura) y sur coreanos (en el campo de la investigación científica e innovación tecnológica).

Colombia compone, en el plano comercial, entre bilateralismo – Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos 2011- y relaciones con su vecindario vía la Alianza del Pacífico – que apunta más a la otra orilla del océano que a la propia región, excepción hecha de un eventual acercamiento del bloque con el MERCOSUR. En el plano financiero, su propuesta de ampliación del FLAR, de sede y presidencia colombianas, no ha prosperado. En ausencia de alternativas regionales concretas desde el CSEF para diversificar las modalidades de colocación de sus reservas, el banco central colombiano ha optado por permitir la denominación de una parte de sus activos externos en yuanes. Por sus relativas similitudes con el caso colombiano, no nos detendremos aquí sobre los ejemplos peruano ni chileno. Notemos en todo caso que el banco central de Chile firmó recientemente un acuerdo swap con el Banco del Pueblo de China por 20 mil millones de yuanes, junto con el acuerdo con un gran banco público chino (ICBC) para canalizar pagos en yuanes, el

²³ Para completar el análisis, se puede recurrir a Salama (2012).

primero de este tipo en la región. En filigrana vemos cómo las carencias o la inacción de la integración financiera intraregional vienen siendo compensadas por reposicionamientos solitarios de los países de la región, en cierta medida funcionales al posicionamiento de actores extraregionales en el continente.

En los países más pequeños, uno puede reencontrar este pragmatismo, desde una combinación desacomplejada de procesos e instrumentos regionales, tanto comerciales como financieros. El Uruguay, por ejemplo, arbitra entre los tres sistemas de pagos transfronterizos existentes en la región: SML con Brasil, Convenio de ALADI, sin prohibirse el SUCRE cuyo Tratado firmó si aún ratificarlo. En lo orgánico, este socio histórico de MERCOSUR tampoco ha escondido su disposición a dialogar con la Alianza del Pacífico. El caso de Bolivia es endémico: fuerte de su excedente comercial con el mismo Brasil (exportaciones de gas), permanece muy centrada sobre su política nacional -exitosa por cierto- mientras se implica puntualmente en iniciativas subregionales como las del ALBA (SUCRE, Banco del ALBA) de UNASUR (Banco del Sur) y de la CELAC.

Países medios como Venezuela – ferviente promotor de un regionalismo solidario y federativo – y Argentina, también recurren a acuerdos bilaterales substanciales con socios extracontinentales: así, la República Bolivariana de Venezuela ha contraído financiamientos chinos por más de cincuenta mil millones de dólares en una década, mientras que Argentina, además de las inversiones directas de chinas, está ejecutando su segundo swap de monedas con China desde el 2011 (el primero fue firmado en 2009). Nótese que los resultados electorales acontecidos en ambos países a favor de sectores conservadores auguran una reconfiguración de las disposiciones respectivas de estos países para con el nuevo regionalismo de la década pasada.

El pragmatismo y el arbitraje no son nuevos ni condenables en sí; sólo pareciera que la profusión de nuevos espacios subregionales hubiese contribuido a intensificarlo en el escenario latinoamericano. A medida que se fue complejizando la matriz orgánica de la integración regional, también lo hicieron los posicionamientos de los respectivos países, diversificando sus opciones y generando cierta competencia entre mecanismos y bloques suregionales. Si esto amenaza nuevamente con alejar los horizontes de un modelo de integración plena, también repotencia las lógicas meramente bilaterales que hasta ahora han minado la integración comercial latinoamericana y podrían impedir cualquier avance concertado en lo financiero. Sólo recordemos que « el interés por obtener beneficios económicos se vuelve efímero con el tiempo. Mientras no es reforzado por un compromiso filosófico e ideológico profundo (...) un proceso político que se construye y se proyecta a partir de intereses pragmáticos es destinado a permanecer frágil y reversible» (Haas 1967 : p 323). Algunos síntomas, como la reticencia de los superavitarios del SUCRE a reinvertir en proyectos de fomento del aparato productivo de los deficitarios, muestran cómo los propios intereses soberanos, cuando privilegian ganancias de corto plazo, pueden frenar una integración más potente. También actúa como factor de distracción la tentación de remitirse a soluciones de facilidad como el financiamiento externo, desmovilizando aún más los esfuerzos de la región por constituir sus propias fuentes de financiamiento.

Volvamos a ampliar el campo de análisis para percibir otros fenómenos impregnados del mismo neo-realismo, aunque a mayor escala. Para ello, se debe retomar la cuestión del papel de Brasil en medio de las conductas regionales ilustradas arriba. Desde una lectura de la naturaleza de las relaciones internacionales, si un hegemon regional en potencia como Brasil apuesta por el papel de la infraestructura como pilar del desarrollo productivo y comercial, también debería organizar un programa regional de encadenamiento intra e inter industriales a nivel regional. Ello implicaría compartir algo del valor agregado, pero asentaría una dinámica intraregional que hoy sólo existe de manera superficial y esencialmente comercial²⁴. No obstante, a diferencia de cómo actuó Japón para con sus vecinos surasiáticos²⁵, Brasil no ha estructurado estos vínculos intraregionales y pareciera más interesado por su propia inserción global que por la integración productiva de la región.²⁶ En el plano financiero, los hechos ilustrados anteriormente también revelan un país centrado en su posicionamiento internacional y que se desmarca de su vecindario para avanzar en solitario (G20, aunque acompañado por Argentina, FAO, OMC, BRICS, NBD sin Banco del Sur) o para disfrutar también, a título individual, de las oportunidades financieras que brinda china.²⁷

Este renunciamiento de facto a la edificación de un espacio regional convergente relega el ambiente de la región a la imagen de apolaridad de Haas, en clave regional, esta vez. En ausencia de iniciativas regionales enérgicas en el plano financiero, China ocupa el espacio vacante. Exceptuando el esfuerzo protagonizado por la CELAC mediante el foro CELAC-China, las relaciones de la región con China lucen fragmentadas. MERCOSUR, centrado en sus hipotéticos acuerdos con la Unión Europea, tampoco parece considerar la opción de negociar colectivamente con China. Por más asimétrica que resultase, una negociación de este tipo tendría un efecto decisivo sobre el posicionamiento estratégico de la región como polo en potencia en el nuevo ajedrez interpolar²⁸. Una concertación conjunta con China desde la UNASUR (CESF y COSIPLAN) también cobraría sentido en materias de iniciativas financieras y financiamiento al desarrollo. Aunque el estado avanzado de los acuerdos bilaterales existentes con China pudiese conspirar contra la modalidad de negociación colectiva, los beneficios de una actuación conjunta serían altos para la región, tanto en clave de credibilidad geopolítica como de afirmación geoeconómica. Sería además, para China, una respuesta interesante hacer contrapeso al acuerdo Transpacífico concretado por Estados Unidos. De primar nuevamente la inacción, esta conjunción de relativa pasividad brasileña y fuerte

²⁴ Véase ZIBECHI Raúl, *Brasil potencia. Entre la integración regional y un nuevo imperialismo*. Bogotá, D.: Ediciones desde abajo, 2012.

²⁵ Ver el contraste establecido por los autores neoestructuralistas entre el vuelo de los gansos asiáticos (*flying geese*) y la imagen de patos sentados que transmite América Latina (*sitting ducks*) (Sunkel O.; MORTIMORE M. Op. Cit. p 54-92, FRENCH DAVIS, Ricardo. *Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores, 2005. p 165.)

²⁶ Lo reflejan los debates en el seno del *Instituto de Pesquisa Economica Aplicada*, entre cadenas globales de valor e integración productiva regional.

²⁷ Brasil también acordó un swap de monedas con China en 2013, por el equivalente a 30 mil millones de dólares. .

²⁸ Se puede completar con una mirada geopolítica con Ventura, 2014.

incidencia china convertiría la región latinoamericana en incubadora de otra forma de realismo, entre emergentes: un neo-realismo interpolar.

Conclusión

En el momento en que se entrevieron las costuras del sistema capitalista mundo, el federalismo parece haber perdido el *momentum* de la crisis para relegitimarse. En su lugar, se instala insidiosamente una combinación de neorealismos intrarregionales, interpolares que podrían convertirse en norma del nuevo orden financiero pluripolar. En todo caso, no será esa forma latente de integración impregnada de *risk management* la que remozaría aquella ilusión colectiva de una planicie de estados en pie de igualdad formal. Por otra parte, podría celebrarse la perspectiva de diversificación y reequilibraje de las relaciones de fuerzas en el plano monetario financiero y económico internacional, pero si los distintos polos obvian la tarea de afirmarse primero como bloques homogéneos, no transformarán la pluripolaridad *de facto* en multilateralismo regional ni avanzarán en la profunda reforma que requiriese multilateralismo tradicional. Permanecerían en definitiva al nivel de alternativas o contrapesos. En un momento como el actual, en el que corporaciones del tamaño de estados dialogan con estados impregnados de espíritu corporativo, la opción del nuevo regionalismo, incluso desprendido de la vocación lineal y funcionalista de antaño, sigue luciendo necesaria, aunque sea para sostener los cimientos de la cooperación como posibilidad y afirmarla como necesidad para las relaciones internacionales. El eslabón subregional y la opción plurilateral se vuelven especialmente importantes para amoblar un espacio necesario para la afirmación de pequeños países y potencias medias. Resta saber si estos tomarán suficiente distancia para preservar el reflejo de la ayuda mutua, en especial en la esfera financiera que por naturaleza no lo contempla. El reto consistiría así en contribuir, de formas y otras, a concretar los ensayos aún azarosos de las potencias emergentes en verdaderos instrumentos de transformación global. Pero quizás lo esencial yacía todavía en que las potencias tradicionales se resuelvan a ceder espacio a las nuevas en los escenarios multilaterales para preservar, si no la “comunidad internacional”, por lo menos la posibilidad de sobrevivir juntos.

Bibliografía

BALASSA, Bela. Teoría de la Integración Económica. México: Uteha, 1964.

BERTHAUD, Pierre, “Pourquoi il faut revisiter l'économie politique internationale” pp. 157-170, In : Ben Hammouda, H., Berthaud, P., Sandretto, R., Silem, A. eds, Banquiers & économistes face à la crise. Bruxelles : De Boeck, 2010

BRESLIN Shaun, HUGUES Christopher, PHILLIPS Nicola, ROSAMOND, Ben. *New Regionalisms in the political economy*, Centre for the Study of Globalisation and regionalization. Londres: Routledge, 2002.

CALVO, G. A; REINHART, C. M, “Fear of floating”. The Quarterly Journal of Economics, 117(2), 379–408, 2002

CEREZAL, Manuel; MOLERO, Ricardo; ROSALES, Antulio. *SUCRE: a monetary tool toward economic complementarity*. London: Research on Money and Finance, Discussion Paper no 31, August 2011.

COX, Robert; SINCLAIR Timothy. *Approaches to World Order*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996

GOWAN, P. *The global gamble: Washington's Faustian bid for world dominance*, London:Verso, 1999

GREVI, Giovanni. "The inter-polar world: a new scenario". Occasional Papers, 79. Institute for Security Studies. 2009.

HAAS, Ernst. "The uniting of Europe and the uniting of Latin America", en *Journal of Common Market Studies*, junio, 1967, págs. 323-325.

HAAS, Richard. "The Age of Nonpolarity", *Foreign Affairs* , Vol. 87, N° 3, mayo-junio 2008. Ver también: HAAS, Richard. *The Reluctant Sheriff. The United States After the Cold War*. New York: *Council on Foreign Relations*, 1997

HART-LANDSBERG, M., & BURKETT, P. "China and the dynamics of transnational accumulation: causes and consequences of global restructuring". *Historical Materialism*, 14(3), 3-43, 2006

HAWTREY, R. *The gold standard in theory and practice*. London: Longsman, Green & Co, 1933

HETTNE Björn; INOTAI, András; SUNKEL, Osvaldo. *Comparing Regionalisms. Implications for Global Development.*, World Institute for Development Economics Research. New York: Palgrave Mac Millan, 2001.

KINDLEBERGER, C. (1973). *The world in depression 1929-1939*. California: University of California Press.

LINDERT, P. H, *Key currencies and gold, 1900-1913*. Princeton: Princeton University Press, 1969

LÓPEZ, Vladimir. *Sistemas de pagos y complementación económica. Estrategias latinoamericanas frente a la crisis mundial*. Gerencia de Investigaciones Económicas, Colección Economía y Finanzas, n°115. Caracas: Banco Central de Venezuela, 2010.

Cooperación o acopio de reservas internacionales: dilema del aseguramiento externo en UNASUR. BCVoz económico, N°4, Caracas: BCV, 2013

PHILLIPS Nicola "Governance after financial crisis. South American perspectives on the reformulation of regionalism". HETTNE, Bjorn; SÖDERBAUM, Fredrik, 'Theorising the Rise of Regionness' pp 33-47

REVANALES MONSALVE, José Gerson, "Estructura morfológica de la ALBA: ni la ALBA ni el ALCA son esquemas de integración", *Anuario de Derecho Internacional*, vol. 23, 2007, pp. 437-450.

ROSENEAU, James. *Turbulence in World Politics - A theory of change and continuity*. Princeton: Princeton University Press, 1990, pg. 11

SALAMA, Pierre. Les économies émergentes latino-américaines : Entre cigales et fourmis, Armand Colin, Paris, 2012

SANAHUJA, José Antonio. “¿Un mundo unipolar, multipolar o apolar? El poder estructural y las transformaciones de la sociedad internacional contemporánea”, en VV AA, Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2007, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, pp. 297-384 2008

SUBACCHI, Paola (2008). “New power centres and new power brokers: are they zapping a new economic order?”. *International Affairs*, 84 (3): 485-498

VENTURA, Christophe. *L'éveil d'un continent. Géopolitique de l'Amérique latine et de la Caraïbe*, Armand Collin, Paris, 2014.

VENTURA, Christophe, « Au-delà de l'euro, mettre l'Union européenne en défaut » <http://www.medelu.org/Au-dela-de-l-euro-mettre-l-Union>, Septembre 2015.

WADE, Robert. “Emerging world order? From multipolarity to multilateralism in the G20, the World Bank and the IMF”. *Politics and Society*, 39 (3), 2011: 347-378;

WALLERSTEIN, Immanuel. *Semi-Peripheral Countries and The Contemporary World Crisis*. New York City: Academic Press, 1974

WHAL Peter. « BRICS : une alliance ambiguë mais un potentiel antihégémonique » Conférence “BRICS: nouvelles configurations du pouvoir mondial” Rio de Janeiro, novembre 2014 Disponible sur <http://www.medelu.org/IMG/pdf/Brics-1.pdf>

ZOELLICK, Robert. “A monetary regime for a multipolar world”. *Financial Times*, 18 de febrero de 2011