

LAS MULTINACIONALES EN EL SIGLO XXI: IMPACTOS MÚLTIPLES

*El caso de Iberdrola
en México y en Brasil*

Luis Miguel Uharte Pozas



2015
y más



4

LAS MULTINACIONALES EN EL SIGLO XXI: IMPACTOS MÚLTIPLES El caso de Iberdrola en México y en Brasil

Autor:

LUIS MIGUEL UHARTE POZAS

Coordinación de la publicación:

IGNACIO MARTÍNEZ

Diseño y maquetación:

KREN STUDIO

Rubén Galgo

José M^a San Antonio

Pedro Martínez

Editorial 2015 y más

ISBN: 978-84-940147-4-1

Depósito legal: M-35686-2012

Impresión:

UNIGRÁFICAS

Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), con cargo al Convenio, 10-CO1-117, "Investigación aplicada, comunicación social y participación ciudadana para el Desarrollo Humano, mediante la promoción de la coherencia de políticas públicas basadas en los Derechos Humanos, en la equidad de género, en el respeto al medio ambiente y en el comercio responsable". El contenido de dicha publicación es responsabilidad exclusiva de sus autores y no refleja necesariamente la opinión de la AECID.



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Para ver una copia de esta licencia, visite <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/>

2015
y más



LAS PERSONAS
LA POLÍTICA
EL MUNDO

LAS MULTINACIONALES EN EL SIGLO XXI: IMPACTOS MÚLTIPLES

*El caso de Iberdrola
en México y en Brasil*

Luis Miguel Uharte Pozas

Profesor-investigador de la Universidad del País Vasco
Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU).

Profesor adscrito al Instituto de Estudios sobre Desarrollo
y Cooperación Internacional "Hegoa".

Investigador del Grupo consolidado 'Parte Hartuz' de la UPV/EHU

A las comunidades en resistencia de Tehuantepec (México) y Belo Monte (Brasil), que están defendiendo su tierra frente a la voracidad sin límite del capital.

PRÓLOGO	8
INTRODUCCIÓN	13
PARTE I: MULTINACIONALES EN EL MUNDO, EN EL ESTADO ESPAÑOL Y EN EL PAÍS VASCO	
1. MULTINACIONALES: AGENTES ESTRATEGICOS DEL CAPITAL	22
1.1. DEFINICIÓN Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA	22
1.2. ATRIBUTOS Y DISTRIBUCIÓN	24
1.3. IMPACTOS	26
2. MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA	35
2.1. ORIGEN Y EVOLUCIÓN	35
2.2. CARACTERÍSTICAS	38
2.3. IMPACTOS	40
3. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS VASCAS Y SUS IMPACTOS	50
3.1. INTERNACIONALIZACIÓN	50
3.2. IMPACTOS	56
PARTE II: EL CASO DE LA MULTINACIONAL ELÉCTRICA IBERDROLA	
4. IBERDROLA: ¿UNA MULTINACIONAL DIFERENTE?	68
4.1. HISTORIA Y RADIOGRAFÍA ACTUAL	68
4.2. DISCURSO Y PROPAGANDA VS REALIDAD	70
5. IBERDROLA EN MÉXICO	83
5.1. NEOLIBERALISMO Y SECTOR ELÉCTRICO EN MÉXICO	83
5.2. LOS IMPACTOS DE IBERDROLA EN MÉXICO	86
6. CONFLICTO CON IBERDROLA EN OAXACA	99
6.1. PROYECTO TRANSNACIONAL EÓLICO EN EL ISTMO DE TEHUANTEPEC	99
6.2. IMPACTOS MÚLTIPLES DEL PROYECTO EÓLICO	101
7. IBERDROLA EN BRASIL	120
7.1. CAPITALISMO Y SECTOR ELÉCTRICO BRASILEÑO	120
7.2. LOS IMPACTOS DE IBERDROLA EN BRASIL	124
8. CONFLICTO CON IBERDROLA EN BELO MONTE (AMAZONIA BRASILEÑA)	139
8.1. LA PRESA DE BELO MONTE: UN VIEJO PROYECTO DESARROLLISTA	139
8.2. IMPACTOS MÚLTIPLES DEL MEGAPROYECTO HIDROELÉCTRICO	141
9. CONCLUSIONES	162
FUENTES	174
ÍNDICE DE TABLAS	187
ÍNDICE DE CUADROS	191

Prólogo

Prologar este trabajo es un verdadero placer. Llevamos tiempo investigando, escribiendo y denunciando las prácticas antisociales de las empresas transnacionales y tener en nuestras manos un trabajo riguroso, bien estructurado y escrito de manera clara y directa se debe considerar un paso más en la defensa de los derechos humanos, sociales y medioambientales.

Este libro se encuadra en el marco de las investigaciones emprendidas por activistas sociales, profesorado de universidad, observatorios, movimientos sociales y populares... que han decidido poner en cuestión las prácticas de las compañías transnacionales. El movimiento ecologista vasco y el Observatorio de Multinacionales en América Latina han seguido muy de cerca desde hace varios años los pasos de Iberdrola. No obstante, la novedad reside en analizar de una manera sistemática y muy rigurosa el quehacer de Iberdrola en México y en Brasil.

Por otra parte, la actual coyuntura política en Euskal Herria nos interpela sobre qué país queremos, con quién y cómo lo queremos construir, y sobre todo, nos interpela sobre cómo avanzar hacia la conformación de un pueblo y una sociedad solidaria e internacionalista, donde los derechos humanos presidan e impregnen todas y cada una de nuestras actividades, incluidas las inversiones y el comercio, las realizadas en suelo vasco y las llevadas a cabo en el extranjero. Además, como el propio autor resalta, la publicación de estudios críticos sobre las empresas vascas son imprescindibles. Hoy más que nunca necesitamos cruzar los caminos de las inversiones, del comercio y de la internacionalización de las empresas vascas, con la defensa de los derechos de las mayorías sociales, de "aquí" y de "allá". Este trabajo nos demuestra que el capital y las transnacionales no tienen fronteras, ni patrias, pero las víctimas de sus prácticas sí.

El Tribunal Permanente de los Pueblos en su sentencia de 2010 en Madrid, entendió que la lógica que expresa el *modus operandi* de las transnacionales, da lugar a que los afectados y afectadas se encuentren condenados a la invisibilidad y a la inexistencia incluso como víctimas.

La invisibilidad de las víctimas se vincula, además, con la manipulación y mercantilización que de la ética realizan las empresas transnacionales y que se refleja en las memorias de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Ni una sola página, ni una sola línea, se refiere a las víctimas. En realidad, la necesidad de visibilizarlas, pasa por reactivar, por un lado, la inspección de las condiciones

de trabajo de acuerdo con los Convenios nº 81 y nº 129 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y por otro, por crear un centro de empresas transnacionales independiente y autónomo, que investigue, analice e inspeccione las prácticas de las mismas, incluidas las de Iberdrola.

Una institución que analice, valore y compare las memorias de RSC de las transnacionales frente al conjunto de denuncias presentadas por las personas afectadas y los movimientos sociales. Lamentablemente la dirección de Naciones Unidas y del Relator Especial para Empresas y Derechos Humanos ha ido en la dirección contraria, al oponerse a recibir denuncias sobre violaciones cometidas por las multinacionales. Una vez más las instituciones políticas se arrodan ante los designios del mercado. Estamos seguros de que el autor de este libro y los movimientos sociales que defienden la vida por encima del dinero, están dispuestos a confrontar todo lo aquí escrito, con la memoria de RSC de Iberdrola. Cuando quieran y donde quieran.

El telón de fondo sobre el que actúa Iberdrola es el capitalismo; la complicidad entre las políticas de las instituciones financieras, bancos multilaterales, instituciones regionales, estados matrices, receptores y las empresas transnacionales, es absoluta. Las relaciones de Poder-Derecho se formalizan al analizar la tutela y protección de los intereses de las multinacionales, con un Derecho duro, imperativo, coercitivo, sancionador y plenamente eficaz, frente al reenvío de sus obligaciones sociales, medioambientales y laborales, a la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y a la Responsabilidad Social Corporativa, es decir, a un Derecho blando, unilateral, voluntario y carente de mecanismos jurídicos eficaces. Los códigos de conducta carecen de toda capacidad de contrapeso frente a la fortaleza de Derecho Comercial Global. Iberdrola participa plenamente de la lógica descrita: los gobiernos de Brasil y México son sus aliados y el Gobierno español y vasco sus valedores; ¿y los derechos de las mayorías sociales? ¿y los derechos medioambientales? Este trabajo nos permite contrastar la teoría con la práctica, nos permite confirmar la incompatibilidad entre derechos humanos y empresas transnacionales, sean de donde sean.

El movimiento ecologista vasco lleva años denunciado la deuda ecológica adquirida por empresas como Iberdrola en sus actividades económicas allende nuestras fronteras. Este libro es un buen acicate que demuestra la distancia que existe entre los balances y los informes de las transnacionales y los hechos que relatan y denuncian las comunidades afectadas por sus actividades económicas. Tanto la empresa elegida como los casos de estudio, son, sin duda, una buena elección. Por un lado porque Iberdrola presume de ser una empresa modelo en sus actividades socio-económicas y la publicidad es su mejor herramienta para tratar de demostrarlo. Y por otro, porque libros como este son un testimonio directo de la realidad que las empresas y los medios de comunicación a su alcance tratan de silenciar. Esta publicación es un documento que evidencia la necesidad del contraste entre los datos oficiales de las empresas y los aportados por sindicalistas, indígenas, mujeres y campesinos, ecologistas y activistas que se oponen a las infraestructuras energéticas que Iberdrola promueve y gestiona en Latinoamérica.

Belo Monte y el Istmo de Tehuantepec son dos lugares del continente americano donde esta empresa trata de imponer su lógica del beneficio a costa de severos impactos socio-ambientales que sus pobladores no están dispuestos a soportar y admitir, a pesar de que se disfracen de energías verdes y renovables. Iberdrola es una empresa líder en el denominado lavado verde o green wash. Pero como se documenta detalladamente en este libro sus actividades energéticas son muy poco sostenibles y se basan muy mayoritariamente, aquí, en México o en Brasil en la quema de combustibles fósiles, en la energía nuclear o en megaproyectos hidráulicos donde reside la parte de león de su negocio. Desde los años finales del franquismo, la sociedad vasca ha padecido el empuje de esta multinacional en nuclearizar nuestro territorio, algo queafortunadamente no consiguió. Recientemente ha tenido que admitir que la central nuclear de Garoña es una instalación obsoleta que no merece la pena seguir explotando por los riesgos que conlleva. Las condiciones de seguridad exigidas por la Unión Europea y por el Gobierno central español han hecho que prevalezca la salud a los negocios.

Los casos estudiados en esta obra demuestran a las claras que para Iberdrola la energía eléctrica no es, principalmente, un servicio necesario para todas las personas y comunidades. Más allá de la dimensión asistencial y de servicio que la energía es para todo el mundo, para Iberdrola lo primero, lo fundamental, es la acumulación de capital, derivada de sus proyectos energéticos. Y en la última década ha demostrado su capacidad para ello, como lo manifiestan los grandes beneficios obtenidos en los últimos años, en tiempos de crisis, los mayores de la historia de la compañía, el notable incremento de sus inversiones, el fuerte aumento del número de trabajadores contratados en el todo el mundo o su imponente nueva sede que vigila desde el cielo los alrededores de Bilbao.

Sin embargo, ser poderoso no significa ser intocable. Ofrecer una imagen de empresa cuidadosa y responsable social y ambientalmente es una cosa y otra es conseguir la aquiescencia de las personas y los colectivos sociales donde opera. En Brasil, el MAB (Movimento dos Atinguid@s por Barragens) plantea en las pancartas de sus movilizaciones y protestas ¿Energía para quién y para qué? Y es que a su entender el agua y la energía no deben considerarse mercancías. Por eso se enfrentan a Iberdrola, que allí se convierte en Neoenergía o Norte Energía, entre otras.

Ellos denuncian que desde que llegaron Iberdrola y otras transnacionales a Brasil, el precio de la electricidad se ha multiplicado por cuatro, lo que ha generado un gran descontento social. Sin embargo las grandes empresas metalúrgicas, mineras e industriales que son las grandes consumidoras y las destinatarias de embalses como el de Belo Monte (la tercera represa más grande del mundo) pagan una tarifa ridícula comparada con la de la gente de a pié.

También en México, en Oaxaca, la oposición a los parques eólicos de Iberdrola esta ligada a la carestía del precio de la electricidad y a la negación por parte de Iberdrola y del estado mexicano del derecho a la energía de todas las personas. La energía se vende sólo a quien la pueda pagar y eso hace que sean

otros los destinatarios de la electricidad obtenida del viento y del sol en la tierra oaxaqueña.

Dar a conocer, detallada y razonadamente, las reivindicaciones y críticas que “Xingú Vivo” en la Amazonía brasileña o la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y del Territorio” en Oaxaca es una digna tarea que queremos agradecer. Sabemos que Iberdrola hoy en día es un conglomerado de intereses económicos complejo y amplio, pero porque sus orígenes y su sede social están en estas tierras, creemos que compete a la sociedad vasca exigir información, transparencia y responsabilidades por aquellas actividades que ni están permitidas, ni son legales, ni serían aceptadas por la sociedad vasca en su conjunto.

Leioa, Octubre del 2012

IÑAKI BARCENA
JUAN HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA
Profesores e investigadores
de la UPV/EHU

Preámbulo

Una llamada de teléfono, allá en el fin de curso 2010/2011, me propuso el reto de sumergirme en un viaje convulso pero apasionante por los escarpados territorios de los impactos de las multinacionales en el mundo de hoy. No había elección: la respuesta era "sí o sí".

Con el inicio del nuevo curso, la investigación sobre los impactos de una multinacional de sobra conocida, se convirtió en mi sombra durante más de un año, provocándome sentimientos muchas veces contradictorios: angustia por las limitaciones de tiempo y de personal, presión por la auto-exigencia de realizar un trabajo serio, riguroso y documentado, alta motivación por considerar muy necesario un trabajo de esas características, indignación por algunos de los impactos recopilados, satisfacción por los frutos que el esfuerzo y la constancia estaban brindando...

La motivación para un trabajo de esta índole se multiplicó como consecuencia del actual contexto de crisis económica y sistémica que padecemos. En un momento donde la lógica de concentración de la riqueza y de la propiedad está agravándose y acelerándose, era más necesario que nunca un nuevo aporte crítico al respecto.

El inicial "informe de investigación" se convirtió finalmente en un libro con todas las letras. Para ello, lugares insospechados se transformaron en espacios de redacción: más de un autobús, vagones de tren, aviones que cruzaban el océano... Y el último empujón, en otro largo vuelo hacia tierras latinoamericanas, justo ya cuando el otoño había entrado de pleno y el nuevo curso estaba marcando los nuevos retos.

Un especial agradecimiento al Instituto Hegoa por su recomendación inicial y a la Plataforma 2015 y más por la oportunidad y sobre todo por la determinación que ha tenido en aventurarse en una investigación de este tipo. Y millones de gracias a todas las gentes de este lado y del otro lado del océano, por haber apoyado de manera sincera y firme a lo largo de todo "este viaje": por sugerirme una idea, por compartir sus testimonios, por abrirme la puerta de su casa, por cederme un lugar donde dormir, por brindarme una comida, por escucharme, por acompañarme... Sin todas ellas hubiera sido imposible todo esto.

Luis Miguel Uharte Pozas

Introducción

JUSTIFICACIÓN

La investigación que vamos a presentar a continuación tiene como objeto central de análisis a la empresa multinacional eléctrica Iberdrola y pretende fundamentalmente identificar los múltiples impactos económicos, políticos, sociales y culturales que esta corporación ha provocado y sigue provocando en dos países de América Latina: México y Brasil. Las razones para abordar una investigación de estas características son diversas y vamos a proceder a enumerarlas.

En primer lugar, consideramos que resulta muy apropiado continuar realizando aportes en el campo de investigación que se ocupa de estudiar el fenómeno de las empresas multinacionales, por la centralidad que tienen al interior del sistema dominante, el Capitalismo. Siendo evidente el enorme poder económico que detentan y su gran capacidad de influencia en los poderes políticos, los estudios sobre sus características, comportamientos e impactos siguen siendo sumamente necesarios. Más aún en el actual contexto histórico de crisis internacional, en el que se está acelerando el proceso de concentración de riqueza y de propiedad, y en el que algunas grandes corporaciones están aumentando su poder.

Paralelamente, la inserción progresiva de las transnacionales en las políticas de cooperación al desarrollo ofrece una justificación añadida para evaluar sus prácticas y reflexionar con detenimiento en torno al papel que están desempeñando en este ámbito. El presente estudio sobre Iberdrola pretende ser un aporte empírico más para el debate teórico que se está dando tanto a escala local, regional como internacional en relación al actual modelo de desarrollo y a las nuevas propuestas que están emergiendo.

Por otro lado, nos parece fundamental que se continúe investigando sobre los impactos que las multinacionales del Estado español generan en el exterior y concretamente en los países del Sur. En este caso además, la justificación es aún mayor si cabe, ya que se ha realizado un estudio sobre una de las multinacionales que menos ha sido evaluada. Mientras que los análisis sobre otras corporaciones (Repsol, Endesa, Fenosa, Santander, BBVA...) han sido más numerosos, las investigaciones sobre Iberdrola son escasas, por lo que el presente estudio pretende convertirse en un aporte inicial que sirva además para estimu-

lar futuros trabajos sobre los impactos que provoca la transnacional eléctrica con sede en la Comunidad Autónoma Vasca.

Finalmente, esta investigación sobre los impactos de Iberdrola en México y en Brasil, con el agregado de los dos estudios de caso en Oaxaca (México) y en Belo Monte (Brasil), nos proporciona una información muy valiosa sobre los severos impactos que la multinacional eléctrica está generando en ambos países, y resulta muy válida para cuestionar la imagen idílica que se ha creado en torno a esta como “agente de desarrollo”.

METODOLOGÍA

La primera premisa metodológica que nos ha guiado a la hora de desarrollar esta investigación ha sido la apuesta decidida por integrar el método cuantitativo y el cualitativo, como propone Eduardo Bericat. Según este experto en metodología, la histórica confrontación entre los defensores del método cualitativo y del cuantitativo por detentar la hegemonía metodológica en las Ciencias Sociales debe ser superada. Hoy día, es necesario “deconstruir la divisoria cuantitativo-cualitativa”, debido al fracaso de la dicotomía metodológica que operó tradicionalmente en la investigación social. La apuesta actual es superar esa compartimentación excluyente y abogar por espacios de integración desde donde observar la realidad, lo que se traduce, en primer término, en la aplicación simultánea de ambos métodos a la hora de abordar un mismo objeto de investigación (Bericat, 1998: 12-4).

Se identifican dos lógicas a la hora de combinar el método cuantitativo y el cualitativo: la de la distinción y la de la convivencia. La lógica de la distinción supone una relación jerárquica, es decir, un método es el realmente válido para el análisis de la sociedad, mientras que el otro juega un papel auxiliar. La lógica de la convivencia, por el contrario, otorga igual valor a los dos métodos, colocándolos a la misma altura y respetando sus respectivas aportaciones (Bericat, 1998: 29-30).

Para el desarrollo de esta investigación hemos partido de esa integración metodológica que propone Bericat, y de la lógica de la convivencia, ya que no existe una hegemonía real de uno u otro método, pues ambos han resultado cruciales a la hora de abordar elementos específicos de la investigación. Esto significa, en la práctica, que sin el uso de información estadística no habríamos podido abordar una serie de indicadores fundamentales de la investigación, tornándose por tanto el método cuantitativo como inevitable. Pero a su vez, las entrevistas realizadas han sido necesarias para recoger testimonios sumamente valiosos de diversos sectores, lo cual implica la utilización indeclinable del método cualitativo.

Antes de entrar en el ámbito de las técnicas de investigación, queremos hacer una breve reseña sobre lo que Carlos Sabino denomina “tipos de diseño” en la investigación, ya que está relacionado con las “fuentes” de recogida de datos.

Tenemos dos grandes tipos de diseño: bibliográficos y de campo. En los diseños de campo los datos de interés se recogen de forma directa de la realidad, mediante el trabajo concreto del investigador y su equipo, si es que dispone de él. Estos datos obtenidos directamente de la experiencia son llamados primarios, o en otras palabras, son "fuentes primarias". Por el contrario, cuando los datos han sido recolectados por otros investigadores o instituciones hablamos de "fuentes secundarias" (Sabino, 2002: 64). En esta investigación, combinamos los dos tipos de diseño, aunque en la mayoría de los capítulos (excepto el sexto y el octavo) predominan las fuentes secundarias. Las fuentes primarias han tenido un peso determinante en los capítulos reservados a los estudios de caso (Oaxaca en México y Belo Monte en Brasil), ya que para el análisis ha sido fundamental el trabajo de campo realizado sobre el terreno.

Debido a que nuestro modelo de investigación integra los métodos cualitativo y cuantitativo, nos hemos valido de técnicas de investigación pertenecientes a los dos métodos, siendo principalmente tres las utilizadas: la observación, la entrevista personal y el análisis de documentos. La observación ha sido una de las técnicas utilizadas, la cual hemos aplicado durante nuestra estancia en México y en Brasil a lo largo de cinco semanas. Recordemos que la observación, como técnica de recopilación de datos e información, consiste en observar a la gente in situ, o sea, en su contexto real, donde normalmente desarrolla sus actividades, para captar aquellos aspectos más significativos y para recopilar los datos más pertinentes. Según el papel de observador, tenemos la observación participante y la no participante o simple. La observación no participante, consiste en la toma de contacto con el grupo o comunidad, pero permaneciendo ajeno a la situación que observa, es decir, sin participar directamente, siendo más espectador que actor. Por el contrario, la observación participante se basa en la participación directa e inmediata del observador, en cuanto asume uno o más roles en la vida de la comunidad o del grupo a investigar (Ander-Egg, 1990: 156). En nuestro caso específico, el corto periodo de tiempo del que hemos dispuesto sólo nos ha permitido aplicar la observación no participante.

Una técnica fundamental en este proceso de investigación ha sido la entrevista personal. No hemos recurrido a la modalidad de entrevista rígidamente estructurada, es decir, sustentada en un formulario cerrado, sino que se ha optado por el tipo de entrevista no estructurada, aunque sí guiada por una serie de pautas fundamentales en función de la información precisa que queríamos obtener, evitando caer en el extremo contrario de entrevista no dirigida (Ander-Egg, 1990: 174-6). Paralelamente, la denominada "entrevista informal", es decir, aquella que Sabino (2002: 108) define como "una simple conversación sobre el tema de estudio", la cual es "de gran utilidad en momentos exploratorios", ha sido utilizada en más de una ocasión con personas relevantes relacionadas con el tema de investigación, en coyunturas en las que la entrevista formal resultaba inapropiada o imposible.

Respecto a la preparación del contexto adecuado para realizar las entrevistas, se siguieron las pautas habituales de contacto con personas influyentes de la comunidad y de las organizaciones, que nos permitiesen acceder en un clima

de confianza al medio y así poder entrevistar en el momento más oportuno y efectivo a las personas que considerábamos adecuadas para aportar sus testimonios (Sierra Bravo, 1995: 356). La inserción en Oaxaca (México) y en Belo Monte (Brasil) fue satisfactoria gracias al apoyo brindado por organizaciones sociales de la zona. A su vez, los contactos proporcionados por algunas asociaciones pertenecientes a la Plataforma 2015 y más fueron fundamentales para establecer la primera red de contactos con los dos países latinoamericanos y para posteriormente realizar las entrevistas con agentes estratégicos que residían en México D.F. y en Sao Paulo.

En cuanto al contenido de las entrevistas, el criterio para su elaboración ha sido la selección de un conjunto de preguntas que incorporaran todas las dimensiones de análisis que previamente se habían definido, en función de todos los impactos que se querían identificar. Las dimensiones de análisis eran las siguientes: económica, política, ambiental, social y cultural. Dentro de cada una se han definido una serie de indicadores que se querían evaluar y que han servido para la concreción del cuestionario-guía que hemos utilizado como modelo general para las entrevistas. Esta guía de "dimensiones e indicadores para evaluar los impactos de multinacionales" aparece en el cuadro 1, al final de este apartado introductorio.

La selección de las personas entrevistadas estuvo determinada por los impactos que se querían evaluar en función de las cinco dimensiones antes enumeradas. Los perfiles de las y los entrevistados han sido los siguientes: académicos y expertos en el sistema energético y eléctrico, autoridades políticas, sindicalistas, empleados de la multinacional, asociaciones de consumidores y consumidoras, comunidades afectadas por proyectos de generación eléctrica, asociaciones ambientalistas y organizaciones indígenas. Es importante señalar que no se ha podido entrevistar directamente a ninguna persona de referencia de Iberdrola, a pesar de que se solicitó en varias ocasiones que nos concedieran una entrevista. La multinacional alegó problemas de agenda y limitaciones de tiempo para denegarnos un encuentro. De cualquier manera, pudimos recabar información oficial y abundante de la empresa a través de la revisión de sus informes anuales.

Un peso específico crucial en el proceso de investigación ha recaído en la técnica denominada "análisis de documentos". La recopilación documental es un instrumento de investigación social cuya finalidad es obtener datos e información a partir de documentos escritos, sonoros, visuales, etc. (Ander-Egg, 1990: 273). Una buena parte de la información la hemos obtenido por medio de esta vía, y a través de una laboriosa y sistemática labor de búsqueda, localización, revisión y selección de los materiales más adecuados para cada capítulo de la investigación (principalmente en los cuatro primeros). La mayor inversión temporal, por tanto, se ha realizado en la búsqueda y análisis de todo tipo de documentos. Nos hemos servido de diferentes clases de documentos, entre los que destacan: fuentes históricas, fuentes estadísticas, informes y estudios de otros investigadores, documentación oficial de organismos públicos, análisis de organizaciones sociales, prensa, radio y televisión, y documentación gráfica.

Para terminar este apartado dedicado a la metodología debemos reseñar una serie de limitaciones que han acompañado a la investigación desde el primer momento. En primer lugar hay que señalar que este estudio ha sido desarrollado por un único investigador a lo largo de 10 meses (de octubre de 2011 a julio de 2012), por lo que las limitaciones temporales y de recursos humanos son evidentes para un emprendimiento de estas características. Estas limitaciones son aún de mayor calado si tenemos en cuenta la extensión del trabajo y sobre todo, el conjunto de dimensiones tan amplio que se han pretendido abordar. Cualquiera de las dimensiones de estudio por separado era lo suficientemente amplia como para dedicarle una investigación exhaustiva y exclusiva, por lo que la decisión de indagar acerca de todas supone una apuesta ambiciosa por integrar muchos campos y ofrecer una mirada global, aunque paralelamente evidencia también la imposibilidad de una mayor profundización, sin duda pertinente y necesaria. Con esto estamos reconociendo las limitaciones metodológicas del trabajo y animando a su vez, a que se impulsen estudios que puedan investigar con mucha mayor profundidad.

Por último, hay que apuntar que las limitaciones para acceder a la información y a los insumos necesarios para desarrollar la investigación han sido mucho mayores en unas dimensiones que en otras, por lo que los vacíos y las carencias en algunas áreas han sido mucho más visibles. Sin duda alguna una de las más perjudicadas ha sido el área de género, en gran medida producto de la dificultad para recabar información sobre impactos de género. Resulta muy significativo que las organizaciones sociales consultadas que han realizado un fuerte trabajo de recopilación de impactos, disponen de datos muy escasos relativos a género, lo cual ha terminado influyendo directamente en nuestra investigación.

ESTRUCTURA

La presente investigación consta de dos partes, cada una de ellas con sus respectivos capítulos. La primera parte agrupa a los tres primeros capítulos y aborda de manera más general el fenómeno de las multinacionales. La segunda parte abarca desde el capítulo cuarto al octavo y se ocupa específicamente de la multinacional Iberdrola, objeto central de esta investigación. El orden de los capítulos está diseñado partiendo de lo más general a lo más particular.

La introducción precede al primer capítulo e incluye los siguientes apartados: justificación de la investigación, metodología utilizada y estructura del estudio. Ya dentro de la primera parte, el capítulo inicial es el de carácter más general y está reservado a presentar el origen y la evolución histórica de las empresas transnacionales, sus rasgos más característicos y los impactos principales que han generado y generan. Este capítulo y más concretamente el apartado dedicado a identificar los diversos impactos que provocan estas grandes empresas, tiene un carácter de marco teórico y ha sido el punto de referencia para elaborar la guía que hemos utilizado para realizar las entrevistas y que podemos consultar en el cuadro 1.

El segundo capítulo, por su parte, se concentra en analizar el surgimiento, la evolución, las características y los impactos provocados por las multinacionales del Estado español, principalmente de las grandes corporaciones en su implantación en América Latina. El tercero, por otro lado, se circunscribe al ámbito geográfico de la Comunidad Autónoma Vasca, y se centra en dos grandes temas: por un lado, una presentación del modelo de internacionalización de las empresas vascas, tanto en términos de exportación como de Inversión Extranjera Directa (IED); por otro lado, una identificación de los principales impactos que las grandes corporaciones vascas están provocando en el exterior.

La segunda parte de la investigación se abre con un capítulo dedicado a Iberdrola y en este se realiza una caracterización general de la transnacional y una presentación de los impactos más importantes que está generando en los planos económico, político, social, ambiental y cultural, en diferentes países y regiones. El siguiente capítulo, se ocupa expresamente de evaluar la presencia de Iberdrola en México, uno de los países seleccionados como estudio de caso para la investigación. Aquí se realiza una caracterización del sistema eléctrico mexicano y de la relevancia que tiene Iberdrola en el país, para finalizar con un amplio apartado reservado a identificar los impactos múltiples que está provocando en México. En el sexto capítulo presentamos los resultados del trabajo de campo realizado en Oaxaca, un estado del sur mexicano donde la presencia de Iberdrola es importante. El eje central de análisis es mostrar los múltiples impactos económicos, políticos, ambientales, sociales y culturales que están generando los proyectos eólicos de Iberdrola en la región.


Los dos últimos capítulos de la investigación se circunscriben a Brasil, el otro país latinoamericano considerado estratégico para la multinacional eléctrica. El capítulo séptimo, en la misma línea que el quinto dedicado a México, se centra en describir las características principales del sector eléctrico brasileño y en presentar los impactos múltiples de Iberdrola en sus diferentes emprendimientos en el país. Finalmente, el capítulo octavo está destinado a mostrar los principales resultados del trabajo de campo realizado en Belo Monte, territorio ubicado en el Norte de Brasil, donde Iberdrola está participando junto a otras empresas en la construcción de la tercera mayor central hidroeléctrica del mundo. El objetivo fundamental es mostrar los severos impactos que esta obra está provocando en la región.

Cuadro 1:Dimensiones e indicadores para evaluar impactos de multinacionales.

Dimensiones	Indicadores	Descripción
1. Económica	1.1. Propiedad	Grado de mercantilización de un bien o servicio público (privatización).
	1.1. Soberanía	Grado de extranjerización del sector.
	1.1. Rentabilidad empresarial	En detrimento del erario público (subsídios, ventajas fiscales.) y/o de la ciudadanía (tarifas).
	1.1. Eficiencia	Eficiencia del servicio prestado: inversión en infraestructura, mantenimiento.
	1.1. Empresas locales	Prioridad a empresas locales o externas.
2. Política	2.1. Democracia	Apoyo a regímenes autoritarios, injerencia en sistema político.
	2.2. Lobby	Práctica del lobby.
	2.3. Medios de comunicación	Influencia en los medios de comunicación, control de estos.
	2.4. Marco jurídico	Presión para cambios legislativos favorables.
	2.5. Corrupción	Sobornos a poderes públicos, organismos reguladores.
	2.6. Falta de transparencia	Presencia en paraísos fiscales, publicidad engañosa, etc.
	2.7. Criminalización y represión	De trabajadores/as o movimientos sociales que se oponen a sus prácticas.
3. Ambiental	3.1. Contaminación	Aire, agua, tierra, animales, humanos.
	3.2. Destrucción de hábitat y biodiversidad	Inundación, deforestación.

Dimensiones	Indicadores	Descripción
4. Social	4.1. Laboral	Derecho al trabajo, condiciones laborales, derechos sindicales.
	4.2. Comunidad	Impactos estructura socio-económica local (desplazamientos, expolio de tierras, etc).
	4.3. Usuarios/as	Calidad de servicios, cobertura, tarifas, salud y seguridad.
5. Cultural	5.1. Pueblos indígenas	Agresiones a su propiedad, territorio, identidad cultural, etc.

Fuente: Elaboración propia a partir del marco teórico del capítulo 1



Multinacionales
en el mundo,
en el Estado español
y en el País Vasco

1 Multinacionales: Agentes estratégicos del capital

1.1. DEFINICIÓN Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA

Leslie Sklair (2003: 69) asegura que el término corporación multinacional fue acuñado en 1960 por David Lilienthal, alto funcionario del gobierno de los Estados Unidos, con la publicación del texto *The Multinational Corporation*, a pesar de que la existencia de este tipo de organización empresarial se hiciera sentir mucho antes en la historia. Lilienthal planteaba en ese momento una definición marcadamente aséptica y sencilla: “empresas que tienen su sede en un país pero que operan y funcionan de acuerdo con leyes de otros países”. Agregaba que las multinacionales cuentan con una base productiva o alguna forma de inversión directa en un país extranjero y que su perspectiva era auténticamente mundial a la hora de tomar decisiones estratégicas.

Sin embargo, ya desde la década de los setenta, las definiciones y los enfoques sobre el papel que las multinacionales desempeñaban en el mundo contemporáneo eran notablemente antagónicos. Un informe publicado por Business Week en estos años indicaba que estas corporaciones promovían el crecimiento, desarrollaban recursos inutilizados, daban nuevas oportunidades al talento y ayudaban a “mejorar el nivel de vida en las naciones industrializadas y en los países en desarrollo”. Por el contrario, investigadores como Stephen Hymer aseguraban que las multinacionales eran agentes de dominación y explotación, de generación de dependencia y herramientas del imperialismo (Teitelbaum, 2010: 17-8).

Unas décadas después, en el actual contexto de hegemonía del capitalismo global de principios del siglo XXI, las definiciones sobre estas sociedades siguen siendo antagónicas en función de la procedencia del análisis. Desde los ámbitos de investigación vinculados a las grandes empresas se les sigue considerando agentes centrales para el desarrollo económico mundial (Guillen, 2006; Casilda, 2008a), mientras que los investigadores más críticos caracterizan a las multinacionales como las “unidades operativas básicas del mundo capitalista y del imperialismo” (Petras y Veltmeyer, 2007: 63).

Lo que parece cada vez más evidente es su papel central en la dinámica del funcionamiento del actual sistema, como apuntan diversos expertos: Achbar y Abbot (2009) consideran que son “la institución dominante de nuestro tiempo”; Carrión y Verger (2007: 10) afirman que “son el actor económico más relevante

del sistema global actual”, ya que están detrás del 85% de la Inversión extranjera directa (IED) y del 66% del comercio mundial; el catedrático de la Universidad de Barcelona Joan Sánchez Pérez (2008), por su parte, asevera que representan “uno de los bloques de poder más importantes a escala mundial, en la medida en que su volumen de actividad, así como su capacidad de incidir sobre las economías nacionales, su extensión sobre el conjunto del territorio mundial, y la concentración en relativamente pocas manos de su poder de decisión, hacen de ellas uno de los ámbitos de intervención más potentes que podemos encontrar en este momento”.

Para poder dimensionar y sobre todo entender el poder actual de las multinacionales es necesario comprender el marco en el que están insertas, es decir, el sistema capitalista, y la evolución histórica de este desde el surgimiento de las primeras corporaciones de carácter transnacional. Algunos autores ubican su nacimiento en el contexto del colonialismo de los siglos XVII y XVIII, refiriéndose a las compañías comerciales que expoliaban e importaban “grandes cantidades de metales preciosos de las colonias” (Carrión y Verger, 2007: 10). Otros sitúan el origen en la segunda mitad del siglo XIX, en el marco de la primera fase imperialista del capitalismo moderno, con su proceso de concentración de propiedad y apropiación de recursos de la periferia. Un ejemplo paradigmático sería la Standard Oil, fundada por Rockefeller en 1870 (Teitelbaum, 2010: 36).

El cambio de modelo que ocurre al interior del capitalismo tras la “crisis del 29”, con la sustitución del liberalismo por una propuesta más estatista de corte keynesiano, incide directamente en la composición de las multinacionales. De hecho, será en los años cuarenta, tras el fin de la segunda guerra mundial, cuando surja “la moderna empresa transnacional”, donde el modelo predominante será “la gran empresa estadounidense con filiales en Europa y en Latinoamérica”, que fabrica productos similares a los de la casa matriz, destinados al mercado local (Zabalo, 2007: 7). En ese contexto de capitalismo keynesiano, la actividad industrial y comercial de las grandes empresas será el “rasgo dominante” de su funcionamiento (Teitelbaum, 2010: 36).

La reorganización capitalista de la década de los setenta, con la implantación progresiva del neoliberalismo, creará el terreno ideal para el crecimiento y el fortalecimiento de las multinacionales. Las privatizaciones de recursos públicos estratégicos tanto en los países del Norte como del Sur, el retroceso del Estado en el campo económico, la concentración constante de propiedad empresarial, la hegemonía del capital financiero y los diversos cambios normativos, son algunos de los factores que permitieron aumentar exponencialmente el poder de las transnacionales. Si en los años setenta había unas 7.000 grandes empresas, tres décadas después se multiplicaron por diez, superando la cifra de 70.000, y con un número de filiales de alrededor de 700.000 en todo el mundo (Zabalo, 2007: 7).

Es importante señalar que la denominada globalización adoptó un “diseño neoliberal” para garantizar el “beneficio privado” a través de la creciente “mercantilización de nuevos sectores y actividades”. Mediante la privatización de

servicios básicos para la comunidad se “abren nuevos campos para el negocio” de las empresas transnacionales: electricidad, telecomunicaciones, agua, etc. Paralelamente, las reformas legales en función de los intereses de las grandes corporaciones posibilitan que estas absorban a pequeñas y medianas empresas de diversos sectores productivos en todo el mundo. Se produce así otra de las consecuencias “esenciales de la globalización”, la concentración “del poder económico en cada vez menos manos” (Hernández Zubizarreta, 2009b: 111-3).

1.2. ATRIBUTOS Y DISTRIBUCIÓN

Diversos rasgos de carácter económico atestiguan el poder actual de las multinacionales, a inicios del siglo XXI, y su condición de “institución dominante de nuestro tiempo”. El conjunto de las 500 mayores transnacionales acumulan un volumen de negocio y de número de empleados sumamente relevante. Con relación al conjunto del PIB mundial, según los datos del FMI, los ingresos de las 500 mayores han pasado de representar el equivalente al 38% en 1996 al 43% en 2006, es decir, casi la mitad de la riqueza mundial. Superan por tanto el PIB de EE.UU. o el de la Unión Europea. En cuanto al número de personas que emplean, según los datos de 2006 tenían a su servicio a casi 53 millones de trabajadores, lo que supone un número mayor de empleados que países como Alemania, Reino Unido o Francia (Sánchez Pérez, 2008)¹.

El poder económico de las multinacionales es aún mucho más evidente si lo comparamos con la mayoría de los países del Sur: en 2004, por ejemplo, “General Motors facturó 191.400 millones de dólares, cifra mayor que el PIB de más de 148 países”; en 2005, los grandes almacenes “Wal-Mart tuvieron unos ingresos de 285.200 millones de dólares, es decir, más que el PIB combinado de todos los países de África Subsahariana” (Hernández Zubizarreta, 2009b: 113).

Este poder de riqueza concentrado en “500 centros de decisión” deja claro no solo el “peso directo sobre el sistema productivo mundial”, sino también su “capacidad de influencia directa y derivada sobre el resto del sistema”. Su incidencia en el poder político es manifiesta ya que constituyen auténticos “poderes fácticos que presionan para que los instrumentos del Estado sirvan a sus intereses estratégicos”, tanto en el país-sede como en los territorios donde tienen filiales (Sánchez Pérez, 2008).

Algunas lecturas posmodernas tratan de caracterizar a las actuales multinacionales como entes abstractos y desterritorializados, donde sería imposible identificar a sus responsables. Sin embargo, a pesar de que el movimiento de acciones, fusiones y absorciones es constante, lo que sí se mantiene más estable son “los nombres de las familias que, como nuevas dinastías, son las mayores accionistas de las grandes corporaciones económicas. 225 familias de entre los

¹ En el año 2006 las 500 mayores multinacionales empleaban a 52.837.620 de trabajadores y trabajadoras. En ese mismo año, la fuerza de trabajo estimada en Alemania era de 37.322.000 personas, en Reino Unido, 28.926.318 y en Francia, 25.174.300 (Sánchez Pérez, 2008).

multimillonarios del planeta poseen fortunas superiores a los ingresos anuales de 2.500 millones de personas. Sus desproporcionados ingresos les permiten no sólo concentrar parte del capital mundial, sino ejercer un importantísimo poder político y económico” (Van den Eynde, 2003: 3; y Cohen y Ligammari, 2006; en Hernández Zubizarreta, 2009b: 118).

En cuanto a la distribución internacional de las grandes corporaciones (las 500 más grandes de la lista Fortune), la “triada” (EE.UU., Europa y Japón) sigue concentrando la mayoría de empresas y de beneficios, a pesar de que va retrocediendo de manera constante. Japón es quien retrocede de forma más acelerada, pasando de 126 empresas en 1996 (un 25% del total mundial) a 67 en 2006 (un 13%). Para el año 2006, Estados Unidos y Europa retenían el 32,4% (162) y el 34,2% (178) del total de empresas, respectivamente, lo que evidencia que los países del capitalismo central siguen teniendo el control mayoritario. A esto hay que añadir que en ese mismo año, entre los dos sumaban el 76% de los beneficios del total de las 500, lo cual corrobora aún más su hegemonía (Sánchez Pérez, 2008).

De todas formas, esto no oculta el incremento exponencial de las multinacionales de China, India y Sud-Asia. En el caso chino, de 1996 a 2006 el aumento del número de corporaciones que ingresaron en el club de las 500 más grandes fue del 380%, pasando de 5 a 24. El aumento de sus beneficios y de empleados fue astronómico, por encima de 3.000% y de 1.500%, respectivamente (Sánchez Pérez, 2008).

Para el año 2011, esta tendencia se acentúa, ya que China ocupa el tercer lugar mundial, con 61 corporaciones, sólo por detrás de Japón (68) y de Estados Unidos (133). Brasil, otro de los miembros del BRIC², dispone ya de siete transnacionales en la lista, cerca de las nueve que representan al Estado español: Santander, Telefónica, Repsol, BBVA, Iberdrola, Cepsa, Gas Natural-Fenosa, Mapfre y ACS (Basterra, 2011a).

Otra tendencia destacable de los últimos años es el aumento sustancial, dentro de la citada lista de las 500 más grandes, de las corporaciones mineras y petroleras —que pasan de 34 a 49— y de las productoras y distribuidoras de energía y agua —que pasan de 17 a 30—. El crecimiento está íntimamente relacionado, según Sánchez Pérez (2008), con la dinámica “especulativa a la que han estado sometidas estos años” las materias primas. A esto deberíamos agregar otro factor, principalmente en lo que concierne a los servicios de energía y agua, y es el negocio fabuloso que se abre con la privatización y la consecuente concentración de propiedad que se traduce en la constitución de grandes corporaciones.

² El BRIC es un acrónimo para referirse conjuntamente a Brasil, Rusia, India y China, países emergentes con un poder económico creciente en el actual contexto mundial, que están actuando de manera conjunta en diversas esferas políticas y económicas.

1.3. IMPACTOS

La actividad de las multinacionales genera una serie de impactos múltiples, no solo en el campo económico, sino también en otros ámbitos, como el político, el social, el laboral, el ambiental, el cultural, etc. En relación a este asunto, las lecturas son de nuevo notablemente divergentes según la procedencia del análisis. Desde los grupos de investigación cercanos y/o vinculados a las corporaciones se subrayan los impactos positivos que estas generan en términos de "desarrollo" y que se traduce en: inversión económica, impulso a la actividad empresarial, generación de empleo, buenas condiciones laborales, mejora de la calidad de los servicios, reducción de precios de productos de consumo masivo y de los servicios públicos, etc. (Casilda, 2008a; Guillén, 2006).

Desde los espacios de investigación críticos, se pone el acento en los impactos negativos que provoca la actividad de las multinacionales, tanto en los países del Norte como en los del Sur. Se considera además, que existe un desequilibrio en el campo de la investigación sobre la práctica de las grandes corporaciones, ya que estas destinan importantes recursos para investigaciones que avalen su actividad, mientras que las investigaciones críticas disponen de un volumen de financiación mucho más limitado. En consecuencia, termina siendo muy complicado contrarrestar la publicidad, el marketing y los análisis complacientes en torno a las transnacionales.

La enumeración de los impactos en este primer capítulo la podemos considerar nuestro marco teórico, que nos ha sido sumamente útil para el posterior diseño de la guía (cuadro 1) que hemos elaborado para realizar las entrevistas.

1.3.1. Dimensión económica

Los diversos impactos económicos que generan las corporaciones en su actividad empresarial constituyen una de las dimensiones más importantes a la hora de evaluar su funcionamiento. Uno de los impactos de mayor relevancia está relacionado con el modelo de propiedad que defienden las compañías y las consecuencias que esto tiene para la sociedad en su conjunto. El caso más paradigmático es el de la propiedad de los recursos estratégicos y de los servicios públicos, es decir, del petróleo, el gas, los minerales, la electricidad, el agua, las telecomunicaciones... Desde la década de los noventa, la privatización y en muchos casos la apropiación por parte de multinacionales de recursos y servicios básicos como la generación y la distribución de energía eléctrica, el servicio de gas, las telecomunicaciones, la provisión de agua, etc., han provocado la conversión de un "bien público" en una "mercancía". Esto implica que la "lógica de lucro" se torna prioritaria frente a la "lógica de asegurar un servicio público básico a toda la población", independientemente de su condición social. Esto supone que el privilegio de explotar un nuevo negocio puede llegar a estar por encima de garantizar derechos humanos y sociales básicos, como la provisión de luz eléctrica y agua (Uharte, 2005: 109-110).

Otro de los impactos de mayor relevancia en el terreno de la economía es el relativo a la pérdida de soberanía nacional. La venta de un recurso público a corporaciones foráneas no supone solo la privatización de un sector estratégico sino también la desnacionalización o la extranjerización de este. Se “lesiona severamente la soberanía nacional” cuando las “industrias estratégicas” se convierten en propiedad extranjera, privando al Estado de la potestad de tomar decisiones en áreas clave (Petras y Veltmeyer, 2007: 223).

El contra-argumento que utilizan los defensores de la privatización desnacionalizadora es que se produce un efecto positivo porque se estimula la competencia en el sector. Sin embargo, en muchos casos lo que ocurre es una sustitución de un régimen de monopolio público por otro privado y en otros una situación de oligopolio, que de facto suprime la potencial competencia. En este campo, son diversos los ejemplos donde las pequeñas empresas locales terminan cerrando debido a la competencia desigual que tienen que padecer frente a la poderosa corporación extranjera (Van den Eynde, 2005).

Otro argumento habitual a favor de la llegada de las multinacionales es la supuesta creación de nuevo tejido industrial y productivo y a su vez de fomentar la transferencia tecnológica. En la práctica, por el contrario, y en el caso de América Latina de forma más acusada, generalmente compran empresas ya existentes en sectores rentables que estaban bajo control del Estado, como los antes mencionados: electricidad, telecomunicaciones, etc. (Petras y Veltmeyer, 2007: 225).

Los elevados márgenes de rentabilidad que obtienen muchas empresas transnacionales se convierten en otro aspecto relevante de los impactos económicos, ya que estas elevadas ganancias se producen en detrimento del erario público y/o de gran parte de la población. Hay diversos mecanismos para que se produzca esta transferencia de riqueza de manos públicas a privadas, a veces operando de manera aislada y en otros casos de forma combinada. Algunos de estos mecanismos serían los siguientes: privatización de recursos públicos a bajo costo, legislación que permite altos precios del servicio, subvenciones públicas y ventajas fiscales (reducción de impuestos), entrada en negocios regulados donde el Estado asegura la compra, imposición de salarios bajos, explotación intensiva de la fuerza de trabajo, etc.

El nivel de eficiencia es una de las aristas de la dimensión económica que mayor controversia genera, ya que el discurso neoliberal de los años noventa aseguraba que la privatización de los servicios públicos traería como consecuencia la mayor eficiencia en la gestión de las antiguas empresas estatales. Aunque esto pudiera ser cierto en algunos casos, en otros ocurre todo lo contrario, ya que la privatización provoca la fragmentación de un servicio con la aparición de diferentes empresas y la consecuente duplicación de infraestructuras, como ocurre en el ramo de la electricidad (Barba, 2008: 8-9). Otro exponente de la ineficiencia del servicio privatizado sucede cuando la multinacional no invierte lo suficiente en infraestructuras y en el mantenimiento de las redes, provocando un deterioro del sistema y un aumento de los cortes, apagones, etc.

En el área económica, un último aspecto que quisiéramos destacar es la relación que se establece entre las multinacionales y sus proveedores, ya que en algunos casos se da prioridad a empresas externas y no a las locales, impactando negativamente en el tejido empresarial autóctono. A su vez, otro impacto negativo se produce cuando la gran corporación contrata con proveedores que no respetan los derechos laborales y humanos, sustentando y siendo cómplice de situaciones de explotación y/o represión.

1.3.2. Dimensión política

La actividad de las transnacionales no solo provoca impactos en el terreno económico sino también en otros campos como el político. Uno de ellos tiene que ver directamente con su posicionamiento ante la democracia, ya que en más de una ocasión han estado detrás de golpes de Estado y/o beneficiándose de regímenes dictatoriales como acertadamente nos recuerda Teitelbaum (2010: 81-4): "son incontables los ejemplos que se podrían dar en materia de participación de sociedades transnacionales en golpes de Estado y sobre su estrecha colaboración con dictaduras". Entre otros, destacan el apoyo de las compañías petroleras al golpe en Irán en 1953, el papel de la United Fruit Company en el golpe contra Arbenz en Guatemala en 1954, la participación de la International Telephone and Telegraph (ITT) en el derrocamiento de Salvador Allende en Chile en 1973, el apoyo a la dictadura argentina (1976-1983) de corporaciones como Fiat, Renault, Ford... En esta misma línea, Howard Zinn y Noam Chomsky coinciden en vincular el ascenso del nazismo en Europa con el apoyo de las grandes corporaciones (en Achbar y Abbot, 2009).

Existen otras vías menos agresivas y explícitas que las multinacionales han utilizado y utilizan para afectar al funcionamiento del sistema democrático. Una de ellas es incidir en los procesos electorales de los países en los que se encuentran ubicadas, inyectando por ejemplo, "grandes sumas de dinero en las campañas electorales de los partidos políticos más afines" o "transmitiendo una versión negativa a la opinión pública de lo que sucederá en el país si sube al poder el candidato que menos les interesa" (Carrión y Verger, 2007: 12).

La práctica habitual del *lobby* por parte de las multinacionales es uno de los impactos políticos de mayor trascendencia, que obviamente deteriora la democracia³. Hernández Zubizarreta (2009b: 132) advierte de los "múltiples recursos económicos" que las corporaciones invierten para influir en las decisiones políticas tanto de organismos nacionales como internacionales. El *lobby* empresarial europeo es un buen ejemplo de ello, con más de mil grupos de presión, cientos de empresas de relaciones públicas, despachos de abogados

³ En el informe del PNUD de 2004 sobre *La democracia en América Latina* algunos presidentes de la región destacaron la influencia creciente de los lobbys de las grandes corporaciones y reconocieron que esto suponía un "obstáculo a la democracia" (Hernández Zubizarreta, 2009b: 118).

y con una facturación anual cercana a los 1.000 millones de euros⁴. Balanya (2007: 23) alerta de los recurrentes casos de antiguas autoridades políticas y ex altos funcionarios que pasan a formar parte posteriormente del *lobby* de las grandes firmas, como el caso del ex Comisario de Comercio de la Unión Europea, Leon Brittan, que pasó a formar parte del grupo de presión que representa a la industria británica de servicios financieros. Teitelbaum (2010: 155-9), por su parte, apunta al *lobby* transnacional que se incrusta en la ONU desde la década de los noventa, principalmente con la creación del "Global Compact" donde participan 44 grandes corporaciones para promover la privatización y la desregulación generalizada a escala internacional.

Un impacto relevante en términos políticos y democráticos es la incidencia que las transnacionales tienen en los grandes medios de comunicación. Carrión y Verger (2007: 13) apuntan que hoy día, los *mass media* "no acostumbran a informar" sobre los "abusos que se derivan de la actividad" de las multinacionales, porque tienen "una estrecha relación con ellas": por una parte, por la dependencia de algunos medios de la publicidad que estas insertan y por otra, porque las corporaciones directamente tienen acciones en los medios. De hecho, como recuerda Teitelbaum (2010:117), actualmente estamos en la época de la concentración oligopólica de los medios de comunicación, donde grandes corporaciones tienen el control mundial de la información y el entretenimiento, como General Electric (NBC- Vivendi Universal), AOL-Time Warner, AT&T Corp, Viacom Inc., Walt Disney, News Corp, Bertelsmann, Sony y Liberty Media Corp". Los dos mayores fabricantes de armas de Francia (Dassault y Lagardère), por ejemplo, "controlan casi toda la prensa francesa". La consecuencia de todo esto, como acertadamente señala Sklair (2003: 304), es que las visiones críticas van a tener una capacidad mucho más limitada para contrarrestar el apoyo de las grandes corporaciones mediáticas a las transnacionales, evidenciando una situación de absoluto desequilibrio, como apuntábamos al inicio del capítulo.

Uno de los impactos de mayor trascendencia en el ámbito político tiene que ver con el nuevo marco jurídico favorable a las multinacionales, que se ha ido configurando a nivel internacional producto de la presión permanente de estas, como señalan diferentes autores (Hernández Zubizarreta, 2008 y 2009b; Teitelbaum, 2010; Giner, 2008; Zabalo, 2007). Hernández Zubizarreta (2009a: 20-3) afirma que "es flagrante la asimetría entre la evolución del derecho comercial global y la del derecho internacional de los derechos humanos". De un sistema normativo y obligatorio se ha ido pasando a otro "voluntario y unilateral". Un ejemplo paradigmático de este cambio se ha producido en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), donde se han ido sustituyendo las normas obligatorias (los convenios) por las recomendaciones.

⁴ "Se calcula que son unos 15.000 los lobistas que se dedican a tiempo completo a influir en las instituciones europeas. Más del 70% de esos cabilderos representan a grandes empresas" (Balanya, 2007: 22).

La filosofía de la voluntariedad ha tenido su traducción más expresa en la creación de la llamada “Responsabilidad Social Corporativa”⁵, que ha pasado “a convertirse en el nuevo paradigma del comportamiento de las empresas multinacionales en la era de la globalización” (Ramiro, 2009: 48). Las empresas diseñan sus códigos de conducta totalmente voluntarios para ganar “legitimación social”, sabiendo que una infracción no va a tener consecuencias legales (Ramiro, 2009: 73). Esto supone la implantación de la filosofía del *Soft Law*, según la cual las buenas prácticas empresariales “dependen totalmente de la buena voluntad de las propias empresas” (Giner, 2008: 76).

Paralelamente a la lógica de la voluntariedad se han realizado transformaciones legales para proteger a las grandes corporaciones frente a las propias instituciones públicas. La creación de tribunales al margen del sistema judicial ordinario es un dato relevante en este sentido, como ha ocurrido con la constitución del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de las Diferencias en Inversiones). Este es un órgano que impulsó el Banco Mundial para dirimir los conflictos sobre inversiones entre multinacionales y Estados. Teniendo en cuenta que el 80% de sus fondos provienen de las corporaciones, no resulta extraño que se le haya tachado de imparcial cuando en la mayoría de los casos ha fallado en contra de las instituciones públicas (Teitelbaum, 2010: 203).

La corrupción es otro de los impactos políticos ligado a las prácticas de las multinacionales, fundamentalmente a través del soborno a agentes públicos, funcionarios, altos cargos gubernamentales, etc., a los que se les promete una remuneración a cambio de legislar a su favor, adjudicar contratos de obra o servicio, conseguir un trato de privilegio... (Carrión y Verger, 2007: 12). Al ser una práctica “oculta” resulta difícil de medir, aunque la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) calcula que el soborno internacional se acerca los 150.000 millones de dólares al año en todo el mundo, mientras que Transparencia Internacional lo eleva a los 400.000 millones. Multinacionales sobradamente conocidas como la petrolera Total tienen “varios sumarios abiertos por la justicia francesa relacionados con comisiones ocultas y blanqueos de dinero” y “corrupción de funcionarios públicos”. Las privatizaciones en América Latina en los años noventa “estuvieron rodeadas de numerosos casos de corrupción”. Por ejemplo, en Nicaragua el gobierno de Violeta Chamorro vendió “341 de las 351 empresas estatales por debajo del 75% de su precio de mercado” (Hernández Zubizarreta, 2009b: 128-9), un buen número de ellas a transnacionales.

Otro impacto de orden político que quisiéramos subrayar sería la falta de transparencia con la que actúan las grandes corporaciones en determinados casos. La dificultad para obtener información clara de sus movimientos y ayudas pú-

⁵ La “Responsabilidad Social Corporativa” cobra fuerza en los años noventa, en el marco de la expansión de la ideología neoliberal que propugnaba entre otras cuestiones, la supresión de todo tipo de barreras a la expansión empresarial. Supuso la sustitución de la obligatoriedad legal por la “buena voluntad” empresarial en materia ambiental y social. “El Pacto Mundial” (Global Compact) de la ONU de 1999, le otorgó el aval internacional. (Ramiro, 2009: 58-60).

blicas, la presencia recurrente en paraísos fiscales y el uso de la publicidad y el marketing para proyectar una imagen distorsionada de su funcionamiento (Teitelbaum, 2010: 241), son algunas de las variables que certifican esta falta de transparencia.

La criminalización y represión de grupos de trabajadores, movimientos sociales, etc. que se oponen a las prácticas de las multinacionales supone un impacto tanto en el apartado de los derechos humanos como en términos de derechos políticos, y se convierte en un indicador importante a la hora de evaluar el funcionamiento de las corporaciones. Ramiro (2011: 11) recuerda que “en muchos casos, los integrantes de las organizaciones sociales que han protagonizado movilizaciones populares y que han criticado la presencia de corporaciones transnacionales en sus territorios han sido criminalizados y, en ocasiones, han sido duramente reprimidos por la fuerza pública o por milicias paramilitares. Y es que, desgraciadamente, resulta muy común que las áreas donde tienen intereses las multinacionales —por ejemplo, aquellas en las que se llevan a cabo explotaciones mineras o hidrocarburíferas— estén militarizadas y se produzcan atentados contra los activistas sociales y los defensores de los derechos humanos”.

1.3.3. Dimensión ambiental

Los diversos impactos ambientales constituyen una dimensión de gran relevancia en la práctica diaria de muchas transnacionales. En primera instancia, resulta necesario plantear una lectura histórica del papel que las grandes corporaciones han jugado a lo largo del capitalismo como agentes centrales en la generación de la deuda ecológica en los países del Sur. Como bien sabemos, la “deuda ecológica es la deuda contraída por los países industrializados con los demás países a causa del expolio histórico y presente de los recursos naturales, los impactos ambientales exportados y la libre utilización del espacio ambiental global para depositar los residuos”. Reflejaría lo que el Norte debe al Sur por esta degradación producida y que hoy continúa (Bárcena y Lago, 2008: 147).

Las diversas y múltiples formas de contaminación constituyen uno de los tipos de impacto ambiental más evidentes y significativos. La contaminación del aire, del agua, de la tierra, de la flora, de la fauna y de los seres humanos, es una consecuencia directa del modelo desarrollista en el que estamos insertos y que se padece tanto en los países del Norte como en los del Sur y en el que las grandes empresas juegan un papel central. Estas son responsables en un grado importante de la emisión de gases de efecto invernadero, del vertido de líquidos tóxicos, de la generación y acumulación de residuos contaminantes, por citar sólo algunos de los más relevantes. De hecho, su presencia destacada en áreas altamente contaminantes como las industrias extractivas (hidrocarburos, minería, etc.) las coloca en una posición de primer orden entre los agentes responsables (Petras y Veltmeyer, 2007: 228). Las multinacionales petroleras son un ejemplo paradigmático en este sentido. Podríamos citar casos como el de Texaco en Ecuador, responsable del vertido de “más de 19.000 millones de galones de agua residual”, la quema “diaria de dos millones de metros cúbicos

de gas” que provocan efecto invernadero y lluvia ácida, el “derrame de más de 16 millones de galones de crudo” y la corresponsabilidad en el aumento de casos de cáncer y de abortos espontáneos en sus zonas de operación (Bárcena y Lago, 20008: 157).

La destrucción del hábitat y de la biodiversidad es otro de los impactos ambientales de gran trascendencia, que implica daños a la fauna y a la flora de un territorio, producto de prácticas depredadoras que generan desforestación, desaparición de especies, inundación de tierras, etc.

El crecimiento de la conciencia ecológica y de la consiguiente presión social ha obligado a muchas de las transnacionales a redefinir su discurso y adaptarse a los nuevos tiempos haciendo uso del “marketing ecológico” que en muchos casos es efectivo para mejorar su prestigio y “aumentar sus ventas”. Sin embargo, paralelamente, algunas de estas siguen ejerciendo fuertes presiones para bloquear iniciativas internacionales en favor del medio ambiente, como ha ocurrido con el Protocolo de Kioto, que han intentado deslegitimar corporaciones como Ford, General Motors, Mobil y Unión Carbide (Teitelbaum, 2010: 141).

1.3.4. Dimensión social

La actividad de las multinacionales provoca también impactos de orden social y/o socio-económico, que no podemos soslayar y que afectan a las comunidades, a las y los trabajadores y en muchos casos también a los y las usuarias de algunos servicios que las corporaciones prestan.

Comenzaremos identificando los impactos de orden laboral que afectan a las y los trabajadores directos e indirectos de las transnacionales. En primer lugar, nos parece apropiada la división que establece Teitelbaum entre impactos relacionados con el derecho al trabajo, es decir, a la posibilidad de desempeñar una ocupación remunerada y los “derechos en el trabajo”, es decir, el derecho a trabajar en condiciones dignas (Teitelbaum, 2010: 87).

Respecto al primer aspecto, el derecho al trabajo, podemos citar varios impactos negativos que genera la lógica capitalista de las multinacionales a escala internacional. Uno de ellos es la destrucción de empleo en los países del capitalismo central debido al creciente fenómeno de la deslocalización que lleva a situar los centros de trabajo en los países de la periferia, buscando aumentar sus ganancias gracias a los salarios más bajos que se pueden permitir pagar, etc. La amenaza de la deslocalización, per se, también lesiona el derecho al trabajo cuando los sindicatos de los países centrales aceptan reducir plantillas y/o condiciones laborales para evitar el cierre total de la empresa. En cuanto a los países del Sur, la promesa de la creación de puestos de trabajo en más de una ocasión implica la destrucción de empleos vinculados a la economía local que no puede competir (Teitelbaum, 2010: 88-92). Además, en muchos casos, más que crear empleo en los países periféricos lo que hacen es reducirlo, ya que no crean capacidad productiva sino que compran empresas ya existentes a las que aplican fuertes reducciones de plantilla en aras de la supuesta eficiencia.

En cuanto al segundo aspecto, los “derechos en el trabajo” o las condiciones laborales, podemos citar diversos elementos que suponen un impacto negativo para el y la trabajadora. El deterioro de las condiciones laborales suele producirse de manera muy evidente cuando antiguas empresas estatales pasan a manos de grandes corporaciones privadas. Reducción salarial, fin de la estabilidad laboral, supresión de los convenios colectivos, tercerización de algunas áreas, aumento de la inseguridad laboral, discriminación por género, etnia, etc., y trabajo infantil y forzoso, son algunas de las principales denuncias que se realizan contra las multinacionales. A esto hay que añadir el ataque a los derechos sindicales como la libertad de afiliación, el respeto a la acción sindical sin represalias, etc. El caso de las denuncias en Colombia contra Coca Cola por su supuesta complicidad en el asesinato de sindicalistas en este país (Teitelbaum, 2010: 105), es uno de los ejemplos más extremos en este terreno. Sin embargo, la práctica más generalizada suele ser mucho más sutil e implica acoso y/o despidos a líderes sindicales y a sus afiliados, prohibición de facto de la creación de sindicatos, etc.

Las comunidades de los lugares donde las multinacionales tienen presencia se convierten en algunos casos en sectores afectados por las prácticas de estas. Los impactos son diversos y muy diferentes en función del tipo de empresa y su dinámica. Desplazamientos de población, pérdida de tierras (Ramiro, 2011: 10), impactos en la economía local (agricultura, pesca...), ruptura o deterioro del tejido social, familiar, de los vínculos afectivos, son solo algunos de los impactos comunitarios que provocan los emprendimientos de las transnacionales (Petras y Veltmeyer, 2007: 226-7).

Las y los usuarios de servicios prestados por multinacionales conforman otro de los grupos sociales que en algunos casos padecen la presencia de estas empresas. Los casos más paradigmáticos se observan en corporaciones que prestan servicios públicos como la distribución de electricidad, gas, agua, telefonía... La marginación de grupos de población de barrios populares o de zonas rurales alejadas suele ser una consecuencia en algunos casos de la aplicación de la lógica del lucro que guía la práctica de estas empresas, que no consideran rentable o identifican como “grupos de riesgo” a estos sectores. Esto puede implicar impactos severos en términos de cobertura (Ramiro, 2011: 10-11).

Otro impacto habitual suele ser el aumento de las tarifas del servicio, a pesar de que el discurso favorable a la privatización siempre promete que la competencia en el sector traerá una reducción del precio. A la subida de las tarifas hay que añadir, en algunos casos, las denuncias por costos indebidos, por costos de reconexión, etc. La precarización de las condiciones laborales como la tercerización, etc., suelen provocar impactos en la calidad del servicio, como sucede en el sector de la electricidad, por ejemplo, y que se traducen en un número mayor de cortes, apagones... (Ramiro, 2011: 11).

1.3.5. Dimensión cultural

Los impactos culturales constituyen otro foco de análisis a la hora de evaluar la práctica de las multinacionales. Uno de los campos más paradigmáticos es el relativo a los diversos impactos que provocan en los pueblos indígenas. Las agresiones a su territorio —tanto a su propiedad como a los recursos de que disponen—, a su identidad cultural y a sus modos de organización política son algunas de las violaciones más denunciadas. Berraondo (2008: 93) asegura que existe un “cuadro recurrente” de violaciones a los pueblos indígenas como la expropiación de tierras, la reubicación, la inundación de sus territorios, la discriminación, la destrucción medioambiental de su hábitat, la represión, etc. Podemos destacar los conflictos entre multinacionales y algunos pueblos indígenas de América Latina como el de los pueblos originarios de tierras bajas en Bolivia frente a las petroleras, el de las comunidades indígenas de la Amazonia peruana contra las mineras, el de los mapuches frente a corporaciones eléctricas como Endesa en Chile, etc. (Ramiro y González, 2010: 189-200)

En síntesis, parece acertada la identificación de las empresas multinacionales como “agentes estratégicos del capital” teniendo en cuenta el papel central que desempeñan en la perpetuación de un sistema basado en la concentración de riqueza y de propiedad. Los impactos múltiples y severos que provocan (mercantilización de bienes comunes, pérdida de soberanía, saqueo de la riqueza pública, colonización de la política, debilitamiento de la democracia, deterioro ambiental, retroceso de derechos laborales, comunitarios y culturales) hay que entenderlos, no como sucesos accidentales y aislados sino como consecuencias lógicas y previsibles de la profundización y extensión del Capitalismo a escala global.

Multinacionales españolas en América Latina

En este segundo capítulo vamos a realizar una breve caracterización de las multinacionales españolas, describiendo su evolución histórica, su presencia en América Latina, sus rasgos principales y los impactos más importantes que han generado y generan todavía. Aunque el objetivo fundamental del libro es centrarnos en las multinacionales de ámbito vasco y más concretamente en los impactos de la transnacional Iberdrola en México y en Brasil, consideramos necesario dedicarle un capítulo propio a las multinacionales del Estado español en su conjunto, por dos razones fundamentales: en primer lugar, porque las vascas comparten algunas características importantes (estrategia, mercados, etc.) con el resto de corporaciones del Estado español, principalmente las más grandes; en segundo lugar, porque su composición accionarial está diversificada, más allá de que la sede oficial la tengan en la Comunidad Autónoma Vasca, como ocurre en el caso de Iberdrola⁶.

2.1. ORIGEN Y EVOLUCIÓN

El fenómeno de la inversión extranjera directa (IED) y del surgimiento de grandes empresas multinacionales se produce en el Estado español a partir de la década del noventa, en el marco de la inserción en la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la creación del Mercado Común Europeo con el Tratado de Maastrich en 1992-1993. De hecho, casi un 50% de estas se crearon con posterioridad a la incorporación a la CEE en 1986 (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 96).

En las décadas previas, entre los años sesenta y ochenta específicamente, la IED no superó el 1% del Producto Interno Bruto (PIB)⁷, mientras que en la década del noventa se disparará a un 17% del PIB, representando la realizada en América Latina casi un 10% (Casilda, en Casilda et al, 2008a: 29). La dinámica de inversión extranjera cobra fuerza, en un primer momento con las inversiones que realizan en el Estado español empresas foráneas a partir de 1987, un año después de la entrada en la CEE. Posteriormente, a partir de 1992, las "empresas

⁶ El principal accionista de Iberdrola es ACS, una constructora con sede en Madrid que controla un 14,8% de las acciones (Europa Press, 2012).

⁷ Durante los años sesenta y setenta, las llegadas anuales de Inversión extranjera directa (IED), se situaron entre el 0,15 y el 0,59% del PIB, mientras que las salidas permanecieron por debajo del 0,10% (Guillén, 2006: 17).

españolas respondieron a la creciente llegada de compañías extranjeras y a la creación de un mercado único europeo intensificando sus propias inversiones en el extranjero". El aumento de la IED española es exponencial, ya que del citado 1% del PIB en 1980 pasa a suponer el 35% del PIB español del ejercicio 2004. De esta forma, en ese periodo de tiempo se sube en el ranking mundial de inversiones extranjeras por países, del puesto vigésimo al undécimo (Guillén, 2006: 10-11).

Es importante subrayar que cuatro quintas partes de la IED española realizada fue llevada a cabo por un puñado de grandes empresas, como Telefónica, Repsol, Gas Natural, BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa y Agbar, que "operan en sectores fuertemente concentrados y regulados" (telecomunicaciones, petróleo y gas, banca, electricidad, agua y tratamiento de residuos) (Guillén, 2006: 75).

En cuanto a las razones que llevaron a las empresas españolas a internacionalizarse, la principal fue evitar que sus rivales europeas terminaran absorbiéndolas, en un contexto de creciente competitividad producto de la creación del Mercado Común Único Europeo. Casilda (en Casilda et al, 2008a: 32) considera que "esta respuesta expansiva, realmente fue una estrategia defensiva". Paralelamente, la expansión internacional está ligada a la propia lógica empresarial de maximizar beneficios y lograr rentas adicionales en entornos favorables, "especialmente en América Latina", como reconoce Guillén (2006: 76). Lo que parece evidente es que el proceso de privatización y consecuente concentración empresarial que se da en el Estado español, permite el surgimiento de grandes corporaciones privadas que tendrán a posteriori la suficiente dimensión económica para operar como consorcios multinacionales en otros territorios.

La fuerte expansión empresarial española de los años noventa se realiza en gran medida en territorio latinoamericano. Las multinacionales y los centros de investigación que trabajan para éstas definieron este proceso en términos marcadamente apologeticos: "esta gran aventura española en América Latina" (De la Dehesa, en Casilda et al, 2008a: 38). En contraposición, los sectores e intelectuales más críticos lo caracterizaron como "el segundo desembarco" (Ramiro, 2011), los "nuevos conquistadores" (Greenpeace, 2009), etc.

La década del noventa se caracteriza por la implantación en América Latina de las grandes multinacionales españolas: en un primer momento con la llegada de Telefónica e Iberia, posteriormente con el ingreso de Endesa, Iberdrola y Repsol y más adelante con las adquisiciones de grandes dimensiones del Banco Santander y del BBVA. Entre las operaciones más destacadas de la época destacan: la participación de Telefónica en la privatización de Telebras en Brasil en 1998, la apropiación por parte de Repsol y de Endesa en 1999 de la petrolera YPF (Argentina) y la eléctrica Enersis (Chile), respectivamente (Casilda, en Casilda et al, 2008a: 28-9).

La implantación se producirá gracias al nuevo modelo económico que se impone en la región y que se traducía en la privatización masiva de los recursos

estratégicos y la desregulación en función de los intereses de la gran empresa. El Consenso de Washington otorgará el soporte teórico a este viraje radical que permitirá “la llegada masiva de multinacionales extranjeras”, ocupando, las compañías españolas, “una posición de privilegio”. El *boom* privatizador que se materializa en la región entre 1986 y 1999, supuso aproximadamente “más de la mitad del valor de todas las privatizaciones realizadas en los países del Sur” en esa época (Ramiro, 2011: 2-4)⁸. La inversión española en la región se colocó en lo más alto del ranking, acumulando en el periodo 1993-2006 un “stock de inversión directa bruta de 126.730 millones de euros” (Casilda, en Casilda et al, 2008a: 37).

Los analistas vinculados a las empresas aseveran que la existencia de una *lengua y cultura* común facilitó en gran medida la inserción exitosa en América Latina. A esto hay que agregar otra variable como la experiencia reciente que tenían de “competir en sectores en proceso de desregulación y liberalización” (Guillén, 2006: 81). Paralelamente, hay que recalcar que encontraron un entorno muy favorable, ya que en algunos casos (electricidad y telefonía) entraron en mercados en régimen de monopolio, que les brindaban una ganancia segura y abundante.

La inversión española en el sector de la banca en América Latina es uno de los ejemplos más paradigmáticos del nuevo modelo económico que se imponía a ambos lados del Atlántico. El FMI y el Banco Mundial habían exigido la liberalización financiera en la región lo cual permitió la llegada de bancos extranjeros. El Banco Santander y el BBVA, aprovecharon la coyuntura para comprar decenas de bancos entre 1997 y 2002 (Guillen, 2006: 120)⁹, situándose de esta manera entre las principales entidades bancarias de América Latina. Destaca la presencia en Chile, donde las entidades españolas controlan el 23% del mercado bancario del país y la inserción en México, donde los dos grandes controlan el 42% del sistema financiero (Greenpeace, 2009: 78-9).

América Latina ofrecía además un contexto sumamente favorable debido a los elevados márgenes de beneficio que podía reportar, tanto a la banca como a otros sectores. En el caso específico del ámbito financiero, una de las ventajas comparativas era el bajo grado de bancarización de la ciudadanía, con solo un 50% de la población adulta con una cuenta bancaria y no más de un 20% con tarjeta de crédito (Greenpeace, 2009: 78). A esto había que añadir una normativa bancaria que posibilitaba unos niveles de ganancia mucho más altos que en el Estado español y que en Europa (Guillén, 2006: 120). En consecuencia, no resulta extraño que el presidente del BBVA afirmara que “la empresa española que tenga presencia en Latinoamérica tiene unas cartas de negociación superiores a las que no tienen inversiones fuera” (citado en Guillén, 2006: 101).

8 Berganza estima una inversión extranjera directa (IED) en América Latina de 632.000 millones de dólares entre los años 1996 y 2005 (Berganza, en Casilda et al, 2008a: 321)

9 “Entre 1997 y 2002 BBVA realizó 34 adquisiciones de importancia en América Latina, pagando 7.800 millones de dólares; el Santander pagó 12.300 millones por la compra de 27 bancos” (Guillén, 2006: 120).

2.2. CARACTERÍSTICAS

El Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME), una institución que asesora regularmente a las transnacionales con sede en el Estado español, presenta en su base de datos un total de 1.452 "empresas de matriz corporativa"¹⁰, con una facturación que ascendió a 474.450 millones de euros en el año 2007, lo que representa una cifra equivalente al 45% del PIB español de dicho año. Para la misma época, OEME estimaba que alrededor de 2,13 millones de personas trabajaban en estas empresas (1,35 millones en el Estado español y alrededor de 780.000 en las filiales de otros países¹¹) (Mendoza y Vives, 2010: 93).

Sin embargo, más del 93% de esas empresas "internacionalizadas" no cotizan en bolsa, lo que deja en evidencia que la mayoría de ellas son pequeñas y medianas entidades, como puntualiza el propio OEME. De hecho, sólo el 6,7% del total cotiza en bolsa, aunque representan el 80% de la cifra de negocio absoluto y casi el 75% del empleo (Mendoza y Vives, 2010: 94). Estos datos demuestran que en realidad el negocio multinacional español se reparte entre un puñado de grandes consorcios, los cuales mencionaremos más adelante. Un ex directivo de Iberdrola reconoce que "nuestras grandes multinacionales" no van acompañadas "de su flota (empresas de tamaño medio)" (citado en Mendoza y Vives, 2010: 96).

La concentración también se percibe en lo que se refiere a la ubicación de la sede social, ya que el 61% del total se encuentran en tres comunidades (Madrid, Cataluña y Comunidad Autónoma Vasca), y estas suponen el 84% de la facturación total de las multinacionales del Estado español. Ya solo Madrid concentra el 57% de la facturación total del Estado (Mendoza y Vives, 2010: 100).

En cuanto a los sectores prioritarios en los que están presentes destacan los servicios públicos y las finanzas (Guillén, 2006: 12). Los datos del año 2008 son paradigmáticos en este sentido, ya que entre los servicios financieros (52,7%) y los servicios de agua, electricidad y gas (18,3%), concentran el 71% del total de la IED española, mientras que el sector industrial apenas rebasa el 10% (Puig, en OEME, 2010: 28).

Por otro lado, en lo que atañe a los destinos elegidos, América Latina y la Unión Europea han sido los territorios que han concentrado más de dos terceras partes de la inversión y de las filiales. Desde los grupos de investigación vinculados a las transnacionales se está haciendo hincapié en destacar la reorientación de la inversión española en esta última década, lo que implica el tránsito de una

¹⁰ De acuerdo con los datos de la UNCTAD en su informe del 2009, el Estado español ocuparía la posición 12ª a escala mundial en el número de empresas transnacionales (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 91).

¹¹ En realidad, casi 600.000 puestos de trabajo corresponden a solo 10 multinacionales (Telefónica, Santander, BBVA, Iberia, Ferrovial, FCC, ACS, Repsol, Mapfre e Iberdrola) (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 110).

fuerte presencia en América Latina en los noventa a una nueva apuesta por los países de la Unión Europea y “países desarrollados como Estados Unidos, con marcos institucionales más estables y menores riesgos regulatorios” (Mendoza y Vives, 2010: 108). Esta insistencia discursiva hay que entenderla, en parte, como una respuesta a las críticas sistemáticas que se realizaban desde diferentes ámbitos por la presencia y las prácticas “neocoloniales” de las multinacionales españolas en América Latina.

Es cierto que la tendencia de la Inversión extranjera española en los últimos 15 años ha invertido progresivamente los montos que se destinaban a América Latina y a la Unión Europea, según las estadísticas que nos muestra el Observatorio de Multinacionales Españolas. Si en el periodo 1996-1998 Latinoamérica recibió un 63% del total de la IED española, mientras que la UE-27 recibía el 28%, en el trienio siguiente (1999-2001), se equiparan los montos (un 45,92% en América Latina y un 46% en la UE-27). Para 2003-2005, la inversión en tierras latinoamericanas se reduce drásticamente al 17%, mientras que la realizada en la UE-27 supone casi ya dos tercios del total (un 63,83%). Para el último periodo disponible (2006-2008), se agrava aún más la distancia: un 75% en la UE-27 y un escaso 6,8% en América Latina (Puig, en OEME, 2010: 21).

Más allá de la mayor o menor fiabilidad de estos datos, lo relevante es que no deben desviar o desvirtuar el debate fundamental, ya que si miramos las cifras fríamente pareciera que las corporaciones españolas están abandonando América Latina y apostando por el “mundo desarrollado”. Esto obviamente no es así y varias razones lo corroboran. En primera instancia, la gran inversión en la región se produjo en el contexto de las privatizaciones masivas de empresas públicas fruto de la aplicación de recetas neoliberales. Una vez que ya estaba casi todo privatizado, un tipo de inversión, como la española, que normalmente no crea capacidad productiva sino que adquiere lo existente, difícilmente continuará invirtiendo. Paralelamente, hay que señalar que la instauración progresiva en la región de gobiernos post-neoliberales ha frenado sustancialmente la dinámica privatizadora, limitando las oportunidades de las corporaciones foráneas, como las españolas. En segunda instancia, la inversión directa más relevante ya se hizo y una vez adquiridos sectores estratégicos (banca, electricidad, telecomunicaciones), la presencia se mantiene con una inversión mucho menor pero con unos márgenes de ganancia sustanciosos¹². En tercera y última instancia, las grandes empresas españolas, es decir, ese pequeño grupo que como antes mencionábamos está presente en el IBEX-35 y acapara el 80% del negocio, sigue teniendo como espacio estratégico de actuación América Latina. De hecho, “el 95% de la IED española en América Latina es realizado por seis grandes multinacionales”: Telefónica, Repsol, Santander, BBVA, Endesa e Iberdrola. Las seis suponen el 62% de capitalización bursátil del IBEX-35 (Berganza, en Casilda et al, 2008a: 334). Otro dato más que evidencia el carácter profundamente

¹² Juan Carlos Berganza, economista senior del Banco de España, así lo reconoce. Asegura que la reducción “en el caso de España, se explica porque el desembarco previo había sido muy intenso”, y ahora “en muchos sectores las inversiones estratégicas ya están en marcha” (Berganza, en Casilda et al, 2008: 336).

concentrado de la lógica multinacional, en este caso con el ejemplo de las corporaciones del Estado español.

Ramiro (2011: 1) nos recuerda que también durante la última década, América Latina ha continuado siendo un “objetivo estratégico para la expansión de los negocios de las empresas españolas”, ya que “les reportan entre un tercio y la mitad de sus ganancias anuales”. El BBVA obtuvo el 49% de sus ingresos gracias a sus negocios en la región; Telefónica el 37%; Santander y Endesa el 30%. En el año 2009 “en medio de la crisis financiera global, las grandes empresas españolas ganaron 29.370 millones de euros, de los cuales el 32,7% provino de América Latina” (Ramiro, 2011: 5).

A todo esto hay que agregar otra vertiente más de la lógica concentradora, en este caso en lo relativo a los países latinoamericanos preferentes. Casilda (en Casilda et al, 2008a: 48) asegura que cuatro países de la región, concretamente Argentina, México, Brasil y Chile acumulan el 85% del total de IED española. A su vez, los dos grandes mercados latinoamericanos, Brasil y México, son considerados lugares estratégicos para las multinacionales españolas, como lo demuestra el número de filiales existentes. México es el segundo país del mundo donde más filiales tienen las empresas del Estado español, sólo por detrás de Portugal, mientras que Brasil ocupa el quinto lugar, por delante de Alemania, Italia o Reino Unido (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 109)¹³.

2.3. IMPACTOS

Después de presentar el origen, la evolución y los rasgos principales de las multinacionales españolas vamos a conceder un espacio a los impactos que generan, fundamentalmente en América Latina, ya que es el territorio donde mayores estudios de impacto se han realizado.

En primer lugar, debemos resaltar la disparidad existente entre las lecturas realizadas por los propios empresarios o por sus grupos de investigación afines y los análisis desarrollados por intelectuales críticos y movimientos sociales. Gerardo Díaz Ferrán, ex presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) afirmaba categóricamente que la llegada de transnacionales españolas a América Latina ha traído un “impacto positivo” (en Casilda et al, 2008a: 62). José Ignacio Goirigolzarri, ex consejero delegado del BBVA y actual presidente de Bankia —la entidad financiera rescatada por el Estado tras el riesgo de quiebra— asevera que “hemos realizado una importante contribución al desarrollo económico de la zona” (en Casilda et al, 2008a: 63).

Ramón Casilda, asesor de multinacionales, considera que el balance de la inversión española en América Latina supone “una experiencia netamente positiva,

¹³ En México las empresas españolas tienen un total de 470 filiales, por detrás de Portugal, que ocupa el primer puesto, con 715. En Brasil, por su parte, hay 307 filiales españolas, por delante de economías europeas cercanas como Alemania (247), Italia (243) y Reino Unido (235) (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 109).

tanto para las empresas inversoras, como para el desarrollo de los países receptores”, por la generación de empleo, la extensión de la cobertura de servicios básicos y la mejora de la “cohesión social y territorial” (Casilda, en Casilda et al, 2008a: 14). Sin embargo, Mauro Guillén, académico vinculado estrechamente a las multinacionales, reconoce que la opinión de la ciudadanía latinoamericana “empeoró de manera rápida a partir de 1999”, ya que las encuestas realizadas en el año 2003 mostraban que un escaso 30% de los entrevistados en 17 países de la región consideraron positivas las inversiones españolas (Guillén, 2006: 180).

Desde los movimientos sociales la evaluación es sumamente crítica. Desde el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), Pedro Ramiro apunta que a pesar de los grandes beneficios que han obtenido las grandes empresas, no han mejorado el empleo, ni la calidad de los servicios, ni han realizado inversiones en mantenimiento ni transferencia tecnológica. Agrega además, que las poblaciones afectadas e infinidad de organizaciones sociales de la región “responsabilizan a las compañías del saqueo de los recursos naturales, la privatización de los servicios públicos, la desregulación del mercado laboral, el desplazamiento de comunidades indígenas y el deterioro de los ecosistemas” (Ramiro, 2011: 7).

La organización ecologista Greenpeace, por su parte, en un estudio reciente de impactos económicos, sociales y ambientales provocados por las multinacionales españolas en América Latina, considera que la llegada masiva y apropiación de sectores estratégicos ha sido vista “por no pocos sectores como una nueva colonización” y han generado “rechazo y oposición social”. En consecuencia, “han contribuido a empeorar la imagen global de España en la región” (Greenpeace, 2009: 8).

Erika González, también desde OMAL, apela al caso concreto de Bolivia, donde tras una investigación llega a la conclusión de que la entrada de las transnacionales españolas trajo “desprotección de los derechos de la población y del medio ambiente tras los cambios legislativos para atraer la IED”, que crearon unas “condiciones muy ventajosas” para la actividad de las corporaciones (González, 2010: 104).

2.3.1 Impactos económicos.

En el terreno económico los impactos producidos por las multinacionales españolas han sido múltiples, si nos atenemos a la información que hemos recopilado de diversas investigaciones. En primer lugar, la adquisición por parte de grandes empresas españolas de antiguas empresas públicas latinoamericanas que tenían como función brindar un servicio público a la ciudadanía, ha traído como consecuencia directa la mercantilización de servicios básicos. La privatización de la electricidad, las telecomunicaciones y el agua, y su apropiación por parte de empresas como Telefónica, Endesa, Iberdrola, Agbar, etc., ha supuesto otorgar prioridad al lucro de unas corporaciones frente al derecho social a garantizar un servicio básico.

Un caso paradigmático es el de la multinacional Agbar, que ha operado en el negocio del agua en Argentina, Colombia y Uruguay. Concretamente en la ciudad colombiana de Cartagena, ha sido acusada de no distribuir agua en barriadas pobres porque no era rentable. Aunque la empresa aseguraba que el 99% de la ciudad estaba abastecida, el propio Banco Mundial alertó de que “un tercio de la población, sobre todo en los vecindarios pobres, no tenía acceso al servicio” (Greenpeace, 2009: 76).

Otro buen ejemplo es el de la privatización del agua en Cochabamba (Bolivia), donde la multinacional española Abengoa hizo parte del consorcio internacional Aguas del Tunari, junto a Bechtel. Llegaron a aumentar las tarifas “hasta un 300% en algunas categorías de consumo” (González, 2010: 126), convirtiendo así un bien básico humano en una mercancía de lujo. La rebelión popular que estalló permitió la devolución a manos públicas del servicio de aguas.

Además de la mercantilización, las corporaciones españolas han lesionado la soberanía de diversos países latinoamericanos al apropiarse de recursos estratégicos como el petróleo, el gas, etc. Desde la propia región diversos sectores han catalogado este proceso como una “nueva colonización” (Greenpeace, 2009: 8). De hecho, los datos que proporciona el Latinobarómetro todos los años son sumamente significativos en este sentido. Las encuestas realizadas en América Latina en los últimos años muestran que tres cuartas partes de la población de los países latinoamericanos consideran que “las empresas eléctricas, petroleras y de telefonía deberían estar en manos del Estado” (Ramiro, 2011: 6). Este, sin duda, es un dato interesante porque evidencia la importancia que la sociedad latinoamericana le está otorgando al control público de recursos estratégicos, tras las consecuencias de la pérdida de la soberanía en la década de los noventa, en el marco del Consenso de Washington y los planes de ajuste estructural.

Incluso los estudios realizados por intelectuales orgánicos del capital multinacional muestran la percepción crítica existente en la región. La investigación de Casilda y Ruesga financiada por el BBVA para medir los efectos económicos de la presencia multinacional española en Argentina, Brasil y México, destaca que se “ha promovido la modernización económica” pero a su vez no puede ocultar que las personas entrevistadas señalan que se ha producido un aumento de la “dependencia económica, financiera y tecnológica” (Casilda y Ruesga, 2008b: 150-7).

Un caso relevante de pérdida de soberanía es el que se dio en Bolivia con la apropiación de la petrolera pública YPF por parte del Repsol. Además de que el país perdió la propiedad sobre su recurso más valioso, la legislación que se aprobó benefició aún más a la multinacional porque neutralizó cualquier tipo de control público sobre el funcionamiento de ésta (González, 2010: 113).

Un efecto económico de gran relevancia, notablemente positivo para las corporaciones pero no tanto para las arcas públicas o para las poblaciones, son los márgenes de rentabilidad que obtienen de sus negocios en la región. Por una

parte, estos altos niveles de ganancia han estado relacionados con unos pagos bastante moderados en términos de impuestos y regalías, como señala Álvarez (2007: 36), a pesar de que en los últimos años esta tendencia se ha corregido en algunos países con la llegada de gobiernos de orientación post-neoliberal¹⁴.

Otra razón importante para lograr estos márgenes de rentabilidad tan sustanciales ha sido la inserción en “sectores oligopolistas”, ya que la entrada de competidores está limitada por ley y por tanto la ganancia está más asegurada, como sucede en el sector de telecomunicaciones o electricidad, como apunta Guillén (2006: 76). Este mismo autor reconoce también que las empresas han conseguido un “aumento de beneficios por operar en mercados con márgenes de negocio mayor”. De hecho, agrega, las grandes transnacionales españolas obtienen entre el 25% y el 50% de sus beneficios en América Latina (Guillén, 2006: 132).

La privatización de algunos sectores estratégicos en América Latina, como la electricidad, el gas y la telefonía, se justificó con el argumento de que se mejoraría la eficiencia del servicio. Las empresas españolas del ramo se insertaron en la región asegurando que ofrecerían un servicio más eficiente. Sin embargo, existen casos donde la gestión por parte de multinacionales españolas ha traído como consecuencia un deterioro aún mayor del servicio. Un caso paradigmático es el de Unión Fenosa en Nicaragua y en Guatemala, donde la escasa inversión provocó el deterioro de la infraestructura y el aumento de apagones, por lo que las quejas de la ciudadanía se multiplicaron (Prensa Latina, 2007; SINEG, 2009).

2.3.2. Impactos políticos.

El posicionamiento de las multinacionales ante la democracia es uno de los factores políticos que debe ser evaluado, según planteábamos en el primer capítulo. Mencionábamos que se han documentado casos donde las multinacionales se sirven del apoyo de regímenes fuertemente represivos para operar con más facilidad y obtener mayores ganancias, como ha ocurrido por ejemplo en Colombia con Repsol. En este país, la multinacional española ha sido acusada por “Amnistía Internacional de financiar unidades militares para proteger sus instalaciones a pesar de su largo historial de abusos y violaciones de los derechos humanos, así como compañías militares privadas de dudosos antecedentes. Su entrada en algunas zonas como el bloque Capachos tuvo lugar justo después de que llegaran de forma masiva grupos paramilitares” (Greenpeace, 2009: 54).

La práctica recurrente del *lobby* es uno de los elementos políticos que no podemos olvidar a la hora de identificar los impactos políticos más relevantes provocados por las corporaciones españolas en América Latina. Es una realidad tan evidente que incluso los investigadores financiados por las transnacionales no pueden obviarlo, como es el caso de Guillén. Este autor asegura que “una peculiaridad interesante” de las inversiones de las grandes multinacionales es-

¹⁴ Los gobiernos más paradigmáticos en este sentido en América Latina son el de Venezuela, el de Bolivia y el de Ecuador.

pañolas en América Latina “se refiere al hecho de que, desde un punto de vista estadístico, exhiben una clara preferencia por gobiernos que no estén sujetos a controles por parte de otras instituciones tales como el Parlamento o el Poder Judicial”. Añade que éstas, durante los procesos de negociación de entrada en un país, “prefieren gobiernos con poder discrecional y acceso directo a cargos públicos” (Guillen, 2006: 87). El presidente de una multinacional como Agbar lo declara explícitamente: “Otra sorpresa que nos encontramos en Sudamérica fue que las autoridades son mucho más asequibles que en España y en toda Europa. Yo les puedo decir que en países de nivel similar a España, ver a un ministro es relativamente fácil” (citado en Guillén, 2006: 88).

La dinámica del *lobby* se complementa con el *lobby* complementario que realizan los gobiernos españoles de turno para defender a “sus” multinacionales, fundamentalmente en América Latina. El papel que juega, entre otros ministerios, el de Exteriores, es significativo en este sentido. Ramiro (2011: 5) puntualiza el papel clave que han jugado los sucesivos gobiernos españoles en el proceso de internacionalización de las empresas del Estado español. A esto habría que añadir el rol central que hoy día siguen jugando para defender los intereses económicos de las elites que controlan las grandes corporaciones, como ocurrió en el reciente caso de Repsol en Argentina, en el contexto del rescate para el sector público de una empresa estratégica.

En el terreno normativo también se producen impactos de carácter político de indudable relevancia, como la presión para elaborar leyes más favorables a las empresas o el aprovechamiento de legislaciones más permisivas en materia ambiental. El Observatorio Español de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) ha alertado de la información escasa que brindan las empresas en relación a cuestiones sociales y ambientales mientras los informes que elaboran para accionistas e inversores son extensos y precisos. (Greenpeace, 2009: 29). El sector hotelero ha sido señalado por aprovecharse de la débil normativa ambiental existente en algunos países latinoamericanos donde se ha instalado¹⁵ (Greenpeace, 2009: 70).

La corrupción aparece también como un impacto al que no escapan las compañías españolas que se han instalado en América Latina. Ramiro (2011: 9) identifica la corrupción como uno de los grandes impactos que se han provocado y asegura que “las privatizaciones se llevaron a cabo a través de operaciones fraudulentas”, como en los casos de la privatización de YPF en Argentina, la entrega de la compañía chilena Enersis a Endesa y la adquisición de la entidad financiera mexicana Bancomer por parte del BBVA.

La falta de transparencia de las multinacionales españolas es otro aspecto que aparece en diversas investigaciones que se han realizado. El ya citado Observatorio Español de la RSC (2009), por ejemplo, indica que “solo una em-

¹⁵ Varios grupos hoteleros españoles han sido repetidamente denunciados en México por arrasar selvas, acabar con dunas costeras y devastar manglares para llevar adelante sus proyectos, con escasas o nulas reacciones por parte de las autoridades (Greenpeace, 2009: 71).

presa del IBEX-35 informa sobre el pago de impuestos” en los países extranjeros donde está presente y sobre las subvenciones públicas recibidas y “sólo dos informan de manera clara sobre los gastos salariales por país”. Además, “casi el 70% tiene sociedades participadas con presencia en paraísos fiscales, pero no aportan información real sobre sus operaciones y actividades en ellos”¹⁶ (Greenpeace, 2009: 29-30). Ramiro (2011: 9) por su parte, afirma que entre las ocho mayores multinacionales españolas “suman un total de 74 filiales radicadas en centros financieros extraterritoriales”. A su vez, añade que “resulta muy difícil saber cuantos beneficios repatrian estas empresas y cuanto reinvierten en los propios países”.

La criminalización e incluso en algunos momentos la represión contra agentes sociales que se les oponen (trabajadores, movimientos sociales, pueblos indígenas...) no es un impacto ajeno a las corporaciones del Estado español. Ramiro (2011: 11) cita algunos casos extremos, como los asesinatos de líderes comunitarios en Colombia y en Guatemala, que se opusieron a los negocios de Repsol y Unión Fenosa, respectivamente. Pero sin llegar a estos casos extremos, la estigmatización y represión de baja intensidad es una práctica bastante habitual: presiones a los trabajadores organizados y sindicalizados que reivindicaban sus derechos, amenazas a líderes comunitarios que se movilizan contra proyectos transnacionales, instrumentalización de la policía para amedrentar a manifestantes opositores...

2.3.3. Impactos ambientales.

En el terreno ambiental, la práctica de las multinacionales españolas no difiere de las del resto del mundo, sobre todo de las que operan en áreas altamente sensibles como la energía, donde se concentran gran parte de las mayores multinacionales del Estado (Repsol, Gas Natural, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa...). De hecho, son las empresas del sector energético “las que han acumulado una mayor cantidad de acusaciones por los efectos socioambientales de sus operaciones”, debido a sus actividades de exploración y explotación de hidrocarburos, así como por la construcción de grandes presas para la generación de electricidad. Repsol, por ejemplo, fue denunciada por contaminar el territorio mapuche en Argentina y por instalarse en una reserva de la biosfera como es el Parque de Yasuni en Ecuador¹⁷. Endesa, por su parte, ha sido también acusada de fuertes impactos ambientales producto de la construcción de centrales hidroeléctricas en la zona del Bio-Bio y en Aysén en Chile (Ramiro, 2011: 10).

¹⁶ Las empresas citadas son: Abertis, Acciona, Acerinox, ACS, Agbar, Banesto, BBVA, Banco Popular, Banco Sabadell, Banco Santander, Cintra, Endesa, FCC, Ferrovial, Gamesa, Gas Natural, Iberdrola, Inditex, Indra, MAPFRE, NH Hoteles, Repsol, Telefónica y Unión Fenosa (Greenpeace, 2009: 29-30).

¹⁷ Repsol opera desde 1993 en el Parque Nacional Yasuni, ubicado en la Amazonia, donde junto a otros socios como el BBVA invirtió en la construcción de un oleoducto de más de 500 kilómetros. En febrero de 1999, se produjo un vertido de 14.000 barriles de petróleo y “más de 70 grupos ecologistas pidieron la expulsión de Repsol de la Amazonia” (Greenpeace, 2009: 56).

Greenpeace también ha identificado y sistematizado diversos impactos ambientales de las multinacionales españolas en América Latina. En el sector hidroeléctrico, plantean que las empresas utilizan un “doble rasero”, es decir, en el Estado español “se esfuerzan en vender una imagen de sostenibilidad y respeto al medio ambiente”, mientras en América Latina continúan produciendo electricidad con “tecnologías obsoletas” (Greenpeace, 2009: 8). Añaden que la “imagen verde” que quieren proyectar no se corresponde con la realidad, ya que la mayor parte de la electricidad generada sigue ligada a centrales térmicas, es decir, a un modelo sucio (Greenpeace, 2009: 63).

El caso de los hidrocarburos es sin duda el más extremo en términos de impactos ambientales. Por una parte, en la exploración se “realizan detonaciones de cargas explosivas a nivel subterráneo, que causan deslizamientos de tierras y cambios en el curso de las aguas subterráneas y superficiales”. Por otra parte, en la extracción “es necesaria la deforestación de las áreas donde se va a operar”, así como la “incineración de productos químicos y vertidos que contaminan las aguas, afectan la flora y la fauna y tienen graves efectos sobre la salud”. Finalmente, en la combustión de petróleo y gas se emiten gases contaminantes como el CO₂, “principal causante del cambio climático” y se genera lluvia ácida (Greenpeace, 2009: 53).

Pero no sólo en el ámbito energético se producen impactos ambientales, sino también en otros como la pesca. La multinacional Pescanova, por ejemplo, ha participado activamente en Chile en la “sobreexplotación de especies como la merluza blanca y el congrio dorado”, de las cuales controla el 50% y el 53% de la cuota pesquera del país. Ha hecho uso de la pesca de arrastre, una de las modalidades “más nocivas para el medio marino” (Greenpeace, 2009: 80).

2.3.4. Impactos sociales.

En este apartado, vamos a presentar los impactos en tres bloques, siguiendo el criterio que proponemos en el capítulo primero, es decir, impactos sobre las y los trabajadores, impactos sobre las comunidades y finalmente sobre las y los usuarios.

En el bloque de trabajadoras y trabajadores, por una parte tenemos la lectura funcional a las multinacionales, donde se afirma que la creación y la expansión de las multinacionales españolas han generado miles de puestos de trabajo de alta cualificación (graduados universitarios) tanto para ciudadanos españoles como para extranjeros. Guillén lanza la cifra de “entre 5.000 y 7.000 directivos españoles expatriados, la mayoría de ellos en América Latina” (Guillén, 2006: 227-8). Más allá de que la cifra no está desagregada por países y empresas y por tanto resulta difícilmente comprobable y contrastable, lo que sí deberíamos destacar es que el autor no menciona las decenas de miles de puestos de trabajo que se han perdido tras la privatización y el “ajuste” de plantillas, tanto en el Estado español como en América Latina.

Casilda y Ruesga (2008b: 185-8), en su estudio financiado por el BBVA, no pueden ocultar la percepción negativa de la mayoría de las personas entrevistadas cuando les preguntan acerca de los efectos en el mercado laboral de la presen-

cia de las multinacionales españolas en Argentina, Brasil y México. En los tres países, las y los entrevistados consideran que se ha producido una reducción del empleo y paralelamente una bajada de los salarios¹⁸.

Ramiro (2011: 9) recuerda que “de la mano de las privatizaciones se impusieron grandes recortes de plantilla en las que antes eran empresas estatales”. Rescata el ejemplo del BBVA y del Santander. En 1997 el Santander tenía 4.400 empleados en Colombia y siete años después solo había 950 trabajadores en plantilla¹⁹. El BBVA, por su parte, pasó de 6.600 empleados en 1998 a 3.200 en 2004. A esto habría que añadir la precarización de las condiciones laborales producto de la extensión de la subcontratación, la reducción salarial con especial intensidad en el caso de las mujeres y las trabas a la libertad sindical.

Las multinacionales españolas del sector turístico también han sido acusadas de reproducir condiciones laborales muy lesivas para sus empleados: bajos salarios, largas jornadas de trabajo, etc. (Greenpeace, 2009: 70-1). En el sector pesquero las denuncias laborales realizadas contra las transnacionales Pescanova y Calvo son también relevantes. En el sector del salmón en Chile, Pescanova ha sido acusada de imponer bajos salarios, largas jornadas, escasas medidas de seguridad y ausencia de sindicatos. En la pesca del atún en El Salvador, la multinacional española Calvo ha sido denunciada por reiterados despidos, “especialmente de trabajadoras”, cuando protestan por las malas condiciones laborales, además de obstaculizar la implantación de sindicatos (Greenpeace, 2009: 81).

La investigación realizada por el sindicato UGT resulta también valiosa para completar el apartado de impactos en el mundo laboral. En primer lugar, aseguran que los datos recopilados a lo largo de tres años, en relación a las multinacionales Telefónica, Repsol, Endesa y BBVA, “muestran importantes asimetrías en las condiciones de trabajo entre países y entre empresas”. Respecto a Telefónica, destacan la “política anti-sindical” que viene siendo aplicada en Colombia y la falta de reconocimiento del sindicato Unión Sindical de Trabajadores de la Comunicación (USTC). Resaltan también la política contra la organización sindical en Puerto Rico. En cuanto a Repsol, señalan su apuesta por la subcontratación y el incentivo a la “desafiliación sindical” en Perú. En el caso de Endesa-Perú, critican la falta de reconocimiento hacia el sindicato y la subcontratación (UGT, 2007: 1-4).

Otro espacio donde los impactos sociales se hacen presentes es el de la comunidad donde se instalan proyectos multinacionales. En los procesos de cons-

¹⁸ Se ha producido una reducción de puestos de trabajo para el 61% de los entrevistados en Argentina, para el 49% de los entrevistados en Brasil y para el 64% de los entrevistados en México. En la misma línea, solo el 40% de los entrevistados argentinos, el 31% de los brasileños y el 44% de los mexicanos consideran que se ha producido un aumento salarial (Casilda y Ruesga, 2008b: 185-8). Estos datos tienen aún más valor, teniendo en cuenta el perfil potencialmente poco crítico de la mayoría de los entrevistados (representantes de multinacionales, “expertos locales” en banca, energía y telecomunicaciones, responsables políticos, consultores...).

¹⁹ En Bolivia, este mismo banco, redujo la plantilla del Banco de Santa Cruz de 1.000 empleados a unos 400 (González, 2010: 121).

trucción de proyectos de gran envergadura se producen fuertes migraciones que alteran “los modos de vida locales” (Greenpeace, 2009: 53), provocando masificación, colapso de servicios sanitarios e incluso estímulo a la prostitución. En algunos casos, la práctica depredadora de las multinacionales afecta gravemente a la economía local, como el ejemplo de la corporación Calvo en El Salvador, donde sus “prácticas oligopólicas” han “puesto en riesgo o expulsado del sector a numerosos pescadores artesanales, con el consiguiente empobrecimiento de las comunidades” (Greenpeace, 2009: 82).

Las y los usuarios de servicios públicos (electricidad, agua, telefonía) que están en manos de multinacionales españolas, constituyen otro sector importante a la hora de identificar diversos impactos sociales. Desde los grupos de investigación adscritos a las transnacionales españolas se asegura que la presencia de estas en América Latina “está contribuyendo de manera notable a extender la cobertura de servicios básicos a la mayoría de la población” (Casilda, en Casilda et al, 2008a: 14). En el estudio varias veces citado, realizado por Casilda y Ruesga (2008b: 162-66) y financiado por el BBVA, se asegura que las corporaciones españolas han mejorado la calidad de los servicios, aunque reconocen que se ha producido un aumento de precios.

Desde los ámbitos de investigación críticos con las transnacionales la lectura es totalmente contrapuesta. Ramiro (2011: 10-11) asegura que estas “encarecen los servicios”, sin mejorar la calidad y provocando que un “amplio sector de la población vea limitado su derecho al acceso de bienes básicos para una vida digna como son el agua potable y la electricidad”. Señala el caso de las corporaciones eléctricas, y más concretamente a Unión Fenosa en Guatemala, Nicaragua y Colombia, donde debido a la insuficiente inversión en el mantenimiento de las redes han aumentado los apagones y ha empeorado la calidad del servicio. A su vez, también destaca la escasa atención a zonas rurales por no ser zonas de fuerte lucro para las empresas.

La transnacional española Agbar también ha sido señalada por su deficiente servicio de provisión de agua potable en Argentina, Colombia y Uruguay. En Buenos Aires, tras conseguir la concesión del servicio, “no cumplió las condiciones” del contrato en relación a la “extensión de red ni a la depuración”, y paralelamente “aumentó las tarifas en más de un 80% entre 1993 y 2001”. En el caso colombiano, ya hemos citado anteriormente que dejó a un tercio de la población de la ciudad de Cartagena sin agua, concretamente la de los barrios populares, como reconoció el Banco Mundial (Greenpeace, 2009: 75-6).

2.3.5. Impactos culturales. Los impactos que sufren los pueblos indígenas con la llegada de las transnacionales españolas a sus territorios son algunos de los más denunciados por diversas organizaciones sociales tanto de América Latina como del Estado español. Ramiro (2011: 10) señala que se “ven afectados por la apropiación de sus medios de producción ancestral, la destrucción de zonas sagradas de elevado valor social y espiritual, la discriminación racial y cultural y, sobre todo, el desplazamiento forzado de su territorio”.

Hay numerosos casos concretos que podríamos citar. Repsol, por ejemplo, ha sido denunciada en Argentina por contaminar el territorio y el agua de poblaciones indígenas mapuches en los trabajos que desarrolla en la región de Loma de La Lata, donde “hay uno de los yacimientos de gas más importantes de América Latina” (Greenpeace, 2009: 53). El mismo pueblo mapuche ha sido duramente reprimido por oponerse a los megaproyectos hidroeléctricos de Endesa en la Patagonia chilena, llegando incluso a haber sido encarcelados varios de sus líderes (Salinas, 2003). Repsol ha sido acusado de no cumplir el requisito de consulta previa a las comunidades guaraníes en el Chaco, y en Ecuador sus vertidos han afectado al Parque Yasuní, habitado por la etnia Huaorani (Greenpeace, 2009: 56).

En resumen, podemos afirmar que el fenómeno multinacional español surge, crece y se beneficia de la imposición de las recetas del capitalismo neoliberal (liberalización, privatizaciones, etc.), primero en el Estado español y posteriormente en América Latina y se traduce en la constitución de un grupo minoritario de empresas privilegiadas que pasan a controlar sectores estratégicos (telecomunicaciones, energía, finanzas...). La agresiva inserción en América Latina ha provocado —y sigue haciéndolo— impactos múltiples: apropiación y mercantilización de recursos básicos, altos márgenes de beneficio a costa del patrimonio público y social, desproporcionada influencia en las autoridades políticas, fuerte contaminación ambiental de los proyectos energéticos, despidos masivos y precarización laboral. Por todo esto, no resulta extraño que se haya generado un nivel de rechazo importante en la región y el surgimiento de narrativas autóctonas que caracterizan el fenómeno como una “segunda colonización”.

3 Internacionalización de las empresas vascas y sus impactos

Después de haber abordado el origen, la evolución, las características y los principales impactos de las multinacionales a escala internacional en el capítulo primero, y de haber descrito la historia y los impactos provocados por las transnacionales del Estado español en el capítulo segundo, ahora vamos a ocuparnos de situar el análisis en el territorio propiamente objeto de la investigación, la Comunidad Autónoma Vasca. En este tercer capítulo, nos centraremos en dos aspectos fundamentalmente: en primer lugar, en la evolución y las características de la internacionalización empresarial de origen vasco²⁰ (exportaciones, inversión extranjera directa, etc.); en segundo lugar, en los impactos múltiples generados en el exterior por estas empresas.

3.1. INTERNACIONALIZACIÓN

En el primer bloque referente al fenómeno de la internacionalización de las empresas vascas, debemos precisar antes que nada las limitaciones existentes en el acceso a la información, situación que el propio Gobierno Vasco resalta en sus informes y estudios. La primera de las limitaciones tiene que ver directamente con la información escasa que ofrecen las fuentes públicas oficiales. Por una parte, el Registro de Inversiones Exteriores perteneciente a la Secretaría de Comercio “ha restringido la información estadística” y por otra parte, el Banco de España, institución encargada de confeccionar la balanza de pagos y la posición inversora internacional de la economía española, “no desagrega los datos estadísticos por comunidades autónomas”. La otra “dificultad añadida” al estudio es que los registros de internacionalización, las empresas los cumplimentan “de forma voluntaria y si lo consideran oportuno”, por lo que los datos de los que se disponen son más una estimación que cifras precisas (Gobierno Vasco, 2011: 8-9).

3.1.1 Exportaciones.

Si entramos a evaluar la dinámica de internacionalización de las empresas con sede en la Comunidad Autónoma Vasca, tenemos que dividir el fenómeno en

²⁰ Es importante acotar que hablaremos de las empresas “vascas” o de “origen vasco” para referirnos exclusivamente a sólo uno de los territorios propiamente vascos: los tres territorios que actualmente componen la denominada oficialmente Comunidad Autónoma Vasca. Esto significa, por ejemplo, que las empresas con sede en la Comunidad Foral de Navarra no han podido ser incluidas por limitaciones de tiempo y recursos. Sin embargo, consideramos que sería conveniente integrarlas en un estudio posterior.

dos áreas principales: por un lado, el análisis de las exportaciones empresariales y por otra parte, el campo de las inversiones vascas en el exterior. Respecto al primer punto, las exportaciones vascas, disponemos de datos de la última década. En el periodo de 2000 a 2009, la media de las exportaciones con respecto al PIB generado en la CAV se sitúa en torno al 26,65% del PIB (Gobierno Vasco, 2011: 13), logrando una cifra record el año 2011 con el 31%, un dato superior al de la media del Estado español, que se ubica en torno al 20% del PIB estatal (Aja, 2012). Esta es una diferencia sustancial en términos de internacionalización de la economía vasca respecto a la del conjunto del Estado, ya que el nivel de exportaciones es superior a 10 puntos²¹.

Tabla 1.
Exportaciones de la CAV 2000-2011

	Miles de euros	Relación exportaciones-PIB
2000	11.870.926	28,5%
2002	11.637.496	25,18%
2004	13.508.823	25,34%
2006	16.647.385	26,95%
2008	20.279.427	29,86%
2011*	21.000.000	31%

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior, Eustat para los años 2000 a 2008 (Gobierno Vasco, 2011: 12-3). Los datos de 2011* son de Aja (2012).

Un dato sumamente relevante en materia de exportación, no sólo de las empresas con sede social en la CAV sino de las del conjunto del Estado español, es que han aumentado el volumen de sus ventas en el exterior: la vascas han pasado de un 27% del PIB en 2010 a un 31% en 2011; las españolas aumentan de un 17% en 2010 a un 20% en 2011 (Aja, 2012). Este crecimiento de las ventas se está produciendo en un contexto de crisis donde los impactos sociales y la pérdida del poder adquisitivo de la mayoría de la ciudadanía son cada vez más evidentes.

En cuanto a la composición de las exportaciones, es decir, los sectores fundamentales que la conforman, "el patrón de exportaciones de la primera década del siglo XXI es muy parecido al de la década de los noventa". Esto significa que continúa la "primacía del grupo de los bienes de equipo"²², que representaba casi la mitad de la exportación vasca en los años noventa y actualmente se ubica en torno al 45%. En segundo lugar está el grupo de los "metales comu-

²¹ Según Aja (2012), la media de exportación de la CAV está por encima de la del Estado Francés (22% del PIB) e Italia (24%), aunque por debajo de la de Alemania (42%).

²² Bien de equipo es aquel que forma parte o está destinado a formar parte de las instalaciones fijas con fines productivos

nes y sus manufacturas” que representan alrededor del 25% de la exportación vasca. Si lo desagregamos en productos, los cuatro más exportados serían los vehículos automóviles (17%), las máquinas, calderas y partes de estas máquinas (16,05%), fundición de hierro y acero (10,72%) y las manufacturas de fundición (10,12%) (Gobierno Vasco, 2011: 14-6).

Detrás de estas cifras de exportación se esconde un dato de gran relevancia y es el peso y el control de las grandes corporaciones en todo este proceso. Según datos del propio Gobierno Vasco (2011: 20), se detecta una “cierta dependencia de las exportaciones vascas del movimiento de mercancía entre filiales de empresas multinacionales extranjeras implantadas en la CAV”, ya que aproximadamente un 15% de las exportaciones dependen de corporaciones extranjeras. A su vez, “más del 44% de las exportaciones totales” son de multinacionales, ya sean de la CAV, del Estado o del exterior.

Respecto a los principales destinos de las exportaciones vascas, se mantiene la tendencia de toda la década donde la primacía la tienen los países de la Unión Europea, que reciben alrededor de un 66% de total, concentrándose un 53,5% en los países que integran la zona euro. Francia y Alemania, concretamente, serían los principales receptores, con un 33% del total. Por su parte, América Latina absorbe sólo un 7% de las exportaciones vascas (Gobierno Vasco, 2011: 21-6). En términos comparativos, los porcentajes de las exportaciones del Estado español son muy similares: un 52,8% a la zona euro y un 66,5% a la Unión Europea; Francia y Alemania acaparan un 28% del total (Ministerio de Industria, 2011).

3.1.2. Inversión Extranjera.

El otro apartado fundamental para evaluar la internacionalización empresarial es el relativo a la inversión extranjera que realizan las empresas. En este campo, el primer elemento que debemos destacar es la “fuerte internacionalización conseguida por las empresas domiciliadas en el País Vasco”, en relación a otras comunidades autónomas. Esto se percibe cuando comparamos el número de empresas internacionalizadas y su facturación en relación al peso de la economía vasca en el PIB del Estado español. Para el año 2009, el 9% del total de “empresas internacionalizadas” del Estado español eran de la CAV, y representaban el 12% de la “facturación total” estatal, a pesar de que la “contribución del País Vasco al PIB español” era del 6,2%. De hecho, en términos de facturación la Comunidad Autónoma Vasca ocupaba el tercer lugar en el ranking del Estado, —como podemos observar en la tabla 2— solo por detrás de Madrid y Cataluña y a pesar de la diferencia poblacional y del peso en el PIB estatal. Cataluña, por ejemplo, contribuye con el 18,7% al PIB español pero la facturación de sus empresas es menor, un 14,2%, poco por encima del vasco. Andalucía y la Comunidad Valenciana, por su parte, “las otras dos grandes comunidades por población y por aportación al PIB español”, muestran sin embargo, un bajo nivel de internacionalización, con una facturación del 1,5% cada una, a pesar de que contribuyen con el 13,8% y el 9,7% respectivamente, al Producto Interno Bruto del Estado español (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 100)

Tabla 2.Empresas internacionalizadas y facturación por comunidades autónomas

CC AA	% TOTAL EMPRESAS	% FACTURACION
MADRID	24,9%	57,44%
CATALUÑA	26,6%	14,18%
CAV	8,6%	12,01%
COMUNIDAD VALENCIANA	10,3%	1,57%
GALICIA	7,4%	3,70%
ANDALUCIA	6,1%	1,55%
BALEARES	1,9%	1,33%
CASTILLA Y LEON	2,5%	0,41%
ARAGON	2,4%	0,36%
NAVARRA	1,7%	0,51%
MURCIA	2,2%	0,19%
ASTURIAS	1,5%	0,45%
CANARIAS	1,4%	0,29%
CASTILLA LA MANCHA	1,1%	0,14%
CANTABRIA	0,5%	5,80%
LA RIOJA	0,5%	0,05%
EXTREMADURA	0,6%	0,06%
CEUTA Y MELILLA	0,1%	0,00%
TOTAL	100	100

Fuente: Base de datos de OEME (2010: 101)

Sin poner en duda la trascendencia de estos datos, en lo que respecta al grado de internacionalización de la economía vasca, no podemos ocultar que el peso de las dos gigantes (BBVA e Iberdrola) es el que desequilibra la balanza, como lo reflejan los montos de inversión realizados en 2007. En este año, la IED vasca pasó del 12% de media citado a casi el 29% del total del Estado español, debido a las inversiones de Iberdrola en el Reino Unido y en Estados Unidos y las del BBVA en este último país (Gobierno Vasco, 2011: 32).

Los datos de inversión extranjera vasca por sectores nos muestran con suma claridad el papel preponderante de las dos multinacionales citadas, como vamos a demostrar a continuación. El sector de "producción y distribución eléctrica, gas y agua", es el más importante y en el trienio 2007-2009 supuso el 66,2% de la IED vasca total. El sector de "intermediación financiera, banca y seguros", para el mismo periodo, representó el 27,2% del total. Esto significa

que los dos sectores juntos suman el 93,4% de la inversión extranjera vasca del periodo. En los dos trienios anteriores (2000-2003 y 2004-2006), sólo el sector de "intermediación financiera, banca y seguros" supuso el 73,6% y el 76,5% del total, respectivamente²³ (Gobierno Vasco, 2011: 33).

Más allá de las diferencias que pueda haber entre un periodo u otro, lo realmente relevante es que hablar de sector "financiero" o "eléctrico" en el caso vasco, es hablar fundamentalmente de dos grandes multinacionales, con nombres bien conocidos: BBVA e Iberdrola. Si estos dos sectores suponen regularmente más del 90% de la inversión, queda claro que estas dos corporaciones son las que concentran la mayor parte de la IED vasca. Así lo reconoce el propio Gobierno Vasco (2011: 42) en su estudio, a pesar de que evita referirse expresamente a éstas. Afirma que son "dos grandes empresas" del sector "financiero y energético" las que acumulan el mayor volumen de las "operaciones de inversión".

Este es un dato sumamente relevante porque certifica, al igual que en el conjunto del Estado español, que un pequeño y selecto grupo de grandes corporaciones son las que dominan los sectores estratégicos y las que controlan un alto porcentaje del poder económico. Si en relación al Estado español el 95% de la IED en América Latina fue realizado por seis transnacionales (Telefónica, Repsol, Santander, BBVA, Endesa e Iberdrola) —como citábamos en el capítulo anterior—, en el caso vasco queda claro que son dos de estas seis citadas (BBVA e Iberdrola), las que destacan con gran diferencia.

En cuanto a la IED vasca por áreas geográficas y países, si solamente tomamos en cuenta los datos oficiales del gobierno vasco correspondientes a la última década, podemos correr el riesgo de realizar un balance distorsionado de la situación actual. Según la información gubernamental se ha producido una "concentración importante de la inversión de la CAV en Europa en el trienio 2007-2009, pasando de representar el 25,24% y el 20,81% de la inversión total en los periodos 2000-2003 y 2004-2006, respectivamente, al 58,93% en 2007-2009". América del Norte se sitúa en el último trienio citado en el 36,46%, Asia y Oceanía reciben el 3,61% y en América Latina se produciría una "abrupta caída", al pasar del 41,59% y 45,86% en los periodos 2000-2003 y 2004-2007, respectivamente, a un insignificante 1,2% del total en 2007-2009. Si esta inversión la desagregamos por países, en el trienio 2007-2009 Reino Unido, con el 52% de la inversión total y Estados Unidos con el 36%, sumarían el 89,2% de la inversión global de la CAV. En contraposición, México pasaría de ser el primer destino vasco del trienio 2004-2006, con un 44,5% del total, al puesto décimo con un 0,5%. Con Brasil ocurriría algo similar, al pasar de ser el cuarto país en 2000-2003 a ocupar el puesto número doce en el trienio 2007-2009 (Gobierno Vasco, 2011: 39-42).

Una lectura rápida y superficial de estos datos nos podría llevar a pensar que de repente han desaparecido las empresas vascas de Latinoamérica y, más

²³ Los porcentajes de cada sector los hemos calculado a partir de los montos totales que aparecen en la tabla de IED vasca por sectores, del estudio del Gobierno Vasco (2011: 34).

aún, que incluso sus multinacionales se han evaporado. Nada más lejos de la realidad. En primer lugar, hay que recordar que durante la década de los noventa se produjeron las grandes inversiones del BBVA y de Iberdrola en América Latina, con la apropiación de importantes bancos y empresas eléctricas de la región²⁴. En la primera década del siglo XXI, por el contrario, se han dedicado a mantener su presencia obteniendo importantes beneficios de sus operaciones en Latinoamérica²⁵, pero sin necesidad de realizar inversiones de calado. En segundo lugar, la operación que desequilibra el trienio 2007-2009 es la compra de Scottish Power en el Reino Unido por parte de Iberdrola (17.200 millones de euros), lo que le otorga un carácter más europeo al periodo. Finalmente, hay que puntualizar que en el estudio del gobierno vasco no hay datos recientes del trienio 2010-2012, ya que en este periodo, concretamente en el año 2011, Iberdrola adquirió por 1.800 millones de euros la corporación Elektro en Brasil, operación que sin duda recuperará notablemente el carácter latinoamericano de la inversión.

Estos últimos datos nos obligan a insistir en el peso desproporcionado que tienen estas dos multinacionales en la IED vasca. De hecho, la otra empresa de gran tamaño que podría también considerarse una multinacional (la corporación Mondragón), se encuentra a una gran distancia del BBVA y de Iberdrola en términos de inversión en el exterior, ya que en el mejor de los casos, el sector al que está adscrito, "otras manufacturas" (maquinaria y equipos, metalurgia, productos metálicos...) representó en su conjunto un escaso 3,9% de la IED vasca total en el trienio 2007-2009 (Gobierno Vasco, 2011: 34).

Un aspecto de la inversión extranjera a tener en cuenta es el modelo de implantación que utilizan las empresas. En el caso vasco, la mayoría de las empresas (un 95%) posee implantaciones de "tipo comercial", mientras que sólo "un 51% cuenta con implantaciones de tipo productivo en el extranjero". Entre las comerciales, la "representación comercial y la implantación directa son las modalidades más habituales, mientras que la adquisición y la empresa mixta o joint venture", son las más frecuentes en las actividades productivas. Las empresas grandes, es decir, aquellas que tienen "más de 1.000 empleados", optan mayoritariamente por la vía de la adquisición a la hora de establecer una implantación productiva, concentrando el 70% de éstas, mientras que la modalidad de joint venture es preferida por las empresas pequeñas (menos de 100 empleados) (Trigueros, 2005: 13).

En cuanto al ranking de países donde las empresas de la CAV cuentan con implantaciones, para el año 2009 Francia ocupaba el primer lugar, con 173 empresas vascas que "han realizado al menos una inversión en el país". Le seguía Portugal con la presencia de 110 empresas vascas y en tercer lugar Alemania con 97. China ocupaba el cuarto lugar con 83 empresas y México el quinto con

²⁴ El BBVA compró 34 entidades bancarias de importancia en América Latina entre los años 1997 y 2002 (Guillén, 2006: 120).

²⁵ El BBVA obtuvo aproximadamente el 49% de sus ingresos totales en la región a lo largo de la primera década del siglo XXI (Ramiro, 2011: 5). Iberdrola obtuvo el 25% de sus beneficios de 2010 en América Latina (Iberdrola, 2011f: 22-23).

80. En el sexto puesto estaba Estados Unidos con 73 empresas, seguido de Reino Unido (7º) e Italia (8º) con 70 cada uno. Brasil se situaba en el noveno lugar con la presencia de 67 empresas vascas en su territorio (Gobierno Vasco, 2011: 51).

Las perspectivas a futuro, según diversas investigaciones, apuntan a que la IED vasca se centrará en "India, Brasil, China y México". Concretamente China y Brasil ofrecen unas ventajas sustanciales por los "costos de fabricación" y el potencial del mercado interno, según CEISS Consultores (2009: 12-15). Más que referirse a "costos de fabricación" sería más correcto hablar de "costos de mano de obra", es decir, de salarios sumamente bajos que permitirán un margen de plusvalía para el empresario sustancialmente mayor.

3.2. IMPACTOS

En el capítulo segundo dedicado a las multinacionales españolas hemos presentado una evaluación de impactos de las grandes corporaciones estatales, que sumadas no sobrepasan la decena. De hecho, son estrictamente 8 las multinacionales españolas de mayor relieve que han sido en mayor o menor medida estudiadas: Telefónica, Repsol, Santander, BBVA, Endesa, Iberdrola, Gas Natural, Unión Fenosa y Agbar²⁶.

En el caso vasco, nos encontramos con que dos corporaciones de las ocho citadas tienen su sede social en la Comunidad Autónoma Vasca, concretamente Iberdrola y el BBVA. Sobre estas se dispone de suficiente información como para mostrar impactos en diversas áreas (social, ambiental, etc.) y en el caso de Iberdrola hemos ampliado la información tras la investigación que hemos desarrollado estos meses y el trabajo de campo realizado en México y en Brasil. Pero nos encontramos con un problema serio si pretendemos mostrar impactos del resto de "empresas internacionalizadas" de la CAV, ya que hasta el momento, por lo que sabemos, no se han hecho evaluaciones de impacto de estas en el exterior. En realidad no es una anomalía, si lo comparamos con las investigaciones realizadas en el Estado español, ya que apenas una decena han sido evaluadas en mayor o menor medida, a pesar de que en la base de datos del Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME) están registradas un total de 1.452. En el caso de la CAV las cifras son similares, ya que se calcula que existen unas 152 empresas internacionalizadas, pero fundamentalmente dos han sido las investigadas desde un punto de vista crítico.

De hecho, la otra gran empresa vasca que podría considerarse una multinacional por su dimensión, presencia internacional, facturación y empleo en el exterior, es decir, la Corporación Mondragón, no ha sido sometida hasta el momento a un análisis crítico de su práctica en el exterior, como ha ocurrido con el BBVA e Iberdrola. La única información que hemos podido recabar se limita a estudios financiados por la propia multinacional, que tienen más un ca-

²⁶ Desde el año 2009 Gas Natural y Unión Fenosa constituyen una única corporación de nombre "Gas Natural Fenosa", tras la compra de la segunda por parte de la primera. Endesa, por su parte, desde el mismo año 2009 está bajo control de la empresa energética italiana ENEL.

rácter propagandístico y autocomplaciente que una intención sería de plantear un balance riguroso y equilibrado²⁷. En consecuencia, consideramos necesario que se impulsen y financien investigaciones críticas sobre los impactos de la Corporación Mondragón en el exterior, para ir completando el mapa de impactos de las transnacionales con sede en el País Vasco.

Paralelamente, tampoco se han realizado evaluaciones de impacto de otras multinacionales vascas, que aunque no tienen la dimensión y el poder económico del BBVA y de Iberdrola, son corporaciones importantes y punteras en sus sectores a escala internacional. Una de ellas es Gamesa, controlada precisamente por Iberdrola, que posee el 20% de las acciones, y que se ha convertido en la tercera mayor productora de aerogeneradores en el mundo, con una facturación de 3.187 millones de euros en el año 2009. Otra de ellas es Tubacex, "segundo mayor productor mundial" de "tubos de acero inoxidable sin soldadura", con una cuota de mercado del 20%. La empresa CAF también destaca, ya que "es el quinto mayor fabricante de material ferroviario del mundo" y facturó 1.258 millones de euros en 2009 (Aja, 2010).

La conclusión es bastante obvia y nos insta a solicitar futuros estudios críticos sobre las prácticas de estas "otras" empresas vascas y sobre los impactos múltiples que sin duda generan. Para ello es necesario que movimientos sociales, ONG, sindicatos, investigadores y otros tipos de organizaciones se involucren y dinamicen estudios en esta línea. De hecho, todo el trabajo previo realizado por estos grupos ha sido determinante para abordar la investigación sobre Iberdrola, porque nos ha proporcionado insumos importantes, que lógicamente han sido completados con los testimonios que hemos recogido directamente en nuestro trabajo de campo en México y en Brasil. Hacemos hincapié en esto, porque con el resto de empresas, además de que no eran el objeto central de la investigación, no hemos podido recabar ningún tipo de material relativo a impactos, por mínimo que fuera. Esto nos ha generado un problema evidente: la imposibilidad de completar este capítulo como se había planificado en un principio, es decir, con un apartado dedicado a los "impactos sociales, ambientales, etc." de las empresas vascas internacionalizadas. La consecuencia obvia es que este apartado de impactos se reduce —a excepción de algunos datos aislados— a aquellos que han generado las dos grandes transnacionales con sede en la CAV: el BBVA e Iberdrola. Queda pendiente, por tanto, el reto de iniciar estudios de seguimiento a las otras empresas importantes de la CAV.

3.2.1. Impactos económicos.

Las multinacionales con sede social en la Comunidad Autónoma vasca no difieren en su práctica, ni en los impactos que generan, del resto de multinacionales del Estado español, y una evidencia de esto son los impactos de orden económico que provocan en el exterior. Su inserción en mercados externos,

²⁷ Hemos podido revisar un estudio de la propia empresa sobre "buenas prácticas en Responsabilidad Social Corporativa", donde se destacan buenas prácticas en filiales ubicadas en países del Sur (Mondragón, 2008). El trabajo reproduce el estilo acritico de los informes de Responsabilidad de las grandes empresas.

como por ejemplo el latinoamericano, ha supuesto en muchos casos la mercantilización de servicios básicos para la ciudadanía como la electricidad, como sucede en el caso de Iberdrola. La "falta de inversión en el mantenimiento de las infraestructuras" o la no extensión del servicio a "áreas no rentables", como sucedió en Bolivia durante los primeros años del siglo XXI, hay que entenderlas dentro de la lógica de la conversión de un bien público en una mercancía generadora de lucro para una empresa. Para la multinacional, en este caso Iberdrola, la prioridad es obtener el mayor margen de ganancia de la explotación del servicio, y esto está por encima de garantizar un derecho básico a toda la población como es la luz eléctrica. Por esta razón, entre otras, se mantuvo estable el "índice de electrificación" entre el 65% y el 70% durante años (González, 2010: 136), hasta que en 2005, con la entrada de un nuevo gobierno más sensible con la garantía de derechos básicos como la electricidad, se impulsó un proceso de ampliación del servicio a zonas rurales.

Esta lógica del lucro y de la prioridad de la ganancia no sólo se restringe a Iberdrola o al BBVA, sino que impregna a otros consorcios, incluso con una filosofía de empresa teóricamente más redistributiva, como es el caso de la Corporación Mondragón. Guillén (2006: 20) así lo certifica cuando rescata las palabras de Jesús Larrañaga, uno de fundadores de Fagor Electrodomésticos, el cual reconoce que Mondragón opera "como cooperativa donde puede y como empresa capitalista en otros lugares".

Un impacto económico de gran relevancia es el perjuicio provocado en términos de soberanía nacional, cuando las multinacionales de la CAV se han beneficiado de los procesos de privatización y/o extranjerización de la economía, para apropiarse de empresas o entidades pertenecientes a sectores estratégicos para un país, como son la banca y la electricidad. El caso del BBVA es paradigmático en el sector financiero, ya que en apenas un lustro (1997-2002) adquirió 34 entidades financieras en diferentes países latinoamericanos (Guillén, 2006: 120), lo cual indudablemente, afectó en mayor o menor medida a la soberanía bancaria de estos países. El BBVA se convirtió en la primera entidad financiera en México y en Paraguay y en la segunda en Argentina y Perú, (Barba, Lago y Sáez, 2008: 196), lo que implica una extranjerización del sector financiero de estos países.

Otro sector donde la soberanía nacional de algunos países de América Latina fue lesionada por parte del BBVA es el de las pensiones. En este caso se combinan dos impactos: uno en términos de mercantilización, porque un derecho básico ciudadano como es poder disfrutar de una pensión después de muchos años de trabajo, se privatiza y pasa a ser administrado como una mercancía por bancos privados, con el consiguiente riesgo que esto conlleva; el otro en términos de soberanía, ya que el Estado deja en manos de una entidad extranjera la administración de una prestación tan sensible como es el sistema de pensiones. En el caso específico del BBVA, para finales de la década pasada llegó a convertirse en el "banco con mayor relevancia por cuota de negocio" en el sector de las pensiones, en Bolivia, Chile y Ecuador (Barba, Lago y Sáez, 2008: 196). Además, consiguió tener presencia en siete países de la región,

con "63.489 millones de dólares en patrimonio gestionado y 12,4 millones de afiliados" (Barba, Lago y Sáez, 2008: 204).

El caso de las pensiones bolivianas es muy significativo por la transformación de un monopolio público en un oligopolio privado y extranjerizado, con el consecuente impacto en el ámbito de la soberanía. Según González (2010: 136), "el contrato inicial que tuvieron el BBV y Argentaria, cuando ambos eran independientes, estableció un periodo de exclusividad de 5 años. En ese tiempo se prohibía la entrada de otras compañías que pudieran hacerles competencia en la administración de las pensiones". Esto supuso el "paso de un monopolio estatal a un oligopolio conformado por dos compañías privadas".

Los altos márgenes de rentabilidad que las corporaciones vascas obtienen de su funcionamiento multinacional es una variable económica que no podemos olvidar, ya que estos se obtienen, en una gran mayoría de casos, en detrimento del Estado, las y los trabajadores y las y los usuarios, como ha sido habitual en América Latina. Resulta muy significativo que 13 empresas del IBEX-35 tengan una "cifra de negocio internacional superior a la generada en España" (Mendoza y Vives, en OEME, 2010: 110), siendo dos de estas de origen vasco: BBVA y Gamesa.

En el caso de BBVA, disponemos de datos recientes, según los cuales en los nueve primeros meses de 2011, el banco obtuvo un beneficio de 3.143 millones, de los cuales la mayor aportación "proviene de México (1.275 millones), seguido de la actividad en el Estado español (1.162 millones)". A continuación se encuentra América del Sur, con 754 millones de beneficio, "Eurasia", con 705 millones y Estados Unidos con 218 millones (Basterra, 2011b)²⁸.

Por otro lado, los márgenes de ganancia se amplían gracias al apoyo que el Gobierno Vasco les brinda a través del SPRI, la agencia del desarrollo empresarial del Ejecutivo. El SPRI ofrece a las empresas una serie de servicios de apoyo que sin duda les reduce los costos a la hora de internacionalizarse. Entre otros, destacan: los "análisis de mercados objetivo a la medida de la empresa", la "introducción comercial" (búsqueda y preselección de agentes, representantes y distribuidores, contactos comerciales con potenciales clientes), "asistencia en la implantación comercial y productiva en el exterior" (búsqueda de terrenos, naves e instalaciones; incentivos locales a la inversión directa...), "organización de viajes de prospección individualizados con agendas de trabajo y acompañamiento in situ"... (SPRI, 2011).

²⁸ Los grandes beneficios del BBVA y otros bancos del Estado español solo se ven superados por "los sueldos de la cúpula" bancaria. Según el sindicato Comisiones Obreras, "la remuneración media del consejo de administración y de la alta dirección de las 15 mayores entidades financieras españolas, experimentó un crecimiento del 48% desde 2004 a 2010", el doble que los beneficios, que aumentaron para el mismo periodo un 27% (Basterra, 2011b).

3.2.2. Impactos políticos.

Las multinacionales vascas aseveran que realizan “inversiones socialmente responsables”, cumpliendo criterios de respeto a los derechos humanos, sociales y ambientales (Barba, Lago y Sáez, 2008), lo cual debería tener como consecuencia embarcarse en proyectos que no atenten contra la democracia. Sin embargo, mantienen filiales en países que no se ajustan a los parámetros del modelo de “democracia liberal”. Aunque no compartimos esa visión liberal de la democracia, consideramos apropiado tenerla como referente en este punto, ya que al fin y al cabo es el modelo al que se adscriben las multinacionales en el actual sistema hegemónico. Nos sirve, por tanto, como termómetro a la hora de evaluar la coherencia entre el discurso empresarial y la práctica.

El caso más paradigmático en este sentido es la presencia creciente en China por parte de las empresas vascas, ya que este país es catalogado desde los parámetros de la democracia liberal como una dictadura. Sin embargo, según datos del propio gobierno vasco, para el año 2009 había 80 empresas vascas que habían realizado “al menos una inversión en el país” (Gobierno Vasco, 2011: 51). Indudablemente, los altos márgenes de ganancia que se obtienen en China, debido fundamentalmente, al enorme grado de explotación de los y las trabajadoras, han atraído a decenas de empresas vascas, que terminan priorizando el negocio por encima de la “democracia liberal” que teóricamente se supone que defienden.

El BBVA asegura ser “el mayor inversor en China”, donde destaca su “alianza estratégica” con China City Bank, en el que detenta una participación del 15%. A su vez, recientemente se instaló en Emiratos Árabes Unidos, otro país que tampoco se ajusta a los parámetros de la democracia liberal, pero sí “se ajusta a la estrategia de la entidad de incrementar su presencia en los mercados con mayor potencial de crecimiento”, como puntualizó Francisco González, el presidente del BBVA (Valero, 2012). Iberdrola, por su parte, tiene también presencia en estos dos países, además de en Qatar, una dictadura monárquica. La Corporación Mondragón es otra de las grandes empresas vascas ubicadas firmemente en China, fundamentalmente a través de empresas como Fagor y Danobat. Gamesa, el otro gran gigante vasco, tampoco ha evitado aterrizar en territorio chino y actualmente cuenta con seis plantas productivas y alrededor de 1.200 trabajadores (Gamesa, 2011).

La práctica del *lobby* es uno de los impactos políticos más relevantes y al que no escapan las multinacionales vascas. En el capítulo anterior, ya mencionábamos como las multinacionales españolas preferían el contexto político latinoamericano porque consideraban que era mucho más sencillo influir en él, para obtener así beneficios empresariales. Esto lo reconocían investigadores que trabajan directamente para las propias corporaciones, como Mauro Guillén (2006: 88). Las ocho grandes han sido las que más han ejercido el *lobby* y entre ellas, sabemos que se encuentran las dos con sede en la CAV, es decir, el BBVA e Iberdrola. Respecto a esta última tenemos datos más precisos sobre este campo, que dejaremos para el próximo capítulo, reservado íntegramente al análisis crítico sobre Iberdrola.

El *lobby* vasco, al igual que ocurre en el caso español, se complementa de manera bastante efectiva con el apoyo del gobierno autonómico. El SPRI, la agencia de apoyo a la internacionalización empresarial del gobierno vasco, que antes hemos citado, ejerce de manera directa un *lobby* complementario y funcional a las empresas vascas. Esto se traduce en la presencia física en doce países de diversos continentes, con nueve oficinas de representación del SPRI (Brasil, China, Cuba, EE.UU., India, Polonia, República Checa, Rusia y Turquía) y tres delegaciones del gobierno vasco en Argentina, Chile y México (SPRI, 2011).

Como ya planteamos en el primer capítulo, la normativa internacional ha ido modificándose en las últimas décadas en función de los intereses de las transnacionales y poco a poco se han ido imponiendo códigos voluntarios como la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). En el caso de las empresas vascas, podemos destacar cómo las dos grandes corporaciones han recibido premios en materia de RSC, a pesar de que el Observatorio estatal en esta área alerta de que los informes se reducen a “una mera exposición de buenas intenciones”, en el caso del BBVA (Barba, Lago y Sáez, 2008: 196-7); y que ofrecen una información muy “escasa” y poco precisa, en el caso de Iberdrola (Barba, Lago y Sáez, 2008: 209)

La falta de transparencia es otro de los impactos de orden político que se les atribuye a las transnacionales de la CAV. La presencia en paraísos fiscales sería una de las más denunciadas, como ha ocurrido con el BBVA. La presión social obligó a esta entidad financiera a elaborar “un plan de actuación para reducir el número de centros financieros de este tipo en los que opera”, pero sigue utilizándolos, como en el caso de las Islas Caimán. Para 2007 se calculaba que el BBVA tenía “en concepto de acreedores hasta 6.140 millones de euros en una sucursal” de este paraíso fiscal, “que representan más de lo que tiene por este mismo concepto en todo BBVA Colombia, o BBVA Banco Continental en Perú, o BBVA Banco Provincial en Venezuela, o en todo BBVA Chile” (Barba, Lago y Sáez, 2008: 199)²⁹. Iberdrola también sigue haciendo uso de los paraísos fiscales, como por ejemplo ha ocurrido con su participación en la “sociedad Garter Properties, radicada en las Islas Vírgenes británicas”, a través de la cual “ha canalizado inversiones hacia sus proyectos en Brasil”, según Barba, Lago y Sáez (2008: 219).

3.2.3. Impactos ambientales.

En el terreno de los impactos ambientales disponemos de información exclusivamente de las dos grandes empresas. Por un lado, respecto al BBVA, debemos reseñar que está adscrito a diferentes iniciativas internacionales de corte ambientalista, como “los Principios de Ecuador, basados en las políticas y estándares de la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial”, al Pacto Mundial, a la Iniciativa para Instituciones Financieras del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente, además de participar en el *Carbon*

²⁹ El BBVA también ha sido investigado “por sus cuentas secretas en varias ocasiones”. Una de ellas fue por destinar supuestamente “55,8 millones de euros en fondos de pensiones para ex consejeros ejecutivos, ocultos en paraísos fiscales durante trece años” (Barba, Lago y Sáez, 2008: 199).

Disclosure Project, iniciativa para combatir el cambio climático. Sin embargo y paralelamente, el BBVA financia “proyectos altamente contaminantes”, entre los que destacan: la financiación del proyecto de “mina de oro a cielo abierto en Yanacocha (Perú)”, que provocó la “contaminación de aguas por el uso de cianuro”; el apoyo económico a la construcción del Oleoducto de Crudos Pesados en Ecuador, generador de “graves daños en cosechas, pastos y aguas”; la financiación a la Compañía Minera Antamina en Perú, denunciada por provocar contaminación por el uso de azufre (Barba, Lago y Sáez, 2008: 207).

En cuanto a Iberdrola, disponemos también de información diversa de los impactos ambientales que han generado y generan sus proyectos en diferentes países. Sin embargo, en este capítulo nos vamos a limitar a enumerar algunos de ellos, ya que los datos más precisos los dejamos para el capítulo siguiente. Destacan, por un lado, los impactos ambientales generados por sus centrales térmicas, en diversos países como Reino Unido (plantas de carbón), México (centrales de ciclo combinado), etc., ya que contribuyen al cambio climático; y por otro lado, los impactos en el ecosistema (deforestación, modificación de cursos de agua...) provocados por la construcción y la gestión de presas hidroeléctricas, como en Brasil.

3.2.4. Impactos sociales.

En este apartado, como lo hemos hecho en el capítulo previo dedicado a las multinacionales españolas, vamos a diferenciar los impactos sociales en tres grupos: trabajadores/as, comunidades y usuarios/as. Comencemos por el sector de las y los trabajadores, donde en primera instancia llama poderosamente la atención que los dos gigantes con sede en la CAV, tengan más personas empleadas en el exterior que en la CAV y en el conjunto del Estado español. Para finales del año 2011, el BBVA tenía una plantilla de 110.625 trabajadores/as, de los que 29.132 desempeñaban su labor en el Estado español, es decir, solo un cuarto del personal (26,3%), mientras que el restante 74,7%, (81.493 trabajadores/as) lo hacía en el extranjero. De estos últimos, la gran mayoría, 71.191 trabajaban en América, es decir, el 64 % del total. Esto significa que América Latina es la región donde más empleados tiene el BBVA, con una gran diferencia respecto al resto. No resulta extraño, teniendo en cuenta que es un mercado donde las condiciones laborales son habitualmente más precarias, lo que posibilita una mayor apropiación de plusvalía para la empresa.

Los datos que nos proporcionan diversos investigadores coinciden en mostrar fuertes impactos en los derechos de las y los trabajadores, producto de la política laboral que implementa el BBVA. Barba, Lago y Sáez (2008: 200-2) aseguran que a pesar de que la empresa publicita avances en materia de libertad sindical y de igualdad de género, la realidad es muy diferente. Por una parte, resaltan los despidos masivos en el marco de las fusiones y las compras de bancos en el exterior: “en el año 2000 el BBVA despidió a 12.631 personas (el 11% del total de la plantilla), 9.257 de las cuales pertenecían a oficinas de América Latina”; en la “compra del Banco Ganadero en 1999, la plantilla se redujo casi a la mitad (de 5.300 a 2.500 trabajadores/as)”. Por otra parte, destacan la política antisindical de la multinacional, que se materializa en “despidos sistemáticos

a sindicalistas, marginación profesional y discriminación”: en el año 2001 en Perú, el 25% de los afiliados al sindicato, “fueron despedidos del BBVA Banco Continental; el banco fue denunciado por la Unión Nacional de Empleados Bancarios (UNEB) de Colombia en 2007, ante la Oficina del Representante Permanente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), por graves violaciones a la libertad sindical en el proceso de fusión entre el BBVA Colombia y el Banco Granahorrar, además de por la violación a la Convención Colectiva del Trabajo, políticas discriminatorias (...) persecución y hostigamiento a dirigentes sindicales de la UNEB y despidos masivos injustificados”. A su vez, las políticas de igualdad de género “brillan por su ausencia” ya que la proporción de mujeres en los comités directivos y en las direcciones corporativas es del 11,2%.

El sindicato UGT también nos proporciona datos muy interesantes en la investigación que realizó en diversos países de América Latina para evaluar las condiciones laborales de los trabajadores de varias multinacionales del Estado español, entre ellas el BBVA. El sindicato afirma que una vez “concluida la recopilación de datos acerca de las condiciones laborales” en el BBVA en Argentina, Chile, Colombia y Perú, “podemos afirmar sin temor a equivocarnos que las políticas de recursos humanos y de relaciones laborales son, en general, discriminatorias, excluyentes y carentes del más mínimo respeto hacia los distintos grupos de empleados que aglutina la empresa”. Constatan la presión generalizada para extender la jornada laboral sin pagar las horas extras y el “acoso laboral” a las y los empleados mayores de 50 años para “que renuncien a su puesto de trabajo mediante bajas inducidas”, mientras son “sometidos a una interminable rueda de destinos por diferentes oficinas”. A su vez, denuncian las “prácticas antisindicales” en Perú y en Colombia: en el primero, resaltan los “despidos injustificados de dirigentes sindicales y afiliados”; en el segundo, destacan los “intentos de erradicar la negociación colectiva con los sindicatos”. Finalmente, alertan de que “en todos los países” existe un “objetivo preeminente”: desincentivar la afiliación a sindicatos “a cambio de mejoras individuales” y paralelamente incentivar la desafiliación “con promesas de ascensos”.

En el caso de Iberdrola, vamos a presentar algunos datos referentes a su actividad en Bolivia. En sus concesiones de distribución del servicio eléctrico en Bolivia, concretamente en los departamentos de La Paz y de Oruro, “nada más iniciar su gestión” despidieron personal y subcontrataron determinadas áreas de trabajo, como la reparación, mantenimiento, servicios de limpieza, etc. De esta manera, consiguieron “dificultar la actividad sindical” y desestimular la afiliación de las y los trabajadores. Otra consecuencia de la subcontratación ha sido la reducción de salarios, ya que el personal subcontratado cobraba cinco veces menos que el personal directo. La reducción de plantilla se tradujo en un “incremento de la carga de trabajo” de las cuadrillas, que pasaron de ocho a cuatro trabajadores. Además, en algunas secciones, “como la administrativa, la jornada semanal llega hasta las 60 horas de trabajo”, muy por encima de las 48 oficiales. Finalmente debemos destacar las denuncias de los sindicatos de ELECTROPAZ (filial de Iberdrola en La Paz) y ELFEO (filial de Oruro) por la “política antisindical de la compañía”. Un dato significativo es que “las personas no sindicadas tienen un salario promedio mayor que las afiliadas como efecto de las estrategias implementadas por la empresa, que dan prioridad a quienes

renuncian a la organización sindical. Incluso las contrataciones se hacen con la condición de que las personas candidatas no estén sindicadas". En el caso de ELECTROPAZ, por ejemplo, "el ascenso en la empresa tiene como requisito indispensable la renuncia al sindicato" (González, 2010: 119-120).

La Corporación Mondragón, por su parte, continúa aumentando su presencia en el extranjero y el número de empleados en el exterior. Para fines de 2011, de un total de 83.569 trabajadores/as, más de 15.000 desempeñaban su labor en el exterior, lo que supone casi un 18% de la plantilla. Sin embargo, no disponemos de información referente a las condiciones laborales de sus trabajadores y trabajadoras en países tan emblemáticos como China, India, México, Brasil, Turquía, etc.

Respecto a Gamesa, la otra gran multinacional con sede en la Comunidad Autónoma Vasca, tampoco disponemos de informes críticos respecto a su política laboral, excepto la información que la propia empresa brinda en su página web. Según la multinacional, actualmente cuenta con más de 8.000 empleados, un 42% fuera del Estado español. Han firmado un Plan de Igualdad de género y aseguran respetar la libertad sindical en todos los países donde están implantados, incluso en China e India³⁰.

Las multinacionales vascas también generan impactos sociales en las comunidades donde tienen instalados sus proyectos. Respecto al BBVA, como entidad bancaria tiene responsabilidad en este terreno, en la medida en que es financiadora de emprendimientos que en más de una ocasión, provocan impactos negativos en la vida de las comunidades. Vamos a citar algunos ejemplos que corroboran esta realidad: el BBVA participó con otros bancos, como el Santander, como financiador del grupo empresarial Votorantim, en la construcción de la presa de Campos Novos en Brasil, que provocó un gran "peligro para la población local por riadas"; el BBVA financia a Endesa-Chile en la construcción de cinco grandes hidroeléctricas en la Patagonia, en los ríos Baker y Pascua, que se estima que inundarán casi 6.000 hectáreas de reserva, incluidas tierras agrícolas y ganaderas de las comunidades locales, además del impacto que provocará el tendido eléctrico que atravesará nueve regiones del país y 64 comunas (Barba, Lago y Sáez, 2008: 206).

Iberdrola, por su parte, también ha sido señalada por generar impactos negativos en diversas comunidades de América Latina, donde tiene diferentes proyectos, principalmente en las plantas de generación de electricidad en Brasil, México, etc. El desplazamiento de población, la contaminación ambiental que sufren las comunidades ubicadas cerca de las plantas térmicas de la empresa, el deterioro de la economía local (campesinos, pescadores...), son algunos de los impactos que abordaremos con más detenimiento en el próximo capítulo.

³⁰ Un terreno fértil y propicio para una investigación futura son las condiciones laborales de las y los trabajadores de Mondragón, Gamesa y otras multinacionales vascas en países del Sur: China, India, Brasil, México, Turquía...

Para cerrar el capítulo de las multinacionales vascas, nos vamos a ocupar de presentar los impactos que han provocado y provocan en los pueblos indígenas, fundamentalmente de América Latina. En el caso del BBVA, al igual que aludíamos anteriormente, hay que subrayar la responsabilidad que tiene al financiar proyectos que terminan generando impactos nocivos en las condiciones de vida de las poblaciones indígenas. Vamos a citar algunos casos de notable relevancia: participación como accionista en la empresa Petrobras, que fue acusada de contaminación en el Parque Nacional Yasuní (Ecuador), "con graves perjuicios para la población indígena"; financiador de la multinacional minera Vale do Rio Doce, denunciada por usurpar tierras al pueblo indígena Xikrin en el Estado de Pará en Brasil; financiador del grupo empresarial Techint, señalado por los graves perjuicios a poblaciones indígenas en Perú, por sus actividades mineras y de hidrocarburos (Barba, Lago y Sáez, 2008: 206-7).

Iberdrola, por su parte, también tiene en su haber un número significativo de denuncias por atentar contra los derechos de los pueblos indígenas, en diversos lugares de América Latina. Los casos más paradigmáticos detectados en México (Oaxaca) y en Brasil (amazonia), como son el objeto central de la investigación, los abordaremos más adelante.

Podemos concluir el capítulo afirmando que el fenómeno multinacional de la CAV no difiere sustancialmente del de su entorno, el Estado español, a pesar de que la dinámica exportadora y el porcentaje de inversión extranjera directa (IED) con respecto al PIB sean superiores a la media estatal. La IED la concentran dos grandes corporaciones (BBVA e Iberdrola), con un 90% del total y junto al resto de gigantes empresariales del Estado comparten negocios en América Latina, donde sus beneficios son astronómicos. Los impactos, en consecuencia, son similares y conjugan la mercantilización y extranjerización de servicios con el deterioro ambiental y la precarización de las condiciones laborales.

El caso de la multinacional eléctrica Iberdrola

4 Iberdrola: ¿una multinacional diferente?

En este segundo bloque, el más extenso de todo el informe, abordamos el objeto central de nuestra investigación, el estudio de la multinacional Iberdrola. Para ello, dividimos el bloque en cinco capítulos: uno introductorio dedicado a caracterizar a la transnacional en términos globales; otros dos que se ocupan de analizar la presencia de Iberdrola en los dos países de estudio previamente seleccionados, México y Brasil; y los dos restantes, los más específicos, reservados a presentar la evaluación de los dos estudios de caso —con el trabajo de campo correspondiente— que hemos realizado, en Oaxaca (México) y en Belo Monte (Brasil).

En este capítulo nos ocupamos de presentar a rasgos generales la historia, la evolución y los datos más relevantes de Iberdrola, para posteriormente señalar las principales contradicciones que se observan entre el discurso y la información oficial que brinda la corporación y los datos de carácter más crítico que se han podido recabar relacionados con aspectos económicos, sociales, ambientales, etc.

4.1. HISTORIA Y RADIOGRAFÍA ACTUAL

Iberdrola, la empresa con sede social en Bilbao (Comunidad Autónoma Vasca), se define a sí misma en la actualidad como “una multinacional con más de 150 años de historia”. Sitúa sus raíces en el Estado español, en el marco del desarrollo industrial de los primeros años del siglo XX, cuando un grupo de empresarios vascos crearon “Hidroeléctrica Ibérica” el año 1901. La reciente adquisición de la estadounidense Energy East proporciona un recorrido histórico más extenso a Iberdrola, ya que el origen de esta empresa se ubica a mitad del siglo XIX en la Costa Este de los EE.UU. (Iberdrola Junta, 2011).

En 1907 “los accionistas de Hidroeléctrica Ibérica fundan Hidroeléctrica Española, que abastecerá a Madrid y Valencia” y una década después “nace Saltos del Duero, impulsada por José Orbegozo y un grupo de empresarios vascos”. En los años cuarenta, en el contexto de posguerra y de “aislamiento internacional de España”, Hidroeléctrica Ibérica y Saltos del Duero “se integran para constituir Iberduero” (Iberdrola Junta, 2011).

En el marco de las fusiones y las privatizaciones de los años noventa, se unen

Hidroeléctrica Española e Iberduero, dando origen, según la propia empresa, "a la mayor compañía eléctrica privada del Estado español: Iberdrola". A partir de este momento, "las grandes eléctricas comienzan a operar como auténticas multinacionales", e Iberdrola no será "una excepción", ya que "durante este periodo, en el que la presidencia la ocupa Iñigo Oriol, multiplica su presencia en Latinoamérica" (Iberdrola Junta, 2011).

En la primera década del siglo XXI, destaca por una parte su importante inversión en México y en Brasil, además de comenzar a invertir "fuertemente en energía eólica", que se estaba constituyendo en un sector emergente y rentable. Como consecuencia de todo esto, "Iberdrola duplicó su tamaño y resultados en sólo cinco años". En esta misma década, la corporación profundiza su "expansión internacional", con la adquisición en 2007 de la británica Scottish Power³¹ y de la norteamericana Energy East en 2008. De esta manera, pasará a convertirse en una de las principales multinacionales del sector (Iberdrola Junta, 2011).

La compra más reciente en el año 2011 de la compañía brasileña Elektro, afianza aún más el carácter transnacional de Iberdrola. En la actualidad, se ha convertido en el "primer grupo energético" del Estado español, en la "quinta mayor empresa española del IBEX 35 por capitalización bursátil" y en "una de las cinco mayores compañías eléctricas del mundo", con presencia en 40 países y con más de 30 millones de clientes y más de 30.000 personas asalariadas³². Además del Estado español, sus territorios estratégicos para los próximos años son el Reino Unido, Estados Unidos, Brasil y México (Iberdrola, 2012a).

Los activos totales de la empresa han crecido en los últimos años, pasando de 85.604 millones de euros en 2008 a 93.701 millones en el año 2010, último del que disponemos de datos oficiales. En cuanto a volumen de ventas, también han crecido, al pasar de los 25.196 millones de euros en 2008 a los 30.431 millones del ejercicio 2010. Respecto a la producción neta de electricidad a escala mundial, esta se situaba en los 154.073 GWh en 2010. Para el mismo año, la energía eléctrica distribuida era de 203.090 GWh (Iberdrola, 2011f).

Respecto a los principales accionistas de Iberdrola, el informe de sostenibilidad correspondiente al ejercicio 2010 situaba a la empresa ACS (Actividades de Construcción y Servicios), con sede en Madrid, como el primer inversor, con un 20,2% del total de las acciones. En segundo lugar aparecía Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK), con un 6,5% de las acciones, mientras que Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante (Bancaja), era el tercer inversor con un 5,4% del total de acciones (Iberdrola, 2011f). Estas cifras son relevantes porque ponen en tela de juicio el supuesto carácter vasco de la entidad, más allá de que su sede esté situada actualmente en la Comunidad Autónoma Vasca.

³¹ En abril de 2007, Iberdrola compró la eléctrica escocesa Scottish Power, por un precio de 17.200 millones de euros. Esta empresa cuenta con 3,2 millones de clientes de electricidad y 1,9 millones de clientes de gas en el Reino Unido (Iberdrola, 2012a).

³² Para fines de 2011 la plantilla estaba compuesta por 31.334 personas distribuidas en 40 países (Iberdrola, 2012a).

Los datos más recientes que disponemos respecto al reparto de acciones (abril de 2012), presentan una variación en la composición de los principales propietarios, con una reducción de la constructora con sede en Madrid (ACS) al 14,8%, la entrada en el segundo puesto de Qatar Investment, un fondo de inversión del Golfo Pérsico, con un 6,16% del capital. En el tercer y cuarto puesto se ubican Kutxabank (la entidad surgida de las tres cajas vascas fusionadas) y Bankia, con un 5,48% cada una (Europa Press, 2012). Esta última es una entidad financiera formada tras la fusión de varias cajas (Caja Madrid, Bancaja —Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante— y otras cajas menores) que ha sido nacionalizada en mayo de 2012 tras su quiebra.

4.2. DISCURSO Y PROPAGANDA VS REALIDAD

Iberdrola es probablemente una de las multinacionales del Estado español que con mayor habilidad maneja la propaganda y el marketing, con el objeto de presentarse ante la sociedad como una empresa responsable social y ambientalmente. La imagen corporativa que habitualmente pretenden proyectar ligada a las energías “limpias” y al concepto de “empresa verde” es uno de los ejemplos más significativos en este sentido. Sin embargo, un análisis de las prácticas de esta transnacional pone en evidencia que no existen apenas diferencias con el resto de las grandes corporaciones y que reproduce, en definitiva, los mismos efectos y las mismas lógicas inherentes a las multinacionales, como agentes estratégicos del capitalismo contemporáneo. Un repaso de algunas variables significativas del ámbito económico, social y ambiental lo corrobora, como vamos a demostrar a continuación.

4.2.1. Dimensión económica . Cuando Iberdrola adquiere parte o la totalidad del sistema eléctrico de un país, ya sea en el área de generación, de transmisión o de distribución, está provocando dos impactos de alto nivel, uno en el campo de la soberanía nacional y el otro en términos de mercantilización de un servicio básico y derecho social, como es el acceso de la ciudadanía a la energía eléctrica. En esto no se diferencia de ninguna empresa privada que se apropia de un recurso público de carácter estratégico. Por tanto, si nos ceñimos solamente al contexto latinoamericano, su inserción en el sector eléctrico boliviano, mexicano, guatemalteco, brasileño, etc., gracias a las dinámicas de privatización, ha tenido un efecto inmediato en los dos planos citados.

En algunos casos, la restricción en términos de soberanía nacional ha sido muy aguda, como lo muestra el ejemplo de Guatemala. En este país Iberdrola actuó durante más de una década, desde su llegada en 1998 hasta la venta de sus negocios en el año 2010³³. A principios de la década pasada, Iberdrola y Unión Fenosa, otra empresa española, tenían el control prácticamente absoluto de la distribución de electricidad en Guatemala, operando de facto como una

³³ Iberdrola vendió sus negocios en Guatemala en el año 2010 por casi 235 millones de euros, a la compañía colombiana “Empresas Públicas de Medellín”, tras 12 años de presencia en el país (El correo, 2010).

especie de monopolio, como señalan Fleischli y Zantkuijl (2008: 47).

La transnacional con sede en Bilbao, en su "Código Ético" dedica un artículo a manifestar su compromiso con "impulsar la libre competencia en beneficio de los consumidores y usuarios", además de prometer que cumplirá con la "normativa de defensa de la competencia"³⁴ (Iberdrola, 2011b). Sin embargo, en Guatemala por ejemplo, incumplió durante varios años esta promesa, funcionando como monopolio privado, como antes adelantábamos. Durante la década pasada, fue la "primera distribuidora de electricidad" en el país, "a través de Empresa Eléctrica de Guatemala S.A. (EEGSA)" que contaba con una cuota de mercado del 70%, con presencia en el área central del país, mientras que Unión Fenosa dominaba el resto de departamentos, con una cuota del 30% aproximadamente. "Aunque la ley general de electricidad pretendía abrir el mercado a la competencia, en la práctica se puede hablar de un monopolio", aseguran Fleischli y Zantkuijl (2008: 47).

Hay que añadir que la Empresa Eléctrica de Guatemala era una empresa estatal que pasó a manos de Iberdrola producto de su privatización, manteniéndose "como un monopolio". Esto significa que además de la extranjerización se produjo una mercantilización del derecho social al disfrute de un bien básico como es la luz eléctrica. La citada mercantilización se tradujo en la imposición de "altos precios", que fueron denunciados por asociaciones de usuarios (Fleischli y Zantkuijl, 2008: 47).

Otro terreno donde Iberdrola estimula la mercantilización es el de las pensiones, ya que dispone de planes privados para sus empleados. Hace parte, por tanto, del conglomerado de empresas internacionales que manejan de manera privada y lucrativa un sector que debe ocuparse de garantizar un derecho social básico, como es el disfrute de una pensión después de muchos años de trabajo.

Si en algo destaca Iberdrola en el ámbito económico es en el alto volumen de beneficios que obtiene de su práctica como empresa multinacional, como vamos a mostrar a continuación. Es sumamente relevante que sitúe dentro de su "Código Ético", junto al respeto por el medio ambiente, la seguridad de sus trabajadores y la satisfacción al cliente, el "cumplir con los objetivos de beneficio" (Iberdrola, 2011b). De esta manera, la rentabilidad empresarial se intenta convertir en un valor ético.

El alto grado de rentabilidad que ha obtenido la multinacional en estos últimos años, en el contexto de la crisis económica internacional, es un aspecto sumamente relevante, ya que mientras las condiciones de vida de la población

³⁴ Otro caso reciente de práctica anti-competencia por parte de Iberdrola se ha producido en el Estado español, en el sector de las energías renovables. "Protermosolar", la Asociación Española de la Industria Termoeléctrica, expulsó de su seno a Iberdrola debido al reclamo que la multinacional hizo al gobierno para "que frenase la construcción de nuevas centrales termosolares". Debido a que no consiguió que "el gobierno la asignase las centrales termosolares que solicitó en 2009", presionó para que se paralizaran los proyectos del resto de empresas del sector (Alfonso, 2011).

se deterioran y los recortes sociales se aplican continuamente, una gran corporación no sólo mantiene sus ganancias, sino que consigue beneficios históricos. La propia transnacional se jacta de ello en sus informes oficiales, como en el *Informe Anual* correspondiente al ejercicio 2010, donde se vanagloria de haber obtenido “el mayor beneficio de toda la historia” de la compañía, pese a la crisis mundial (Iberdrola, 2011c). Esto se concreta en una “facturación record de 30.431 millones de euros” un 17,5% más que el año anterior, y un beneficio neto de 2.870 millones. Agregan además, que la ganancia de la compañía “supera por primera vez los 1.000 millones de euros en un trimestre” (Iberdrola, 2012a). Para el actual año 2012, el agravamiento de la crisis económica sigue sin afectar la rentabilidad de la compañía, gracias al “negocio internacional que compensó la caída registrada en España”. El beneficio neto del primer trimestre de 2012 alcanzó los 1.022,3 millones de euros, un 0,7% más que el del año anterior, con un aumento de ventas del 10%. La caída del 10,1% en el Estado español fue compensada por el aumento de la ganancia en un 20,4% en la actividad internacional (Cinco Días, 2012).

El enorme poder económico de una multinacional como Iberdrola y su potencial influencia política las podemos percibir con más claridad si realizamos una comparación con el peso económico de la Comunidad Autónoma Vasca (CAV) o de otras regiones pertenecientes al Estado español. La facturación record de 2010, de 30.431 millones de euros, equivale a casi el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) de la CAV en el mismo año que, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), fue de 64.464 millones de euros. Si reparamos en el nivel total de activos que representaba la transnacional para el año citado, 93.701 millones de euros (Iberdrola, 2011f), observamos que equivale a un 145% del PIB de la Comunidad Autónoma Vasca y a casi un 10% del PIB del conjunto del Estado español (INE, 2012).

En este apartado de los beneficios, consideramos necesario establecer una comparación entre los niveles de rentabilidad que se obtienen en unas regiones o en otras, para evaluar qué territorios están resultando más lucrativos para la empresa. La tabla que hemos elaborado y que presentamos a continuación, muestra los niveles de rentabilidad por regiones, y se observa claramente cómo América Latina es la región que ofrece mayor rentabilidad a Iberdrola, ya que aunque supone menos de un 10% de los costos de la corporación, le brinda casi un 25% del beneficio total. Estados Unidos, por su parte, representa un costo similar al latinoamericano —un 10,78%—, pero apenas aporta un 2,88% del beneficio. El Reino Unido, por otro lado, supone un 30% del beneficio pero con un costo mucho más alto que el de América Latina, un 27,2%.

Tabla 3.
Costes, ventas y beneficios por regiones en 2010

	Costes (millones de euros)	% del Coste	Ventas (millones de euros)	Beneficio (millones de euros)	% del Beneficio
Estado español	14.039	49,2%	14.083	44	2,3%
Reino Unido	7.774	27,2%	8.347	573	30%
Estados Unidos	3.077	10,78%	3.132	55	2,88%
América Latina	2.766	9,7%	3.239	473	24,8%
Iberdrola Renovables	868	3%	1.630	762	39,95%
Total	28.524	100%	30.431	1.907	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos aportados por Iberdrola en su *Informe de Sostenibilidad 2010* (Iberdrola, 2011f: 22-23).

Un dato sumamente relevante es el nivel de rentabilidad que le brinda el negocio de energías renovables a la corporación, ya que como se muestra en la tabla, es el grupo que mayor beneficio le otorga, un 39,95% del total. Esto refleja que la apuesta por las renovables está basada más en un criterio de carácter lucrativo que en otro de corte ambientalista.

Paralelamente, si observamos el número de empleados por regiones, se percibe también que América Latina, a pesar de que tiene el menor número de trabajadores, 2.627, frente a los más de 4.000 que trabajan en Estados Unidos, los más de 8.039 empleados en el Reino Unido o los más de 11.000 del Estado español, aporta el mayor margen de rentabilidad.

Tabla 4.
Empleados de Iberdrola año 2010

Estado español	Reino Unido	Estados Unidos	América Latina	Iberdrola Renovables	Total
11.135	8.039	4.115	2.627	2.108	29.641

Fuente: Informe de Sostenibilidad de Iberdrola 2010 (Iberdrola, 2011f: 24)

Una importante “paradoja” en el apartado de beneficios la encontramos a la hora de identificar qué sectores otorgan más o menos rentabilidad a la mul-

tinacional. Para los nueve primeros meses de 2011, los informes de Iberdrola mostraban que se había producido un incremento del “negocio regulado” del 11,5% respecto al año 2010, y un aumento del “negocio renovable” del 7%, mientras que el “negocio liberalizado” había descendido un 14%. Para fines de 2011, el negocio del área regulada suponía el 51%, frente a un 27% del negocio del área liberalizada (Iberdrola, 2012a). Todas estas cifras demuestran que la transnacional está obteniendo más ganancias en las áreas “protegidas” por el Estado frente a las áreas donde, en mayor o menor medida, debería regir la filosofía del “libre comercio”. Se evidencia así la paradoja de que el capital y sus corporaciones defienden discursivamente el libre comercio pero paralelamente, en muchas ocasiones se enriquecen más rápidamente a través de estructuras de corte más o menos proteccionistas, donde de facto no opera la competencia.

Este discurso favorable al libre mercado y a la libre competencia se deslegitima aún más si reparamos en las ayudas gubernamentales que recibe la corporación. La propia Iberdrola, reconoce haber recibido subvenciones “al amparo de convenios con administraciones públicas”, del orden de 543,5 millones de euros en el año 2009 y de 382,5 millones en 2010 (Iberdrola, 2011f: 64). Pero la cifra más paradigmática es el volumen de subvenciones recibidas desde el Gobierno de los Estados Unidos en el área de energías renovables. Según el *Informe Anual de Iberdrola* correspondiente al ejercicio 2010, “desde que comenzaron a otorgarse las ayudas a la inversión para la energía eólica, Iberdrola Renovables ha recibido casi 1.000 millones de dólares procedentes de los fondos de estímulo a las energías renovables, que ofrece el Departamento del Tesoro estadounidense a las empresas en concepto de incentivos” (Iberdrola, 2011c: 32). En consecuencia, no resulta extraño que el grupo denominado Iberdrola Renovables haya sido el que mayores ganancias y mayor margen de rentabilidad haya brindado a la multinacional, como muestran los datos de la tabla que acabamos de presentar.

Los niveles de rentabilidad se incrementan también cuando las instituciones públicas o los órganos reguladores permiten aumentos de tarifas que en algunos casos resultan excesivos, como sucedió en Guatemala con Iberdrola. Según Fleischli y Zantkuijl (2008: 49), la Comisión Nacional de Energía actuó de manera “muy favorable” con la subsidiaria de Iberdrola en el país, la denominada Empresa Eléctrica de Guatemala, S.A. (EEGSA), permitiéndole “en el convenio 2003-2008 una tarifa muy alta”. De hecho, a pesar de que “la Corte de Constitucionalidad ordenó la destitución de los tres funcionarios integrantes de la Comisión Nacional de Energía” que habían acordado la subida de tarifas, “la EEGSA continuó con el cobro de estas tarifas por 5 años”.

4.2.2. Dimensión política. La multinacional con sede en la Comunidad Autónoma Vasca, fija en sus diferentes códigos de comportamiento la prohibición de utilizar la práctica del *lobby* en su dinámica empresarial. En su “Código Ético”, por ejemplo, dedican un artículo expresamente a este asunto, indicando que “los profesionales del Grupo no podrán dar ni aceptar regalos u obsequios en el desarrollo de su actividad profesional”. Precisan que los “actos de soborno” están “expresamente prohibidos” e incluyen “el ofrecimiento o promesa, directa

o indirecta, de cualquier tipo de ventaja impropia, cualquier instrumento para su encubrimiento, así como el tráfico de influencias” (Iberdrola, 2011b: 6). El rechazo a las “prácticas de soborno, corrupción u otro tipo de contribuciones con la finalidad de obtener ventajas empresariales”, es también uno de los “diez principios” que conforman la “Política General de Responsabilidad Social Corporativa” de Iberdrola (Iberdrola, 2011a). En su *Informe de Sostenibilidad 2010*, la corporación asegura que “Iberdrola expone sus puntos de vista ante organismos reguladores” (Iberdrola, 2011f: 156), pretendiendo transmitir que no ejerce ningún tipo de presión sobre estos.

Sin embargo, la realidad, o por lo menos las acusaciones contra Iberdrola — siempre difíciles de demostrar en un terreno tan opaco como la práctica del lobby—, se alejan sustancialmente del discurso y de los códigos de comportamiento referidos. En el caso concreto de Guatemala, tenemos un ejemplo muy revelador de la denuncia de ejercicio del *lobby* contra la subsidiaria de Iberdrola, la ya citada “Empresa Eléctrica de Guatemala S.A. (EEGSA)”. “En mayo de 2005, la Junta de Licitación del Ministerio Público adjudicó un contrato de suministro de energía para su edificio central a la EEGSA”, a pesar de que la oferta de otra compañía llamada Comesur “le representaba un ahorro” de más de 500.000 quetzales. Esta última empresa señaló que “la decisión del Ministerio Público de favorecer a la EEGSA en 2005 se debió a las múltiples presiones que sus abogados ejercieron sobre la Junta de Licitación y la acusó de prácticas monopólicas, desprestigio comercial y competencia desleal” (Fleischli y Zantkuijl, 2008: 48). En México y Brasil tenemos más información al respecto, pero la reservaremos para los siguientes apartados, expresamente dedicados a estos dos países.

Iberdrola también incluye con mucho énfasis en sus diferentes códigos de comportamiento su compromiso de respeto a la ley de cada país y a garantizar la transparencia empresarial. De hecho, tres de los diez principios que conforman su política de “Responsabilidad Social Corporativa” apelan a estos términos (Iberdrola, 2011a). En su “Código Ético” adquiere el compromiso de la “transparencia en todos los ámbitos de actuación de la Compañía”, con clientes, proveedores y la administración, además de prometer cumplir la ley (Iberdrola, 2011b: 4-10). Destaca además, que sus prácticas “están alineadas” con la normativa internacional, es decir, con el “Pacto Mundial”, las “directrices de la OCDE para empresas multinacionales” y la “Declaración Tripartita de principios sobre las empresas multinacionales” (Iberdrola, 2012a).

Sin embargo, continúa teniendo presencia en paraísos fiscales, territorios donde habitualmente impera la falta de transparencia, como la propia OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) señala (OECD, 2001). En el capítulo segundo, apuntábamos que la mayoría de las multinacionales del Estado español que integran el privilegiado IBEX 35 tenían presencia en paraísos fiscales, siendo Iberdrola una de ellas (Greenpeace, 2009: 29-30). A pesar de la presión que se ha ejercido para que abandonen estos territorios, corporaciones como Iberdrola siguen estando presentes. La propia empresa lo reconoce en su *Informe de Sostenibilidad 2010*, cuando asegura que “tiene par-

tipicaciones indirectas en sociedades radicadas en jurisdicciones que tienen la consideración de paraísos fiscales". Una de ellas se denomina "*Damhead Creek Finance Limited*" y radica en las Islas Caimán, uno de los paraísos fiscales más renombrados a escala internacional. Otra es "*Scottishpower Insurance Ltd.*", que actualmente está en la Isla de Man y, por último, tenemos a "*Rokas Aeoliki Vorios Cyprus Ltd.*", en la República de Chipre. Iberdrola cierra este asunto afirmando que las "operaciones realizadas en estas empresas en ningún caso realizan actividades de evasión fiscal, blanqueo de capitales ni financiación de actividades ilícitas" (Iberdrola, 2011f: 34). Una afirmación prácticamente imposible de contrastar teniendo en cuenta que estas empresas están ubicadas en paraísos fiscales, es decir, en territorios donde las corporaciones se radican, en infinidad de casos, para operar con menor transparencia.

Los principios de respeto a la ley y de transparencia a los que apela Iberdrola se quedan en más de una ocasión en el plano retórico, ya que la práctica nos muestra otra realidad. Un reciente y buen ejemplo es la infracción de la ley y la falta de transparencia en materia de información a los usuarios, por parte de Iberdrola, en el Estado español. En este año 2012, la "Comisión Nacional de Competencia (CNC) ha impuesto una multa de 10,6 millones de euros a tres sociedades de Iberdrola, que son Iberdrola S.A., Iberdrola CUR e Iberdrola Generación", por traspasar clientes a la "comercializadora de mercado libre", "sin recabar el consentimiento expreso del consumidor exigido por la normativa sectorial". Además de falta de transparencia y de ilegalidad, la transnacional ha incurrido en un caso de "competencia desleal" (El País, 2012). Otros casos similares ocurridos en Brasil los expondremos en una sección posterior.

4.2.3. Dimensión ambiental. Si existe un ámbito donde Iberdrola realiza un esfuerzo especialmente intenso en términos de propaganda y de marketing agresivo, este es el medioambiental, sin lugar a dudas. La multinacional satura con el color verde gran parte de la información institucional que ofrece al público, comenzando por la página inicial de su página web (www.iberdrola.es), pretendiendo así construir una imagen de "empresa ecologista", activamente defensora del medio ambiente. El adjetivo "verde" está presente en diversas campañas de la empresa, con el objetivo evidente de reforzar esa imagen corporativa de corte ambientalista: "energía verde", "movilidad verde", etc. Lanza campañas con mensajes pretendidamente ecologistas, a pesar de que en algunos casos la frivolidad es manifiesta, como en ocurre con este: "Cambie a la energía verde y cuide del planeta sin cambiar de vida". Un mensaje frívolo que perpetúa la lógica del consumismo energético desenfrenado, propio del sistema hegemónico en el que vivimos, evitando cualquier referencia a la necesidad de un nuevo modelo que realmente adapte la producción y el uso de la energía, a las capacidades de reproducción del planeta.

El despliegue retórico ambientalista se hace omnipresente en los diferentes informes y códigos de conducta que la multinacional elabora anualmente. El respeto "al entorno natural" y la defensa de la biodiversidad es uno de los principios de su "*Política General de Responsabilidad Social Corporativa*" (Iberdrola, 2011a). "La apuesta por el desarrollo de energías limpias y el respeto por el

medio ambiente”, es uno de los valores que componen su “Código Ético”. En esta declaración de intenciones, se atreven incluso a decir que la actividad de la corporación no sólo cumple sino que supera la normativa ambiental, además de asegurar que colaboran “con las autoridades regulatorias” para promover leyes que protejan el medio ambiente (Iberdrola, 2011b: 4-5). La Fundación Iberdrola, por su parte, subraya su trabajo en el ámbito de “sostenibilidad energética” y en la defensa “de la biodiversidad”, las cuales se “encuentran en el corazón de su estrategia” (Fundación Iberdrola, 2012).

En la misma línea, Iberdrola publicita haber sido incluida, “por séptimo año consecutivo”, en el *“Índice Global 100 Most Sustainable Corporations in the world”* (Iberdrola, 2012d), un ranking de sostenibilidad que elabora la revista Corporate Knights, vinculada al Foro de Davos, el cónclave que reúne a los más ricos y poderosos del planeta. Paralelamente también asevera que ha logrado su mejor puntuación en el *“Índice Dow Jones de Sostenibilidad”* (Iberdrola, 2012c: 54), otra herramienta de marketing de las elites económicas del mundo.

Iberdrola también ha elaborado recientemente unos principios básicos de actuación desde una supuesta óptica ambiental. En este campo, se comprometen a respetar la naturaleza y la biodiversidad en los entornos naturales en los que se ubiquen las instalaciones del Grupo, fomentar el uso de nuevas tecnologías que hagan frente al cambio climático y seleccionar contratistas y proveedores en función de estos principios. Además, plantean como iniciativa “innovadora” la creación del “Foro Ambiental Iberdrola” (Iberdrola, 2012b). Sin embargo, toda esta retórica es acompañada de un retraso notable en la elaboración de los *Informes Medioambientales* que teóricamente elabora la multinacional todos los años. En este sentido, el último informe al que se puede tener acceso es el de hace cinco años, de 2007, mientras que los informes de resultados, para los accionistas, etc., se presentan regularmente cada año, como se puede comprobar en la página oficial de Iberdrola. Probablemente, el “principio básico” más respetado y aplicado por Iberdrola es la consideración del medioambiente como “un factor de competitividad” empresarial (Iberdrola, 2012b), como lo corroboran las ingentes ganancias de “Iberdrola Renovables”, que constituyen el sector que hoy día genera la mayor rentabilidad, como antes hemos apuntado y mostrado en la tabla 3.

La excesiva retórica ecologista que impregna los informes de la multinacional se complementa con un discurso marcadamente eufemístico en lo referente a los impactos que provoca por sus actividades. En su *Informe de Biodiversidad 2009-2010*, sustituye el concepto “impactos” por el de “interacciones” con la naturaleza: “Iberdrola genera, distribuye y comercializa energía en un ámbito geográfico muy extenso, por lo que, en el desarrollo de estas actividades se producen interacciones con diversos ecosistemas, paisajes y especies” (Iberdrola, 2011d: 14). No parece muy serio denominar “interacciones” a la destrucción de hábitat generado por la construcción y gestión de grandes presas hidroeléctricas o a la contaminación ambiental provocada por centrales de carbón o de gas.

Uno de los terrenos donde se manifiesta de manera especialmente intensa el discurso ambientalista de Iberdrola es en la publicidad constante y sobredimensionada de sus emprendimientos en materia de energías renovables, principalmente del sector eólico. Para empezar, su imagen corporativa está cada vez más asociada a la presencia de molinos de vientos ubicados en verdes praderas o junto al azul del mar, como se puede comprobar en sus videos promocionales (www.iberdrola.es). Se construye por tanto una imagen agradable y atractiva que transmite la idea de energía limpia, verde y ecológica.

Paralelamente, la sobrecarga de este tipo de imágenes viene acompañada de un discurso saturado de información relativa a los avances logrados en el sector de renovables. En el *Informe Anual 2010*, por ejemplo, se afirma que dicho sector ha aumentado su producción en un 18%, paralelamente a la reducción en un 8% de las emisiones de CO₂. La empresa alardea de que Iberdrola Renovables “se consolida como la primera eólica del mundo en términos de potencia instalada, producción y cartera de proyectos” (Iberdrola, 2011c: 21-32), lo cual seguramente es innegable, de la misma manera que también es cierto que hoy día los proyectos eólicos son sumamente lucrativos, como lo muestra el margen de rentabilidad de Iberdrola en 2010, al que antes nos hemos referido: un 3% del coste ha generado casi un 40% del beneficio total del año.

Esta publicidad que podría sugerir que estamos ante una multinacional que genera electricidad fundamentalmente a través de energías renovables, oculta deliberadamente que este sector sigue siendo minoritario en el conjunto de tipos de producción que utiliza Iberdrola. El *Informe Anual de 2010* (Iberdrola, 2012c: 4) elaborado por la propia empresa, nos muestra que los “ciclos combinados de gas” siguen siendo los que mayor energía eléctrica producen, un 38,2% concretamente. Si a estos sumamos el 9,7% que supone la producción con carbón y el 4,2% de las plantas de cogeneración, estamos hablando de que más de la mitad de la energía producida es contaminante. Si le agregamos la producción a través de energía nuclear, que supone casi el 17% del total, observamos que más de dos terceras partes de la producción de Iberdrola es “sucia” o de alto riesgo. Del 31% restante, al sector de renovables pertenece el 16,4% de la producción, ya que el otro 13,7% corresponde a la generación hidráulica, donde una parte sustancial está asociada a grandes represas que han provocado notables impactos ambientales.

Tabla 5.
Producción de Iberdrola en 2010 según fuente de generación

Producción	GWH	% Total
Producción Neta	154.073	100%
Hidráulica	21.121	13,70%
Nuclear	26.111	16,94%
Carbón	14.961	9,7%

Ciclos combinados de gas	58.894	38,22%
Cogeneración	6.542	4,24%
Renovables	25.405	16,48%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos ofrecidos por Iberdrola en su *Informe Anual de 2010* (Iberdrola, 2011c: 10)

Otra de las confusiones que genera la propaganda de Iberdrola es la supuesta tendencia de los últimos años según la cual se produciría un aumento constante de la producción "verde", mientras el resto se reducirían paulatinamente. En sentido estricto esto no es así, ya que aunque es innegable que la producción del sector de renovables está aumentando, fundamentalmente por los proyectos eólicos (un 18% en el año 2010), el nuclear también creció un 14% para el mismo ejercicio (Iberdrola, 2011c: 21).

En el Reino Unido, por ejemplo, está en marcha un proyecto para instalar una nueva central nuclear que esté operando para 2015, con una potencia de 3.600 MW. Esto incluso después de la tragedia nuclear que provocó la central japonesa de Fukushima. Sobre esta misma región, se realiza una fuerte publicidad relacionada con los proyectos de energía renovable, cuando en realidad el 85% (6.036 MW) (Iberdrola, 2012a) de la capacidad instalada actual corresponde a energía altamente contaminante, es decir, centrales de carbón. Además, el informe de sostenibilidad de 2010 reconoce que en este ejercicio se ha producido un aumento del 17% en el volumen de emisiones de CO₂, debido al incremento en el funcionamiento de las centrales de carbón (Iberdrola, 2011f: 100).

En el caso de América Latina, a pesar del marketing que Iberdrola realiza en torno a sus proyectos eólicos en México y sus futuros planes en Brasil, la evaluación en términos ambientales podría calificarse como más negativa en términos comparativos con otras regiones. Por una parte, no se ha producido una reducción de emisiones de CO₂, dado que la producción a través de ciclos combinados de gas "es estable", como reconoce la propia multinacional (Iberdrola, 2011f: 100). Por otra parte, Latinoamérica es la región donde mayor porcentaje de producción "sucia" tiene Iberdrola, ya que más del 94% de la generación es de ciclos combinados de gas. Paralelamente, el porcentaje de renovables es también el más reducido, en comparación con el resto de territorios: mientras en América Latina solo el 0,8% corresponde al sector de renovables, en el Reino Unido supone un 7,6%, en el Estado español un 16,6% y en Estados Unidos un 86% (Iberdrola, 2012c: 4). Si estos datos los comparamos con los correspondientes al nivel de rentabilidad, se observa que Latinoamérica es para Iberdrola el lugar más rentable y el más focalizado en generación sucia.

4.2.4. Dimensión social. En el ámbito social, Iberdrola también realiza un fuerte trabajo publicitario para intentar proyectar una imagen de empresa que respeta los derechos de trabajadores y trabajadoras, usuarios y usuarias y comunidad en general, como se puede comprobar en la retórica utilizada en sus códigos

de conducta. Entre los diez principios que componen su *Política General de Responsabilidad Social Corporativa*, reserva dos de ellos para el plano laboral, comprometiéndose a respetar los derechos de los trabajadores y a “desarrollar un marco favorable de relaciones laborales basado en la igualdad de oportunidades” (Iberdrola, 2011a). En su “Código Ético”, dedica varios artículos al plano laboral: en uno de ellos se compromete a respetar la legalidad internacional en la materia y a garantizar “la libertad de asociación y la negociación colectiva”; en otro asegura que promoverá la “igualdad de trato entre hombres y mujeres” en lo referente al acceso al empleo, la formación, la promoción y las condiciones de trabajo; además, promete la promoción de programas de salud y seguridad en el trabajo (Iberdrola, 2011b: 5-6).

En el *Informe de Sostenibilidad 2010*, Iberdrola señala como uno de sus aportes más sustanciales la creación de empleo directo e indirecto. Sin embargo, no ofrece datos precisos del supuesto empleo creado, sino que se limita a presentar estimaciones del número de trabajadores que suelen ser contratados en función del tipo de obra (Iberdrola, 2011f: 68). Lo que se olvida de mencionar es el número de trabajadores que ha despedido en todos estos años, tras los procesos de reestructuración que ha aplicado en diferentes empresas públicas que ha comprado en varios países, principalmente en América Latina. En el caso de Bolivia, se estima que en una década, de 1995 a 2005, Iberdrola aplicó un drástico recorte del 37,5% de la plantilla en Electropaz y en Elfeo, distribuidoras eléctricas que adquirió gracias a la privatización (Vargas, 2006). En este país, además de la política sistemática de despidos, la transnacional ha provocado otros impactos laborales: precarización de las condiciones laborales a través de la sustitución de trabajadores fijos por trabajadores tercerizados, con peor salario y sin derecho a sindicalización; aumento ostensible de la jornada hasta las 60 horas semanales, superando las 48 horas reglamentarias; amedrentamiento de los empleados sindicalizados... (Barba, 2008: 8). Los datos referentes a Brasil y México los presentaremos en el próximo apartado.

En términos de género, a pesar de las promesas antes citadas en torno a la igualdad, la realidad es que el número de trabajadoras respecto al total de la plantilla en el ejercicio 2010, sigue siendo menos de un tercio (32%) en comparación con la cifra de hombres. En el Consejo de Administración, la presencia porcentual de mujeres es aún menor, quedándose en el 27% del total (Iberdrola, 2011f: 137).

Los usuarios constituyen otro colectivo al que Iberdrola tiene muy en cuenta a la hora de redactar sus promesas y difundir su propaganda. En realidad, en la jerga de Iberdrola se habla más de “cliente” que de usuario, en coherencia con la perspectiva lucrativa del servicio, que ofrece más una mercancía que un bien básico. En el “Código Ético” de la empresa, la “satisfacción continua del cliente” es uno de los “valores” de la transnacional. Aseguran que el “objetivo de Iberdrola, es ofrecer la mejor calidad del servicio” (Iberdrola, 2011b: 4). La Fundación Iberdrola, por su parte, se compromete a trabajar para que “los sectores más desfavorecidos y desprotegidos de los territorios y países donde actúa el Grupo Iberdrola”, puedan acceder a “servicios básicos imprescindibles

que aseguren su integración social” (Fundación Iberdrola 2012). En el *Informe de Sostenibilidad 2010*, Iberdrola asegura que durante la construcción y explotación de sus proyectos, impulsa proyectos sociales, educativos, sanitarios, etc. (Iberdrola, 2011f: 66).

Sin embargo, de nuevo las informaciones referentes a distintos países contradicen notablemente la retórica de la multinacional. Los ejemplos de Bolivia y de Guatemala son paradigmáticos en cuanto a las diversas denuncias de las comunidades y de las y los usuarios en relación al servicio deficiente que ofrecen las filiales de Iberdrola. En el caso de Guatemala, la ciudadanía del área de suministro de la Empresa Eléctrica de Guatemala (EEGSA), la filial de Iberdrola en el país, se quejó durante los años que operó la transnacional con sede en la CAV, “de cortes, apagones, precios altos, cobros indebidos y facturación incorrecta”. Los altos precios ocasionaron que diversas empresas se desconectaran de la red de EEGSA y contrataran los servicios de comercializadoras con mejores tarifas (Fleischli y Zantkuijl, 2008: 48). El Sindicato Independiente de Electricistas de Guatemala (SINEG) denunció las prácticas de Iberdrola y de Unión Fenosa en Guatemala. Acusa a EEGSA de aplicar un sobreprecio debido al cobro de un nuevo impuesto, denominado VAD (Valor Agregado de Distribución), que fue un “invento de las empresas extranjeras, en complicidad con las autoridades locales”, para aumentar las ganancias (SINEG, 2009). En Bolivia, los impactos que han padecido los usuarios han sido similares. Desde el año 2000 en adelante, la población de la ciudad de El Alto, próxima a La Paz, realizó “masivas protestas contra Electropaz (filial de Iberdrola en el país) para denunciar el incumplimiento de los contratos, constantes cortes de luz e injustificadas alzas de tarifas que afectaron a los barrios empobrecidos”. El hartazgo de los habitantes de esta ciudad llegó al límite cuando en el contexto de la “Guerra del Gas” de octubre de 2003, terminaron incendiando las oficinas de la compañía. Dos años después, “la empresa fue obligada a devolver dos millones de dólares a cinco municipios por los importes cobrados en exceso” (Vargas, 2006).

4.2.5. Dimensión cultural. Iberdrola también incluye cierta retórica referente al respeto a la diversidad cultural y a los derechos de los pueblos indígenas, en sus discursos y códigos de conducta. En su “Código Ético” se “compromete a respetar (...) los derechos de las minorías étnicas y de los pueblos indígenas en los lugares donde desarrolle su actividad” (Iberdrola, 2011b: 5). La Fundación Iberdrola (2012), por su parte, se plantea como objetivo cuidar y mantener la diversidad cultural. La transnacional, llega incluso a afirmar categóricamente que “consideramos esencial trabajar en diversidad cultural” (Iberdrola, 2012a).

En su Informe de sostenibilidad correspondiente al año 2010, consideran que “no se han producido violaciones en los derechos” de las comunidades indígenas, aunque sí reconocen que se han producido algunas “incidencias”, repitiendo el lenguaje eufemístico que ya habíamos detectado en el ámbito ambiental. Dejando para un apartado posterior los impactos que actualmente está provocando la corporación en las comunidades indígenas de Oaxaca (México) y de Belo Monte (Brasil), lugares donde hemos realizado el trabajo de

campo, vamos a mencionar "incidencias" (sic) de Iberdrola sobre la población indígena y la cultura local en otros países de América Latina.

Por un parte, los impactos sufridos por las comunidades en Guatemala y en Bolivia hay que interpretarlos también como impactos de orden cultural y contra los pueblos indígenas, ya que los proyectos de Iberdrola están ubicados en dos países donde el componente indígena es mayoritario. En el caso de Bolivia, por ejemplo, las dos filiales de Iberdrola Electropaz y Elfeo, están ubicadas en dos de los departamentos con mayor porcentaje de población indígena del país, en La Paz y en Oruro, respectivamente, donde el 70% de los residentes son de pueblos originarios. El conflicto que acabamos de citar entre Iberdrola y las y los ciudadanos de la ciudad de El Alto, se está produciendo en una urbe donde más del 80% de sus habitantes son aymaras. Los levantamientos de la población aymara de El Alto, durante el llamado "ciclo rebelde" (2000-2005), contra las empresas extranjeras que controlan el agua y la electricidad, estuvieron impregnados de una narrativa anticolonial muy intensa que apela a los derechos de los pueblos originarios. Las denuncias contra Iberdrola y Unión Fenosa en Guatemala, además de reivindicar el derecho social a la energía eléctrica, están cargadas de un discurso sumamente crítico contra la llegada de las empresas extranjeras, a las que consideran invasoras de su medio cultural (SINEG, 2009). Por último, en Honduras Iberdrola y Gamesa han sido acusadas de atentar contra los derechos de las comunidades indígenas Lencas, porque su proyecto eólico en el Departamento de Francisco Morazán se puso en marcha sin realizar la consulta previa obligatoria a los pueblos indígenas, además de restringir el derecho al uso de la tierra y del agua de sus habitantes (Federación Hondureña de Indígenas Lencas, et al, 2011).

Resumiendo, estamos ante una multinacional que no se diferencia del resto de corporaciones capitalistas, a pesar del esfuerzo que realiza y de su habilidad para proyectarse como empresa "verde" y sostenible. Iberdrola es una transnacional con unos niveles de rentabilidad creciente, incluso en el actual contexto de crisis, a costa del erario público y de la ciudadanía, siendo Latinoamérica el ejemplo más palpable. La multinacional con sede en la CAV sigue sustentando dos terceras partes de su negocio en energía sucia o altamente peligrosa (nuclear), a pesar de su auto-identificación con los proyectos renovables. A esto hay que agregar los despidos masivos materializados en América Latina y el recurso sistemático a la subcontratación laboral con el consiguiente aumento de la precarización para las y los trabajadores.

5.1. NEOLIBERALISMO Y SECTOR ELÉCTRICO EN MÉXICO

En este capítulo, en primera instancia vamos a ocuparnos de caracterizar los rasgos principales del sector eléctrico mexicano, y a continuación pasaremos a identificar los impactos generales y más importantes que Iberdrola ha generado y sigue generando desde que llegó al país a principios de la primera década del siglo XXI, aprovechando la apertura económica al capital transnacional.

La llegada de Iberdrola y de otras multinacionales a México hay que situarla dentro del contexto de cambio de modelo de desarrollo que se implanta en el país, con la crisis del “desarrollismo” y la imposición de las recetas de corte neoliberal. El nuevo modelo, por una parte, exigía una reducción sustancial del papel del Estado en el ámbito económico, lo que supuso la puesta en marcha de un proceso de privatizaciones intenso. Durante cuatro décadas de “desarrollismo”, el Estado había ido creciendo, llegando a constituir más de 1.000 empresas públicas. A partir de 1984 se ponen en marcha las privatizaciones, reduciéndose el número de empresas estatales de manera drástica, pasando de las 1.155 que había en 1982 a las 210 que quedarán en el año 2003. Se privatizaron sectores estratégicos como la siderurgia estatal, Teléfonos de México, los ferrocarriles, muchos aeropuertos, etc. En algunos casos la venta “fue a precios mucho más bajos que el valor contable de los libros y en otros las empresas privatizadas eran empresas rentables que generaban beneficios para el Estado” (Verbanaz, 2010: 8-9).

La privatización masiva está íntimamente relacionada con la apertura a la Inversión Extranjera Directa (IED), ya que una gran parte de los sectores estratégicos pasaron a manos de empresas foráneas. En toda la región, solo Brasil superará a México en el volumen de la IED recibida. En cuanto al origen del capital invertido, el principal país será Estados Unidos, seguido del Estado español. En el año 2008, por ejemplo, el primero representó el 40,7% del total de la IED, mientras que el segundo supuso más de un 19% (Verbanaz, 2010: 6).

La entrada de multinacionales españolas se produjo con mucha fuerza en los años noventa, fundamentalmente entre los años 1994 y 1999, donde la media anual de IED fue de 9.700 millones de dólares. El principal destino de la inversión fue el sector financiero, incluyendo fondos de pensiones y seguros, que representó casi el 50% del total de la IED española en el país en el periodo

1993-2008, destacándose el BBVA y el Banco Santander. El siguiente sector en importancia fue el de suministro de energía eléctrica y gas, "siendo Iberdrola el protagonista en este ramo". Otros sectores con menor importancia en términos de inversión, fueron el de telecomunicaciones, el metalúrgico y el hotelero (Verbanaz, 2010: 10).

Si nos centramos en el sector eléctrico mexicano, es conveniente realizar una breve descripción de su evolución histórica, para entender su actual situación y los posibles escenarios de futuro que se pueden dar. En sus orígenes, allá por la presidencia de Porfirio Díaz (1876-1910), la industria eléctrica mexicana estuvo bajo control del capital transnacional. En los años treinta, durante el gobierno nacionalista de Lázaro Cárdenas se creó la primera empresa pública del ramo, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), para competir con las privadas (la "*Mexican Light and Power Company*" y la "*American and Foreign Power Company*"). En los años sesenta, el presidente López Mateos decretó la nacionalización total del sector (Lilia, 2009). La decisión adquirió rango legal con la reforma del artículo 27 de la Constitución de la República: "Corresponde exclusivamente a la Nación, generar, conducir, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de servicio público. En esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares" (en Hernández Ayala, 2010: 2).

Hernández Ayala aporta unos datos muy relevantes del sector eléctrico antes y después de la nacionalización. Según este autor, durante seis décadas de control privado de la electricidad, el estado subsidió parte del costo "en provecho de empresas extranjeras" y apenas un 44% de la población total tuvo acceso al servicio. Por el contrario, la nacionalización permitió "la integración del sistema eléctrico" y la extensión del servicio a más del 95% de la ciudadanía (Hernández Ayala, 2010: 2).

Sin embargo, la ola neoliberal también afectó a la industria eléctrica mexicana, provocando la reforma de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE) en el año 1992. La reforma permitía la entrada del capital privado en generación eléctrica en actividades que no se consideraban servicio público y que se concretaban en seis supuestos: generación para autoabastecimiento, cogeneración, generación para vender a la CFE, generación para exportar, generación para importar y generación para emergencias. La generación para venta a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) fue la vía más efectiva para la inserción de las transnacionales y en consecuencia, para la privatización parcial del sector, a pesar de que el cambio legal contradecía a la propia Constitución, como puntualiza Hernández Ayala (2010: 4). Tras casi 20 años de expansión progresiva de las multinacionales, para fines de 2010 estas generaban el 33% de la electricidad total del país, aumentando todos los años su participación en detrimento del peso de la Comisión Federal de Electricidad (Hernández Ayala, 2010: 7).

En cuanto a la procedencia del capital, los principales inversores en el sector eléctrico mexicano han sido multinacionales del Estado español (Iberdrola y Unión Fenosa), Estados Unidos (Interger y AES), Canadá (Transalta) y Japón (Mitsubishi). De entre todas estas grandes corporaciones, a las que eufemísticamente se les denomina Productores Independientes de Energía (PIE), las de origen español (Iberdrola y Unión Fenosa) son las más importantes, ya que concentran el 70% de la producción privada: 8.413 MW de un total de 11.907 MW de capacidad de generación privada (Hernández Ayala, 2010: 7-12).

Iberdrola, por su parte, afirma que es el “primer productor privado de Electricidad en México, con 5.172 MW de potencia instalada” y, el segundo del país tras la estatal Comisión Federal de Electricidad (CFE). En el ejercicio 2010, de una producción total de 34.521 GWh, el 88% fue vendido a la CFE y el resto fue para los “socios del sector privado” (Iberdrola, 2011c: 38), es decir, empresas privadas que compran directamente la electricidad a Iberdrola. A finales del año 2011, disponía de cinco centrales de ciclo combinado de gas y una de cogeneración, con una capacidad instalada de 4.968 MW, que suponían el 96% de su capacidad total de generación, frente a los 204MW, que suponen el 4% restante, correspondientes a los tres parques eólicos instalados en el sur del país. Respecto a las plantas de ciclo combinado de gas, la primera que se puso en marcha fue la de Monterrey, en el año 2002, con una capacidad de 1.040 MW. Al año siguiente se activó la planta de Altamira, en el Estado de Tamaulipas, con una capacidad de 1.036 MW, mientras que en 2005 se abrió la central de La Laguna en Durango, de 516 MW. En 2006 se pone a funcionar Altamira V (Tamaulipas), con una capacidad de 1.121 MW y el siguiente año se pone en marcha la planta de Tamazunchale en San Luís Potosí, con 1.135 MW (Iberdrola, 2012c: 16). La central de cogeneración Enertek, también en Tamaulipas, dispone de 120 MW y fue comprada por Iberdrola en el año 2001. En cuanto a los parques eólicos, son proyectos más recientes: el parque de La Ventosa fue inaugurado en el año 2007, el Bi Nee Stipa fue comprado en enero de 2011 y La Venta III fue finalizado en el año 2012. Los tres se encuentran en el sur del país, en el Estado de Oaxaca, concretamente en el istmo de Tehuantepec, territorio donde desarrollamos nuestro trabajo de campo. En resumen, nos encontramos con una fotografía que nos muestra centrales de ciclo combinado de gas en el centro y norte del país y proyectos eólicos en el sur, como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 6.
Centrales de generación de Iberdrola en México en 2012

Central	Tipo	Año de inicio	Producción en MW	% Producción sobre el total
Monterrey	Ciclo combinado de gas	2002	1.040 MW	20,10%
Altamira (Tamaulipas)	Ciclo combinado de gas	2003	1.036 MW	20,03%

La Laguna (Durango)	Ciclo combinado de gas	2005	516 MW	9,97%
Altamira V (Tamaulipas)	Ciclo combinado de gas	2006	1.121 MW	21,67%
Tamazunchale (San Luis Potosí)	Ciclo combinado de gas	2007	1.135 MW	21,94%
Enertek (Tamaulipas)	Cogeneración	2001	120 MW	2,32%
La Ventosa (Oaxaca)	Eólico	2007	80 MW	1,54%
Bi Nee Stipa (Oaxaca)	Eólico	2011	21 MW	0,40%
La Venta III (Oaxaca)	Eólico	2012	103 MW	1,99%
Total			5.172 MW	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de resultados de los nueve primeros meses de 2011 (Iberdrola, 2012c: 16-19)

A estos proyectos que ya están en marcha hay que sumar la “construcción y puesta en marcha de una planta de cogeneración de 430 megavatios (MW) de capacidad” en la localidad de Salamanca, en el Estado de Guanajuato, por 320 millones de dólares (El Mundo, 2011). Según datos del Ministerio de Economía de España (2012), la inversión acumulada de Iberdrola en México ronda los 3.000 millones de dólares. Lo que está claro, según la propia multinacional con sede en la Comunidad Autónoma Vasca (CAV), es que México sigue siendo una de las prioridades en su presencia internacional, junto a Reino Unido, Brasil y Estados Unidos (Iberdrola, 2012a).

5.2. LOS IMPACTOS DE IBERDROLA EN MÉXICO

5.2.1. Soberanía. Si comenzamos por los impactos de orden económico que Iberdrola está generando en México, creemos pertinente iniciar el análisis refiriéndonos a las consecuencias de su presencia en términos de soberanía, ya que es uno de los indicadores más importantes de la dimensión económica. La privatización encubierta y progresiva de la generación de electricidad en México, que se produce en 1992 como consecuencia del cambio normativo en la ya citada Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE), ha permitido la entrada de multinacionales del ramo y esto, indudablemente, ha lesionado sustancialmente la soberanía energética del país, como diversos sectores coinciden en señalar. Tras más de 20 años desde que se legalizó la producción privada y sobre todo, tras una última década donde la inserción de transnacionales eléctricas ha sido especialmente intensa, no parece exagerado afirmar que la soberanía eléctrica se ha visto mermada por el control creciente del

capital transnacional.

Los datos así lo certifican, ya que prácticamente la totalidad de capacidad de generación de producción privada (11.907 MW para 2009), está en manos de corporaciones extranjeras: Iberdrola (Estado español) sería la primera con 4.239 MW; le seguiría la también española Gas Natural/Unión Fenosa con 4.174 MW; Mitsubishi (Japón), tenía para esa fecha 1.515 megavatios de capacidad instalada, mientras que Intergen de Estados Unidos, 984 MW; finalmente se destacaban la canadiense Transalta, con 511 MW y la estadounidense AES con 484 MW (Hernández Ayala, 2010: 7).

Tabla 7.

Capacidad instalada de generación eléctrica de multinacionales en México en 2009

Multinacional	Capacidad instalada (MW)	% sobre el total
Iberdrola (Estado español)	4.239 MW	35,60%
Gas Natural (Estado español)	4.174 MW	35,05%
Mitsubishi (Japón)	1.515 MW	12,72%
Intergen (EE.UU.)	984 MW	8,26%
Transalta (Canadá)	511 MW	4,29%
A.E.S. (EE.UU.)	484 MW	4,06%
Total	11.907	100%

Fuente: Hernández Ayala (2010: 6)

Hernández Ayala (2010: 11), investigador del Sindicato Mexicano de Electricistas, asegura que "desde un principio ha sido clara la tendencia de favorecer a los grupos españoles" y "particularmente a Iberdrola y Fenosa" ya que, como muestra la tabla, concentran más del 70% de generación privada. A esta situación, la caracteriza como un "regreso del colonialismo español". Lo que parece bastante evidente es que las cifras que presentamos corroboran la hegemonía de las transnacionales del Estado español y la primacía de Iberdrola en este proceso de desnacionalización de la producción eléctrica en México.

La pérdida de soberanía en esta materia se percibe con más claridad si observamos la tendencia creciente, a lo largo de la primera década del siglo XXI, de la producción privada, ya que desde el año 2001 al 2009, las multinacionales aumentaron su capacidad de generación del 1,3% al 22,7%, mientras que la del Estado se redujo en esos nueve años del 98% al 77%³⁵. En términos de producción real, la tendencia es aún más acusada, ya que las transnacionales pasaron de representar el 0,62% en 2001 al 33,16% en 2009, lo que supuso una reducción drástica de la producción estatal, del 99% al 64%, como podemos

³⁵ Garduño (2012) calcula que durante el periodo 2001-2010, la capacidad instalada de generación de la iniciativa privada creció un 718%.

comprobar en la tabla 8.

Tabla 8.

Capacidad en MW de las multinacionales y de la Comisión Federal de Electricidad

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CFE	36.236	36.855	36.971	38.422	37.325	37.470	38.397	38.474	38.927
Mult.	484	3.495	6.756	7.265	8.251	10.387	11.457	11.457	11.457
Total	36.720	40.350	43.727	45.687	45.576	47.857	49.854	49.931	50.384
% Mult.	1,36%	8,66%	15,45%	15,9%	18,1%	21,7%	23%	22,94%	22,73%
% CFE	98,64%	91,44%	84,55%	84,1%	81,9%	78,3%	77%	76,06%	76,27%

Fuente: Hernández Ayala (2010: 7)

Tabla 9.

Producción en TWh de las multinacionales y de la Comisión Federal de Electricidad

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
CFE	190.88	177.05	169.32	159.53	170.07	162.47	157.51	157.16	154.14
Mult.	1.20	21.83	31.62	45.85	45.56	59.43	70.98	74.23	76.50
Total	192.08	198.88	200.94	205.39	215.63	221.90	228.49	231.40	230.64
% CFE	99,38%	89,03%	84,27%	77,68%	78,88%	74,22%	69,94%	67,93%	66,84%
% Mult.	0,62%	10,97%	15,73%	22,32%	21,12%	26,78%	31,06%	32,07%	33,16%

Fuente: Hernández Ayala (2010: 7)

5.2.2 Mercantilización. Además de las consecuencias negativas en términos de soberanía, la privatización parcial de la producción eléctrica en México ha generado otro impacto negativo: la mercantilización creciente de un servicio básico. Esto se produce porque la generación comienza a dejar de ser un proceso orientado por la lógica pública, es decir, con una función social de proveer un bien básico a las distribuidoras de electricidad (que luego harán lo propio suministrando a la ciudadanía), para convertirse en un negocio cada vez más atractivo para las empresas privadas. Se convierte por tanto, en objeto de lucro, un subsector del sistema eléctrico, la generación.

El proceso de mercantilización se justificó por la supuesta necesidad de aumentar la capacidad de producción en función de la demanda creciente que iba a tener el país y porque las plantas del Estado no iban a poder, por sí solas, generar toda la electricidad necesaria. Sin embargo, si revisamos la tabla anterior, se observa que la estatal Comisión Federal de Electricidad (CFE), reduce su volumen de producción de 190,88 a 154,14 TWh, es decir, en casi un 20%, lo que deja claro que algunas plantas del Estado dejan de producir o reducen su producción para dar prioridad a las privadas. Como bien apunta Obrador,

ingeniero de la propia CFE, esto supone más “una decisión política que técnica”: “hubo un boom de construcción de plantas eléctricas de 2000 a 2006, de productores externos que no requeríamos (...) fue una decisión más política que técnica (...) se le dio preferencia a los productores externos (...) y la nacional fue decreciendo (...) se fueron poniendo en reserva fría las plantas estatales” (Obrador, 2012). Indudablemente, Iberdrola ha sido una de las grandes responsables de este proceso de mercantilización, como lo evidencia el hecho de que sea la primera productora privada del país.

El proceso de mercantilización en el subsector de generación eléctrica parece ser que continuará ya que, el “gobierno mexicano a través de la CFE tiene programado el retiro de 11.093 megavatios de capacidad del servicio público durante los próximos 15 años”, según establece la “nueva perspectiva del sector eléctrico 2010-2025, elaborada por la Secretaría de Energía (Sener)”, asegura Rodríguez (2011a).

En el ámbito de la distribución eléctrica, la reciente extinción por parte del gobierno de la empresa pública Luz y Fuerza del Centro, que suministraba a la zona centro del país y abastecía a un 30% de la población aproximadamente —el 70% restante quedaba en manos de la CFE— es considerado por diversos sectores como un paso previo a la futura privatización (Hernández Ayala, 2010; Lilia, 2009; Montes de Oca, 2012; Obrador, 2012). Aunque en un primer momento la CFE se ha hecho cargo de Luz Y Fuerza, probablemente se va a intentar privatizar posteriormente y por tanto, aumentar los niveles de mercantilización del sector. Iberdrola y otras multinacionales del ramo podrían, en opinión de buena parte de las personas entrevistadas, beneficiarse de este posible cambio.

5.2.3. Rentabilidad. El negocio eléctrico en México le genera a Iberdrola unos buenos dividendos en detrimento del Estado e incluso de los propios usuarios y usuarias, como especificaremos más adelante. Para empezar, es significativo cómo en el contexto de la crisis mundial y de su importante efecto en México, debido a su notable dependencia de Estados Unidos, las ganancias de Iberdrola en el país siguen aumentando considerablemente. El Ebitda (“beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones”) global de Iberdrola del año 2010 aumentó en comparación con el año anterior un 10,5%, teniendo en México un crecimiento incluso superior a la media, ya que se incrementó en un 13,8%, según datos de la propia multinacional (Iberdrola, 2011e: 160).

No resulta extraño este alto nivel de rentabilidad si reparamos en los tipos de contrato que Iberdrola y otras multinacionales consiguieron en México con el cambio de regulación antes mencionado. A pesar de que Iberdrola denomina a su negocio en México como “liberalizado”, en realidad no opera de facto en un contexto de libre mercado real donde estaría compitiendo con otras empresas, sino que tiene firmado contratos con el Estado donde se le asegura la compra de la electricidad producida durante un cuarto de siglo. Para el año 2011, por ejemplo, la CFE tenía establecidos “22 contratos por 25 años cada uno”, por la compra de energía eléctrica a las empresas privadas. Entre las firmas be-

neficiadas por este esquema destacan Iberdrola, Fenosa, Intergen y Transalta (Rodríguez, 2011b). Un negocio muy rentable ya que no hay que competir con otras firmas y además el ingreso está asegurado.

El alto grado de rentabilidad está también relacionado con la prioridad que el Estado ha otorgado a Iberdrola y al resto de multinacionales frente a la Comisión Federal de Electricidad, a la hora de comprar la energía producida, como antes señalábamos. A pesar de que el Estado tenía capacidad suficiente para producir, se tomó la decisión de reducir la generación de la CFE y permitir el aumento de la producción privada, para incrementar así, progresivamente, el beneficio de las multinacionales (Montes de Oca, 2012). “Durante el sexenio de Vicente Fox, los trabajadores de la CFE denunciaron ante el Legislativo” que se subutilizaba la infraestructura de la estatal porque se estaba comprando cada vez más producción a las empresas privadas. Cuando auditó a la CFE, la Auditoría Superior de la Federación (ASF) “comprobó la subutilización en beneficio de las privadas y a costa no solo de la estatal, sino directamente de los consumidores. El organismo cuantificó en el sexenio de Vicente Fox un crecimiento del 143,9% de energía comprada a los particulares y una disminución media anual del 4,3% en la que genera la CFE” (Lilia, 2009).

Otro mecanismo para asegurar la rentabilidad de Iberdrola y del resto de multinacionales del sector es el compromiso de pago, independientemente de que produzca o no. Esto significa que se paga por capacidad instalada y no por generación, como acertadamente puntualizan Martínez (2012) y Obrador (2012). Esto se produce en un contexto donde Iberdrola, el resto de empresas y la CFE no se preocupan especialmente por llegar a lugares menos rentables: “Alejandro Faya, consultor en derecho económico, inversión y tratados internacionales” considera que “compañías como Iberdrola deberían tener una mayor sinergia con la Comisión Federal de Electricidad para llegar a lugares que no son tan rentables” (en Bibian, 2010).

Una vía más reciente utilizada por Iberdrola para que el negocio sea más rentable es la adquisición de plantas e infraestructura que son propiedad de la CFE, en las cuales realiza un gasto básico de renovación, mucho menor que el que tendría que realizar en la inversión en una nueva planta. Obrador (2012) destaca dos ejemplos recientes: por un lado, la central de Guanajuato, que CFE ha cedido a Iberdrola y que le va a generar una gran ganancia porque tiene la venta asegurada a un cliente inmejorable como es Pemex (Petróleos de México); por otro lado, la central nuclear de Laguna Verde, que también es estatal y donde Iberdrola ha hecho una mínima inversión y va a tener asegurada su venta al Estado.

5.2.4. Eficiencia. Uno de los argumentos para ceder a la iniciativa privada un sector público es la supuesta eficiencia que se logrará en su gestión. Sin embargo, en el caso mexicano la entrada de multinacionales como Iberdrola en la generación de electricidad ha provocado problemas de ineficiencia en la gestión del dinero público, como vamos a mostrar a continuación. El primer foco de ineficiencia se ha generado con la ya citada y repetida apuesta por

reducir la producción de electricidad del sector público y cedérsela a multinacionales como Iberdrola. A escala internacional, según los expertos, la mayoría de los países tienen alrededor un 20% de capacidad ociosa en el subsector de la generación eléctrica, es decir, un número de plantas que no producen pero que podrían ponerse en funcionamiento si fuera necesario en casos de emergencia, etc. En México, este porcentaje se duplica, llegando a un 40% de capacidad ociosa, es decir, de plantas públicas que se han ido parando para dar entrada a las multinacionales (Obrador, 2012; Hernández Ayala, 2010). Esta decisión evidencia un manejo ineficiente del sector, ya que el Estado aumenta considerablemente sus gastos porque debe dedicar un monto de capital a mantener plantas que no producen, y además tiene que desembolsar un importante volumen de dinero para comprar a las privadas, mientras que antes lo producía él mismo. Según Garduño (2012), en el ejercicio 2010 la Comisión Federal de Electricidad (CFE) “pagó a empresas privadas generadoras de energía 74 mil 245 millones de pesos”, lo que representa el “30% del presupuesto total de la empresa”. En este nuevo modelo, Iberdrola es indudablemente una de las mayores responsables y beneficiarias, ya que como sabemos, es la primera productora privada del país.

Otro foco de gran ineficiencia en la gestión es la sustitución de plantas estatales que producen a un precio mucho más barato (hidroeléctricas, carbón), por centrales de ciclo combinado de gas privadas que generan electricidad a un coste mucho mayor, como señalan diversos expertos (Obrador, 2012; Martínez, 2012). Obrador, ingeniero de la Comisión Federal de Electricidad, así lo certifica cuando asevera que a las públicas, aunque generan energía más barata, “hay que disminuirles porque tienen prioridad los privados”. Iberdrola es el paradigma en México de este modelo ineficiente, ya que el 96% de sus plantas de generación son de ciclo combinado, es decir, de producción cara. Además, hay que añadir que en el periodo en que Iberdrola y otras multinacionales implantaron la mayoría de sus centrales de gas —primera década del siglo XXI—, el costo de esta materia prima “era carísimo”, por lo que la implantación de plantas de ciclo combinado “no tenía mucha lógica”, según el ingeniero Obrador (2012). La única explicación posible es que realmente, detrás de todo esto se estaba planificando un nuevo negocio para las empresas privadas extranjeras como Iberdrola. La apuesta por el gas, sería aún más ineficiente si tomamos en cuenta la información que proporciona Hernández Ayala (2010: 10): “México no dispone del gas natural suficiente para garantizar” que todas las centrales funcionen, por lo que el país “ha tenido que incrementar sus importaciones de gas natural y sufrir la brutal especulación de los altos precios en el mercado internacional, lo que, a su vez, ha repercutido en el incremento en las tarifas domésticas”³⁶.

La ubicación de las plantas a excesiva distancia de las zonas de consumo más importantes es otra de las variables que genera ineficiencia, ya que en la transmisión siempre se pierde energía y cuando las distancias son mayores, el volumen de pérdida se incrementa.

³⁶ Esparza (2011) asegura que en el 2007, en el inicio de la presidencia de Calderón, se otorgó un “ventajoso contrato” a Repsol, que le permitía “vender en los próximos 20 años gas peruano a las plantas generadoras de la CFE a un elevado costo”.

Es el Estado el que asume esa pérdida, porque los productores privados como Iberdrola tienen asegurados sus ingresos por producción en origen, independientemente de lo que se pierda en la transmisión, asegura el ingeniero de la Comisión Federal de Electricidad, Obrador (2012).

Un foco añadido de ineficiencia para el Estado la ha originado la figura del autoabastecimiento, uno de los nuevos supuestos de la reforma de la ley eléctrica de 1992, que en realidad es un subterfugio para que diversas empresas privadas se unan para que una de ellas provea de energía a las restantes. Esto trae como consecuencia que los productores públicos dejen de recibir fuertes ingresos que antes provenían de la venta de electricidad a grandes empresas privadas. Lilia (2009), recuerda que la antigua empresa pública Luz Y Fuerza del Centro (LFC) sufrió la "afectación más cuantiosa", ya que de los 772 permisos que se entregaron 141 "se entregaron en su área de influencia (Distrito Federal, el Estado de México, Hidalgo y Morelos) a corporativos que tienen un alto consumo de electricidad: Telmex, Walt Mart", etc. En consecuencia, LFC dejó de percibir importantes ingresos como proveedor de energía de estas multinacionales. Iberdrola, por su parte, tiene larga experiencia en este terreno, ya que desde el año 2002 en adelante ha conseguido diversos contratos de "autoabastecimiento", o mejor dicho, de venta directa a las grandes empresas. "En su primer contrato como auto-generadora independiente, Iberdrola registró a 109 compañías, a las cuales suministraría energía eléctrica". Entre todas, destacaban multinacionales como Coca Cola, Colgate-Palmolive, Dupont, Oxxo, etc. Todas estas grandes empresas "dejaron de comprarle la energía eléctrica al Estado para comprársela a la compañía española", señala Lilia (2009). Todo un buen negocio para Iberdrola en perjuicio de las arcas fiscales del Estado mexicano.

5.2.5. Lobby. Como agudamente señala el Sindicato Mexicano de Electricistas, "es difícil precisar el grado de complicidad de la clase política gobernante mexicana con las transnacionales hispanas, pues actúan de manera oscura y a los más altos niveles" (SME, 2010). Efectivamente, es sumamente complicado presentar pruebas concretas de la práctica del *lobby* por parte de Iberdrola o de cualquier otra transnacional, pero a su vez, es relevante la información que nos proporcionan algunos agentes importantes del sector eléctrico en torno a este asunto.

Lilia (2009), por ejemplo, rescata las declaraciones del presidente de la Comisión de Puntos Constitucionales del Senado de la República, Manuel Bartlett, quien aseguró que "en el Legislativo las transnacionales cabildeaban directamente la privatización del sector eléctrico, que el Partido Acción Nacional disfrazó como reforma estructural". Esta misma autora agrega que Felipe Calderón, cuando era secretario de Energía, tuvo un trato favorable a los consorcios españoles, concretamente Iberdrola y Unión Fenosa, acción que se tradujo en el "agradecimiento público del presidente de España".

El Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), por su parte, señala que las multinacionales eléctricas españolas utilizaron como lobista al grupo vinculado al "despacho jurídico del ex senador mexicano Diego Fernández de Cevallos, al

cual pertenece el actual Secretario de Gobernación —ministro del Interior— de México”. El SME agrega que además se ha producido un *lobby* complementario por parte de las máximas autoridades políticas españolas, para que Iberdrola y Unión Fenosa obtuvieran contratos de suministro en el país (SME, 2010).

Obrador, ingeniero de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) afirma que en el marco de la privatización del subsector de generación de electricidad se dio prioridad a algunas corporaciones. Asegura que en el proceso de adjudicación de contratos, Iberdrola y Fenosa tuvieron un “trato preferencial” (Obrador, 2012).

Como ya sabemos, la distribución de electricidad —exceptuando los ya citados contratos de “autoabastecimiento” (sic)— sigue estando bajo control estatal. Hasta el año 2009, dos empresas públicas, la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Luz y Fuerza del Centro (LFC) se repartían el servicio y a finales de ese mismo año, tras la extinción forzosa de la segunda por parte del gobierno mexicano, la CFE se hace cargo de toda la distribución. Desde el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), sindicato que agrupaba a las y los trabajadores de LFC, consideran que las multinacionales del sector hicieron una fuerte presión para que se extinguiera la empresa y alertan de que están haciendo *lobby* para que en un futuro se privatice la distribución eléctrica. Señalan a “Iberdrola como principal empresa acusada” (SME, 2010).

5.2.6. Ilegalidad. La presión ejercida por las multinacionales eléctricas y los grupos de poder favorables a la implantación de políticas neoliberales, desembocó en la citada reforma de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (LSPEE) en 1992, con el objetivo de sortear la Constitución y permitir la entrada del sector privado. Esta reforma ha sido considerada por diversos expertos como un acto inconstitucional y por tanto ilegal, ya que una ley de menor rango (la LSPEE) no puede contradecir a la ley máxima del país (la Constitución de la República) (Campos, 2012; Hernández Ayala, 2010; Montes de Oca, 2012). Hay que recordar que el artículo 27 de la Constitución, en su párrafo sexto plantea que “corresponde exclusivamente a la Nación generar, conducir, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de servicio público” y que “en esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares”. Queda meridianamente claro entonces, que el negocio de Iberdrola y el resto de multinacionales eléctricas tiene todavía a día de hoy, carácter ilegal, ya que la Constitución no ha sido reformada.

5.2.7 Transparencia. El órgano encargado de entregar las licencias de producción eléctrica a las privadas —Comisión Reguladora de Energía (CRE)—, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Iberdrola y el resto de multinacionales del sector, han sido acusadas de operar con poca transparencia. La Auditoría Superior de la Federación (ASF), órgano adscrito a la Cámara de Diputados, audió la CFE y comprobó que había sobreestimado la demanda nacional de energía eléctrica para así comprar más producción a los privados. Por otro lado, este mismo órgano detectó que la CRE otorgaba “indiscriminadamente” permisos de producción a las multinacionales e “identificó diversas irregularidades en las que incurrieran los productores privados”.

Sorprendentemente, el gobierno mexicano presentó un recurso contra la ASF ante la Suprema Corte Justicia y ésta dictaminó que la ASF se había “excedido en sus facultades” al revisar dichos permisos (Lilia, 2009).

5.2.8. Dimensión ambiental. Iberdrola, en coherencia con el marketing agresivo que utiliza para intentar presentarse como empresa “verde” y respetuosa con el medio ambiente —como indicábamos en el capítulo anterior—, desarrolla en México un fuerte esfuerzo propagandístico para que se le asocie con la producción limpia y con las energías renovables. En este país, pretende construir una imagen de empresa vinculada fundamentalmente a proyectos eólicos, a pesar de que los datos muestran una realidad diametralmente opuesta. Leticia Campos (2012), experta en el sector eléctrico mexicano y profesora de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), deja meridianamente claro que aunque la multinacional se presenta como “verde”, en realidad se “dedica fundamentalmente al ciclo combinado”, es decir, a un modo de producción contaminante.

Si revisamos los datos que hemos presentado al inicio de este apartado, hay que recordar que para fines del año 2011, según datos de la propia corporación, las cinco centrales de ciclo combinado de gas y la de cogeneración suponían el 96% de su capacidad total de generación, con una capacidad instalada de 4.968 MW, mientras que el 4% restante (204 MW), correspondía a tres parques eólicos instalados en Oaxaca. Esto significa que el 96% de la energía producida en el país es energía considerada “sucía”, porque las plantas de ciclo combinado de gas coadyuvan al cambio climático: emiten CO₂, principal responsable del cambio climático, cantidades significativas de metano y óxido de nitrógeno³⁷. Además, requieren un consumo de agua desproporcionado y reducen la calidad de esta porque “utilizan productos fitotóxicos para limpiar las conducciones de agua” (Ecologistas en Acción, 2004).

Tabla 10.

Capacidad instalada de generación de Iberdrola según fuentes (limpias y sucias)

	Capacidad instalada MW	% sobre el total
Gas (ciclo combinado + cogeneración)	4.968 MW	96,05%
Eólico	204 MW	3,94%
Total	5.172 MW	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de resultados de los nueve primeros meses de 2011 (Iberdrola, 2012c: 16-19)

Iberdrola aparece por tanto, como una de las principales responsables de la contaminación ambiental en el sector eléctrico, ya que es actualmente la pri-

³⁷ “Los óxidos de nitrógeno bajo la acción de la luz solar, sobre todo en verano, provocan la formación de ozono” (Ecologistas en Acción, 2004).

mera empresa privada en términos de producción en el país. De hecho, la mayoría de las centrales eléctricas que están siendo gestionadas por multinacionales en México, son de ciclo combinado, es decir, producen energía sucia, como acertadamente apunta Martínez (2012). Desde Greenpeace México, Beatriz Olivera, Coordinadora de la campaña contra el cambio climático, nos manifestó que en los últimos años se ha producido un incremento del ciclo combinado en el país y en general un aumento de la generación eléctrica a través de combustibles fósiles. "Es un claro indicio de que las emisiones de gas de efecto invernadero aumentarán". El propio Plan de gobierno para la próxima década así lo asume. Por otro lado, esta investigadora asegura que en México "las leyes ambientales no son muy estrictas" y que "las autoridades ambientales son muy tibias". Agrega que "normalmente hay complicidad entre autoridades ambientales y empresas contaminantes" (Olivera, 2012). En consecuencia, Iberdrola y el resto de multinacionales están operando en un contexto muy permisivo, a pesar de los costos ambientales que están provocando.

Quizás la transnacional con sede en la CAV pudiera argumentar que sus emprendimientos de ciclo combinado son de la primera década del siglo XXI, mientras que su apuesta actual es centrarse en la energía renovable y limpia, fundamentalmente en los proyectos eólicos en el sur del país, que son iniciativas de los últimos años (el parque de La Venta III es de 2012). Sin embargo, la realidad desmiente esta posible argumentación, ya que la política de Iberdrola, más que apostar por las energías limpias, consiste sobre todo en diversificar su producción, tanto con energía limpia como sucia y peligrosa. Sus últimos dos proyectos así lo certifican. Por un lado, tenemos la adjudicación en 2011 de la construcción y puesta en marcha de la planta de cogeneración de 430 megavatios en el Estado de Guanajuato, en las instalaciones que PEMEX (Petróleos Mexicanos) tiene en ese territorio, que se proyecta que esté funcionando para principios de 2014 (El Mundo, 2011). El combustible de esta planta será gas, por lo que los impactos ambientales serán evidentes debido a las emisiones de CO₂ y de óxido de nitrógeno. Por otro lado, está la central nuclear "Laguna Verde" en el Estado de Veracruz, que fue recientemente modernizada por Iberdrola Ingeniería y que oficialmente pertenece a la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Según Obrador, ingeniero de la CFE, Iberdrola aumentó la capacidad de producción de la planta y actualmente estaría gestionando y obteniendo beneficios del excedente generado (Obrador, 2012). En este caso, comprobamos como Iberdrola sigue tomando parte en proyectos vinculados a la producción de energía nuclear, que sabemos que son emprendimientos de alto riesgo tanto en términos ambientales como sociales y comunitarios, por los efectos catastróficos de un potencial accidente.

5.2.9. Laboral. En el capítulo anterior, señalábamos cómo Iberdrola realiza un fuerte trabajo propagandístico para intentar demostrar que garantiza unas buenas condiciones laborales a todas y todos sus empleados. Así lo manifiesta en su "Código Ético" (Iberdrola, 2011b: 5-6) y en su "Política General de Responsabilidad Social Corporativa" (Iberdrola, 2011a). Sin embargo, un análisis de la realidad mexicana nos muestra una fotografía sustancialmente diferente. En primer lugar, es importante apuntar que las multinacionales del sector eléc-

trico (Iberdrola incluida) son acusadas por el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) de trabajar conjuntamente con "sindicatos mafiosos" para tener un mayor control de sus trabajadores. Este tipo de sindicatos son calificados en México con el apelativo de "charros", es decir, por ser sindicatos subordinados a las empresas y contrarios a los intereses de la clase trabajadora. El SME asegura que esta estructura permite a las multinacionales como "Iberdrola, Unión Fenosa", etc., aplicar salarios más bajos, jornadas más extensas, neutralizar de facto el derecho a la huelga y dificultar la organización de los trabajadores en sindicatos autónomos y más reivindicativos (SME, 2010).

En México, en el sector eléctrico han estado operando oficialmente dos sindicatos: el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), que agrupaba a las y los trabajadores de la extinta empresa pública Luz y Fuerza del Centro (LFC); y el SUTERM (Sindicato Único de Trabajadores Eléctricos de la República Mexicana), que organiza a las y los empleados de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y supuestamente a los de las compañías privadas como Iberdrola, Fenosa, etc. Diversos expertos e investigadores del sector, establecen una clara diferencia entre ambos sindicatos, identificando al SME como sindicato más combativo y defensor de los derechos de los trabajadores, frente al SUTERM, que está muy desprestigiado y es acusado de estar subordinado al gobierno y a las grandes empresas (Campos, 2012; Martínez Bullé, citado en Osorno, 2009; Montes de Oca, 2012)³⁸.

En este contexto, no resulta extraño que el cierre de la estatal Luz y Fuerza se haya interpretado también como una agresión al sindicalismo independiente, ya que la extinción de la empresa ha supuesto no sólo el despido de más de 40.000 trabajadores sino la expulsión de facto del sector eléctrico del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME). Ahora, los trabajos que realizaba Luz y Fuerza los ha asumido la Comisión Federal de Electricidad y en consecuencia, los trabajadores re-contratados han cambiado obligatoriamente de sindicato, pasando del SME al SUTERM. Muchos de estos trabajadores, según el propio SME, están ahora realizando el mismo trabajo que antes pero trabajando tercerizados, es decir, para subcontratas, con lo que sus condiciones laborales se han deteriorado radicalmente en muy poco tiempo (SME, 2010). Según el Secretario del Exterior del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), José Humberto Montes de Oca, esta precarización se traduce en una reducción de ingresos de más de un tercio del salario, el fin de la estabilidad laboral, la falta de contrato colectivo y el deterioro de la seguridad e higiene en el puesto de trabajo (Montes de Oca, 2012).

El Sindicato Mexicano de Electricistas considera también, que las multinacionales han estado detrás de este proceso porque serán futuras beneficiarias: "El real objetivo del gobierno mexicano al destruir la empresa Luz y Fuerza del Centro y al Sindicato Mexicano de Electricistas" es abrir el camino a las transnacionales

³⁸ Leticia Campos, investigadora del sector eléctrico mexicano y profesora de la UNAM, nos manifestó en una entrevista que en el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) había "democracia interna" y "en el SUTERM no". En este último "sus trabajadores no gozan de libertad sindical" (Campos, 2012).

para que se apropien de la distribución eléctrica y a su vez, “evitarles la presencia de organizaciones sindicales representativas y democráticas” (SME, 2010). De esta manera, Iberdrola y otras dispondrían de una mano de obra previamente precarizada y mucho mas sometida.

Usuarios. En México, como ya hemos ido descubriendo a lo largo de este apartado, la privatización se ha hecho efectiva parcialmente en el subsector de la generación de energía eléctrica, mientras que en el área de distribución de electricidad a la población sigue operando exclusivamente el Estado a través de la Comisión Federal de Electricidad (CFE). En la última década se ha producido un aumento constante y sustancial del precio de la luz. Según el investigador José Luis Apodaca, del Observatorio Ciudadano de la Energía, entre los años 2000 y 2008 se produjo un incremento medio del 64% en la tarifa doméstica (citado en Hernández Ayala, 2010: 15). Esto ha provocado el surgimiento de organizaciones de usuarios contra las altas tarifas: la Red Nacional de Resistencia contra las Altas Tarifas de la Energía Eléctrica, en el norte y sur del país y, la Asamblea Nacional de Usuarios de Energía Eléctrica, en la capital y en los Estados del centro de México.

Pareciera que en este terreno, las multinacionales como Iberdrola no tienen ninguna responsabilidad porque directamente no venden a las y los ciudadanos, tarea de la que se encarga todavía la estatal CFE. Pero en realidad, Iberdrola y el resto de corporaciones sí tienen una implicación clara en este aumento tarifario, como denuncian diversos sectores³⁹. Obrador, ingeniero de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) indica que los productores privados como Iberdrola venden más caro a la CFE y esta, en consecuencia, le aplica entonces el incremento a los y las ciudadanas (Obrador, 2012). Lilia, por su parte, señala que “la directriz del gobierno federal obligó a Luz y Fuerza del Centro (LFC) y a la CFE a comprarles todos sus excedentes y encima, a precios muchos más caros del costo de la generación directa, lo que generó la subutilización de las dos compañías eléctricas estatales y el indiscriminado incremento de tarifas”, según detectó la Auditoría Superior de la Federación (ASF) (Lilia, 2009). De hecho, coinciden en el tiempo la entrada masiva de las multinacionales en generación, desde el año 2000 en adelante, y el aumento sustancial de los precios, como bien recuerda Hernández Ayala (2010: 1). La Asamblea Nacional de Usuarios de Energía Eléctrica (2012) realiza una lectura en las mismas coordenadas, y no sólo responsabiliza al Estado del aumento de las tarifas sino que lo vincula al proceso de privatización y a la entrada de Iberdrola y el resto de corporaciones⁴⁰.

³⁹ Campos (2012) puntualiza que el Estado también tiene una gran responsabilidad en el incremento: “yo creo que el aumento de tarifas tiene que ver con que el Estado vendió muchas empresas públicas y las pocas que tiene —CFE y PEMEX—, son la vía para recaudar, para obtener ingresos”.

⁴⁰ La resistencia ciudadana contra las altas tarifas está siendo duramente reprimida, según manifiestan en entrevista varias personas pertenecientes a la Asamblea Nacional de Usuarios de Energía Eléctrica (2012). El alto precio de la luz ha llevado a impulsar iniciativas en los barrios más pobres para no pagar los recibos, lo que ha traído como consecuencia la criminalización, detención de líderes y amenaza de embargos.

A modo de síntesis, podemos señalar que Iberdrola es una de las multinacionales que más se han beneficiado del proceso inconstitucional de privatización y extranjerización de la generación de electricidad en México, ubicándose en el primer puesto entre las productoras no estatales, con el control de más de un tercio de la producción privada. Su imagen de empresa vinculada a proyectos eólicos en el país, contrasta radicalmente con la realidad, ya que el 96% de su producción eléctrica es sucia (de ciclo combinado), mientras que la eólica sólo supone el 4% restante. En el plano laboral, lo más reseñable es que al igual que el resto de empresas del sector, se sirve de la estructura sindical mafiosa existente para controlar férreamente a la fuerza laboral y precarizar con más impunidad sus condiciones de trabajo.

Cuadro 2.
Principales impactos de Iberdrola en México

Dimensiones	Indicadores	Impactos y consecuencias
Económica	Propiedad	Beneficiaria de la anticonstitucional ley privatizadora de 1992 y co-responsable de la mercantilización de la generación eléctrica (1ª productora privada en México).
	Soberanía	Responsable y beneficiaria de la desnacionalización progresiva del subsector de generación (1ª multinacional eléctrica en el país).
	Rentabilidad empresarial	Rentabilidad en México es superior a la media.
Política	Lobby	Acusada de ejercer el <i>lobby</i> en el gobierno central y en el poder legislativo.
	Ilegalidad	Beneficiaria de la ley que viola la Constitución y que permite a los privados entrar en el negocio eléctrico mexicano.
Ambiental	Contaminación	96% de su producción es "sucia" (ciclo combinado) frente a un escaso 4% eólico.
Social	Laboral	Aceptación de estructura sindical mafiosa para tener mayor control de los trabajadores. Uso excesivo de la tercerización (subcontratación).
	Usuarios	Cobro de altas tarifas a la CFE, lo cual acaba repercutiendo en el precio que pagan los/as usuarios/as.
Cultural	Pueblos indígenas	Conflicto con los pueblos indígenas de Oaxaca por la implantación agresiva de sus negocios eólicos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los impactos más importantes señalados en este capítulo 5.

6.1. PROYECTO TRANSNACIONAL EÓLICO EN EL ISTMO DE TEHUANTEPEC

El capítulo presente está dedicado a evaluar los proyectos eólicos que la multinacional Iberdrola está desarrollando en el sur de México, en el Estado de Oaxaca, y más concretamente en el denominado Istmo de Tehuantepec. La documentación recopilada en torno a la presencia de la corporación en la región y las entrevistas que realizamos in situ durante la segunda quincena de marzo de 2012, nos han permitido recabar información sumamente valiosa, a partir de la cual hemos podido realizar un análisis de los principales impactos que está provocando la transnacional en este territorio, los cuales vamos a presentar a continuación.

Antes de comenzar a identificar los impactos provocados, consideramos necesaria una breve descripción del territorio y sobre todo una caracterización del proyecto eólico transnacional que se está implantando a lo largo de todo el Istmo. El Istmo de Tehuantepec es una región del sur de México, situada a lo largo de los Estados de Oaxaca, Tabasco, Veracruz y Chiapas. Es la franja más estrecha del país, donde los océanos Atlántico y Pacífico prácticamente se unen y uno de los territorios de la República con mayor presencia indígena (zapotecos, zoques, huaves...). Según Bettina Cruz (2012), históricamente ha sido un lugar muy codiciado debido a su ubicación, ya que permite una comunicación rápida entre dos océanos, convirtiéndose en una zona muy estratégica para el comercio desde la época de la colonia.

Aunque es un territorio rico en recursos petroleros, la mayoría de sus habitantes se dedican a la agricultura y al comercio, siendo Juchitán de Zaragoza la ciudad más importante en términos comerciales. El Istmo es considerado un lugar privilegiado mundialmente en cuanto a sus condiciones de viento y a escala nacional es el territorio que mayor potencial ofrece para el aprovechamiento de la energía eólica. Por ello, en los años ochenta se realizó un estudio a profundidad sobre el potencial eólico, financiado con recursos de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, más conocida como USAID y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El resultado fue la elaboración del "Atlas Eólico del Estado de Oaxaca" (Orozco, 2009).

En los años noventa, en el marco de la ya citada reforma legal de 1992 que da paso a la privatización del subsector de generación eléctrica, comienza a diseñarse el plan de desembarco de las multinacionales en un megaproyecto eólico de grandes dimensiones en el sur del país. El proyecto va a ser financiado por el "Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)" y toma fuerza desde el año 2004 en adelante, con el incremento de la inversión extranjera (Castillo, 2011). Cruz (2012) asegura que en esa década, las empresas diseñaron el plan para "repartirse nuestras tierras", "sin informarnos y sin contar con nosotros". Esto se pudo viabilizar de manera más sencilla gracias a otra reforma legal de gran trascendencia —la del artículo 27 de la Constitución—, que también se aprobó en los años noventa y que permitió la mercantilización de la tierra y la consecuente privatización de muchos terrenos comunales y ejidales en toda la República (FTE, 2012: 4).

Las multinacionales españolas están liderando este megaproyecto eólico, destacándose Iberdrola, Unión Fenosa, Acciona, Gamesa y Renovalia Energy (FTE, 2012: 1). Según Alejandro Velasco, director de Energías Renovables de la Secretaría de Turismo y Desarrollo Económico del gobierno del Estado de Oaxaca, para inicios de 2012 estaban operando nueve parques en la región, a los que habría que sumar cinco más que se pondrían en operación a lo largo del año. Estos 14 parques en su conjunto tendrán alrededor de 1.095 megavatios de capacidad instalada y han supuesto una inversión, según fuentes oficiales, de aproximadamente 2.283 millones de dólares (Reve, 2012). A esto habría que añadir que en total, están programados cerca de una treintena de parques en toda Oaxaca (FTE, 2012: 1), la mayoría de ellos bajo control de empresas extranjeras.

Iberdrola, hasta el momento, es propietario de tres parques en el Istmo: el parque de La Ventosa, con una capacidad instalada de 80 megavatios (MW) y situado cerca del municipio de Juchitán de Zaragoza; el parque Bii Nee Stipa, de 21 MW y ubicado en El Espinal; y finalmente el más reciente parque La Venta III, que tiene una potencia de 102 MW y se encuentra en el municipio Santo Domingo Ingenio. El parque de La Ventosa fue el primer proyecto eólico multinacional en México y se inauguró en el año 2009. Dos años después, en 2011, Iberdrola compró a Gamesa el parque Bii Nee Stipa y en marzo de 2012 se puso en marcha La Venta III. En todos estos emprendimientos otra multinacional con sede en la CAV, Gamesa, ha sido la encargada de suministrar los aerogeneradores (Iberdrola, 2012c). Iberdrola Ingeniería, por su parte, construyó el parque La Venta II por encargo de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), que fue inaugurado en el año 2006 y a fines de 2010 anunció que la habían adjudicado la construcción del parque eólico Piedra Larga, que tendrá una potencia de 228 MW y estará ubicado en el término municipal de Unión Hidalgo, también en Oaxaca.

Para este trabajo, su socio principal es Global Energy Services México (GES), (Iberdrola, 2010), que es una prolongación de Global Energy Services, una corporación de servicios de ingeniería que también tiene sede en Bilbao y que opera en más de 17 países⁴¹.

Una característica relevante del megaproyecto eólico en el Istmo de Tehuantepec es que una parte importante de los parques que conforman el corredor están destinados a proyectos denominados de "autoabastecimiento", es decir, a lo que antes hemos definido como emprendimientos privados donde diversas empresas se agrupan para generar electricidad destinada a sus plantas industriales. No se produce electricidad para la población sino para las propias empresas. La multinacional española Acciona, por ejemplo, construyó el parque eólico Eurus en Oaxaca, con una potencia de 250 MW, lo que le convierte en el mayor del Istmo. Este parque se puso en marcha en el año 2010 y está destinado a proveer de energía eléctrica a la multinacional cementera mexicana Cemex, según datos de la propia compañía (Acciona, 2012). La transnacional Bimbo, por su parte, en sociedad con la empresa española Renovalia, inició en 2010 la construcción de un parque eólico en Hidalgo (Oaxaca), "para abastecer de energía eléctrica al 100% a sus plantas en el país" (El Economista, 2010).

Bettina Cruz (2012), líder indígena de Oaxaca y una de las personas más representativas del movimiento popular del Istmo contra el proyecto transnacional eólico, señala que desde el principio, la llegada de las empresas estuvo asociada al "despojo de tierras campesinas" y a diversos impactos, que les llevaron a tomar la decisión de conformar un grupo de resistencia. Al principio comenzamos a "dar talleres sobre lo que implicaba el proyecto" y las consecuencias graves para nuestro entorno. Posteriormente, "a medida que los campesinos se nos acercaban para pedirnos ayuda y veíamos con más claridad lo desventajosos que eran los contratos que les había hecho firmar", se empezaron a dar cuenta "que había que organizarse". Se formó en esa época el Frente de Defensa de la Tierra y el Territorio y más adelante surgió la Asamblea de Juchitán de Zaragoza. Poco después surgió la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio, que es la organización que hoy día agrupa a diferentes grupos que luchan contra el megaproyecto empresarial.

6.2. IMPACTOS MÚLTIPLES DEL PROYECTO EÓLICO

A priori, un proyecto de producción de energía eléctrica sustentando en un modelo de energías renovables como es la eólica, se supone que debería tener más elementos positivos que negativos y por tanto, lo lógico sería que contara con el apoyo de diversos sectores sociales: partidos políticos, movimientos sociales, organizaciones ambientalistas, etc. Sin embargo, paradójicamente, a día de hoy, el corredor eólico en el Istmo de Tehuantepec es el proyecto eléctrico

⁴¹ Global Energy Services (GES) estuvo integrada dentro de Gamesa entre 1991 y 2006, cuyo principal accionista es Iberdrola. En 2006 vendió el 100% de sus acciones a la compañía de capital riesgo británica 3i.

que mayor nivel de rechazo y conflictividad está generando en el país, muy por encima de otro tipo de proyectos teóricamente más controvertidos, como las centrales de gas, de carbón y la nuclear. Diferentes investigadores, no sólo del sector eléctrico sino del ámbito energético en general, de las multinacionales e incluso de los estudios geopolíticos (Ramiro, 2012; González, 2012; Castro, 2012; Mijangos, 2012; Ceceña, 2012)⁴², coincidieron en recomendarnos que seleccionáramos como estudio de caso en México el conflicto de los parques eólicos de Iberdrola y del resto de multinacionales en Oaxaca. Era en este territorio y no en las zonas donde Iberdrola tiene centrales de ciclo combinado de gas, donde mayor nivel de conflictividad social se estaba viviendo en los últimos años.

Los impactos que Iberdrola está provocando con sus proyectos eólicos en el Istmo de Tehuantepec son múltiples y los vamos a ir desgranando siguiendo la guía de indicadores que hemos diseñado en función de las reflexiones teóricas del primer capítulo, de manera similar a como lo hemos hecho en el resto de capítulos.

6.2.1. Soberanía. Si comenzamos por los impactos de carácter económico, el primero que quisiéramos reseñar es la agresión, que en términos de soberanía nacional, está sufriendo el sistema eléctrico mexicano, como denuncian diversos expertos y expertas y miembros de movimientos sociales. Ya señalábamos en el capítulo anterior, que la reforma neoliberal del sistema eléctrico de 1992 permitió la entrada de las empresas privadas —fundamentalmente multinacionales— en el sector, contraviniendo incluso la propia Constitución de la República. De esta manera, el Estado perdió parte del control de un sector estratégico en beneficio de un grupo de multinacionales, destacándose entre todas ellas Iberdrola. El caso concreto del Istmo de Tehuantepec es otra evidencia más de la penetración de las multinacionales en el sector, y más específicamente, su desembarco en el campo de las energías renovables, el cual también se está dejando en gran medida en manos del capital transnacional. Simplemente hay que enumerar los proyectos eólicos que hoy día están operando en el país e identificar qué empresas están gestionándolos, para darse cuenta de que sólo unos pocos están bajo control público, es decir, bajo conducción de la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Según los datos de la Asociación "Mexicana" de Energía Eólica (AMDEE), consorcio que integra a 21 empresas privadas, entre ellas las multinacionales del Estado español Iberdrola, Gas Natural Fenosa, Acciona, Gamesa y Grupo Preneal, entre los proyectos construidos y los planificados hasta el año 2014 se tendría una capacidad instalada de 9.469 megavatios distribuidos en 42 parques. De estos, la CFE sólo gestionaría tres directamente, es decir, un escaso 7% del

⁴² Pedro Ramiro y Erika González son investigadores del Observatorio de Multinacionales Españolas en América Latina (OMAL). Gustavo Castro y Miguel Ángel Mijangos son expertos en el sector energético y activistas sociales en México. Ana Esther Ceceña es profesora de la UNAM, economista y coordinadora del Observatorio Latinoamericano de Geopolítica. Todos coincidieron en que el trabajo de campo sobre Iberdrola había que realizarlo en Oaxaca.

total, y compartiría la gestión en otros tres con Iberdrola, Acciona y Eyra. En el caso de Oaxaca, concretamente, de los 28 parques eólicos construidos o proyectados, solamente las multinacionales españolas (Iberdrola, Gamesa, Acciona, Renovalia, Gas Natural Fenosa y EYRA-ACS) tendrán el control de 11 parques, es decir, más del 39% del total, y si a estos sumamos los seis restantes bajo control de EDF (Francia), ENEL (Italia) y MacQuaire (Australia), estamos hablando de 17 parques, lo que significa más del 60% del total. De los ocho restantes, tres serán de titularidad pública, es decir, de la CFE, cuatro de la multinacional minera mexicana Peñoles y una de Grupomar, empresa privada mexicana del sector pesquero y comercial (Asociación Mexicana de Energía Eólica, 2011). Estos datos evidencian, que casi de dos terceras partes de los parques están o estarán bajo control extranjero, con la consecuente pérdida de soberanía nacional, siendo Iberdrola un agente importante en este proceso.

Tabla 11.

Distribución de parques eólicos en Oaxaca: empresas extranjeras, nacionales privadas, nacionales públicas y mixtas

Tipo de empresa	Número de parques	% sobre el total
Empresas extranjeras	17	60,71%
Nacionales privadas	5	17,85%
Nacionales públicas	3	10,71%
Mixtas (CFE + Multinacional)	3	10,71%
Total	28	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación "Mexicana" de Energía Eólica (AMDEE) (2011: 23-24)

Teniendo en cuenta los datos que acabamos de mostrar, no parece entonces extraño que la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (2011a) caracterice el corredor eólico transnacional en Oaxaca como una "entrega en bandeja de plata a las empresas transnacionales, de dos de los recursos naturales más importantes que como pueblos indígenas heredamos de nuestros abuelos, la Tierra y el Viento", por parte del gobierno mexicano. Esta Asamblea, señala además a las multinacionales españolas (Iberdrola, Gamesa, Acciona...) como responsables de primer orden en el despojo de sus tierras (2012a), lo cual resulta bastante acertado si nos atenemos a la cifra que acabamos de presentar, que certifica que casi el 50% del corredor eólico está bajo control de transnacionales del Estado español.

Investigadores y profesionales del sector también plantean que la inserción de las corporaciones extranjeras en la energía eólica es parte del proceso de pérdida de soberanía nacional en el país. Castillo (2011), por ejemplo, afirma que "estamos ante una violación a la soberanía nacional mexicana porque la generación de energía eléctrica es una actividad estratégica que debe conducir el Estado para garantizar el suministro de electricidad a la población". Olivera

(2012), desde Greenpeace, también establece una relación causal entre la inserción extranjera y el retroceso en términos de soberanía.

Pero las voces más pertinentes son las de los propios afectados, es decir, las de las personas que habitan junto a los parques y las de aquellas que han trabajado o trabajan para las corporaciones. Santiago Artea, habitante del municipio Santo Domingo Ingenio —lugar donde radica el parque La Venta III gestionado por Iberdrola— y operario de subcontrata de Iberdrola en varios proyectos de la multinacional, asevera que “volvemos a sentirnos como hace siglos cuando llegaron los españoles”, pareciera que “esta empresa y otras vinieron a conquistarnos” (Artea, 2012). Lo que destacaríamos aquí es que esta lectura de la “reconquista española” a través de sus empresas es compartida por un nutrido sector de la dirigencia de los movimientos sociales e indígenas que se oponen al corredor eólico, como pudimos comprobar los días que estuvimos desarrollando el trabajo de campo en Oaxaca. Las reflexiones y comentarios de diversos agentes con los que intercambiamos impresiones estaban cargadas de una narrativa de corte anti-imperialista, que apelaba a la necesidad de rescatar la soberanía frente a la agresión de las corporaciones del Estado español⁴³.

6.2.2. Mercantilización. El dato que nos proporcionaba la Asociación “Mexicana” de Energía Eólica (AMDEE) respecto al peso que tendrá la iniciativa pública en los proyectos eólicos que están activos o se pondrán en marcha en los próximos años, es un indicador de otro impacto económico de suma relevancia: la mercantilización de las energías renovables. Efectivamente, de los 42 parques eólicos que conforman el plan hasta el año 2014, sólo tres estarán gestionados completamente por la estatal Comisión Federal de Electricidad (CFE), es decir, el 7%⁴⁴. Esto significa que más del 90% de los emprendimientos eólicos tienen un carácter marcadamente mercantilista, es decir, de conversión de un bien público en un negocio empresarial. Si nos centramos en Oaxaca, de los 28 parques proyectados, 22 serán de gestión totalmente privada, es decir, más del 78% del total, mientras que los de gestión pública serán sólo tres, un escaso 10% la misma cantidad que los de gestión público-privada (CFE en asociación con multinacionales) (AMDEE, 2011).

Teniendo estos datos en cuenta, nos parece acertada la reflexión de Castillo (2011) cuando afirma que la promoción de las energías renovables a nivel internacional, “incluida la que produce el viento, la eólica”, está siendo hegemonizada por las empresas transnacionales, organismos financieros y países del Norte, que están compitiendo entre sí para “obtener ganancias” en un nuevo nicho de mercado sumamente atractivo. Este es el caso de la generación de energía eólica en México, en particular en el Istmo de Tehuantepec, estado de Oaxaca. La esencia mercantilista de la iniciativa termina superponiéndose al carácter

⁴³ Esta lectura de la “reconquista española” estuvo presente de manera constante tanto en las entrevistas formales que realizamos a diversos agentes representativos (dirigentes indígenas, líderes comunitarios, ejidatarios, trabajadores de Iberdrola), como en los diálogos informales que mantuvimos con personas que participaron en algunas de las movilizaciones y protestas que se realizaron la segunda quincena de marzo de 2012.

⁴⁴ La estatal CFE participa en otros tres parques junto a empresas privadas (AMDEE, 2011).

teóricamente ambientalista que dice promover. La información que nos aporta Martínez (2012), promotor de parques eólicos comunitarios, refuerza aún más este argumento, ya que apelando a su propia experiencia, asegura que hoy día “todas las licencias para parques eólicos se entregan a grandes empresas”, ya que las “condiciones de licitación favorecen a estas”. “Para empezar”, agrega, “el volumen de capital inicial que te pide el Estado es tan desproporcionado, que sólo pueden concursar los grandes consorcios, la mayoría multinacionales”. Martínez lleva varios años liderando una propuesta de parque comunitario para Oaxaca, desde una óptica no mercantilista, es decir, en defensa de un proyecto de autoabastecimiento para la comunidad, que sea gestionado por esta. Sin embargo, todavía no han conseguido el visto bueno gubernamental, mientras multinacionales como Iberdrola y el resto van a controlar el citado megaproyecto de 28 parques y más de 9.000 megavatios.

La Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (2011) ha denunciado repetidamente que los proyectos eólicos no sólo están en manos de consorcios privados, sino que además, una gran mayoría están destinados a abastecer directamente a corporaciones y no a la red pública. Efectivamente, si revisamos los datos que nos proporciona la Asociación “Mexicana” de Energía Eólica (AMDEE), una parte sustancial de los parques eólicos están vinculados a proyectos de “autoabastecimiento”, es decir, a aerogeneradores que producirán energía eléctrica para abastecer directamente a empresas privadas y no a la ciudadanía. El concepto de servicio público se disuelve absolutamente bajo este esquema, ya que privados producen para privados. En el caso de Oaxaca, de los 28 parques que conforman el corredor eólico, 22 se incluyen dentro de la figura del autoabastecimiento, es decir, el 78% de ellos son para uso privado, mientras que solo seis (un 22%) están destinados para abastecer a la red pública, siempre según información de la Asociación Mexicana de Energía Eólica (2011). En algunos casos, multinacionales del sector eléctrico (Iberdrola, Fenosa, Enel, EDF...) producen para abastecer a grandes empresas industriales y comerciales como Coca Cola, Walt Mart, Bimbo, Cemex, etc. En otros casos, las propias empresas se autoabastecen directamente, como es el caso de Peñoles, multinacional minera mexicana, que tiene adjudicados cuatro parques en Oaxaca. Respecto a Iberdrola, de los tres parques que gestiona en el Istmo de Tehuantepec, dos de ellos (La Ventosa y Bii Nee Stipa) operan bajo la figura de “autoabastecimiento”, mientras que el tercero, La Venta III, en principio está destinado a proveer de energía a la red pública. Se comprueba, por tanto, que Iberdrola también es copartícipe de esta lógica de mercantilización extrema.

Tabla 12.

Tipo de gestión empresarial de los parques y destino (público o privado) de la electricidad producida en Oaxaca

Gestión empresarial	% sobre el total	% sobre el total	Destino de la electricidad	Nº proyectos	% sobre el total
Privadas	22	78,58%	Empresas privadas	22	78,58%
Públicas	3	10,71%	Red pública	6	21,42%
Mixta	3	10,71%			
Total	28	100%	Total	28	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Asociación "Mexicana" de Energía Eólica (AMDEE) (2011: 23-24)

Utilizamos el concepto de mercantilización extrema, porque la lógica privatizadora está generando la paradoja de que en un territorio donde cada vez se produce más energía —como es el caso de Oaxaca— hay sectores de población que no tienen acceso a esta y una gran mayoría está sufriendo un aumento de tarifas desproporcionado, como señala Bettina Cruz. Esta líder de la Asamblea de Pueblos del Istmo, recuerda que solicitaron a Iberdrola y otras compañías que colaboraran para que el acceso público a la electricidad fuera más económico y les respondieron que "no eran beneficencia pública" (Cruz, 2012), dejando claro que su presencia en la zona es estrictamente lucrativa. Ante esta situación, la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (2012c) ha propuesto, entre otras medidas, una de corte claramente desmercantilizador: "elevar a rango constitucional el uso de la energía eléctrica como un derecho humano", lo que implica la "renacionalización de la industria eléctrica".

6.2.3. Rentabilidad. Como ya señalábamos en el capítulo general dedicado a Iberdrola, el negocio de Renovables —fundamentalmente eólico—, era el más lucrativo para la multinacional, como ella misma lo reconocía en su *Informe de sostenibilidad* correspondiente al ejercicio 2010. Estos grandes beneficios, como no podía ser de otra manera, los obtiene en detrimento del dinero público y/o de la ciudadanía. En el caso mexicano, el negocio eólico es sumamente lucrativo, porque el Estado se compromete a comprar durante dos décadas la energía producida. Todo un lujo para el capital: reivindicar la libertad de mercado pero actuar protegido por el Estado. El ejemplo del recientemente inaugurado parque eólico de La Venta III es paradigmático en este sentido: "la compañía se ha garantizado la rentabilidad de esta nueva instalación a largo plazo, tras firmar un acuerdo de venta de la energía eléctrica generada por la misma durante los próximos 20 años con la Comisión Federal de Electricidad (CFE)", reconoce la propia Iberdrola (2012d).

El negocio lucrativo de los parques eólicos se sustenta, por otra parte, en un pago muy bajo a los campesinos que han arrendado sus tierras, según denuncian todos aquellos ejidatarios a los que pudimos entrevistar (López Toledo, 2012; Zapata, 2012; López, 2012; Carrasco, 2012; Villa, 2012; Zamorano, 2012). Villa (2012), ejidatario de La Venta III, que ha alquilado parte de sus tierras a Iberdrola, afirma que por aerogenerador les van a pagar 9.300 pesos al año, lo cual a día de hoy, sería aproximadamente 670 dólares. Si lo comparamos con los datos que nos ofrece Reichengerger (2012) para Estados Unidos, la diferencia es sustancial, ya que por ejemplo en Dakota del Sur reciben un pago anual de 5.000 dólares por torre, lo que significa que cobran casi ocho veces más por aerogenerador. Las cifras del Estado español son también muy ilustrativas para evidenciar la importante diferencia de precios en relación a México. En Galicia, por ejemplo, en el parque eólico de Oribio se fijó un precio de 4.500 euros por generador (Pontevedra, 2009), lo que representan más de 5.650 dólares, mientras que en el parque eólico de Arca llegaba a los 7.000 euros al año por aerogenerador (La Voz de Galicia, 2009), es decir, más de 8.800 dólares. Esto supone que en estos dos municipios de Galicia cobrarían entre 850% y 1.300% más que en Oaxaca. Un negocio sumamente rentable para Iberdrola.

Por otro lado, los ejidatarios entrevistados también se quejan de que Iberdrola está pagando incluso menos que otras multinacionales que también están operando en Oaxaca. Villa (2012) confesó que mientras Iberdrola va a pagarles 9.300 pesos anuales por aerogenerador, otras empresas están ofreciendo casi el doble, alrededor de 18.000 pesos anuales. López Toledo (2012), Carrasco (2012) y Zambrano (2012), ejidatarios de Santo Domingo Ingenio que han alquilado tierras a Iberdrola para instalar sus aerogeneradores en el parque eólico "La Venta III", piden que la multinacional les pague lo mismo que están pagando otras corporaciones. Sin embargo, manifiestan que hasta el momento la empresa se ha negado radicalmente a equiparar el precio. A su vez, se registran diversas quejas por retrasos de Iberdrola en los pagos (Villa, 2012; Zambrano, 2012) y por no pagar afectaciones al ganado por contaminación del pasto debido al polvo generado (Asambleas de Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio, 2011, Girón, 2012). Todo esto, ha generado conflictos importantes de la comunidad con Iberdrola, a los cuales nos referiremos posteriormente. De cualquier manera, lo que queda claro es que Iberdrola utiliza diversos mecanismos para aumentar su margen de rentabilidad a costa de los ejidatarios de la zona.

6.2.4. Lobby. Si entramos en los impactos de orden más político, debemos referirnos a la práctica del *lobby* por parte de Iberdrola en sus emprendimientos eólicos en Oaxaca, como diferentes expertos y personas entrevistadas han confirmado. En el capítulo previo nos hemos referido al *lobby* que Iberdrola y otras multinacionales eléctricas han ejercido y ejercen a escala nacional en el gobierno central (SME, 2010; Lilia, 2009; Obrador, 2012). Pero la presión sobre las autoridades no termina ahí, sino que se desliza a los otros niveles de gobierno: estatal y municipal. Martínez (2012) y Cruz (2012) coinciden en señalar la importancia que ha tenido la política de cooptación de las autoridades del gobierno del Estado de Oaxaca, que Iberdrola y el resto de empresas eléctricas

han aplicado en estos últimos años. Ha sido fundamental para que luego el Ejecutivo regional se haya convertido en un instrumento funcional a los intereses de las corporaciones, llevándose por supuesto su parte de beneficio. Al fin y al cabo, agrega Cruz (2012), los “grandes beneficiados son las empresas y los políticos, mientras que el pueblo es engañado”.

Finalmente, el gobierno municipal también es objeto de presión a través de los representantes de Iberdrola que operan en cada zona concreta. Ricardo Valencia (2012), habitante del municipio de Santo Domingo Ingenio y ex trabajador de Iberdrola, apunta que los políticos del pueblo han sido cooptados por la multinacional y “han estado trabajando para la empresa”. Oliver López (2012), ciudadano del mismo municipio, precisa que Iberdrola, en su momento, “buscó a la autoridad para que les ayudarán a llegar a los ejidatarios y les convencieran de que tenían que firmar el contrato”.

6.2.5. Corrupción. La práctica del *lobby* está habitualmente asociada al fenómeno de la corrupción que muchas veces termina estimulando. Este caso no es una excepción. En el caso de Oaxaca, se ha acusado al gobierno estatal de permitir que las empresas actuaran bajo la figura del cartel empresarial para llegar a los ejidatarios con más poder de negociación y de esta manera conseguir contratos de arrendamiento a precios mucho más bajos (Martínez, 2012). Esto, sin lugar a dudas, puede ser tipificado como una práctica de corrupción. Paralelamente, en el nivel municipal, concretamente en La Ventosa y en Santo Domingo —donde están ubicados dos de los parques de Iberdrola— se acusa a la empresa de haber corrompido tanto al poder político municipal como a algunos de los líderes campesinos locales (López Toledo, 2012; Valencia, 2012). En Santo Domingo Ingenio, recabamos denuncias sobre una trama de corrupción que salpicaba a la multinacional, al gobierno local y al comisariado ejidal. El representante de la empresa sobornó a la autoridad política y a la ejidal para que actuaran a favor de la empresa y estos, a su vez, fueron acusados de quedarse con una parte del dinero que Iberdrola oficialmente había entregado para el cambio de uso de suelo (Valencia, 2012; López, 2012). Todo esto generó un conflicto muy fuerte a principios de 2011, ya que los ejidatarios decidieron bloquear los caminos de acceso a los parques eólicos, “para exigir que la Procuraduría Agraria” convocará nuevas elecciones, porque acusaban al presidente del Comisariado Ejidal de “haber desviado más de 12 millones de pesos” entregados por las multinacionales. Estos aseguraban que existía un contubernio entre Iberdrola, Acciona, DPH y el presidente del Comisariado, para “beneficiarse exclusivamente ellos, dejando atrás los intereses de los ejidatarios a quienes explotan sin compasión alguna” (Nieto, 2011).

Otro foco de corrupción por parte de Iberdrola se sitúa en el marco de las contrataciones con las empresas que les brindan diferentes tipos de servicios, según nos manifestó Santiago Artea, quien ha trabajado en diversas obras de construcción de parques de Iberdrola, entre ellos, el de La Venta III. Según Artea (2012), cuando la empresa para la que trabajaba intentó concursar para un contrato de servicios, en la sede de Iberdrola de México les dijeron que si querían trabajar tenían que pagar un soborno por adelantado: “en México DF

nos dijeron que teníamos que dar el diezmo para poder trabajar (...) nos lo dieron en las oficinas de Iberdrola de México”⁴⁵.

6.2.6. Transparencia. Sin lugar a dudas, uno de los aspectos que mayor conflictividad ha generado en Oaxaca en torno al corredor eólico ha sido la supuesta falta de transparencia por parte de Iberdrola y el resto de multinacionales, a la hora de negociar con los ejidatarios y firmar los contratos de arrendamiento, según coinciden diversas fuentes. Castillo (2011) apunta que “las negociaciones realizadas con autoridades y empresas para el arrendamiento de tierras han sido criticadas por la coalición de organizaciones opositoras. Afirman que se llevan a cabo sin información transparente y veraz sobre las implicaciones de los contratos. Algunos de los propietarios no saben con precisión los derechos que tienen, una vez que las han arrendado a las empresas. Tampoco saben qué sucederá con las centrales eólicas cuando finalice el contrato de arrendamiento”.

En el caso concreto de Iberdrola, la falta de transparencia y el engaño han sido denunciados por todas las personas entrevistadas. Bettina Cruz, líder indígena de la Asamblea de los Pueblos de Tehuantepec, relata que Iberdrola montó una estructura con sus representantes y autoridades municipales para ir casa por casa engañando a la gente, prometiéndoles mucho dinero si firmaban los contratos de arrendamiento. Les hicieron “firmar contratos leoninos” aprovechándose en muchos casos del desconocimiento normativo de muchos campesinos. Lo hicieron de manera separada y presionándoles, para que no pudieran organizarse y negociar colectivamente por un precio más alto (Cruz, 2012).

Los ejidatarios entrevistados coinciden en señalar que en un principio pensaron que iban a obtener un buen ingreso por el alquiler de sus tierras, pero luego se dieron cuenta que habían sido “engañados”. Zapata (2012) y López Toledo (2012) del parque La Ventosa, se sienten “estafados”. En La Venta III, los testimonios recogidos van en la misma línea: Valencia (2012) asevera que “de una manera timadora engañaron a la gente”; Villa (2012), denuncia que el dinero que está pagando es menos del que habían prometido⁴⁶. Esto ha traído como consecuencia que muchos ejidatarios hayan solicitado la “nulidad de los contratos” y el inicio de una nueva negociación en términos más justos (Castillo, 2011).

Un indicador muy relevante de la falta de transparencia es que tras la firma de los contratos, estos no fueron entregados a los ejidatarios hasta dos años después, a pesar de que muchos de ellos los reclamaban: “denunciamos que a

⁴⁵ “El diezmo” aclara Artea (2012), “es una cantidad de dinero que hay que darle a un representante de la empresa para que la quieres trabajar, si quieres conseguir algún tipo de contrato con ellos”. Esta persona recibe un dinero y te garantiza que luego te contratarán.

⁴⁶ Las denuncias de engaño son generalizadas en Oaxaca contra todas las multinacionales. En San Dionisio del Mar, por ejemplo, la Asamblea de Comuneros decidió, a finales de febrero de 2012 revocar el contrato de usufructo firmado con la empresa Preneal, “por ser un contrato firmado con engaños y mala fe, con el objeto de obtener un alto beneficio económico, aprovechándose de nuestro desconocimiento de las leyes nacionales e internacionales” (Asamblea General de Comuneros de San Dionisio del Mar (2012).

dos años de haber firmado el contrato de usufructo con la empresa Iberdrola, ésta no nos ha proporcionado copia del mismo, violando así nuestros derechos" (Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio" (2011a). A su vez, aprovechando un contexto de mucha precariedad y necesidades sociales, les instaron a firmar rápido porque sino la empresa se iría y se perdería una buena fuente de trabajo para el municipio. Villa (2012) recuerda que "nos dijeron que se iban a ir si nos negábamos (...) y en este pueblo como falta trabajo, muchos campesinos dijimos que sí (...) pensábamos que iba a dar mucho trabajo (...) por eso aceptamos".

Algunos ejidatarios también se quejan de que los representantes de Iberdrola hicieron desde el principio muchísimas promesas sobre puestos de trabajo que se iban a crear y grandes beneficios que iba a obtener el municipio, pero nunca se ha cumplido nada. López Toledo (2012), ejidatario de La Ventosa, asegura que "cuando llegó el representante de Iberdrola (...) ese cuate hizo muchas promesas (...) que iban a poner una fábrica de palas en el municipio (...) hablaba de miles de obreros que iban a trabajar haciendo palas para las molinos".

Esta manera "engañosa" y poco transparente que están utilizando Iberdrola y las otras multinacionales que están operando en Oaxaca, ha sido caracterizada por muchos ejidatarios, por las organizaciones indígenas, por diferentes sectores de la comunidad y por la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio, con el lema: "negocios sucios a nombre de la llamada energía limpia" (Castillo, 2011).

6.2.7. Criminalización. La extranjerización y mercantilización parcial del sistema eléctrico mexicano, con todas las consecuencias que lleva asociadas (llegada masiva de multinacionales, retroceso de la soberanía, aumento sustancial de las tarifas, restricción de la cobertura en barrios populares, etc.), ha generado un escenario de alta conflictividad social en el país contra las corporaciones y el gobierno. Las críticas y movilizaciones ciudadanas han sido contestadas, en un buen número de casos, con una política de criminalización y represión por parte tanto de las autoridades políticas como de las empresas. Los focos de conflicto han estado vinculados fundamentalmente a dos ámbitos: por un lado, en relación a la subida desproporcionada del precio de la luz; por otro lado, en los proyectos de generación eólica impulsados por las transnacionales. Los conflictos por las tarifas se manifiestan en prácticamente todo el país, ya que el aumento de precios ha sido generalizado en toda la República⁴⁷.

En cuanto a los conflictos contra el megaproyecto eólico transnacional, este se circunscribe hoy día al sur del país, a Oaxaca, ya que los parques de Baja California y Jalisco en el norte del país, están todavía en fase de construcción⁴⁸.

⁴⁷ Según la Red Nacional de Resistencia Civil contra las Altas Tarifas de la Luz (2012) más de 100 personas en todo el país tienen "procesos penales" por acciones relacionadas con la reivindicación de un precio más justo.

⁴⁸ Si tomamos como referencia las previsiones de la Asociación Mexicana de Energía Eólica (AMDEE), de los ocho parques proyectados en Baja California, sólo uno está en funcionamiento mientras que el resto serán construidos en el periodo 2011-2014.

Oaxaca se perfila por tanto como un territorio de especial conflictividad, ya que convergen los dos focos de conflicto, que aunque pudieran parecer independientes, terminan estando interrelacionados. De hecho, varias de las organizaciones sociales que actualmente se están movilizando, articulan la lucha contra los parques y la reivindicación por unas tarifas más justas. Los mecanismos de criminalización y de represión en el Istmo han sido bastante similares en la mayoría de los casos reportados, según Bettina Cruz, una de las principales líderes del movimiento social en Oaxaca: a los ejidatarios y campesinos que se niegan a arrendar a las multinacionales o que exigen un pago más justo del alquiler, "la empresa les llama y los amedrenta", les amenaza con denunciarlos y les avisa que van a terminar en la cárcel; contra aquellos que se han atrevido a manifestarse en la calle y a realizar paros, cortes y bloqueos, las "empresas han enviado a la policía" —porque de facto la tienen a sus órdenes— para que los reprimiera; en algunos casos "han golpeado e incluso detenido" a los líderes de las protestas (Cruz, 2012)⁴⁹. El Congreso Nacional Indígena (2011) ha denunciado "la criminalización y represión de los movimientos sociales" en Oaxaca y ha alertado de "la acción de grupos armados y pistoleros al servicio de las empresas transnacionales", además de rechazar "los patrullajes del ejército y la marina" en las comunidades donde se ubican el corredor eólico transnacional (Xadani, Juchitán, Unión Hidalgo y San Dionisio del Mar). Estos datos evidencian el alto nivel de militarización de la zona⁵⁰.

Respecto a la actuación concreta de Iberdrola, la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (2011a) tiene registradas diversas denuncias contra "el representante en la región de Iberdrola, Oscar Toral", por haber intimidado y amedrentado a los ejidatarios del parque La Venta III. Orlando Carrasco (2012), uno de los arrendatarios en este parque, nos confirmó en entrevista personal que la empresa les envió a la policía en más de una ocasión, cuando decidieron movilizarse para reclamar un pago más digno por el alquiler de sus terrenos. En el parque de La Ventosa, también gestionado por Iberdrola, el proceso fue muy similar, según testimonios de habitantes del municipio. López Toledo (2012), ejidatario de la zona que alquiló terrenos a la multinacional, confesó: "me amenazaron de muerte (...) que tenía que estarme quieto (...) hasta con mi familia me amenazaron (...) me decían, aléjate porque si no van a hacer algo con tu familia". Los niveles de criminalización han llegado a tal extremo que varios de los entrevistados confesaron haber sido presionados y amenazados por la corporación (Zapata, 2012; Villa, 2012; Zambrano,

En cuanto a los dos parques de Jalisco, tienen como fecha de finalización el año 2014 (Asociación Mexicana de Energía Eólica, 2011).

⁴⁹ Bettina Cruz ha sido una de las personas más reprimidas en el conflicto con las transnacionales eólicas, debido a que ha sido una de las líderes más importantes. Debido a las amenazas de muerte que recibió tuvo que salir del pueblo y esconderse durante mes y medio. Además, fue detenida en febrero de 2012 acusada de "atentar contra la riqueza nacional", por reivindicar tarifas más bajas (Cruz, 2012).

⁵⁰ Otro elemento que coadyuva a la mayor criminalización de los movimientos sociales críticos con la actuación de las multinacionales es el papel de la mayoría de los medios de comunicación, ya que según Bettina Cruz (2012), están informando de manera muy parcial, a favor de las empresas.

2012), pero solicitaron que su identidad real no apareciera reflejada en este informe por el miedo a las posibles represalias que podían tomar la empresa y las autoridades⁵¹.

6.2.8. Impacto ambiental. En términos ambientales, no hay duda que un proyecto eólico genera muchísimo menos impacto que las centrales de carbón, de gas, hidroeléctricas, etc. y por tanto es mucho más recomendable para producir electricidad. En el caso de Oaxaca, según datos oficiales de Iberdrola (2012d), tras la puesta en marcha de su tercer parque en la zona, La Venta III, se evitará “la emisión a la atmósfera de unas 420.000 toneladas anuales de CO²”. Este es un elemento positivo a tener en cuenta.

Sin embargo, esto no implica que los parques de Iberdrola en el Istmo de Tehuantepec no estén generando impactos de tipo ambiental. En primera instancia, hay que destacar la muerte de aves, según los datos que aporta un estudio del Banco Mundial (BM). El Istmo de Tehuantepec, “es uno de los principales corredores migratorios de aves del mundo”, por donde “pasan cada año unos 12 millones de ejemplares” —de 453 especies diferentes—, “cuya vida peligra a causa del bosque de aspas” que está formando el corredor eólico transnacional. Un estudio del BM de 2011 afirma que una sola central eólica, La Venta II (de la Comisión Federal de Electricidad), con apenas 98 molinos de viento “ocasionó en un año la muerte de unos 6.000 murciélagos y unas 3.900 aves”. Si se multiplicaran por los “miles de aerogeneradores del megaproyecto”, el impacto numérico sería sustancial, además de los efectos “en el eslabón biológico, por las funciones de aves y murciélagos como dispersores de semillas y polinizadores” (Rojas, 2012).

También hay que destacar el impacto sonoro y visual que generan los proyectos eólicos. El ruido de cientos de generadores en funcionamiento provoca “contaminación sonora”, como indican informes de expertos internacionales (Atienza et al, 2009: 7). En el caso de Oaxaca, la alta densidad de parques multiplica este efecto, como señalan los propios pobladores (Girón, 2012). El impacto visual se manifiesta con la aparición de un elemento vertical como es el aerogenerador, que produce “el llamado efecto discoteca” cuando “el Sol está por detrás de los aerogeneradores y las sombras de las aspas se proyectan con regularidad sobre los campos, parpadeando” (Orozco, 2009). Este efecto ha generado el malestar de campesinos del Istmo (Girón, 2012).

Otro impacto ambiental es la “ocupación y degradación del terreno”, ya que la obra civil necesaria para la implantación de un parque eólico “supone levantamiento y movimiento de tierras”, no solo en la zona de los aerogeneradores sino en las colindantes, donde se construyen “sub-estaciones, tendidos eléctricos de evacuación, vías de acceso para trasladar maquinaria, etc.”. A esto hay que añadir que “la geomorfología del terreno se ve afectada” por los desmontes y aplanamientos que acentúan “el riesgo de erosión”. Paralelamente,

⁵¹ Zapata, Villa y Zambrano son apellidos ficticios que hemos elegido aleatoriamente para no comprometer la identidad de los entrevistados, como ellos mismos solicitaron.

al desbrozar el terreno se elimina “la cubierta vegetal existente en él” (Atienza et al, 2009: 7).

Finalmente deberíamos señalar impactos de orden ambiental que están provocando efectos perniciosos en la economía agraria y ganadera de Tehuantepec, como el aumento del volumen de polvo que contamina el pasto, perjudicando al ganado (Girón, 2012), pero esto lo abordaremos un poco más adelante, en el ámbito de impactos sociales y comunitarios.

Laboral. Iberdrola realiza una intensa propaganda en sus informes para intentar demostrar buenas prácticas en lo relativo a las condiciones laborales en sus plantas de trabajo. El *Informe de sostenibilidad* correspondiente a 2010 es un ejemplo del despliegue retórico en este terreno. En dicho informe asegura que en la política de contratación de personal se prioriza a las empresas locales y se respetan los “principios de libertad de asociación y de negociación colectiva”. En el caso de México concretamente, manifiesta su “compromiso de favorecer la contratación de personal local” (Iberdrola, 2011f: 65-66). Agrega también su buen desempeño en “salud y seguridad en el trabajo” (Iberdrola, 2011f: 130).

Sin embargo, en el caso de Oaxaca la realidad es radicalmente diferente como evidencian los datos que vamos a presentar a continuación. En primer lugar, no es cierto que se prioricen a las y los trabajadores locales: la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (2011a), denuncia que gran parte del personal viene del exterior y por ello exigen “preferencia a nuestros paisanos para trabajar” y “que el personal de plazas fijas de mantenimiento sean de nuestra comunidad”. En el caso de La Venta III, por ejemplo, Ricardo Valencia (2012), ex operario de Iberdrola, recuerda que la plantilla estaba diseñada con gente de fuera, pero que producto de la movilización que hicieron en el municipio, consiguieron que contrataran a un grupo de gente autóctona. Iberdrola tampoco respetó su compromiso de contratar empresas del lugar, según Santiago Artea (2012), quien trabajó también en La Venta III: “en la casa ejidal nos dijeron que iba a darse prioridad a empresas locales, pero desde España ya estaba todo arreglado y no les dieron oportunidad a las empresas de acá”. Además, las empresas locales que finalmente terminan trabajando en las obras de Iberdrola y el resto de multinacionales, están en su mayoría vinculadas a las mafias políticas y sindicales (Girón, 2012). El incumplimiento del compromiso de contratación de empresas y trabajadores locales ha sido tan claro, que ha provocado importantes conflictos, como el que se gestó en el año 2010, cuando camioneros locales cortaron las vías para demandarle a Iberdrola que les contratara a ellos y no a grupos ajenos al municipio (Valdivieso, 2010).

Otro foco de conflictividad laboral importante se origina por la preferencia que suele tener Iberdrola de trabajar con subcontratas, lo cual precariza las condiciones laborales de sus operarios, como estos mismos denuncian. López Toledo (2012) asegura que en La Ventosa la multinacional no contrató directamente sino que “la empresa contrata a subcontratas para pagar menos a sus trabajadores (...) la gente, como no hay trabajo, a fuerza tienen que aceptar”. En La Venta III la práctica es la misma: “acá Iberdrola subcontrató a una empresa

de Tamaulipas, que es la que nos paga, para así ahorrarse dinero y evitarse problemas”, confiesa Ricardo Valencia (2012), ex operario. Santiago Artea (2012), otro ex trabajador, agrega que el representante de Iberdrola dijo al principio que la seguridad laboral era muy importante, pero luego, “las condiciones de seguridad en la mayoría de las subcontratas son muy malas”.

Por otro lado, Iberdrola incumple de manera flagrante el principio de la libertad sindical ya que trabaja de manera coordinada con una estructura sindical mafiosa, con el llamado “sindicalismo charro”, que controla a los trabajadores para que las empresas se eviten conflictos y reivindicaciones (Cruz, 2012). En La Ventosa, López Toledo (2012) lo expone de manera muy transparente: “si quieres trabajar en el parque tienes que pagar al sindicato, a la SUTERM”. En La Venta III, Valencia (2012) deja muy claro que “la mafia de la SUTERM es la que vende el trabajo (...) si quieres trabajar les tienes que pagar primero (...) ellos se llevan un porcentaje”. Santiago Artea (2012), ex operario, recuerda que “el trabajador no tiene derecho a decir nada, porque si reclama lo botan rápido”. Oliver López (2012), del mismo municipio, indica que “no se respeta el contrato colectivo, les pagan menos de lo que dice el contrato (...) la SUTERM tiene responsabilidad e Iberdrola mira para otro lado. A los trabajadores no les enseñan el contrato (...) es un trato entre Iberdrola y la SUTERM”. López agrega que “Iberdrola es como la Coca Cola, una empresa rapaz y negrera”. En resumen, una cruda realidad bastante alejada de la idílica propaganda de la multinacional.

El último aspecto relacionado con el ámbito laboral tiene que ver con el modelo de estructura ocupacional que exporta Iberdrola. Los trabajadores entrevistados reconocen que durante un tiempo —alrededor de un año o año y medio— se generan puestos de trabajo en el lugar, lo cual es un aspecto positivo, pero después de que termina la obra y el parque está en funcionamiento, muy pocas personas continúan trabajando en el área de mantenimiento (Valencia, 2012; Artea, 2012). Viene entonces la época de depresión laboral, ya que no se ha generado empleo estable y duradero (Girón, 2012), mientras la empresa ya tiene instalado su negocio, que le reporta una notable rentabilidad, como antes hemos señalado.

6.2.9. Impacto en la comunidad. Iberdrola, en su *Informe de sostenibilidad 2010*, reconoce que su actividad provoca “impactos”, pero asegura que realiza políticas de compensación como la “construcción de infraestructuras sociales para beneficiar a la comunidad (escuelas, hospitales, etc.)”. En el caso de México concretamente, afirma que “la Compañía ha llevado a cabo algunas actuaciones para la mejora de calles” y piensa en un futuro, construir alguna escuela u hospital (Iberdrola, 2011f: 66). En Oaxaca, por el contrario, parece que esta es más una promesa que una realidad, según testimonios aportados por los propios habitantes. En Santo Domingo Ingenio, por ejemplo, el municipio donde está ubicado el parque La Venta III, varios habitantes critican a Iberdrola porque no ha hecho nada por la comunidad, mientras otras empresas sí han hecho algún aporte: “Iberdrola en la comunidad ha hecho poco, Acciona ha hecho más cosas, los techos de las escuelas, alguna obra (...) de Iberdrola no se ha visto nada” (Valencia, 2012); “tampoco ha habido inversión social en la

comunidad por parte de Iberdrola (...) no se ha visto en Santo Domingo (...) con Acciona sí, porque ha hecho obras sociales (ayuda al deporte, uniformes, balones...) (...) con Iberdrola no lo hemos visto" (Artea, 2012). En este caso, se demuestra que Iberdrola no cumple lo prometido. Sin embargo, tampoco parece que el recurso al "populismo" (a través de pequeñas donaciones efectistas) sea una vía para generar desarrollo comunitario.

Un impacto importante que diversos agentes han destacado ha sido la astucia de la multinacional para "dividir a la comunidad". En La Ventosa, por ejemplo, López Toledo (2012) denuncia que Iberdrola ha hecho un trabajo muy astuto para "enfrentarnos entre nosotros", entre los ejidatarios. Asevera que la empresa ha ofrecido dinero a algunos campesinos para que se desvincularan de las movilizaciones. En "La Venta III" se aplica otra fórmula pero con el mismo objetivo. Villa (2012) apunta que el representante de Iberdrola ha estado sembrando "desconfianzas entre nosotros para que tuviéramos dudas del vecino y de esta manera fuera más fácil desactivar nuestras protestas y controlarnos".

Los parques de Iberdrola también están provocando impactos en la economía local, que a su vez también son de orden ambiental. Uno de los más nombrados está relacionado con el alto volumen de polvo que se crea con el paso constante de camiones y maquinaria, por los nuevos caminos de tierra que han construido alrededor de los aerogeneradores y de las áreas de pasto y cultivo. La consecuencia es que el polvo contamina el pasto y el ganado no lo come, y si lo hace, en algunos casos se enferma. Villa (2012) se queja de que su ganado se enfermó por comer pasto contaminado y López Toledo (2012) asegura que se le "murieron los borregos" por esta razón. Otro impacto en la economía local se está produciendo por las inundaciones en las zonas de cultivo, provocadas por el desnivel existente entre los nuevos caminos construidos por Iberdrola y los terrenos sembrados. Ahora, cuando llueve, el agua no corre sino que se acumula en los campos de cultivo durante mucho tiempo, y la cosecha puede terminar secándose y perdiéndose, según testimonios directos de afectados (López Toledo, 2012; Villa, 2012; Girón, 2012). Un impacto añadido para las tierras de los ejidatarios es provocado por el aceite que van perdiendo los aerogeneradores, que cae a la tierra y con la lluvia se extiende por los campos cosechados y por los pastos (Girón, 2012; López Toledo, 2012).

Los impactos en la comunidad no terminan ahí, ya que se han detectado otros como por ejemplo, en términos de género, el aumento exponencial de la prostitución asociado a la llegada de trabajadores y de personal extranjero. Bettina Cruz (2012) alerta de cómo este fenómeno ha tomado fuerza en Juchitán de Zaragoza, el núcleo urbano más grande cercano a varios parques eólicos de Iberdrola y de otras corporaciones. El aumento de precios de la vivienda y de los alimentos es otro impacto asociado a la llegada de los emprendimientos eólicos. Durante el proceso de construcción, se estimulan sectores económicos como el hospedaje y la hostelería (López, 2012), pero también se produce un incremento de precios notable. Santiago Artea (2012), trabajador y habitante de Santo Domingo Ingenio se queja de que "aquí la vida es más cara que en otros municipios (...) ha habido una inflación por todos estos proyectos (...)

antes rentabas una casa por 500 pesos y ahorita no baja de 1.500 (...) el kilo de carne estaba a 40 y ahora está a 80 (...) todo subió pero el salario es el mismo”.

Tarifas. Aunque en México la distribución de electricidad a la ciudadanía sigue estando bajo control de una entidad pública, la CFE, ya hemos señalado anteriormente que diversos expertos establecen una relación directa entre la privatización y extranjerización y el aumento considerable del precio de la luz (Obrador, 2012; Lilia, 2009; Ayala, 2010: 1). De hecho los precios comienzan a aumentar desde el momento en que la generación pasa a manos privadas. En Oaxaca, la Asamblea de los Pueblos del Istmo en Defensa de la Tierra y el Territorio (2011b) se queja de que sufren la paradoja de vivir en un lugar donde cada vez se produce más energía (eólica) pero a su vez las tarifas son más caras. Esto ha llevado a algunas comunidades a declarar huelga de pagos y a exigir un precio justo, ya que la luz “es un bien de carácter público” y “no del gobierno o de las empresas transnacionales”, afirma la Red Nacional de Resistencia Civil contra las altas Tarifas de la Energía Eléctrica (2012). Las personas entrevistadas de los municipios donde Iberdrola tiene sus parques también corroboraron el importante aumento de los precios de la luz (López Toledo, 2012; López, 2012; Villa, 2012)⁵².

Cultural. La única referencia a los impactos de orden cultural en México por parte de Iberdrola es una escueta referencia, en términos marcadamente eufemísticos, a las “incidencias” que se han producido en el parque La Venta III con grupos indígenas que bloqueaban el paso de máquinas y que fueron desalojadas por la policía (Iberdrola, 2011f: 147). Pero si revisamos los datos que hemos podido recopilar tras una evaluación un poco más rigurosa, nos damos cuenta que Iberdrola ha generado y sigue generando efectos negativos de orden cultural en Oaxaca, donde la presencia de pueblos indígenas es muy marcada. Se calcula que el 32% de los habitantes de Oaxaca, es decir, un tercio de la población, pertenece a pueblos originarios (Sipaz, 2012)

El primer impacto cultural se ha producido por el choque de imaginarios en torno a la concepción del viento, ya que Iberdrola y las otras multinacionales, conciben al viento como un recurso más que se puede convertir en mercancía y por tanto ser fuente de lucro, mientras que para algunos grupos de los pueblos originarios es parte de un elemento vital y sagrado, que no puede estar sujeto a la lógica del capital. Es innegable que una parte de los ejidatarios, algunos de ellos indígenas, han interiorizado una visión mercantilista del viento y por ello han rentado sus tierras. Sin embargo, otros sectores indígenas se han negado desde el principio a hacer negocio con el viento y han exigido la expulsión de las multinacionales de su territorio. Bettina Cruz (2012), una de las líderes más representativas del movimiento indígena local y de la Asamblea de Pueblos del Istmo, expresa de manera muy transparente esta visión cultural

⁵² Los días que estuvimos realizando el trabajo de campo en Oaxaca coincidimos con la celebración de una movilización contra las altas tarifas. Las organizaciones contra las altas tarifas y las que se enfrentan a los parques eólicos están bastante articuladas y han elaborado un discurso común en el que responsabilizan de la situación, tanto al gobierno como a las multinacionales.

absolutamente alejada de los parámetros occidentales: “Para nosotros el viento es uno de los elementos de la vida; en zapoteco reconocemos el viento del norte, el viento del sur, el viento del agua (...) tienen nombres diferentes (...) para los pueblos ikoots los vientos son deidades, son sus dioses y diosas (...) el viento mujer es la brisa (...) para nosotros tiene un significado diferente al que tienen las empresas (...) nosotros no habíamos visto el viento como mercancía”. Sin duda, es muy significativo que el viento tenga más de un nombre y que esté asociado a fenómenos naturales y a cuestiones espirituales, lo cual evidencia el choque cultural que se está produciendo.

Otra expresión del impacto cultural se ha manifestado a través de los comportamientos de los extranjeros que han llegado a trabajar en los parques eólicos y se han instalado en los municipios a vivir durante un tiempo. Santiago Artea (2012), habitante de Santo Domingo Ingenio, municipio donde Iberdrola tiene el parque de La Venta III, nos confiesa los conflictos que se generaron con algunos de los españoles que llegaron a trabajar y estuvieron residiendo en el pueblo: “hay algunos españoles que vinieron con mucha prepotencia y no respetan al mexicano (...) vienen a tomar, a embriagarse y a buscar conflicto (...) otros hay que reconocer que eran muy trabajadores y muy respetuosos (...) los jefes de España han tenido un comportamiento peor que los trabajadores que venían de allá”.

En resumen, se evidencia que la lógica puramente lucrativa que guía el negocio eólico de Iberdrola está generando un conflicto social de altas proporciones en la región. La multinacional vasca es responsable y parte del megaproyecto eólico transnacional funcional al modelo desnacionalizador y mercantilista que el gobierno mexicano y las grandes empresas están promoviendo en los últimos años. La cooptación de las autoridades políticas tanto a nivel nacional, como regional y local le ha permitido proteger su negocio en Oaxaca, consiguiendo criminalizar y reprimir a los ejidatarios que han denunciado ser engañados y estafados por la multinacional. A esto hay que añadir las condiciones precarias de las y los trabajadores de sus obras, que operan en la mayoría de los casos en régimen de subcontratación. En consecuencia, no es extraño que se identifique a Iberdrola como una de las responsables de la “segunda colonización”.

Cuadro 3.Principales impactos de los proyectos eólicos de Iberdrola en Oaxaca

Dimensión	Indicador	Impactos y consecuencias
Económica	Propiedad	Iberdrola es parte del modelo mercantilizador que guía los proyectos eólicos, ya que el 78% de estos están en manos privadas. La lógica mercantilista de los parques de Iberdrola y del resto de multinacionales se acentúa teniendo en cuenta que un 78% serán para abastecer a grandes empresas privadas y sólo un 22% para la red pública.
	Soberanía	Iberdrola hace parte del megaproyecto eólico transnacional donde empresas extranjeras controlan más del 60% de los proyectos (desnacionalización).
	Rentabilidad	Alta rentabilidad ya que pagan a los ejidatarios cantidades muy inferiores a lo que se paga en otros países (8 y 10 veces menos comparando con Europa).
Política	Lobby	Agresiva política de cooptación de autoridades locales políticas y gremiales.
	Corrupción	Acusada de comprar a cargos electos y a líderes locales Acusada de pedir soborno en la sede central de México a toda empresa que quisiera obtener una concesión para trabajar en los proyectos de Iberdrola.
	Transparencia	Acusaciones de ejidatarios de falta de transparencia: Falta de información veraz sobre implicación de los contratos, manipulación para firmar contratos desventajosos, no entrega de contratos después de firmar, promesas incumplidas de puestos de trabajo...
	Criminalización y represión	Criminalización y amenazas a los ejidatarios que han demandado un pago de alquiler mas justo y una indemnización por las afectaciones a sus tierras.
Ambiental	Destrucción de hábitat y biodiversidad	Muerte de aves por encontrarse los parques en un importante corredor migratorio. Deterioro de los terrenos de cultivo de algunos ejidatarios.
Social	Laboral	No se ha dado prioridad a trabajadores y empresas locales, excepto aquellas vinculadas a redes clientelares. Preferencia por subcontratación (precarización). Aceptación de estructura sindical mafiosa para someter más fácilmente a las y los trabajadores.

	Comunidad	<p>Estrategia para dividir a la comunidad y enfrentarla para así conseguir contratos mas ventajosos y para neutralizar a los grupos en resistencia</p> <p>El desarrollo conjunto de los proyectos de Iberdrola y del resto de empresas ha provocado inflación y ha estimulado la prostitución, por la llegada masiva de personal externo.</p>
Cultural	Pueblos indígenas	Imposición cultural del viento como negocio y mercancía frente a concepción indígena que lo concibe como elemento sagrado.
	Otros	Choque cultural con la comunidad por llegada de extranjeros vinculados a la multinacional que se han comportado con arrogancia y superioridad, lo cual ha provocado el surgimiento de un discurso anticolonial.

Fuente: Elaboración propia a partir de los impactos más importantes señalados en este capítulo 6.

7 Iberdrola en Brasil

7.1. CAPITALISMO Y SECTOR ELÉCTRICO BRASILEÑO

En este capítulo, al igual que hicimos en el capítulo cinco dedicado a México, en primer lugar vamos a hacer una breve descripción del sistema eléctrico brasileño y posteriormente, nos ocuparemos de presentar los impactos más importantes que Iberdrola ha provocado y provoca desde que comenzó a invertir en el país en la década de los noventa del siglo pasado.

La inserción en Brasil de Iberdrola y del resto del capital extranjero hay que enmarcarla dentro del cambio internacional que se produce con la sustitución progresiva de los modelos de corte más o menos estatista, por un nuevo modelo de esencia marcadamente privatizadora: el neoliberalismo. Al igual que ocurrirá en México y en prácticamente el resto de América Latina, la oleada neoliberal traerá como consecuencia el fin del modelo desarrollista, que estaba vigente desde la década de los treinta. La vía para la imposición del neoliberalismo será la política de ajustes, que en el caso brasileño se iniciará a fines de los ochenta, y que tendrá como uno de sus objetivos incrementar los niveles de rentabilidad del capital (Sastre, 2011: 7).

En los años noventa comienza el ciclo privatizador, que en un primer momento (de 1991 a 1994) se centrará en las empresas públicas del sector industrial, principalmente las pertenecientes al sector de "siderurgia, petroquímica y fertilizantes" y, posteriormente, desde 1995 en adelante, acometerá la venta de los servicios públicos (energía, telecomunicaciones, etc.) y de la banca. La segunda mitad de los noventa es el periodo donde se concentran una gran parte de las privatizaciones: "en 1997 y 1998 las cifras son espectaculares, 27.700 y 37.700 millones de dólares respectivamente, lo que supone el 62% del total de privatizaciones realizadas entre 1990 y 2005". Es importante reseñar que "en la mayoría de los casos, la llegada de Inversión Extranjera Directa (IED) no supuso la creación de nuevas capacidades productivas", ya que la modalidad más utilizada fue "la adquisición" de empresas ya existentes, principalmente en el sector de telecomunicaciones y en la generación y distribución de energía eléctrica, "que representaron cerca de la mitad de las inversiones en servicios" (Sastre, 2011: 9-10).

Con el cambio de gobierno en el año 2002, se produce una redefinición de la IED, que ya no llegará tanto a través de privatizaciones sino de inversiones en

nuevos sectores, como la minería y la agricultura. De cualquier manera, seguirá siendo alta, ya que el promedio del periodo 2004-2008 se situará en 26.500 millones anuales (una cifra idéntica a la del periodo de auge 1995-2000), y en 2008 alcanzará "un nuevo máximo histórico con la entrada de 45.059 millones de dólares". En la primera década del siglo XXI, EE.UU. se ubicará como el primer inversor directo (20,4%), seguido de Países Bajos y del Estado español con casi un 16% cada uno (Sastre, 2011: 11).

Respecto a la IED española, el periodo 1995-2000 es clave, porque Brasil se convierte en el principal receptor en la región. Destacan las inversiones de Telefónica en 1998-1999, las del sector eléctrico (Endesa e Iberdrola), y "la adquisición del Banco del Estado de Sao Paulo por el Santander en 2000". El 92% de la IED española se concentra en el sector servicios, evidenciando la relación directa entre el auge de la inversión y el proceso de privatización (Sastre, 2011: 12-13).

Si pasamos a evaluar el sector eléctrico brasileño, es importante hacer una breve reseña de su evolución histórica, para poder comprender mejor su situación actual. La primera etapa, desde finales del siglo XIX hasta mediados del siglo XX, está caracterizada por el control privado extranjero, a través de dos consorcios, Light (canadiense) y Amforp (estadounidense), que se repartían las zonas más rentables del país. Desde los años treinta, la naciente burguesía industrial en alianza con sectores militares comienza a poner las bases de un capitalismo nacional e impulsan proyectos energéticos estatales, aumentando de manera paulatina su peso en el sector: de un 6,8% en 1952 a un 31,3% en 1962 (Gonçalves, 2007: 188-91).

La segunda fase está marcada por la nacionalización del sector que impulsan los sectores desarrollistas. En 1960 se crea el Ministerio de Minas y Energía y en 1961 nace Eletrobrás, la empresa eléctrica estatal (MAB, 2010: 6). Carlos Vainer (2012), experto en el sector eléctrico brasileño asegura que las elites desarrollistas no eran defensores de la empresa pública sino promotores de la industrialización del país, por lo que si las eléctricas privadas no respondían le tocaba al Estado cumplir ese papel de proveedor del nuevo capitalismo brasileño. Según este autor, las privadas no estaban cumpliendo con eficacia esta función, por lo que el Estado se vio obligado a intervenir. En la década del setenta Eletrobrás se fortalece con la articulación de las eléctricas públicas regionales: Eletrosul, Eletronorte, Chesf y Furnas (Sauer et al, 2011: 10).

El control público y centralizado del sistema eléctrico fue de hecho un fenómeno generalizado a escala internacional en esta época, en el marco de los modelos desarrollistas y keynesianos, como bien recuerda Gonçalves. De la misma manera, la expansión del neoliberalismo en todo el mundo puso las bases ideológicas para la privatización de la electricidad. El primer ensayo de mercantilización fue en Chile bajo la dictadura de Pinochet y con el asesoramiento de la Escuela de Chicago y posteriormente, en los años ochenta, el gobierno derechista de Margaret Thatcher se convirtió en pionero en el capitalismo central (Gonçalves, 2007: 12-22).

En el caso brasileño, en el año 1995 tanto el gobierno central como los estatales inician el proceso de privatización del sistema eléctrico, abriendo las puertas a corporaciones multinacionales de Europa, Estados Unidos y América Latina y a privados brasileños. Entre 1995 y 2001, se privatizaron 19 empresas de distribución y 4 de generación, "lo que significa la transferencia de más del 50% del sector de la distribución a la iniciativa privada" (MAB, 2010: 8). Paralelamente se crean las agencias reguladoras estatales, que eran "un requerimiento del Banco Mundial para ordenar el sector en función de los intereses del capital", como asegura el doctor Ildo Sauer (2012).

Con la entrada del gobierno del PT presidido por Lula en el año 2002, se produjo una redefinición general del modelo económico, lo que supuso la implantación de un proyecto de corte neo-desarrollista que fue sustituyendo parcialmente al neoliberalismo ortodoxo de la época de Fernando Henrique Cardoso. A efectos prácticos significó la paralización del modelo de privatizaciones tradicional (venta del 100% de la empresa pública) y su sustitución por un modelo de carácter mixto, donde el gobierno promueve emprendimientos compartidos entre el capital público y el privado, repartiéndose las acciones. Esta lógica se traslada al sector eléctrico, donde la mayoría de los nuevos proyectos de generación que se ponen en marcha están impulsados por corporaciones público-privadas, que además, bajo la lógica del neo-desarrollismo, reciben financiación de fuentes públicas, en este caso del banco público más importante del Brasil, el BNDES (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social) (Sauer, 2012).

En la actualidad, la industria eléctrica brasileña está dividida en dos sistemas: el denominado "sistema aislado nacional", que se ubica en la zona norte-amazónica y apenas supone un 2% de la demanda nacional total y el llamado "sistema interligado nacional", que abarca el 98% de la demanda restante. Este segundo sistema está sustentado fundamentalmente en plantas de generación hidroeléctricas, que suponen el 90% de la generación total del país, mientras que el resto son centrales térmicas. Para el año 2007, el sistema contaba con 114 usinas hidroeléctricas⁵³ y 22 usinas térmicas (Gonçalves, 2007: 62-63). Brasil es el tercer país del mundo en capacidad instalada en generación eléctrica y el segundo en participación porcentual de la hidroelectricidad en la matriz eléctrica, después de Noruega (Sauer, 2011: 28).

Eletrobrás, la empresa pública que todavía sigue teniendo un peso específico en el sector, opera a través de empresas regionales: Eletronorte, en los estados de la región norte, además de Mato Grosso y Maranhão; Furnas, en la región sudeste, además de Goiás y el Distrito Federal; CHESF, en la región nordeste y Eletrosul, en región sur y Mato Grosso do Sul. A su vez, Eletrobrás controla dos distribuidoras (Light en Río de Janeiro y Escelsa en Espírito Santo), el 50% de la hidroeléctrica de Itaipú en la frontera con Paraguay, y participa con acciones en 26 empresas estatales y municipales (Gonçalves, 2007: 62-69).

⁵³ Para el año 2010, según datos del MAB (Movimiento de Afectados por Presas) el país contaba con alrededor de 200 hidroeléctricas, incluyendo también pequeñas y medianas (MAB, 2010: 16).

Estos datos evidencian el actual carácter público-privado del modelo brasileño.

Respecto a Iberdrola, esta llega a Brasil en el año 1997 y junto al Fondo de Pensiones Previ del Banco de Brasil adquiere el Consorcio Guaraniana, para empezar a operar en el nordeste del país (MAB, 2010: 21). Ese año compra las empresas eléctricas del Estado de Bahía (Coelba) y de Rio Grande Do Norte (Cosern). En 1998 entra en el negocio de generación con la implantación de la hidroeléctrica de Itapebí en Bahía. En el año 2000 adquiere otra distribuidora, ahora la del Estado de Pernambuco (Celpe) y amplía su participación en generación con el inicio de la construcción de las plantas de Termopernambuco y Termoacu. Entre el 2001 y el 2006 incrementa su capacidad de distribución en las tres eléctricas que ya controlaba (Coelba, Cosern y Celpe) y aumenta su presencia en generación hidroeléctrica con las centrales de Dardanelos, Columba, Baguarí, Nova Aurora y Goandira. En esta época, en 2004 concretamente, constituye junto a sus socios locales (Fondos de Pensiones Previ) y el Banco de Brasil, la corporación Neenergia (Sastre, 2011: 16-17).

A día de hoy, en el subsector de la distribución, Iberdrola tiene su principal negocio en el nordeste del país, fundamentalmente a través de las tres empresas citadas (Coelba, Celpe y Cosern) que forman parte del grupo Neenergia. Este consorcio está participado por Iberdrola, que tiene el 39% de las acciones, por Fondos de Pensiones Previ⁵⁴, con el 49% y el Banco de Brasil, que controla el 12% de las acciones restantes⁵⁵. Por otro lado, en enero de 2011 Iberdrola compró Elektro, una de las distribuidoras importantes del Estado de Sao Paulo, por 2.400 millones de dólares (Iberdrola, 2011c: 38-39). Para fines de septiembre de 2011, Neenergia brindaba servicio a más de nueve millones de clientes en el nordeste del país: Coelba en Bahía a más de cinco millones de personas, Celpe en Pernambuco a más de tres millones y Cosern en Rio Grande do Norte a más de un millón. Por su parte, Elektro en Sao Paulo distribuía electricidad a más de 2.200.000 clientes, con lo que Iberdrola tiene un volumen de clientes superior a los 11 millones y medio de personas (Iberdrola, 2012c: 10). Esto significa que supera en número de usuarios a los del Estado español, que se sitúan un poco por encima de los 10 millones, según Legasa (2011). Este alto número de clientes posiciona a Iberdrola como una de las empresas más importantes de Brasil en el subsector de la distribución, siendo Neenergia la primera en el nordeste del país, con un 43% del mercado (Cinco Días, 2011).

En el subsector de la generación, el *Informe Anual de Iberdrola* correspondiente al ejercicio 2010 muestra que tiene una capacidad instalada en Brasil de 2.077 megavatios (MW), de los cuales 1.075 MW son hidroeléctricos, 953 MW térmicos y 49 MW eólicos (Iberdrola, 2011c: 38). En generación térmica, destacan la central de ciclo combinado Termopernambuco (520 MW), y la de cogeneración Termoacu (368 MW), que aunque no la mencionan en el informe de resultados

⁵⁴ Previ es un fondo de pensiones privadas del Banco de Brasil

⁵⁵ A principios de 2012 la prensa económica filtró la noticia de que Iberdrola pretendía aumentar su participación en Neenergia al 75% (Bloomberg, 2012), a pesar de que Fondos Previ había negado un mes antes que le hubiera vendido una parte de sus acciones (Expansión, 2011).

de los nueve primeros meses de 2011, pertenece a Neoenergía y por tanto a Iberdrola⁵⁶. En cuanto a generación hidroeléctrica, el citado informe de 2011 indicaba que había ocho proyectos en operación, destacándose la central de Itapebi (450 MW), la de Dardanelos (261 MW), la de Baguarí (140 MW) y la de Corumba III (94 MW), mientras que las cuatro restantes son menores: Goias Sul (48 MW), Rio PCH (39 MW), Sitio Grande (25 MW) y Afluente (18 MW). Los escasos 49 MW eólicos corresponden al parque de Botafogo (Iberdrola, 2012c: 13)

Respecto a los nuevos proyectos en generación, estos suman 13.691 MW, sobresaliendo con mucha diferencia uno de ellos, la central hidroeléctrica Belo Monte, sobre la que hemos hecho el estudio de caso en Brasil, que tendrá aproximadamente unos 11.233 MW. Neoenergía participa en este proyecto con el 10% de las acciones. Los otros emprendimientos hidroeléctricos serán la central de Teles Pires, con 1.820 MW y con una participación accionarial de Neoenergía del 50,1% y, la planta de Baixo Iguaçu de 350 MW. A la energía eólica se destinarán los escasos 288 megavatios restantes (Iberdrola, 2012c: 13), que será distribuida en 10 pequeños parques que se ubicarán en Bahía y en Rio Grande do Norte (Roca, 2012).

7.2. LOS IMPACTOS DE IBERDROLA EN BRASIL

7.2.1. Soberanía. La entrada masiva de multinacionales en la segunda mitad de los años noventa en Brasil tuvo un impacto de gran envergadura en materia de soberanía nacional, ya que además de ser muy alto cuantitativamente, en términos cualitativos implicó que colonizaran sectores estratégicos de la economía, como apunta Sastre (2011: 18). De las 500 mayores multinacionales del mundo, 400 de ellas establecieron filiales en territorio brasileño, con el objeto de controlar fundamentalmente seis sectores estratégicos: petróleo (Royal Dutch/Shell, Chevron Texaco...), telefonía (Telefónica, Telmex...), electricidad (AES, EDF...), automoción (Volkswagen, Ford...), alimentos y bebidas (Nestlé, Cargill), y comercio minorista (Walt Mart, Carrefour...) (Gonçalves, 2007: 11).

Como vemos, el sector eléctrico también sufrió la agresiva llegada de Inversión Extranjera Directa (IED). El proceso de privatización de la electricidad que comienza en 1995 estuvo dominado por un pequeño grupo de multinacionales de Europa y de Estados Unidos, que se aliaron con “los grandes bancos”, las “principales empresas mineras y metalúrgicas” y grandes contratistas. Según el MAB (2010: 12), se calcula que en seis años (1995-2001) más del 50% del subsector de la distribución se privatizó, siendo menor el impacto en el subsector de generación. Lo que es innegable es que se pasa de una situación de control estatal a través de Eletrobras —y sus filiales regionales— a un contexto donde empresas extranjeras tienen una presencia creciente en la generación y en la distribución, lo que implica una reducción evidente de la soberanía energética nacional.

⁵⁶ Existe un pequeño desfase entre los 935 megavatios térmicos que Iberdrola dice que tiene en Brasil y la suma de Termopernambuco (520 MW) y Termoacu (367 MW), que da un total de 887 MW.

Un trabajo reciente de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) corrobora que la mayoría de los privados son grupos transnacionales y concretamente los siguientes: Iberdrola (Estado español), Enel (Italia), GDF Suez (Francia), EDF (Francia), AES (EE.UU.), Duke Energy (EE.UU.) e ISA (Colombia). Según datos de la CEPAL, "Eletrobras ha reducido su porcentaje de la capacidad generadora del 71% en 2003 al 36% en 2011" (CEPAL, 2012: 232-42).

Desde 2004 en adelante, con la entrada del gobierno de Lula y posteriormente de Rousseff, el modelo neo-desarrollista que sustituye progresivamente al neoliberal, redefine la inserción del capital privado extranjero. Se pasa a un "modelo híbrido", donde el capital nacional público y privado se asocia con el capital internacional (Sauer, 2012). La mayor parte de los operadores privados se asociaron a Eletrobras, para "contar con el respaldo del gobierno" a sus proyectos, como reconoce la CEPAL (2012: 232). Para Ildo Sauer, ex asesor de Lula en materia eléctrica, este modelo aunque da más capacidad de maniobra al gobierno, ya que controla un importante porcentaje de las acciones, "mantiene el interés de las grandes empresas" (Sauer, 2012).

7.2.2. Mercantilización. Cuando un servicio público básico como es la provisión de luz eléctrica empieza a privatizarse, la consecuencia inmediata es su mercantilización progresiva, como hemos apuntado en capítulos previos. Sollero y Nadaletti (2012) miembros del movimiento de apoyo a las personas afectadas por hidroeléctricas —Movimiento dos Atingidos por Barragens (MAB)—, caracterizan de manera muy precisa este proceso de mercantilización: "cuando entran las empresas privadas en el sector la electricidad se convierte en una mercancía, se convierte en objeto de lucro (...) por ello, la población deja de considerarse un sujeto de derecho y aparece como un costo para las empresas (...) todo es costo de producción".

Los datos de la privatización que antes hemos mostrado evidencian el grado de mercantilización que se ha producido en el sector eléctrico brasileño. En el caso de la distribución, la mercantilización ha sido profunda ya que hoy día casi dos tercios del subsector están en manos privadas. Esto no es por casualidad, sino porque "la distribución de la energía eléctrica es la rama más rentable de la actividad", como señala el MAB (2010: 25). Los altos precios que se pagan en Brasil son el mejor indicador de que la distribución de electricidad es una mercancía de alto rendimiento. Según el MAB (2010: 8), "las tarifas eléctricas aumentaron casi un 400% desde el inicio de la privatización", lo que ha traído como consecuencia que Brasil tenga la quinta tarifa más cara del mundo. No es extraño entonces que Iberdrola se haya centrado fundamentalmente en el ámbito de la distribución, donde está presente en cuatro estados del país (Sao Paulo, Bahía, Pernambuco y Rio Grande do Norte).

La mercantilización también se ha producido en el ámbito de la generación, aunque de manera más lenta que en la distribución. En la primera etapa de privatización (1995-2001) la entrada de empresas lucrativas se centró fundamentalmente en la distribución eléctrica. Sin embargo, en la última década, según

los datos de la propia CEPAL antes citados, el sector privado ha ido aumentando su presencia en detrimento de la estatal Eletrobras, pasando del 29% en 2003 al 64% en 2011 (CEPAL, 2012: 232-42).

Una variable que refleja la lógica mercantilizadora es el sistema de precios según el tipo de consumidor, ya que a la ciudadanía se le está cobrando una de las tarifas más elevadas a escala internacional, mientras que diversos analistas aseguran que las grandes empresas están pagando un precio bajo por la electricidad. El MAB (2010: 27) denuncia que “los grandes consumidores pagan por la misma energía un precio infinitamente menor”, como por ejemplo la multinacional minera Vale do Rio Doce, que “paga por el kilovatio 0,014€, mientras que el promedio de los consumidores habituales paga alrededor de 0,22€ por los mismos kilovatios”.

Estos precios son un indicador de la existencia de un modelo eléctrico fuertemente mercantilizado, donde la producción para alimentar a las industrias privadas es cada vez más prioritaria. El profesor de la Universidad de Rio de Janeiro y experto en el sector eléctrico, Carlos Vainer (2012), indica que el actual modelo desarrollista está diseñado en función de los intereses del complejo minero-metalúrgico privado, que necesita mucha electricidad para producir. La creación de riqueza privada influye en gran medida en la producción de electricidad, evidenciando su carácter mercantilista. Además, en los últimos tiempos se está fortaleciendo el modelo de “autoproductores”, donde el citado complejo minero-metalúrgico tiene sus propias plantas hidroeléctricas. La lógica mercantilista se agrava aún más si tenemos en cuenta que estos emprendimientos están financiados en gran medida con dinero público, del BNDES. Es decir, un banco público financia proyectos de interés privado.

La lógica de la mercantilización trae como consecuencia que se descuiden las zonas menos lucrativas. Sollero y Nadaletti (2012) señalan que “con la privatización la calidad en el medio rural empeoró porque no se hacen inversiones nuevas, ya que el lucro en estos territorios es menor”. Otra de las consecuencias graves de la mercantilización es que se legalizan precios que terminan siendo calificados por la propia Agencia Nacional de Energía Eléctrica como inmorales: en el segundo semestre de 2009, una Comisión de la Cámara de Diputados inició un proceso para “investigar las razones por las que el recibo de la luz en Brasil está entre los más caros del mundo” (...) la respuesta de la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL) fue que “el cobro es inmorale, pero es legal” (MAB, 2010: 28). Las cuatro empresas distribuidoras que Iberdrola controla en el país (Elektro, Coelba, Celpe y Cosern), participan de este negocio “legal” pero “inmorale”, según la ANEEL.

7.2.3. Rentabilidad. Los notables beneficios que obtiene Iberdrola en Brasil son consecuencia de la transferencia de riqueza pública —desde el Estado y desde la ciudadanía— que se produce de manera planificada, desde que se dio impulso a la privatización. El profesor Carlos Vainer lo define como a la iniciativa privada (Vainer, 2012). Los beneficios que Iberdrola presenta en sus informes oficiales son uno de los mejores indicadores para corroborar esto, ya que en

plena crisis internacional, la rentabilidad sigue siendo alta. El Ebitda (“beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones”) global de Iberdrola del año 2010 aumentó en comparación con el año anterior un 10,5%, logrando en Brasil un crecimiento ligeramente superior a la media, un 10,9% (Iberdrola, 2011e: 160). Los datos de los nueve primeros meses de 2011 son aún mejores, ya que el Ebitda global aumentó un 0,4% respecto al mismo periodo del año anterior, pero en Brasil la mejora fue astronómica, un 51,1%. Es cierto que el crecimiento se debe fundamentalmente a los beneficios adicionales que le aportó Elektro, distribuidora que compró en 2011⁵⁷. Sin embargo, hay que destacar que en el sector de generación tuvo un 12,3% más de beneficios que en 2010 (Iberdrola, 2012c: 35).

Brasil es un país muy rentable porque es uno de los territorios donde el negocio de Iberdrola es regulado, es decir, no tiene que competir de facto con otras empresas porque el Estado le otorga concesiones en régimen de monopolio. Los beneficios comparados de 2011 certifican cómo el negocio regulado en realidad es un gran negocio ya que opera en un modelo de protección estatal: a pesar de la crisis y de la caída del negocio liberalizado, en los nueve primeros meses de 2011 el negocio regulado aumentó un 6% sus beneficios (Iberdrola, 2012c: 9). La actividad de generación es también un buen negocio para Iberdrola en Brasil porque el Estado otorga una concesión entre 15 y 30 años, asegurando los ingresos durante este periodo, según confirma la propia multinacional (Iberdrola, 2011e: 35). Este tramo de años es sumamente rentable porque en un tiempo corto se amortiza el gasto inicial. En el caso de la presa de Baguarí, Iberdrola amortizará el gasto inicial en aproximadamente 5 años (MAB, 2010: 39). La amortización es aún más rápida en distribución, donde se calcula que en unos 3 años Iberdrola recuperó lo invertido en la compra de Coelba, Celpe y Cosern en el nordeste del país (MAB, 2010: 21).

La rentabilidad es más segura si tenemos en cuenta, según denuncia el profesor de la Universidad de Campinas, Oswaldo Seva, que Iberdrola y el resto de privadas “realmente no invierten nada, porque compran empresas distribuidoras que ya existían con dinero público, que les presta el Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDES)”. Se produce la paradoja de que se utilizan recursos públicos brasileños para viabilizar la entrega al sector privado de empresas estatales (Seva, 2012a). Otro mecanismo que reduce riesgos para el sector privado y que por tanto asegura su rentabilidad es el modelo de proyectos compartidos con el Estado, que los gobiernos de Lula y Rousseff han impulsado. Iberdrola, por ejemplo, está participando en la construcción y futura gestión de proyectos hidroeléctricos con instituciones públicas, lo cual le ofrece un blindaje mayor de su negocio. La presa de Baguarí, donde comparte acciones con Cemig y Furnas (Eletrobras), es un buen ejemplo de ello (MAB, 2010: 33)⁵⁸.

⁵⁷ Elektro es una empresa sumamente rentable, según muestran sus informes oficiales. En el año 2011 aumentó sus beneficios en un 8% respecto al ejercicio anterior, 2010 (Elektro, 2012).

⁵⁸ El modelo de proyectos compartidos con instituciones públicas también lo desarrolla Iberdrola en el sector eólico, donde tiene proyectados 10 parques en asociación con Neoenergía (Roca, 2012), corporación mixta de capital público-privado.

Otro ejemplo es la futura presa de Teles Pires, donde participa en un consorcio con la estatal Eletrobras (Roca, 2011).

Una de las vías que mayor rentabilidad le está generando en Brasil a Iberdrola, en detrimento de los y las usuarias, es la combinación de unos precios elevados con un modelo de producción barato: el hidroeléctrico. Todos los expertos consultados han indicado que la generación de electricidad a través de centrales hidroeléctricas es mucho más barata que a través de centrales térmicas o de otro tipo (Vainer, 2012; Bermann, 2012b; Sauer, 2012; Seva, 2012b). En el caso de Brasil, ya hemos señalado que aproximadamente un 90% de la producción es hidroeléctrica. Iberdrola, por su parte, concentra su actividad de generación en presas y sus proyectos futuros acentuarán más esta tendencia, ya que de los 13.691 MW proyectados, más de 13.400 serán en hidroelectricidad (Iberdrola, 2012c: 13). La gran paradoja es que en Brasil, según Dorival Gonçalves (2007: 383), "se vende la electricidad proveniente de usinas hidroeléctricas a precios de energía producida por térmicas". El negocio, en consecuencia, es astronómico. Neenergia, por ejemplo, del cual Iberdrola posee el 39% de las acciones, dispone de centrales hidroeléctricas que le venden barato a sus propias filiales (Coelba, Celpe y Cosern), para luego venderle muy caro a las y los ciudadanos (Gonçalves, 2007: 366).

Otro mecanismo que le ha generado un gran nivel de rentabilidad a Iberdrola ha sido el aumento de la tasa de explotación de las y los trabajadores de sus empresas, como el investigador Dorival Gonçalves demostró en su tesis de maestría sobre la privatización de la industria eléctrica brasileña. El autor asegura que se implementó una estrategia para incrementar la intensidad del trabajo. En la Compañía Eléctrica do Ceará (COELCE), Gonçalves muestra como tras la privatización, los trabajadores aumentaron su nivel de productividad en ocho veces, lo cual redundó en un beneficio mayor la empresa. En 1993, antes de la privatización, por cada trabajador había 248 consumidores y cada uno producía una media de 807 megavatios por hora y generaba una ganancia de aproximadamente unos 50.251 reales. En el año 2000, tras la privatización, por cada trabajador había 1.128 consumidores, es decir, casi cinco veces más, y cada uno producía una media de 3.690 megavatios hora (cuatro veces más) y generaba una ganancia ocho veces mayor (400.623 reales) (Gonçalves, 2002: 193-94).

En el caso de la Compañía Eléctrica de Bahía (COELBA), comprada por Iberdrola en 1997, se reproduce el mismo mecanismo que aumenta la tasa de explotación y en consecuencia incrementa los beneficios de la multinacional. En 1993, antes de la privatización, el número de consumidores por empleado era de 296, mientras que en el 2000 (ya bajo control de Iberdrola), se multiplica por tres, llegando a 980 consumidores por empleado. A su vez, la energía vendida por cada trabajador es también tres veces superior en 2000 (3.359 megavatios hora) respecto a 1993 (986 megavatios hora) (Gonçalves, 2002: 196-98).

7.2.4. Eficiencia. En Brasil, al igual que en otras partes del mundo, el neoliberalismo diseñó un discurso ideológico que pretendía justificar la privatización como vía para superar la ineficiencia del Estado en la provisión de servicios pú-

blicos como la distribución de electricidad. Gonçaves, investigador del sector, asegura que este discurso fue defendido por el Banco Mundial y otros organismos multilaterales con el objeto de facilitar la penetración de las multinacionales. Sin embargo, en el caso de Brasil, la privatización que se pone en marcha en el año 1995 terminó provocando una fuerte crisis energética en el periodo 2001-2002, ya que “producto de la escasa inversión privada”, se generó un deterioro sustancial de la calidad del servicio y graves problemas de abastecimiento, “instalándose un escenario de permanente escasez”. Paradójicamente, la “más eficiente gestión privada” acabó demostrando un mayor grado de ineficiencia en la provisión del servicio (Gonçaves, 2007: 27-28).

Sin embargo, la ineficiencia del sector fue aprovechada por los sectores privados para reclamar un aumento importante de las tarifas, que fue definitivamente aprobado por el gobierno (Gonçaves, 2007: 27). Esto ha convertido a Brasil en uno de los países con los precios más altos del mundo, muy por encima de otros con mayor nivel de renta per cápita como Estados Unidos. En este último país, por ejemplo, en los Estados en los que predomina la hidroelectricidad el megavatio está alrededor de 50 dólares, mientras en Brasil llegó a cerca de 100 dólares (Gonçaves, 2002: 204). Esto evidencia un manejo absolutamente ineficiente, en términos sociales, de un recurso básico como es la electricidad. Genera beneficios para una empresa que enriquece a una minoría pero demuestra una radical ineficiencia en la gestión de un bien básico.

Ante este manejo ineficiente en términos sociales, Iberdrola indica que ha recibido premios en el país gracias a su supuesto buen desempeño. Asegura que sus empresas Celpe, Coelba y Cosern han recibido premios por ofrecer un servicio de calidad, entre los años 2008 y 2010 (Iberdrola, 2012a). Sin embargo, estas tres empresas ubicadas en el nordeste del país siguen siendo denunciadas por su mal servicio, como recuerdan los grandes expertos en el sector eléctrico brasileño, como el doctor Bermann (2012b) y el profesor Vainer (2012). Celio Bermann, profesor de la Universidad de Sao Paulo y uno de los mayores expertos del sector, puntualiza que antes de la privatización, Coelba, Celpe y Cosern eran empresas ineficientes, pero después de que pasaron a manos de Iberdrola, los niveles de ineficiencia son mayores, ya que la tercerización ha provocado un deterioro notable de la calidad del servicio (Bermann, 2012b). De hecho, la propia Iberdrola no puede ocultar en su *Informe de Sostenibilidad* que ha recibido diversas multas en el país por mala calidad del servicio (Iberdrola, 2011f: 161).

7.2.5. Lobby . Demostrar con pruebas la práctica del *lobby* por parte de Iberdrola y del resto de empresas privadas del sector eléctrico, es como siempre, prácticamente imposible. Pero paralelamente, también es difícil de entender todo el proceso de privatización del sector y la entrada de las grandes corporaciones en nichos de mercado altamente rentables —como antes hemos demostrado— sin que se haya dado un mayor o menor grado de influencia en los diferentes gobiernos, por parte de los consorcios privados.

Para Dorival Gonçalves (2007: 11-22), investigador del sector eléctrico brasileño, es más que evidente la presión que ejercieron en el gobierno las grandes empresas capitalistas, fundamentalmente multinacionales como Iberdrola, Endesa, AES, EDF, etc., para que se materializara la apertura del sistema eléctrico al capital privado. El autor, sitúa esta práctica del *lobby* dentro de una presión más generalizada por parte de las grandes empresas, en los diversos sectores estratégicos de la economía brasileña, que antes hemos citado: petróleo, energía eléctrica, telecomunicaciones, automoción, alimentos y bebidas y comercio minorista.

El profesor Celio Bermann (2012b) también asegura que las empresas privadas extranjeras y nacionales hacen constantemente "presión en diversos niveles de gobierno", desde el Ejecutivo central y el ministerio de minas y energía hasta las autoridades estatales. Precisa que la Agencia Nacional de Energía Eléctrica (ANEEL), está también sometida a la presión de las corporaciones ya que juega un papel fundamental como reguladora del sistema eléctrico. Bermann asevera que Iberdrola hizo uso de su poder empresarial para influir en el proceso de privatización de Coelba, Celpe y Cosern, las cuales controla a través del consorcio Neenergia.

La práctica del *lobby* no ha desaparecido con los gobiernos de Lula o Rousseff, según señalan los miembros del MAB, Sollero y Nadaletti (2012). Aseguran que a día de hoy, "el Ministerio de energía y minas está controlado por empresas privadas del rubro como Iberdrola". El control es tal que el ministerio "no ha querido hacer un castrato de afectados por las represas, debido a la presión de estas empresas". Recuerdan que en el año 2005, el *lobby* eléctrico presionó "para quitar al ministro de medio ambiente del gobierno de Lula" y finalmente consiguieron que lo destituyeran. Ponen también el ejemplo del Instituto Brasileño de Medio Ambiente (IBAMA), que siempre estuvo muy presionado por las corporaciones privadas. Hace unos años el IBAMA se resistió a conceder las licencias ambientales a varios proyectos multinacionales hidroeléctricos, debido a los impactos previstos en la zona amazónica. El *lobby* transnacional consiguió que el gobierno desmembrara el IBAMA y creara otro instituto que finalmente concedió las licencias.

7.2.6. Ilegalidad. En el plano del respeto a la legalidad, parece que Brasil es uno de los lugares donde Iberdrola comete más infracciones, según reconoce la multinacional en sus propios informes. En el *Informe de Sostenibilidad* correspondiente al ejercicio 2010, Iberdrola infringió la ley en materia de etiquetado de productos y servicios en 15 ocasiones, todas ellas en Brasil, y concretamente en la empresa Coelba (Compañía de Electricidad de Bahía). De estas 15 infracciones 11 fueron objeto de multa. Por otro lado, la mayoría de las multas correspondientes al incumplimiento de la ley en materia de seguridad, salud y publicidad, fueron puestas en Brasil. Del gasto total en multas (3.882.391 euros), el 99,5% (3.681.908€) fueron procedentes de Brasil, mientras que el escaso 0,5% restante correspondieron a Bolivia y Estados Unidos (Iberdrola, 2011f: 171-73). Otro terreno donde Iberdrola es acusada de incumplir la ley es en las tarifas eléctricas de alguna de sus filiales. El MAB (2010: 28) señala que en el año

2007, la Comisión de Protección al Consumidor de la Cámara de Diputados pidió al Tribunal de Cuentas que realizara una auditoria del reajuste de las tarifas eléctricas que había aplicado la Compañía Eléctrica de Pernambuco (CELPE), de la que Iberdrola es copropietaria. La auditoria concluyó que “hubo irregularidades en la fórmula para calcular los aumentos de las facturas”. Por otro lado, Iberdrola consiguió que le concedieran la licencia ambiental para construir la presa de Baguarí en el Estado de Minas Gerais, pero posteriormente el Ministerio Público Federal solicitó la paralización de la obra porque la concesión de la licencia se había otorgado irregularmente por una institución no competente.

7.2.7. Impacto ambiental. Al igual que en el resto de países, y como hemos señalado también en el caso de México, Iberdrola realiza un fuerte esfuerzo de marketing en Brasil para intentar proyectarse como empresa ejemplar en materia medioambiental. Para ello, además de la publicidad tradicional en medios de comunicación y en eventos de todo tipo, dedica una parte sustancial de sus informes a presentar los supuestos logros en lo referente al medio ambiente. En su *Informe de biodiversidad 2010*, por ejemplo, destaca sus esfuerzos para la “conservación de bosques”, la recuperación de áreas degradadas alrededor de centrales hidroeléctricas y la “reforestación de especies nativas”, por parte del consorcio Neonergia (Iberdrola, 2011d: 39-40). En su *Informe de Sostenibilidad 2010* repite la misma información (Iberdrola, 2011f: 93-94).

Sin embargo, la realidad se aleja diametralmente de este idílico discurso si revisamos con rigurosidad diversos datos relativos al campo ambiental. En primera instancia, la capacidad instalada de Iberdrola en Brasil para fines de 2010 se componía de 953 MW térmicos, 1.075 MW hidroeléctricos y sólo 49 MW eólicos. Esto significa que más del 45% de la generación es sucia, ya que está asociada a un combustible como el gas, concretamente en la central de ciclo combinado Termopernambuco y en la de cogeneración Termoacu. Por el contrario, la energía eólica para esa fecha apenas suponía el 2% de sus emprendimientos en generación eléctrica

Tabla 13.
Capacidad instalada de Iberdrola en Brasil en 2010

	MW	%
Térmicas	953	45,88%
Hidroeléctricas	1.075	51,75%
Eólicas	49	2,35%
Total	2.077	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe anual 2010 (Iberdrola, 2011c: 38)

Por otro lado, las grandes presas generan también importantes efectos ambientales, por lo que el 51% de generación hidroeléctrica de Iberdrola no podemos

valorarla como inocua. El movimiento ecologista propuso hace varios años que las grandes hidroeléctricas no fueran incluidas dentro del grupo de energías a promocionar, que serían: la biomasa moderna, la geotérmica, la eólica, la solar, la energía marina y las pequeñas hidroeléctricas (de menos de 10 megavatios). Las grandes presas, además de los millones de personas que han desplazado en las últimas décadas, provocan diversos tipos de impactos ambientales: “erosión de cuencas y alteración de cauces” (Sauer, 2011: 30); “emiten cantidades significativas de gases invernadero (metano y CO₂) debido a la materia orgánica en descomposición, especialmente los situados en zonas tropicales”; además “son el primer factor responsable de la pérdida de biodiversidad ribereña en todo el mundo” (Ecologistas en Acción, 2004). Si evaluamos las ocho presas que Iberdrola identifica como propias en el año 2011, observamos que todas ellas son grandes hidroeléctricas, como podemos comprobar en la siguiente tabla, algunas de ellas además de importantes dimensiones, como la de Itapebi (450 MW) y Dardanelos (261 MW) (Iberdrola, 2012c: 13), y por tanto muy alejadas del concepto de mini-hidráulica de 10 megavatios o menos.

Tabla 14.

Capacidad instalada hidroeléctrica de Iberdrola en Brasil (2011)

	MW	%
Itapebi	450	41,86
Dardanelos	261	24,27
Baguarí	140	13,02
Corumba III	94	8,74
Goias Sul	48	4,46
Rio PCH	39	3,62
Sitio Grande	25	2,32
Afluente	18	1,67
Total	1.075	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de resultados de los nueve primeros meses de 2011 (Iberdrola, 2012c: 13)

Además, si revisamos los proyectos a corto plazo en los que Iberdrola está participando en Brasil, podemos comprobar que la tendencia a embarcarse en emprendimientos de fuerte impacto ambiental se acentúa. Sus nuevos proyectos en generación suman 13.691 MW, sobresaliendo con mucha diferencia uno de ellos, la gigantesca central hidroeléctrica Belo Monte, que tendrá una capacidad instalada de 11.233 MW. A esta hay que sumar dos presas más, la de “Teles Pires” de 1.820 MW y la de Baixo Iguazu de 350 MW. A energía eólica se destinarán los escasos 288 megavatios restantes (Iberdrola, 2012c: 13), que será distribuida en 10 pequeños parques que se ubicarán en Bahía y en Rio Grande do Norte (Roca, 2012). Esto significa que las grandes hidroeléctricas concen-

trarán el 98% de la futura capacidad instalada, frente a un raquítico 2% de la energía eólica. La situación es aún más preocupante si reparamos en el enorme tamaño de las dos principales presas y en las consecuencias ambientales que provocarían emprendimientos de tal calibre. Sólo la de Teles Pires, será cuatro veces más grande que la de Itapebí, la presa de Iberdrola de mayor capacidad actualmente en el país. La de Belo Monte, por su parte, será 25 veces mayor que la de Itapebí. Como es obvio, los efectos ambientales serán también más o menos proporcionales (emisión de gas metano, pérdida de biodiversidad...).

Tabla 15.

Capacidad instalada de los futuros proyectos de Iberdrola en Brasil

	MW	%
Belo Monte	11.233	82,04%
Teles Pires	1.820	13,29%
Baixo Iguaçu	350	2,55%
Eólicos	288	2,10%
Total	13.691	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Informe de resultados de los nueve primeros meses de 2011 (Iberdrola, 2012c: 13)

El último aspecto crítico en materia ambiental que queremos señalar sería la inserción en energía nuclear de Iberdrola en Brasil. En la segunda mitad del año 2011 Iberdrola Ingeniería y Construcción se adjudicó un contrato para modernizar la "Unidad 2 de la central nuclear Almirante Álvaro Alberto, también conocida como central nuclear de Angra, ubicada en Río de Janeiro" (ICEX, 2011). Teniendo en cuenta que el accidente nuclear de Fukushima fue en marzo de 2011, resulta significativo que pocos meses después Iberdrola se embarque en un nuevo proyecto nuclear, con la potencial capacidad de devastación que siempre conlleva.

7.2.8. Impacto laboral. El plan de privatización de parte del sistema eléctrico brasileño provocó efectos perniciosos a nivel laboral, tanto por la destrucción de puestos de trabajo como por la precarización de las condiciones laborales de las y los empleados del sector. Gonçalves, uno de los investigadores más relevantes del proceso de reestructuración del sector eléctrico brasileño, recuerda que antes de la privatización se produjo la primera oleada de despidos masivos, con el objetivo expreso de entregar las empresas públicas al sector privado en las mejores condiciones posibles. Se buscaba reducir el costo que estas tendrían que asumir en el futuro por indemnizaciones por despido, etc. El Estado asumía las cargas y "actuaba en función de los intereses del capital" (Gonçalves, 2002: 188). La consecuencia fue que las arcas públicas fueron utilizadas para facilitar la futura rentabilidad de las corporaciones privadas como Iberdrola y otras.

Con la privatización vino la segunda fase de destrucción de empleo en las empresas distribuidoras de electricidad. Gonçalves afirma que entre 1993 y el año 2000 fueron despedidos un 60% de las y los trabajadores del sector. En el caso de Coelba, por ejemplo, distribuidora que pasó a ser controlada por Iberdrola, la plantilla se redujo en más de un 58% de personal, pasando de los 7.045 trabajadores que tenía la empresa en el año 1993 a los 2.956 que quedaron en 2000⁵⁹ (Gonçalves, 2002: 195-96).

Las condiciones laborales de las y los empleados de las empresas de distribución de electricidad privatizadas han empeorado sustancialmente, según los análisis de los expertos (Gonçalves, 2002; Vainer, 2012; Bermann, 2012b; Seva, 2012b) y de los dirigentes sindicales (De Sousa, 2012; Fiorio, 2012). Por una parte, se incrementó la tasa de explotación, como antes mencionábamos. Dorival Gonçalves demostró en su tesis de maestría como se aumentó de manera exponencial la productividad de los trabajadores debido a los mayores niveles de explotación a los que fueron sometidos. En la empresa Coelba, por ejemplo, Iberdrola aumentó la tasa de explotación triplicando el número de consumidores por trabajador (de 296 consumidores por empleado a 980) y multiplicando también por tres la energía vendida por cada trabajador (de 986 megavatios hora a 3.359 megavatios hora) (Gonçalves, 2002: 196-98). El aumento de productividad, en este caso, está asociado a la presión que realiza la empresa sobre el trabajador para que aumente el ritmo de trabajo, y esto significa mayor explotación laboral.

Otro mecanismo que ha precarizado radicalmente las condiciones laborales ha sido la tercerización o subcontratación de una parte de los servicios que antes los brindaba directamente la empresa (mantenimiento, atención al cliente, etc.). Junto con los despidos, esta fue la otra medida que las empresas privadas aplicaron de manera sistemática y generalizada en el sector (Gonçalves, 2012: 193). El profesor Bermann asegura que primero se despedía al trabajador y luego se le volvía a contratar vía subcontrata para pagarle menos y reconocerle menos derechos laborales (Bermann, 2012b). Celso de Sousa, representante del sindicato de eléctricos en Sao Paulo precisa que la tercerización supuso una reducción salarial y la supresión de los derechos tradicionales (asistencia médica, participación en beneficios de la empresa, cesta de alimentación...) (De Sousa, 2012).

Se calcula que aproximadamente un 50% de la fuerza laboral que trabajaba en las empresas de distribución eléctrica de Brasil fue tercerizada. En el caso de Coelba, Celpe y Cosern, las tres empresas que controla Iberdrola a través de su participación en el consorcio Neenergia, el porcentaje de subcontratación se sitúa en la media nacional, es decir, en el citado 50%. Una de las consecuencias graves ha sido el aumento de accidentes laborales (Fiorio, 2012). De hecho, desde el inicio de la privatización en 1994 hasta el año 2006, la tercerización ha provocado que se dupliquen el número de accidentes laborales (Sinergia, 2012).

⁵⁹ No se disponen de datos del volumen de despidos por Iberdrola en sus otras dos filiales de Neenergia (Celpe y Cosern)

El caso de la distribuidora Elektro de Sao Paulo, recién comprada por Iberdrola en el año 2011, resulta muy ilustrativo. Al ser una empresa recién adquirida por la multinacional, no se puede realizar una evaluación profunda y extensa de la práctica laboral de Iberdrola, como sus propios trabajadores y trabajadoras reconocen (Fiorio, 2012). Sin embargo, Iberdrola ha comenzado a dar señales de que podría repetir la misma lógica de precarización que ha aplicado en Neenergia. Por una parte, varios miembros de la dirección del sindicato aseguran que la multinacional ha empezado a reestructurar las funciones de la plantilla para aumentar la productividad a costa de incrementar la tasa de explotación laboral: "Iberdrola está practicando acoso laboral". Por otra parte, Elektro es una empresa atípica, ya que a pesar de ser privatizada en 1997, la lucha sindical consiguió que en los últimos años se revirtiera el proceso de tercerización, pero la entrada de Iberdrola ha supuesto el freno a la política de contratación directa. La dirigencia sindical manifiesta su temor a que la transnacional quiera impulsar de nuevo la subcontratación, como lo ha hecho en Coelba, Celpe y Cosern (Fiorio, 2012).

En el subsector de generación también se producen impactos en las condiciones laborales, fundamentalmente durante la construcción de las grandes hidroeléctricas. El profesor Sauer indica que las obras de levantamiento de presas tienen efectos positivos, como la creación de empleo y el estímulo a otras actividades productivas (Sauer, 2012). Sin embargo, en el caso de Brasil se están desarrollando en un contexto donde las condiciones laborales son muy deficientes (horarios prolongados, pocos días de descanso, mala alimentación...) en la mayoría de las obras, como asegura Atenagoras Lopes (2012), coordinador nacional del sector de la construcción del sindicato Conlutas. Un caso paradigmático es la hidroeléctrica de Belo Monte, en la cual Iberdrola participa, y de la que hablaremos en el próximo capítulo dedicado expresamente a este estudio de caso.

7.2.9. Impacto en los usuarios. A pesar de que la retórica favorable a la privatización aseguró que las y los usuarios se beneficiarían de la inserción empresarial en el subsector de la distribución, el resultado fue justamente a la inversa. En primer lugar, la entrega del servicio a manos privadas provocó un aumento de precios absolutamente desproporcionado, como señalan todos los expertos (Gonçalves, 2007; Sauer, 2012; Vainer, 2012; Bermann, 2012b; Seva, 2012b) y los diversos movimientos ciudadanos consultados (Nadaletti y Sollero, 2012; Yoshida, 2012). Según datos del MAB, en algunos estados el aumento de las tarifas en los últimos 15 años ha llegado a ser del 400% y a día de hoy, Brasil tiene la quinta tarifa más cara del mundo (MAB, 2010: 8). La comparación de los precios brasileños con los de Estados Unidos puede ser muy ilustrativa para darnos cuenta del alto precio que se paga en el primer país: en EE.UU. en los Estados donde predomina la electricidad el megavatio está alrededor de 50 dólares, mientras que en Brasil la media se ubica en los 100 dólares (Gonçalves, 2002: 208). El doble de tarifa en un país que tiene un ingreso per cápita cuatro veces menor.

Frente a esta situación de altos precios Iberdrola asegura que están aplicando una tarifa social a la población más empobrecida (Iberdrola, 2011c: 45). Sin embargo, Yoshida (2012), miembro de una plataforma de usuarios que reclamaban una reducción de precios del servicio eléctrico, afirma que aunque legalmente existe la tarifa social, las empresas no la aplican. A su vez, Nadaletti y Sollero (2012) precisan que la tarifa social solo se aplica si consumes muy poca electricidad y eso es prácticamente imposible para una familia de cuatro o cinco miembros.

Además de los altos precios, los y las usuarias han visto como la calidad del servicio se ha deteriorado con la entrada de las empresas privadas como Iberdrola. El profesor Bermann reconoce que Coelba y Celpe brindaban un mal servicio cuando eran públicas, pero cuando Iberdrola se hizo cargo de ellas, la calidad se deterioró aún más. La política de subcontratación que aplicó la multinacional fue una de las principales causas para que aumentaran los cortes y los apagones (Bermann, 2012b).

Comunidad. Los mayores impactos comunitarios en Brasil están asociados fundamentalmente a la construcción de grandes hidroeléctricas. Como nuestro estudio de caso se ocupa de evaluar un proyecto de este tipo (la presa de Belo Monte), ahora simplemente vamos a enumerar brevemente los efectos más generales y recurrentes, ya que en el próximo capítulo abordaremos de manera mucho más extensa este punto.

La construcción de grandes presas provoca, en primer lugar, grandes desplazamientos de población, que tiene que abandonar por la fuerza su lugar de residencia. El Movimiento de apoyo a los y las afectadas por las presas (MAB), afirma que a lo largo de las últimas décadas alrededor de un millón de personas en Brasil se han visto obligadas a desplazarse debido a la construcción de centrales hidroeléctricas. Aseguran que de cada 100 familias desplazadas, 70 no han recibido ningún tipo de indemnización por parte de las autoridades. La dimensión del problema y la presión social obligó a que el gobierno creara una comisión especial para abordar el asunto. Esta comisión, tras tres años de trabajo, presentó en 2010 su informe final, en el que reconocía que el modelo actual de "implantación de embalses ha propiciado de forma recurrente graves violaciones de derechos humanos, cuyas consecuencias eventualmente acaban por acentuar las ya graves desigualdades sociales, traducéndose en situaciones de pobreza y desestructuración social, familiar e individual" (MAB, 2010: 17).

Otros impactos negativos serían la "destrucción del patrimonio material e inmaterial, el deterioro de la economía del entorno (agricultura, pesca...) (Sauer, 2011: 30), la represión contra los sectores que se resisten a la implantación del megaproyecto y los efectos múltiples en los pueblos indígenas. La construcción de la presa de Baguarí en el Estado de Minas Gerais por parte de Iberdrola, es un ejemplo reciente y paradigmático en el que se han reproducido los citados impactos, como muestra una investigación realizada por el MAB (2010: 35-49).

En conclusión, queda meridianamente claro, que al igual que en México, Iberdrola en Brasil está logrando un jugoso negocio gracias a la extranjerización y mercantilización del sector, en un primer momento en el subsector de la distribución y posteriormente también en el de generación. Paralelamente, la rentabilidad es astronómica, ya que está operando en un país donde se estima que existe la quinta tarifa eléctrica más cara del mundo, a pesar de que utilizan uno de los tipos de generación más baratos que existen, la hidroelectricidad. Estas ganancias desproporcionadas contrastan con los altos precios que tienen que soportar millones de usuarios y usuarios en el país, una gran mayoría pertenecientes a las clases populares. En Brasil además, la imagen de sostenibilidad que la empresa se esfuerza por proyectar queda aún más desacreditada, ya que sólo un 2% de su generación es eólica. A todo esto hay que agregar los despidos masivos que aplicó en las empresas que adquirió en el Nordeste y los altos niveles de subcontratación laboral.

Cuadro 4.

Principales impactos de Iberdrola en Brasil

Dimensión	Indicador	Impactos y consecuencias
Económica	Propiedad	Responsable y beneficiaria del proceso de privatización y mercantilización de la electricidad. Alto grado de mercantilización debido a tarifas muy altas (la quinta más cara del mundo).
	Soberanía	Agente activo y beneficiaria de la desnacionalización progresiva de la distribución y la generación eléctrica en Brasil (gran peso en subsector de distribución).
	Rentabilidad	Alto nivel de ganancia por vender muy caro un tipo de energía barata (hidroeléctrica) en perjuicio de la ciudadanía. Grado de rentabilidad se incrementa debido al aumento tasa explotación del trabajador/a. Seguridad en el negocio por ser de tipo regulado (el Estado garantiza lucro).
Política	Lobby	Ejercicio del lobby en Ministerio de Energía y en Agencia Nacional de Energía.
	Ilegalidad	País donde mayores denuncias por infracciones ha recibido y donde mayor número de multas ha pagado.
Ambiental	Contaminación	Solo 2% producción es eólica. El resto es ciclo combinado (sucia) (46%) y grandes hidroeléctricas (52%) que también generan contaminación (gases efecto invernadero por descomposición de materia orgánica).
	Destrucción de hábitat y biodiversidad	Grandes hidroeléctricas causantes directas de destrucción selva amazónica y biodiversidad. Proyectos futuros agravan esta tendencia ya que 98% emprendimientos serán grandes presas (ej. Belo Monte, la 3ª más grande del mundo).
Social	Laboral	Despidos masivos en una primera etapa. Aumento tasa de explotación laboral. Alto porcentaje de tercerización (subcontratación).
	Usuarios/as	Tarifas astronómicas (la 5ª mas cara del mundo)
	Comunidad	Negocio de grandes presas asociado a desplazamientos de población, desestructuración social (ej. Presa Baguari)
Cultural	Pueblos indígenas	Cooptación de pueblos indígenas (ej. Belo Monte)

Fuente: Elaboración propia a partir de los impactos más importantes señalados en este capítulo 7.

Conflicto con Iberdrola en Belo Monte (Amazonia brasileña)

8.1. LA PRESA DE BELO MONTE: UN VIEJO PROYECTO DESARROLLISTA

En este último capítulo realizamos un análisis crítico del megaproyecto hidroeléctrico Belo Monte, que se está construyendo en el noroeste de Brasil, en plena selva amazónica en el Estado de Pará, y en el que Iberdrola está participando junto a otras empresas dentro del consorcio Norte Energia. La investigación sobre la presa de Belo Monte constituye uno de los dos estudios de caso que hemos desarrollado, junto al materializado en Oaxaca (México). Para abordar la investigación, además de la revisión bibliográfica tradicional hemos realizado una serie de entrevistas in situ, a diversas personas referenciales de diferentes ámbitos (político, movimientos sociales, académico, sindical, etc.), durante nuestra estancia a lo largo del mes de abril de 2012.

Antes de comenzar a presentar los impactos que está generando este megaproyecto hidroeléctrico, consideramos necesaria una breve descripción del medio y sobre todo una caracterización histórica del proyecto de Belo Monte. La presa de Belo Monte está siendo construida en plena selva amazónica, en el Estado de Pará, en el norte de Brasil. Existen tres municipios importantes cerca de la obra, que se van a ver afectados en mayor o menor medida. La ciudad de Altamira, que es el núcleo poblacional más grande con unos 100.000 habitantes aproximadamente, será la más afectada. Los otros dos municipios también afectados son Vitoria do Xingu, con 13.480 habitantes y Brasil Novo con 18.749.

En términos socio-económicos estos municipios están ubicados en una de las zonas más deprimidas del país (el Norte), notablemente alejados de los estándares de vida medios del sur de Brasil (Sao Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, etc.). Los niveles de pobreza son más acusados y el desarrollo industrial mucho menor que en las citadas ciudades. Son lugares, según afirma el profesor Celio Bermann, donde la presencia del Estado históricamente ha sido muy débil y fundamentalmente restringida al orden público (Bermann, 2012a).

El de Belo Monte no es un proyecto nuevo, ya que el primer intento de construir una gran hidroeléctrica en la zona se produjo en los años setenta, en la época de la dictadura militar y sus planes desarrollistas. El profesor y experto en temas energéticos Oswaldo Sevá asegura que el grupo empresarial privado Camargo Correa tenía mucha influencia en la empresa estatal eléctrica

Eletronorte y fue quien realmente presionó para que el proyecto fuera aprobado (Sevá, 2012a: 1). Sin embargo, la resistencia popular que se generó en la zona consiguió que finalmente el proyecto fuera paralizado durante unos años, según afirman diferentes líderes sociales del lugar (Vargas, 2012; Melo, 2012).

El Gobierno de Lula será el que rescate el viejo proyecto y lo incluya dentro de su plan neodesarrollista. El profesor Celio Bermann indica que en el "Plan de Expansión de Energía 2011-2020" el Gobierno brasileño pretende construir "12 centrales hidroeléctricas en la región amazónica", que representan el 65% del total de proyectos en ese periodo. Para el año 2030, el Ejecutivo pretende duplicar la potencia hidroeléctrica, pasando de los 78.200 megavatios actuales (año 2011) a 156.300 MW (Bermann, 2012a: 2). Queda claro entonces que la selva amazónica va a ser afectada profundamente si los planes gubernamentales terminan materializándose.

El actual proyecto de Belo Monte responde al citado modelo neodesarrollista del Gobierno brasileño y a su filosofía de crear consorcios empresariales de capital mixto (público-privados). En este caso, se ha creado el consorcio Norte Energía que agrupa a empresas públicas como Eletrobras, Chesf y Eletronorte y a privadas como Neoenergía, de la que Iberdrola forma parte. En el reparto de acciones el Grupo Eletrobras⁶⁰ es quien tiene una participación mayor, con un 49% del total distribuido de la siguiente manera: Eletrobras un 15%, Chesf (Companhia Hidro Elétrica do São Francisco) otro 15% y Eletronorte un 19,98%. Por otra parte, dos fondos de pensiones controlan un 15% de las acciones: Petros, un 10% y Funcef un 5%. Neoenergía a través de Belo Monte Participações S.A. tiene un 10% y la multinacional minera brasileña Vale do Rio Doce un 9%. Iberdrola, por tanto, como parte de Neoenergía participa en el proyecto de Belo Monte.

La presa tendrá una capacidad instalada de 11.233 megavatios, lo que le convertirá en la tercera hidroeléctrica más grande del mundo, tras la de las Tres Gargantas en China (22.500 MW) y la de Itaipú (14.000 MW), que es propiedad de los Gobiernos brasileño y paraguayo y se encuentra en la frontera entre ambos países (Becerra, 2012). Según datos de la propia Iberdrola, en junio de 2011 consiguieron la licencia para el inicio de la construcción y en julio el banco público brasileño BNDES (Banco Nacional de Desarrollo) concedió el primer préstamo por valor de 1.100 millones de reales (más de 440 millones de euros) (Iberdrola, 2012c: 13).

Hasta fines del año 2009, los pueblos indígenas fueron uno de los sectores que con mayor fuerza se opusieron a la instalación de Belo Monte, pero tras la exitosa política de cooptación de Norte Energía (Ribeiro, 2012), de la que hablaremos con más detalle posteriormente, han dejado de ser un agente de resistencia. Actualmente, dos movimientos sociales lideran la lucha contra Belo Monte: por una parte, Xingu Vivo, que es una coordinadora de diferentes movi-

⁶⁰ El Grupo Eletrobras es un consorcio de empresas eléctricas estatales brasileñas que agrupa a las siguientes instituciones: Chesf (Companhia Hidro Elétrica do São Francisco), Furnas, Eletrosul, Eletronorte, CGTEE, Itaipu binacional y Eletronuclear.

mientos ciudadanos de la región que se oponen al proyecto; por otra parte, el movimiento de apoyo a las y los afectados por las represas, el MAB (Movimento dos Atingidos por Barragens).

8.2. IMPACTOS MÚLTIPLES DEL MEGAPROYECTO HIDROELÉCTRICO

La elección del megaproyecto hidroeléctrico de Belo Monte como estudio de caso, al igual que ha ocurrido con el de Oaxaca en México, está determinada por las recomendaciones que todas las expertas y expertos consultados nos han hecho, antes de emprender el viaje a Brasil. Tanto desde Brasil como desde el Estado español, las personas consultadas pertenecientes al ámbito académico o al de los movimientos sociales, han coincidido en indicarnos que en estos momentos el de Belo Monte es el emprendimiento más conflictivo en el que está participando Iberdrola en el país⁶¹.

8.2.1. Soberanía. En el apartado de impactos económicos uno que siempre tiene gran relevancia es el que se refiere a la pérdida de soberanía nacional en un sector estratégico como es el de la electricidad. En el caso brasileño ya hemos mencionado en el capítulo anterior como en el proceso de privatización que comienza en 1995, tuvo una importancia sustancial un pequeño grupo de multinacionales de Europa y Estados Unidos, entre ellas Iberdrola. La inserción tanto de la multinacional con sede en la CAV como del resto de transnacionales se centró, en un principio, en el subsector de la distribución, donde en poco más de un lustro (1995-2001) llegaron a controlar más del 50% (MAB, 2010: 12). Sin embargo, en los últimos años la empresa pública brasileña Eletrobras ha reducido su peso en el subsector de generación, pasando del 71% en 2003 al 36% en 2011, según datos de la CEPAL (2012: 232-42).

Este avance de las multinacionales en generación se está evidenciando también con mucha intensidad en la región amazónica, territorio donde hemos desarrollado nuestro estudio de caso. Los planes del Gobierno de Lula y ahora de Rousseff así lo corroboran. El 65% de los proyectos hidroeléctricos para la década 2011-2020 se ubicarán en la región amazónica, según el Plan de expansión energético del Ejecutivo de Brasilia, y el capital internacional asumirá un papel relevante (Bermann, 2012a: 2). En consecuencia, la soberanía nacional en el sector eléctrico seguirá deteriorándose, aunque relativamente balanceada por la presencia del capital nacional público y privado.

El profesor de la Universidad de Sao Paulo y experto en el sector eléctrico, Celio Bermann, establece una relación estrecha entre la expansión de la fron-

⁶¹ Las personas consultadas han sido las siguientes: Pedro Ramiro y Erika González, investigadores del Observatorio de Multinacionales Españolas en América Latina (OMAL); Ildo Sauer, profesor de la Universidad de Sao Paulo y experto en el sector energético; Oswaldo Sevá, profesor de la Universidad de Campinas y experto en el sector eléctrico; Leonardo Bauer y Esther Vital, miembros del movimiento de apoyo a las y los afectados por grandes hidroeléctricas (MAB- Movimento dos Atingidos por Barragens).

tera eléctrica en la cuenca amazónica y el fortalecimiento del capital internacional: "la amazonia es efectivamente el territorio que va a sufrir la presión del capital internacional para transformar sus ríos en yacimientos de megavatios" (Bermann, 2012a: 2). Desde el ámbito académico también, el profesor Sevá de la Universidad de Campinas plantea un análisis similar y precisa que la electricidad que producirá Belo Monte y el resto de presas proyectadas en la amazonia será para abastecer al "complejo minero-metalúrgico transnacional" ubicado en la región. Procesadoras de aluminio, bauxita y otros minerales están situadas en la región, controlando sus minas y exportando todo ese material "a precios ventajosos para chinos, japoneses, europeos y norteamericanos" (Seva, 2012a: 16-7)⁶². Se observa, por tanto, que la electricidad se produce en función de los intereses del capital internacional y de la demanda exterior, por lo que la soberanía nacional queda relegada a un segundo plano. En palabras del profesor Sevá (2012b): "es un negocio con dimensiones internacionales".

Desde los movimientos sociales que están enfrentándose al proyecto de Belo Monte, la lectura es muy parecida. Moises Da Costa (2012), miembro del movimiento de apoyo a las y los afectados por las grandes represas, no tiene dudas en caracterizar el megaproyecto como "una obra del gran capital y en función de sus intereses", siendo Iberdrola una más de las empresas de ese engranaje transnacional de apropiación de la riqueza brasileña. Hasta los defensores de la obra no pueden ocultar que el proyecto beneficiará al capital internacional. Alexander Brunelli (2012), prefecto del municipio Brasil Novo, reconoce que "gran parte será para las multinacionales, de eso no tengo duda, pero por otro lado un país no se desarrolla sin energía eléctrica".

8.2.2. Mercantilización. En el caso brasileño y más concretamente en la presa de Belo Monte, una revisión superficial de cómo están distribuidas las acciones del consorcio Norte Energia podría llevarnos a pensar que la importante presencia de capital público se corresponde con un proyecto de filosofía pública y por tanto alejado de lógicas mercantilistas. De hecho, sólo el grupo "público" Eletrobras controla el 49,98% de las acciones. A su vez, CEMIG (empresa generadora del Estado de Minas Gerais), a través de Amazonia controla un 9,77%. Sin embargo, tanto Eletrobras como CEMIG no son en realidad empresas públicas ni en lo que se refiere al control de las acciones ni en términos del proyecto empresarial. Tanto una como otra son a día de hoy multinacionales que actúan en diferentes países y en diversos sectores. CEMIG, por ejemplo, en realidad es una empresa mixta, de capital público-privado, que cotiza en la bolsa, que se dedica no sólo al sector eléctrico sino también a telecomunicaciones (internet, televisión por cable, etc.) y que tiene negocios en Chile (CEMIG, 2012).

⁶² "Para aqueles brasileiros que ainda acham que na economia da Amazonia só pesam a madeira de lei, o gado, a soja, é bom registrar que já estão instaladas ali por perto do projeto Belo Monte, entre o leste do Pará e a metade Oeste do Maranhão: a maior mina de bauxita do mundo (MRN, em Oriximiná) e está sendo aberta a segunda maior (Jurutis, perto de Santarém), a maior fabrica de alumina, Alunorte, na região de Abaetetuba, no baixo Tocantins, as duas maiores fundições de aluminio, a Albrás em Abaetetuba e a Alumar, na Ilha de São Luis, Maranhão, mais a maior concentração de grandes minas metálicas do mundo atual, nas Serras Carajás" (Seva, 2012a: 16-7).

Eletrobras, por su parte, “es una empresa mixta de capital abierto”, que cotiza en las bolsas de Sao Paulo, de Nueva York y de Madrid y con negocios en diversos países de América Latina y proyectos en Estados Unidos (Eletrobras, 2012). La composición de capital y la lógica que mueve a las dos empresas es por tanto, más cercana a la de las corporaciones privadas que al de una institución pública tradicional.

El resto de las empresas que integran Norte Energía son privadas y por tanto participan en el proyecto de Belo Monte orientadas por un fin lucrativo. Por un lado tenemos a dos fondos privados de pensiones, Petros y Funcef, con el 10% y el 5% de las acciones respectivamente. Por otro lado, un fondo de inversiones denominado Caixa FIP Cevix controla un 5% del capital, mientras que Neonergía —la empresa en la que Iberdrola tiene un 39% de las acciones— es propietaria de un 10%. Finalmente destacan la multinacional minera Vale do Rio Doce (9%) y la siderúrgica Sinobras (1%), que aparecen como “autoproductoras” (Norte Energía, 2012).

La filosofía mercantilizadora que subyace a la construcción de Belo Monte se expresa en lo que antes hemos caracterizado como el plan de producción masiva de energía eléctrica para abastecer al complejo empresarial minero-metalúrgico que está presente en el Amazonas. Esto significa que la política energética nacional se diseña partiendo de los intereses del mercado y no tanto en función de las necesidades de la ciudadanía, aunque se disfraze como un “plan nacional”, como critica Bermann: “Esta manera de conducir la política energética robustece la idea de que el mercado es la institución privilegiada y efectivamente orientadora de las relaciones sociales y del establecimiento de lo que debe o no debe ser producido, que subsectores deben ser estimulados (...) bajo la salvaguardia de un plan nacional” (Bermann, 2012a: 10).

Bermann plantea la hipótesis de que precisamente Belo Monte es el “paradigma para el proceso de expansión” de la mercantilización hidroeléctrica en la cuenca amazónica (Bermann, 2012a: 2). Sin embargo, la vía para justificar su construcción sería el potencial desarrollo que generaría en la zona, a pesar de que las promesas desarrollistas nunca se materializaron, según denuncian diversos agentes (Sevá, 2012a: 31; Bermann, 2012a: 13; Vargas, 2012; Da Costa, 2012). Bermann (2012a: 13) recuerda que Belo Monte repite el mismo discurso “de redención de los pueblos” que ya se utilizó con el ciclo de la goma y posteriormente con la construcción de la autopista transamazónica, ninguno de los cuales revirtió realmente en términos de desarrollo. Sevá (2012a: 31), por su parte, asegura que todos estos megaproyectos “siempre dejaron tierra arrasada”.

La lógica mercantilizadora se manifiesta también en el gran negocio que se ha creado en torno a la construcción de hidroeléctricas, en el que están participando las grandes constructoras privadas del país, como Odebrecht, Camargo Correa, Andrade Gutierrez, etc., como acertadamente señala Sevá (2012a: 23).

Estas tres empresas privadas están participando en la construcción de la presa de Belo Monte, y son las que lideran otras obras importantes en Brasil, altamente lucrativas por las pésimas condiciones laborales, según indica Atenagoras López (2012) dirigente sindical.

Otra variable mercantilizadora del proyecto es lo que Moises de Costa (2012) define "uso de dinero público para fines fundamentalmente privados". Se estima que el banco público BNDES llegará a financiar alrededor de un 80% del proyecto de Belo Monte, facilitando así a Iberdrola y al resto de empresas la consecución de la obra sin que tengan que enfrentar grandes riesgos financieros.

8.2.3. Rentabilidad. La rentabilidad que Iberdrola y el resto de empresas van a obtener de la hidroeléctrica de Belo Monte va a ser notable y sobre todo en detrimento de las arcas del Estado, como vamos a evidenciar a continuación. En primera instancia, debemos recordar que Belo Monte es un proyecto hidroeléctrico y por tanto un tipo de generación de las más baratas que existen (Vainer, 2012; Bermann, 2012b; Sauer, 2012; Seva, 2012b). Indudablemente un porcentaje de la energía producida, una vez que esté construida la presa, se destinará a las distribuidoras que Neoenergía tiene en el país, con lo que Iberdrola repetirá el mismo modelo que ya aplica desde fines de los años noventa en el nordeste de Brasil: venderse barato a sí misma (a sus filiales), para luego venderle muy caro a las y los ciudadanos (Gonçalves, 2007: 366). Un negocio muy rentable.

Otro aspecto que le va a garantizar un alto nivel de rentabilidad a Iberdrola y al resto de empresas es la seguridad que les brinda el Estado brasileño al permitirles operar en un régimen regulado, donde de facto no van a tener que competir con otras empresas generadoras. Iberdrola, a través de Neonergía, como acabamos de señalar, terminará controlando en régimen de monopolio encubierto toda la cadena, es decir, producirá en Belo Monte para sus filiales y luego venderá a la población a altos precios en un contexto de mercado cautivo.

Un elemento muy importante en este apartado, que también lo hemos citado en el apartado relativo a la mercantilización, es el alto componente de financiación pública que tiene el proyecto. Se calcula que un 80% del emprendimiento será financiado por las arcas públicas por lo que el riesgo para Iberdrola y Norte Energía es prácticamente inexistente. El profesor Sevá (2012a: 21), asegura que el modelo es el siguiente: el tesoro nacional le presta dinero al BNDES (banco público) y este a su vez le presta a Norte Energía; el Estado asume todos los riesgos financieros, ya que si por ejemplo "una decisión judicial ordena paralizar las obras por cuestiones de licencia ambiental", el perjudicado será este, que adelantó el dinero, y no las empresas privadas.

Otra vía que reduce riesgos para Iberdrola y Norte Energía y que en consecuencia asegura su rentabilidad es el modelo de proyectos compartidos con empresas del Estado, que los Gobiernos de Lula y Rousseff han impulsado y que se reproduce en el caso de Belo Monte. Como ya sabemos, en el proyecto está participando la semipública Eletrobras, lo cual sin duda es una garantía de

que el Estado siempre estará detrás y por tanto, de que el negocio tiene un mayor nivel de blindaje.

Un último mecanismo que le proporciona a Norte Energia un gran nivel de rentabilidad en Belo Monte es la elevada tasa de explotación laboral, en detrimento por supuesto de las condiciones de los trabajadores de la obra. Aunque el ámbito del trabajo lo abordaremos con más detalle en un apartado posterior, no podemos soslayar la influencia que tiene este aspecto en los niveles de ganancia del consorcio. Atenagoras López (2012), miembro de la Ejecutiva Nacional del sindicato Conlutas y responsable del seguimiento de las condiciones laborales en decenas de obras en Brasil, asegura que los bajos salarios, unidos en el caso de Belo Monte a la supresión del ingreso por desplazamiento y a la reducción de días libres para poder visitar a las familias, configuran un escenario de extracción de plusvalía sumamente rentable para Norte Energía.

8.2.4. Eficiencia. Diversos expertos del sistema eléctrico brasileño aseguran que en base a estudios realizados sobre la capacidad real de producción que tendrá la futura hidroeléctrica de Belo Monte, esta generará un volumen de electricidad sustancialmente menor del que se publicita, lo cual pondría sobre la mesa un problema de ineficiencia grave. El profesor de la Universidad de Campinas y experto en el ámbito energético Oswaldo Sevá cita una investigación de un grupo de profesores del Departamento de Ingeniería Eléctrica de su propia universidad, según la cual en los tres meses secos del año (...) el nivel de producción sería de 1.300 megavatios, es decir, poco más de un 10% de la capacidad instalada (11.233 MW) (Sevá, 2012a: 15). En la misma línea, Celio Bermann, profesor de Electrotécnica y Energía de la Universidad de Sao Paulo, asegura que "la central de Belo Monte fue sobredimensionada", ya que "la capacidad de 11.200 MW sólo estará disponible durante tres meses al año". En los "meses de septiembre y octubre" incluso, cuando el río Xingu tiene un caudal mucho más bajo, "la capacidad utilizable de la planta hidroeléctrica no será superior a 1.172 MW", es decir, se desperdiciará el 90% del potencial de la central (Bermann, 2012a: 5).

8.2.5. Democracia. El proyecto de Belo Monte también está provocando impactos de orden político, destacándose entre otros los que afectan al propio funcionamiento de la democracia. Los movimientos sociales que se oponen al proyecto en Belo Monte (MAB y Xingu Vivo) coinciden en señalar la falta de un proceso de consulta real con la población de los municipios afectados (Altamira, Brasil Novo y Vitoria do Xingu). Moises Da Costa, del MAB apunta que Norte Energia y el Gobierno han realizado cuatro audiencias públicas en la región, pero en estas "no se consulta realmente, sólo se informa del proyecto". Todo está decidido de antemano y no han dado opción de realizar un referéndum para preguntar a la población autóctona (Da Costa, 2012).

Desde el ámbito académico el profesor Bermann también señala los límites de la democracia, cuando asevera que tanto en la central de Belo Monte como en otros proyectos energéticos similares no se ha producido "el debate deseado" y "los procesos de toma de decisión" han sido muy autoritarios (Bermann,

2012a: 2). Llega a afirmar que “en este momento en Brasil estamos viviendo una autocracia energética (...) si hace falta se pasa por encima de las personas críticas con las obras” (Bermann, 2012b).

Pero sin duda alguna, el indicador más grave del deterioro de la lógica democrática es la sustitución o subordinación de las autoridades políticas a las “autoridades” económicas. En el caso de Belo Monte esta realidad es manifiesta, ya que el consorcio Norte Energia está evidenciando su poder político de manera cada vez más ostensible. El uso de fondos empresariales para financiar directamente instituciones públicas es quizás el caso más relevante en este sentido. Sin entrar ahora a evaluar la financiación a las autoridades políticas locales, de lo cual hablaremos más adelante, destaca entre otras la financiación directa a la policía, tanto municipal como estadual (Pará). La propia policía de Altamira, en un boletín de “distribución gratuita”, reconoce que Norte Energia ha financiado con siete millones de reales (casi tres millones de euros) a las fuerzas de seguridad de la región: “la empresa entregó al Gobierno del Estado de Pará, 44 vehículos, 36 motocicletas y un helicóptero para el 16º batallón de la policía militar de Altamira”. Agregan que “este monto es apenas un primer pago de un total estimado en 100 millones de reales (40 millones de euros) previstos hasta 2013” y que esto es parte del “Proyecto Básico Ambiental” (PBA) de Belo Monte. (Policía de Altamira, 2012).

El trabajo de campo y más concretamente la técnica de la observación, nos permitieron comprobar durante nuestra estancia en la región, este deterioro severo de la democracia debido a la subordinación de las fuerzas policiales a la empresa a cambio de dinero. La agresión a la lógica democrática se agrava aún más si tenemos en cuenta que Norte Energía —el consorcio del que forma parte Iberdrola—había conseguido que los vehículos que compró a la policía llevaran el logo de la empresa, evidenciando visualmente a quien se subordina realmente la policía.

Esta desviación democrática producto del poder político creciente del grupo Norte Energia ha llevado también a impactos negativos fuera del propio territorio brasileño. En noviembre de 2010, la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) de la OEA solicitó la suspensión de las obras tras evaluar críticamente el proyecto en función de la diversa documentación recogida. La reacción del Gobierno brasileño fue continuar con la obra y “amenazar con la retención del apoyo financiero a la CIDH” (Bermann, 2012a: 14). Este caso es por tanto otra muestra relevante de la subordinación del poder político brasileño a la empresa y al poder económico, frente a los organismos de derechos humanos y a la ciudadanía.

8.2.6. Lobby. En el marco del modelo de negocios de capital mixto instaurado por Lula y continuado por Rousseff, la práctica del *lobby* no desaparece sino que se redefine bajo una alianza entre el capital público y privado para materializar sus objetivos⁶³. En este contexto no sólo las empresas privadas como

⁶³ Durante el primer Gobierno de Lula las empresas constructoras y la industria hidro-

Iberdrola presionan a las autoridades políticas para que legislen a su favor, sino que el Ejecutivo articula con las privadas para lograr sus fines. Sevá (2012a: 25) lo deja bien claro en el caso de Belo Monte, donde asegura que se produjo una alianza entre la "Asociación Brasileña de Infraestructuras", las empresas del complejo minero-metalúrgico-energético, y el Ministerio de Minas y Energía.

Las dificultades para que el proyecto de Belo Monte consiguiera la licencia ambiental activaron la alianza entre Norte Energia, las constructoras privadas del país y el Gobierno de Brasilia, para conformar el *lobby* político-económico que realizó una fuerte presión para que finalmente no se pusieran trabas ambientales al negocio (Sevá, 2012a: 25). Bermann (2012a: 7) precisa como "la junta de analistas ambientales del IBAMA (Instituto Brasileño de Medio Ambiente) sufrieron acoso por parte de los ministerios interesados en la rápida aprobación" del proyecto de Belo Monte⁶⁴.

El *lobby* también opera a escala municipal, en las distintas ciudades donde Belo Monte va a tener influencia. Da costa (2012) indica que "la mayoría de los políticos están a favor de la obra porque consiguen recursos para el municipio, para la gobernación, etc.". Asumen el discurso de las empresas porque estas realizan una labor de cooptación fuerte. El caso del Partido de los Trabajadores (PT) es muy sintomático, ya que antes era uno de los sectores que se oponía a Belo Monte pero ahora que están en el Gobierno central, prácticamente todos sus cargos han pasado a apoyar la obra y a hacer campaña proselitista, como bien recuerda Fabio Vargas (2012), activista contrario al proyecto⁶⁵.

8.2.7. Corrupción. La práctica del *lobby*, como en un capítulo previo señalábamos, está habitualmente asociada al fenómeno de la corrupción que muchas veces termina estimulando. El proyecto de Belo Monte no es una excepción, según la información directa que hemos podido recabar de las entrevistas que hemos realizado in situ a diversos agentes implicados. Por una parte, Norte Energia ha estado pagando la campaña política a los partidos para asegurarse así su fidelidad durante todo el proceso de construcción y la futura explotación. Bermann (2012b) afirma que "las empresas del consorcio de Belo Monte han estado dando fondos de campaña para el PT pero también para los otros partidos, y ahora esperan recibir los resultados de ese apoyo".

Esta misma información la corroboran desde la propia región. Antonia Melo (2012), portavoz de la coordinadora opositora al proyecto "Xingu Vivo" asevera

eléctrica consiguieron que el Gobierno creara un instituto de investigación energética (Empresa de Pesquisa Energética-EPE) en función de sus intereses (Seva, 2012a: 1).

⁶⁴ De cualquier manera, el IBAMA también recibe un beneficio de la entrega de las licencias económicas, según el profesor Sevá (2012a: 27). Por cada licencia entregada la empresa debe "destinar un 0,5% del monto total de la inversión al IBAMA", lo cual supone "un tremendo refuerzo para su caja".

⁶⁵ Los diputados del PT de Pará siempre fueron contrarios al proyecto hidroeléctrico en el río Xingu (...) sólo hasta que en enero de 2003 los petistas llegaron al poder en Brasilia, y especialmente después de enero de 2007, cuando llegaron al poder en Belém (Pará) (Sevá, 2012a: 29).

que “las autoridades políticas están todas apoyando (...) callan y consienten porque para ellos también hay beneficios (...) la empresa paga sus campañas”. Claret (2012), miembro del MAB en Brasil Novo, uno de los municipios afectados, apunta que “los políticos están muy entusiasmados con el proyecto porque reciben mucho dinero (...) el interés de ellos es la reelección y continuar en el poder”.

Edizangela (2012), líder comunitaria de uno de los barrios de Altamira que será inundado por la presa de Belo Monte, indica que Norte Energia está intentado corromper a todos los grupos, ya sean políticos, sociales o económicos. Señala que “el prefecto entregó el municipio a Norte Energia a cambio de dinero, carros, etc. (...) Los concejales hicieron una reunión con Norte Energia y recaudaron de la empresa para su campaña electoral (...) Norte Energía también ha intentado comprar a las asociaciones de vecinos, pagándole a cada asociación 40.000 reales (...) con las congregaciones religiosas también han hecho lo mismo, dándoles a algunas 30.000 reales (...) así intentan comprar a todas las asociaciones y a todo el mundo”. Una información muy valiosa que muestra como Iberdrola y el consorcio al que pertenece —Norte Energia— están utilizando su poder económico para corromper, cooptar y someter a la población que vive en Belo Monte.

8.2.8. Criminalización y represión. El sector eléctrico en Brasil es un foco de importante conflictividad por dos variables fundamentales. Por un lado, por los altos costos de la energía producto de la privatización a mediados de los años noventa (Gonçalves, 2007; Sauer, 2012; Vainer, 2012), que trajo movilizaciones sociales para exigir unas tarifas más justas. Por otro lado, por la preeminencia del modelo de generación hidroeléctrico que ha llevado a la construcción de grandes presas, las cuales han provocado desplazamientos de población y focos de resistencia en diferentes zonas del país. Hay que tener en cuenta, como indicábamos en el capítulo anterior, que el modelo de grandes presas ha expulsado en las cuatro últimas décadas a más de un millón de personas de sus hogares, quedando un alto porcentaje de estas —alrededor de un 70%— sin ningún tipo de indemnización (MAB, 2010: 17).

La presa de Belo Monte, teniendo en cuenta su dimensión desproporcionada (la tercera hidroeléctrica más grande del mundo), está generando importantes conflictos con diversos sectores sociales, algunos de los cuales han sido criminalizados por Norte Energia y por las autoridades políticas. En primer lugar, podemos destacar el conflicto que se ha creado con la población que habita en los tres municipios afectados (Altamira, Brasil Novo y Vitoria do Xingu). El megaproyecto hidroeléctrico y sus potenciales impactos negativos llevaron a que naciera un movimiento social opositor, nucleado en torno a la coordinadora “Xingu Vivo”. Desde que el Gobierno de Lula recuperara el proyecto de Belo Monte, los conflictos con las organizaciones populares han sido regulares, según recuerda Antonia Melo, una de las líderes de “Xingu Vivo”. Esta activista señala que Norte Energia ha intentado constantemente criminalizarles y para ello han contado con el apoyo de la policía local y del aparato judicial. Denuncia que han sido reprimidos en diferentes ocasiones y que hoy día, “cuatro perso-

nas pertenecientes a Xingu Vivo” tienen prohibido acercarse a las obras y a los trabajadores (Melo, 2012).

Desde el movimiento de apoyo a los y las afectadas por las presas (MAB), Claret confirma la criminalización que Norte Energia está impulsando contra todos los opositores a la obra y el acompañamiento represivo por parte de las autoridades. Apunta que están creando un clima donde “Belo Monte no se puede cuestionar (...) cualquiera que lo hace es criminalizado y reprimido”. Agrega que la represión psicológica es muy intensa ya que la “policía te saca fotos, te intimida”. Considera que es también muy fuerte la represión simbólica que están utilizando la empresa en conjunción con los poderes políticos, destacando sobre todo la presencia visual constante en las calles de coches de policía comprados y patrocinados por Norte Energia. El efecto intimidatorio es evidente (Claret, 2012).

A la criminalización y represión directa contra los grupos organizados hay que sumar otra de carácter más sutil, que busca un “proceso de deslegitimación de los planteamientos antagónicos al orden oficial”. El objetivo es deslegitimar un proyecto energético sustentable, ecológico y alternativo y la defensa del actual modelo depredador y antisocial, combinando diferentes discursos demagógicos: ridiculizando a las y los opositores (“defensores de la industria del apagón de la electricidad”); tildándolos de enemigos del desarrollo (“portavoces del atraso”; “pequeña minoría contraria al progreso y al desarrollo”); e incluso de manera kafkiana acusándolos de actuar al servicio de causas externas (“ecologistas radicales al servicio del imperialismo extranjero”) (Bermann, 2012a: 12).

La criminalización también la está practicando la corporación contra los periodistas independientes que no están reproduciendo el discurso uniforme y favorable a sus negocios en la región. Los movimientos opositores (MAB y Xingu Vivo) destacan que la mayoría de los medios de comunicación están posicionados a favor del negocio empresarial de Norte Energia, exceptuando un periodista crítico que acompaña las movilizaciones de las y los trabajadores y las organizaciones sociales, el cual está siendo criminalizado por la empresa (Da Costa, 2012; Melo, 2012). El propio periodista nos transmitió que “la empresa me ha criminalizado debido al trabajo crítico que estoy haciendo” y sobre todo en los últimos tiempos, por hacer un seguimiento de la huelga de los trabajadores: “me acusan de ser el líder de la huelga (...) de los bloqueos de vía” (Sposati, 2012).

Un sector que también está siendo criminalizado por la empresa y reprimido por la policía financiada por ésta es el de las y los trabajadores. Francinildo Teixeira, líder huelguista despedido por reivindicar condiciones laborales dignas, asegura que “la policía en vez de combatir el tráfico de drogas y el asesinato, está aquí para proteger los intereses de la empresa, para reprimir”. Señala que últimamente la policía les amedrenta de diferentes maneras: “escoltando nuestros autobuses cuando vamos a trabajar”; “sentándose en nuestros comedores con arma pesada”. A esto hay que agregar la represión directa que Iberdrola y Norte Energia en su conjunto ejercen directamente contra los huelguistas a

través de sus guardias privados de seguridad. Teixeira indica que él y otros huelguistas fueron agredidos en marzo de 2012: "fuimos agredidos por el capitán Paulo, de la seguridad privada de la empresa". Norte Energia también ejerce la represión simbólica utilizando constantemente la amenaza del despido a aquellos que exijan mejores condiciones: "muchos trabajadores tienen miedo a la represión de la empresa, a ser despedidos (...) si tú reclamas, inmediatamente estás fuera de la empresa" (Teixeira, 2012).

8.2.9. Impacto ambiental. Iberdrola en su *Informe de sostenibilidad 2010* asegura que todas sus instalaciones respetan la normativa ambiental y que en sus plantas de generación "antes de su construcción se analiza el impacto ambiental y se demuestra que no suponen un impacto ambiental significativo". "Cuando este existe", agregan, "se modifica en lo posible el proyecto" y "se adoptan las mejores técnicas disponibles". La multinacional afirma que en los proyectos donde se producen alteraciones en la biodiversidad ésta es compensada con "unidades de conservación en otras zonas" (Iberdrola, 2011f: 92-3).

Esta retórica está bastante alejada de sus proyectos hidroeléctricos en general, como indicábamos en el anterior capítulo, y del megaproyecto de Belo Monte en particular. Como ya señalábamos, las grandes presas provocan importantes impactos ambientales y en el caso de Belo Monte, debido a su tamaño descomunal, estas se van a multiplicar exponencialmente. Hay que reiterar que se va a convertir en la tercera mayor presa del mundo, por lo que la dimensión del impacto ambiental será severa.

En primer lugar debemos destacar que la presa inundará unos 516 km² de bosque y tierras agrícolas (Becerra, 2012), un tamaño que corresponde a un cuarto de la provincia de Bizkaia (donde Iberdrola tiene su sede social), que tiene 2.217 km². Pero el área afectada por la presa y por la obra es tres veces mayor, alrededor de 1.500 km² (Seva, 2012a: 13), lo que significa que un territorio que corresponde a tres cuartas partes de Bizkaia será afectado en mayor o menor medida por inundación y deforestación. Un territorio ubicado además dentro de la selva del Amazonas, el considerado pulmón del planeta.

Un impacto ambiental de gran calado es la emisión de cantidades significativas de gases de efecto invernadero, debido a la materia orgánica en descomposición, con mayor intensidad en zonas tropicales. El profesor de la Universidad de Sao Paulo Celio Bermann recalca que este es un elemento que habitualmente se oculta pero que tiene mucha importancia en las hidroeléctricas situadas en zonas boscosas. Las empresas como Iberdrola aseguran que están generando energía limpia pero no es así ya que se genera metano: "la inundación de la selva genera un proceso de descomposición biológica que termina generando gases de efecto invernadero como el metano (...) en el caso de la amazonia es mucho más intenso por su carácter selvático (...) las presas de Balbina y de Tucuruí en el Amazonas son un buen ejemplo de ello" (Bermann, 2012b).

Otro de los grandes impactos ambientales tiene que ver con la destrucción de la biodiversidad en un área de afectación, que como hemos dicho, será

de 1.500 km². Por una parte, tenemos la pérdida de vegetación nativa en un territorio amazónico (Seva, 2012a: 14). Por otra parte, existe la "amenaza de extinción de especies endémicas en la parte del río que sufrirá la reducción del caudal" (Bermann, 2012a: 4).

Se va a producir un movimiento de tierras, excavaciones y generación de escombros de una dimensión similar a lo que supuso construir el Canal de Panamá, según el profesor Bernmann: "El proyecto prevé la construcción de cinco embalses, dos aliviaderos (o vertederos hidráulicos) y 30 diques de contención, de 40 a 1.940 metros de extensión y con un altura de cuatro a 59 metros. Está prevista la construcción de 52 kilómetros de canales con anchura entre 160 y 400 metros. Se realizarán excavaciones que movilizarán 50 millones de m³ de roca, superiores a las realizadas para la construcción del Canal de Panamá y el uso de 4,2 millones de m³ de hormigón" (Bermann, 2012a: 3).

La alteración de cauces de río es otro impacto habitual de las grandes hidroeléctricas y en el caso de Belo Monte se va a producir de manera significativa. El río Xingu sufrirá una desviación de su flujo de agua en un espacio de 100 kilómetros debido a la construcción de un canal de derivación de agua hacia la presa. Esta desviación supondrá una alteración del volumen de agua con consecuencias múltiples: destrucción del hábitat tradicional de animales y peces, desaparición de cultivos por falta de agua (Bermann, 2012a: 3-4), e impactos en la economía tradicional que señalaremos después.

Por otro lado, en este momento de construcción de la obra, el movimiento de tierras, de maquinaria, etc. está afectando a la calidad del agua del río, según denuncian trabajadores que viven del río como por ejemplo los pescadores. Así nos lo manifestó Manuel Hermés, pescador tradicional del municipio Vitoria do Xingu (Hermés, 2012): "El agua se contamina por causa de los materiales de construcción, las plantas se mueren y nosotros lo percibimos en la pesca". Mientras tanto, frente a todos estos impactos ambientales de grandes dimensiones, Norte Energía, el consorcio en el que está integrado la multinacional Iberdrola, insiste en que está cumpliendo "integralmente el proyecto básico ambiental" (Norte Energía, 2012a)⁶⁶.

8.2.10 Impacto laboral. Ya hemos señalado varias veces que Iberdrola asegura que respeta los derechos de las y los trabajadores, de fomentar la igualdad de oportunidades, de garantizar la libertad sindical, de priorizar al personal de cada región y de promover la salud y la seguridad en el trabajo (Iberdrola, 2011a; Iberdrola, 2011b: 5-6). Por su parte, Norte Energía también publicita que ofrece condiciones óptimas de trabajo, que prioriza la mano de obra local y que oferta programas de capacitación (Norte Energía, 2012e).

⁶⁶ A pesar de los graves impactos ambientales que generan las grandes hidroeléctricas como Belo Monte, el Banco Mundial se queja de la lentitud en otorgar las licencias ambientales porque representa una "grave amenaza para el crecimiento" (Bermann, 2012a: 6). Se observa, como las agencias multilaterales priorizan la rentabilidad empresarial frente a la protección ambiental.

Sin embargo, en la construcción de la presa de Belo Monte la realidad es absolutamente antagónica a la retórica empresarial, como vamos a demostrar. En primer lugar, podemos abordar el aspecto relacionado con la creación de empleo. Es indiscutible que la construcción de la hidroeléctrica ha generado y generará en los próximos años miles de puestos de trabajo y esto, para una región deprimida como el norte brasileño, implica que algunas familias mejoren sus ingresos y su capacidad de compra durante un tiempo determinado (Brunelli, 2012). Para principios del año 2012 se estimaba que unos 8.300 empleados estaban trabajando en la obra y la perspectiva es que en el momento álgido supere los 20.000 trabajadores (Lopes, 2012). Paralelamente, se generarán empleos indirectos en otros sectores como la hostelería, el comercio, etc. en los municipios afectados por la obra (Altamira, Brasil Novo y Vitoria do Xingu) (Brunelli, 2012).

En torno a la generación de empleo existen también puntos críticos que algunos entrevistados de los municipios citados han señalado. Luiz Guerra, ciudadano de Altamira, indica que este tipo de obras —como las de Belo Monte— generan muchos puestos de trabajo durante unos años y atraen a población de otras regiones para trabajar, pero posteriormente, tras su finalización, el nivel de desempleo aumenta severamente, afectando no sólo a los autóctonos sino también a aquellos que llegaron del exterior y que se han quedado a vivir. Guerra considera que “la economía de la región caerá drásticamente, como en otros casos conocidos de presas en Brasil” (Guerra, 2012). Desde Vitoria do Xingu, Vincenzo Zambello alerta también de que tras la obra vendrá la depresión económica: “es una solución inmediata (...) durante unos años ofrecen trabajo y va a entrar dinero a corto plazo, pero a largo plazo, cuando termine la obra, esto va a ser una gran favela, ya nadie volverá a pescar porque la presa disminuirá el volumen de peces”. (Zambello, 2012).

Uno de los puntos donde las opiniones son dispares es el relativo al porcentaje de contratación de mano de obra local. A falta de datos fidedignos, lo único que podemos mostrar es la percepción divergente de diversos agentes implicados. Joao Pimentel, director de relaciones institucionales de Norte Energia afirma que el 65% de los contratados en Belo Monte son del Estado de Pará (Policía de Altamira, 2012). Rui Sposati, periodista de investigación que está realizando un seguimiento exhaustivo a la obra de Belo Monte, calcula que más del 60% de los trabajadores son de fuera de la región (Sposati, 2012). Esta misma cifra es corroborada por Francinildo Teixeira, ex trabajador de la obra (Teixeira, 2012). De cualquier manera, son sintomáticas “las filas enormes que se forman todos los días por la noche en Altamira delante de la empresa para buscar trabajo (...) hay personas que llevan meses esperando que les contraten” asegura Magela (2012), miembro del MAB.

Pero sin duda alguna, el campo de mayor conflictividad actual (año 2012) es el relacionado con las condiciones laborales de los trabajadores de la obra. Desde principios de año se han producido diferentes huelgas en reclamo de condiciones de trabajo más dignas y sobre todo, para revertir medidas empresariales que habían supuesto un retroceso en algunos derechos adquiridos (Lopes, 2012;

Sposati, 2012; Teixeira, 2012). El terreno salarial es uno de los ámbitos donde las infracciones de la empresa son sumamente graves. Una de las reivindicaciones es que Norte Energia pague el mismo salario a los que desempeñan la misma profesión, ya que esto no lo está cumpliendo con una parte de la plantilla (Lopes, 2012). Otro de los retrocesos ha sido la supresión del pago por transporte, que suponía alrededor del 30% del salario, lo cual ha deteriorado severamente el ingreso de muchos empleados (Sposati, 2012)⁶⁷. Además, no se les está pagando las horas extras, como confirma un ex trabajador: "trabajamos oficialmente siete horas y media pero en realidad nos obligan a trabajar nueve horas y media de lunes a sábado (...) esas dos horas diarias de más no las están pagando" (Teixeira, 2012).

Una de las medidas más conflictivas de supresión de derechos laborales por parte de Norte Energia ha sido la duplicación de los meses de espera para poder ir a visitar a las familias, en el caso de los trabajadores que son de fuera. "Cada 90 días (tres meses) el operario que viene de lejos tenía derecho a cinco días libres para ir a visitar a su familia, pero la empresa suspendió ese derecho y fijó que fuera cada 180 días (seis meses) (...) hubo una revuelta muy grande" (Lopes, 2012). De hecho, lo habitual en Brasil es que en este tipo de grandes obras, se otorgue licencia cada tres meses para ir a visitar a la familia que vive a cientos o a miles de kilómetros, por lo que están quebrantando un derecho adquirido y que está siendo aplicado en decenas de construcciones en todo el país (Sposati, 2012).

En el plano de la higiene y de la seguridad laboral también se están produciendo graves infracciones que han pasado a engrosar la larga lista de razones para que los operarios de la obra hayan decidido realizar diversas huelgas. Por un lado, los trabajadores se quejan del mal estado de la comida, ya que en diversas ocasiones la han servido en estado de descomposición, lo cual ha provocado enfermedades. Atenágoras López (2012), representante del sindicato Conlutas que está acompañando a los obreros en lucha afirma que una de las reivindicaciones de los huelguistas es que "mejoren las condiciones de alimentación (...) la comida está en descomposición (...) no hicieron una buena estructura de restaurante para producir y en una región calurosa como el amazonas la comida se descompone rápidamente (...) la comida se descompone en el viaje desde Altamira hasta la obra, que está a 40 kilómetros (...) la empresa hace la comida el día de antes (...) es un desastre total". Francinildo Teixeira (2012), ex trabajador de la obra, asegura que "la alimentación es muy mala (...) la comida está vencida, caducada (...) varias personas enfermaron por el mal estado de la comida". Otro problema de higiene laboral básica está relacionado con el agua que les están dando a los trabajadores en algunos canteros de obra: "algunos trabajadores dicen que les dan agua del río para beber, por lo menos los del cantero de Belo Monte; en los otros parece que sí les dan agua mineral, pero en Belo Monte no" (Sposati, 2012).

⁶⁷ A comienzos de marzo empeoró la situación porque la empresa no cumplió con las demandas. Les quitaron la hora pagada de transporte al trabajo, que es un tercio del salario. Para quien manda dinero a su familia es una cantidad muy importante" (Sposati, 2012).

En el mismo plano hay que destacar el mal estado de los autobuses que transportan a los operarios desde Altamira y el resto de municipios hasta la obra: "otro motivo para la huelga fue el mal estado de los ómnibus que nos transportan (...) son ómnibus muy antiguos, inseguros, muy precarios (...) se estropean muchas veces, se paran (...) espero que no ocurra ningún accidente (...) los asientos son muy malos (...) cuando llegas al trabajo estás muy cansado" (Teixeira, 2012); "los ómnibus son tan precarios y tan viejos que cuando llueve tienen que abrir los paraguas dentro del ómnibus para no mojarse" (Lopes, 2012). Teniendo en cuenta todas estas condiciones laborales tan denigrantes, no resulta extraño que Dirceu Travesso, dirigente del sindicato Conlutas, considere que los trabajadores "están sufriendo condiciones de trabajo más propias del siglo XIX que del siglo XXI"⁶⁸ (Travesso, 2012).

El último gran impacto en materia laboral tiene que ver con la falta real de libertad sindical, debido a la estructura mafiosa de sindicatos pro-patronales, que opera en Belo Monte y en muchas partes del país, según denuncia Lopes (2012). El sindicato ofrece empleo a cambio de dinero y exige a los trabajadores que no reivindiquen mejoras laborales porque si no serán expulsados. De esta manera, la empresa pretende asegurarse la sumisión y la paz social. A este tipo de sindicato se le llama "sindicato pelego". "En Belo Monte el sindicato te obliga a pagarle una parte de tu salario pero sin derecho a afiliación (...) hay un acuerdo con la patronal para que le descuenten a todos los trabajadores su aportación al sindicato (...) pagan como si fueran afiliados⁶⁹ pero en realidad no son y por eso no tiene derecho a votar en las elecciones del sindicato (...) no tienen ni 300 afiliados en todo el Estado de Pará y hay más de 30.000 operarios del sector en todo el Estado"⁷⁰ (Lopes, 2012).

Rui Sposati (2012), periodista de investigación que ha estado haciendo seguimiento de las huelgas obreras confirma que "el sindicato oficial no tiene interlocución con la base". "Los trabajadores no quieren saber nada del sindicato" porque este "ha estado siempre contra las huelgas". Se vieron entonces obligados a formar un sindicato alternativo para defender sus derechos y el sindicato oficial "dijo que eran grupos violentos de trabajadores" y apoyó su despido. Pero quien mejor puede corroborar la estructura mafiosa sindical y la desprotección que sufren los trabajadores es Francinildo Teixeira, trabajador recién despedido de la obra por liderar un sindicato alternativo. Este afirma que "el sindicato es pelego, porque defiende el interés de la empresa y no del trabajador. Tengo absoluta certeza de que el sindicato está comprado (...) el presidente del sindicato es de la empresa Camargo Correa y no tiene interés en defender a los trabajadores (...) nunca nos han defendido y por eso creamos un sindicato alternativo (...) el

⁶⁸ "La muerte de un operario en un cantero de obra fue el detonante para que explotara la huelga espontánea (...) típico del movimiento obrero del siglo XIX (Travesso, 2012).

⁶⁹ Para el sindicato oficial las cuotas obligatorias sin derecho a afiliación son un gran negocio, ya que obtienen cientos de miles de reales al año (Sposati, 2012).

⁷⁰ En este contexto de estructura sindical mafiosa, otros sindicatos no tienen apenas opción de trabajar con los operarios, como denuncia el sindicato Conlutas: "no tenemos acceso al cantero, no nos dejan entrar, nadie puede ir dentro de la obra" (Travesso, 2012)

sindicato compró a varios de nuestro compañeros del sindicato alternativo y luego apoyó nuestro despido⁷¹. De los seis que estábamos en la comisión de negociación cuatro fuimos despedidos y otros dos pasaron al sindicato oficial⁷² (...) muchos trabajadores tienen miedo a la represión de la empresa (...) si reclamas inmediatamente estás fuera (Teixeira, 2012).

8.2.11 Impactos en la comunidad. Entre todos los impactos que hemos abordado hasta el momento, probablemente el que mayor gravedad tiene es el relativo a las consecuencias negativas que provocará una obra de la dimensión de Belo Monte en las comunidades que habitan en su entorno. En este caso, el trabajo de campo ha sido vital para rescatar diversos testimonios de las personas afectadas y sistematizar un buen número de impactos que tendrá el megaproyecto hidroeléctrico⁷³.

El primer punto que debemos resaltar es el enorme esfuerzo propagandístico que la corporación empresarial Norte Energia, de la que forma parte Iberdrola, está realizando en Altamira y en los municipios aledaños. El recorrido que hemos podido realizar durante nuestra estancia de investigación nos ha permitido comprobar el exceso publicitario que la empresa está implementando, con el objetivo de mitigar los impactos brutales que su proyecto va a generar en los habitantes de la zona. Los anuncios de Norte Energía sobre promesas de construcción o rehabilitación de centros de salud y educativos invaden la ciudad de Altamira⁷⁴, combinándose con el logo empresarial en los coches de la policía, generando interrogantes del tipo: ¿la corporación sustituyó al Estado? ¿la corporación es el poder de facto en Altamira? ¿el poder político se subordinó al poder económico?

El primer gran impacto en la comunidad y sin duda alguna el más evidente, es el desplazamiento de miles de personas que provocará la construcción de la tercera presa más grande del mundo. Iberdrola, en su *Informe de sostenibilidad 2010* prevé "realojar 5.186 familias en Belo Monte (4.362 en área urbana y 824 en área rural)" (Iberdrola, 2011f: 155). Eso supondría alrededor de 20.000 personas. Sin embargo, desde el movimiento de apoyo a las y los afectados por las grandes presas estiman que en realidad serán desplazadas el doble de personas, unas 40.000 aproximadamente: "el IBAMA (Instituto Brasileño de Medio Ambiente) dijo que serían 16.000 afectados los que tendrían que salir

⁷¹ "El sindicato sacó un comunicado contra la huelga (...) llamando a los huelguistas vándalos" (Lopes, 2012).

⁷² "El sindicato oficial intenta siempre cooptar a los compañeros de la base que ejercen el liderazgo de las reivindicaciones" (Lopes, 2012).

⁷³ A pesar de que consideramos que hemos realizado una buena recogida de datos en relación a los impactos que está generando y que en un futuro generará la obra, estamos seguros de que se producirán otra serie de impactos a medio y largo plazo de gran trascendencia, que a día de hoy son difíciles de identificar pero que terminarán teniendo una notable importancia con el paso de los años.

⁷⁴ El consorcio empresarial publicita diferentes proyectos en la región: promoción de la salud (Norte Energia, 2012a), construcción y rehabilitación de escuelas (Norte Energia, 2012b), tratamiento de residuos urbanos (2012d), preservación de peces (2012f).

de sus casas (en zona rural y en zona urbana) pero por experiencia sabemos que ese número subirá (...) por lo menos hasta 40.000 (...) siempre aumenta el número de afectados” (Da Costa, 2012). El profesor de la Universidad de Sao Paulo Celio Bermann (2012b), puntualiza que en realidad no hay que definir a estas personas como “desplazadas”, ya que el término correcto es “expulsadas”.

El barrio de Boa Esperanza en Altamira será uno de los que está previsto que serán inundados tras la construcción de la presa. Es un barrio donde vive población en condiciones de pobreza extrema. Según testimonios de sus habitantes, Norte Energía y la Cámara de Empresarios de Altamira se han aliado para poder lucrarse con la construcción de las futuras viviendas de realojo: “Norte Energía se ha aliado con los empresarios de la ciudad para decidir sobre nosotros (...) los empresarios quieren hacer negocio construyendo casas de reasentamiento (...) los empresarios quieren cooptar a las asociaciones de vecinos (...) a algunos ya les han comprado (...) entregaron computadoras en el barrio para que fuéramos a las audiencias que habían montado con Norte Energía (...) los empresarios quieren hablar en nuestro nombre” (Edizangela, 2012). Se observa por tanto, como Norte Energía permite que funcionen las redes clientelares que los empresarios del lugar están activando. Además, la experiencia histórica brasileña demuestra que una buena parte de los afectados han sido indemnizados de manera muy limitada, según estudios del MAB y en el caso de Belo Monte no se percibe que vaya a revertirse la tendencia, según Da Costa (2012).

Al igual que ha ocurrido con otras presas en el país, en el caso de Belo Monte sólo se consideran afectadas a aquellas personas que van a tener que desplazarse por causa de inundación, por lo que un número muy alto de habitantes del lugar no han sido incluidos en la lista de sujetos con derecho a indemnización, señala el profesor Sevá (2012a: 12)⁷⁵. Estamos hablando de miles de personas que verán modificada su forma de vida y su economía tradicional debido al impacto de la presa. Un sector será el de los agricultores que viven en la ribera del río Xingu y que dispondrán de un caudal de agua mucho menor para regar, por causa del desvío del cauce (Guerra, 2012). Otro sector que sufrirá severamente el desvío del cauce es el de los miles de pescadores de Vitoria do Xingu, Altamira y zonas rurales. Manuel Hermes, pescador tradicional de Vitoria do Xingu alerta del fuerte impacto que tendrá en su profesión y en la de miles de compañeros el desvío del río y la contaminación del agua: “nos entrevistamos con pescadores afectados por la presa de Tucuru y que fue construida en 2002 y nos contaron que tuvieron muchos problemas con la pesca (...) sufrieron mucho (...) 15 años sin poder pescar (...) y aquí vemos que va a ocurrir lo mismo” (Hermes, 2012).

Una variable que ya está generando diversos impactos en la comunidad y que se acentuará en los próximos meses es la llegada masiva de personas de otros municipios y regiones, que llegan a Belo Monte con la esperanza de poder encontrar un trabajo. El profesor Bermann (2012a: 8) calcula que alrededor de

⁷⁵ Hay que recordar que históricamente la construcción de presas ha estado asociada a mínimas compensaciones a los afectados, según recuerda el profesor Bermann (2012a: 10-11).

100.000 personas llegarán a la zona en los próximos años, lo que supondría duplicar el actual tamaño del municipio más grande del entorno, Altamira, que apenas sobrepasaba en 2010 los 100.000 habitantes. Esto se producirá además en un territorio donde históricamente la presencia del Estado ha sido muy débil, donde las infraestructuras de salud, educación, etc. son sumamente precarias, por lo que la llegada masiva de más población generará un importante colapso en los servicios públicos (Bermann, 2012b). Para mediados de 2012, los efectos de esta fuerte migración ya se estaban sintiendo, según manifestaron una gran parte de las personas entrevistadas (Melo, 2012; Da Costa, 2012; Guerra, 2012; Morera, 2012; Zambello, 2012).

Altamira, por ejemplo, un año después del inicio de la obra había aumentado su población en un 40% aproximadamente, pasando de los citados 100.000 habitantes a más de 140.000. Fabio Vargas, ciudadano de Altamira, asegura que "miles de personas vienen atraídas por la obra (...) trabajadores directos e indirectos (los que quieren ofrecer servicios de comida, transporte, etc.) (...) y todavía no hemos llegado al pico de la obra; es decir, va a llegar mucha más gente (...) algunos llegaron a la región para conseguir empleo pero no lo consiguieron y ahora están viviendo en la calle, junto a la carretera" (Vargas, 2012).

El colapso de los servicios públicos se refleja con mucha claridad en el sector de la salud, que se encuentra saturado e imposibilitado para brindar servicio a toda la población. Esta situación ha llevado a que las y los trabajadores del sector hayan convocado varias huelgas para exigir una ampliación de la plantilla en consonancia con el aumento poblacional: "la atención era muy precaria antes y ahora lo es más (...) en la salud el impacto es muy grande (...) una de las condiciones era habilitar los servicios de salud pero aquí no se hizo" (Da Costa, 2012). El colapso también se está sintiendo con gran intensidad en el tráfico, con el aumento exponencial del número de vehículos, mientras que la infraestructura viaria sigue siendo la misma, según denuncia Da Costa (2012). Esta misma situación no es exclusiva de Altamira, sino que también se está reproduciendo en los municipios cercanos, como Vitoria do Xingu: "la ciudad no tiene estructura para recibir tanta población (...) el hospital está colapsado" (Zambello, 2012).

El aumento poblacional también está incidiendo en el crecimiento de la inseguridad, según señalan diversos habitantes de Altamira (Melo, 2012; Morera, 2012). La obra no ha podido absorber a los miles que están llegando y la desestructuración social se está agudizando, en una región ya de por sí severamente empobrecida. Este contexto crítico ha coadyuvado al incremento de "los robos, los asaltos, la violencia social (...) la seguridad pública está cada vez peor" (Melo, 2012).

Otro efecto de la llegada masiva de población ha sido el aumento de la inflación en diversos rubros básicos como la alimentación y la vivienda. "Ha habido un aumento de precios en todo, en alimentos, en vivienda, en restaurantes, en las escuelas; todo aumentó" (Da Costa, 2012). "Un grave problema es la vivienda, la especulación inmobiliaria tras la llegada de la empresa (...) Antes

alquilábamos por 200 reales y ahora cuesta 200 o 300% más” (Morera, 2012). En el apartado de los impactos de género, el más relevante según varias personas entrevistadas es el aumento de la prostitución asociada también a la llegada masiva de miles de personas (Oliveira, 2012; Da Silva, 2012; Melo, 2012). Adriana Oliveira, perteneciente al MAB, asegura que con la construcción de Belo Monte “las mujeres están sufriendo mucho (...) se ha producido un aumento de la prostitución debido a la llegada masiva de trabajadores sin familia que buscan mujeres (...) las chicas que viven en la periferia pobre caen en la prostitución (...) les compran ropas, calzados, celulares (...) es otra forma de desestructuración social en un contexto de mucha precariedad y alto desempleo (...) también la inseguridad contra la mujer ha aumentado” (Oliveira, 2012). En Vitoria do Xingu, al igual que en Altamira, también se producido un aumento sustancial de la prostitución debido a llegada masiva de hombres, según indica Marinalva Da Silva (2012), habitante del municipio⁷⁶.

8.2.12. Pueblos indígenas. Otro grupo humano que no ha quedado al margen de los impactos de la presa de Belo Monte es el de los pueblos originarios. Por una parte, el Gobierno brasileño ha sido acusado de no cumplir con la obligación de consultar a las comunidades indígenas, como marca el Convenio 169 de la OIT: “un informe de la Comisión de Especialistas en Aplicación de Convenciones y Recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) confirma que el Gobierno brasileño debiera haber consultado a los pueblos indígenas afectados por la construcción del proyecto hidroeléctrico antes de comenzar su construcción” (Becerra, 2012).

Pero el impacto más negativo provocado directamente por Norte Energia es la política de cooptación de los líderes indígenas, con objeto de neutralizar la resistencia que estaban desarrollando los pueblos originarios en los últimos años, según denuncian diversos agentes (Seva, 2012a: 30; Claret, 2012; Melo, 2012; Sposati, 2012; Ribeiro, 2012). Cleanton Ribeiro, coordinador del Consejo Indigenista Misionario (CIMI) en Altamira, señala que “hasta 2009 los indios lucharon contra Belo Monte, pero de 2010 en adelante fueron neutralizados y no quieren hablar sobre Belo Monte (...) la cooptación se dio a través de los líderes indígenas (...) los compraron para que luego convencieran a sus bases”. Para facilitar la neutralización de los indígenas, la empresa provocó la división entre las comunidades: “dos años atrás había 19 aldeas y hoy tenemos 34 aldeas; surgieron producto de la cooptación y de la división que generaron” (Ribeiro, 2012)⁷⁷.

Los pueblos indígenas han sido cooptados a través de las mercancías que Norte Energia les está entregando mensualmente. Ribeiro apunta que “la empresa reunió a los líderes en una reunión cerrada y decidieron que les pagarían 30.000

⁷⁶ En Brasil, en la construcción de algunas presas se han dado casos extremos como el de Rondonia, en donde el periodista e investigador Rui Sposati (2012) asegura que “durante la construcción de la hidroeléctrica, la empresa llegó a pagar a sus trabajadores parte de su salario con bonos para ir a prostíbulos”.

⁷⁷ Antonia Melo (2012) afirma que “están tratando a los indígenas como en la época de 1.500 (...) dándoles comida y equipamiento para que se queden callados”.

reales por mes a cada aldea (...) en realidad no les entregan el dinero sino que cada aldea hace una lista de mercancías, se la entrega al FUNAI (Fundação Nacional Do Indio) y este se la pasa a Norte Energia para que compre (...) los indios no son favorables a Belo Monte, pero callan porque reciben los 30.000 reales⁷⁸. Por una parte, les entregan alimentos enlatados y refrescos, por lo que se “está modificando su alimentación”. Además, esto está teniendo impactos en la economía tradicional ya que “están empezando a abandonar sus cultivos”. Por otra parte, “compraron barcos a motor para todas las aldeas” y mensualmente les entregan combustible (Ribeiro, 2012)⁷⁹.

Esta política de cooptación empresarial en los pueblos originarios está también generando efectos graves en las prácticas culturales de la comunidad y en los roles tradicionales de sus dirigentes: “hoy día un cacique aparece en la aldea repartiendo refrescos, regalando recursos de Norte Energia”, banalizando su rol sagrado (Ribeiro, 2012); “a un cacique lo vi distribuyendo con un carro alimentos a su comunidad; imagina una persona que tiene un papel tan extremadamente importante y ahora repartiendo comida en un carro (...) ves indígenas transitando por escritorios de Norte Energia recogiendo cosas (...) Están urbanizando a los indígenas (...) eso es la muerte del pueblo indígena” (Claret, 2012); “comienzan a consumir como en la ciudad, se está desestructurando a estos pueblos, es muy cruel (...) están modificando la dinámica cultural de estos pueblos” (Sposati, 2012).

En síntesis, Iberdrola está tomando parte en uno de los emprendimientos más controvertidos a escala internacional, por los impactos desmesurados tanto ambientales como sociales que provocará la construcción de la tercera presa más grande del mundo, en un territorio tan emblemático a escala planetaria como es el Amazonas. Iberdrola va a ser beneficiaria del proyecto de colonización del Amazonas, diseñado en función de los intereses capitalistas del complejo minero-metalúrgico transnacional. La destrucción e inundación del hábitat amazónico va de la mano del desplazamiento de miles de personas, de la destrucción del modo de vida y economía tradicional de muchos más, de la desestructuración social (colapso de servicios sociales, aumento exponencial de la prostitución) de un territorio ya de por sí olvidado por el Estado, y de la reciente cooptación de los pueblos indígenas. Todo esto acompañado de unas condiciones laborales degradantes, que cuentan con el apoyo de una estructura sindical pro-empresarial. Por tanto, Belo Monte, más que *un bem de todos*, como reza la propaganda empresarial, se acerca más al *belo monstro* de las denuncias sociales.

⁷⁸ Sposati (2012) considera que “no es que los indios quieran a Norte Energia; no quieren a la empresa pero como veían que no se podía parar la obra están intentando sacar un beneficio”.

⁷⁹ Sposati (2012) indica que Norte Energia regaló a los caciques televisiones de plasma, cámaras de fotos, etc. para cooptarlos.

Cuadro 5.

Impactos principales de la presa del consorcio Norte Energia (del que forma parte Iberdrola) en Belo Monte

Dimensión	Indicador	Impactos y consecuencias
Económica	Propiedad	Belo Monte es parte de un proyecto más amplio que pretende explotar el Amazonas en función de los intereses del capital (mercantilismo VS lógica pública).
	Soberanía	Iberdrola participa en la colonización de la Amazonia, dentro de un gran proyecto que tiene como fin generar energía para el complejo minero-metalúrgico transnacional ubicado en la región.
	Rentabilidad	Proyecto muy rentable y seguro porque el Estado participa y la banca pública lo financia casi en un 80% Elevada tasa de explotación laboral.
Política	Democracia	Falta de un proceso de consulta real con la población de los municipios afectados. Uso de fondos empresariales para financiar directamente instituciones públicas y tenerlas subordinadas (ej. La policía).
	<i>Lobby</i>	<i>Lobby</i> para conseguir la licencia ambiental. <i>Lobby</i> para subordinar a autoridades políticas locales.
	Corrupción	Acusación de pagar campaña a políticos y de entregar dinero a dirigentes comunitarios y religiosos para cooptarlos.
	Criminalización y represión	Criminalización del movimiento social y de los periodistas que se oponen. Subordinación de la policía para que reprima a los/as opositores/as Criminalización y represión contra los/as trabajadores/as que reclaman sus derechos laborales.
Ambiental	Contaminación	Emisión de gases efecto invernadero, debido a la materia orgánica (selva amazónica) en descomposición. Contaminación del agua del río por las obras.
	Destrucción de hábitat y biodiversidad	Inundación de un territorio de 512 km ² (equivalente a una cuarta parte de la provincia de Bizkaia) y afectación a un espacio tres veces mayor. Destrucción de biodiversidad: vegetación nativa, especies endémicas.

Social	Laboral	<p>Pésimas condiciones laborales: impago horas extras, reducción salarial por supresión de bono de transporte, restricción de permiso para visitar a familias a trabajadores de municipios alejados.</p> <p>Higiene y seguridad: comida en descomposición, agua no tratada, transporte deteriorado.</p> <p>Falta de libertad sindical: sindicato pro-empresarial, despido sistemático de líderes de sindicatos alternativos y de huelguistas.</p>
	Comunidad	<p>Desplazamiento de más de 40.000 personas y afectación a muchos miles más en su economía tradicional: pescadores, agricultores...</p> <p>Aumento de desestructuración social por llegada masiva de trabajadores a un territorio con infraestructuras muy precarias: colapso servicios públicos (Centros salud), aumento inseguridad, crecimiento de la inflación y de la prostitución.</p>
Cultural	Pueblos indígenas	<p>No consulta a pueblos originarios y cooptación de sus líderes para neutralizar resistencia de sus comunidades: entrega mensual de viveres y combustible.</p> <p>Regalo de recursos que está modificando pautas culturales (banalización papel sagrado caciques) y económicas (abandono de cultivos).</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de los impactos más importantes señalados en este capítulo 8.

9 Conclusiones

En este último capítulo vamos a ocuparnos de exponer las diversas conclusiones de nuestro estudio de investigación. La presentación de estas la realizaremos por bloques, teniendo como referencia fundamental los capítulos que componen nuestro trabajo y a su vez, la guía metodológica que nos ha servido para abordar la investigación, sistematizar los datos y redactar el texto.

El primer bloque de conclusiones aborda de manera general a las multinacionales y concretamente el papel central que juegan hoy día en el marco del sistema capitalista y del contexto histórico actual. A principios del siglo XXI, las transnacionales se han convertido en una de las instituciones dominantes de nuestro tiempo, por el poder económico que atesoran, por su influencia determinante en el poder político, y por los impactos severos que generan en diversos ámbitos de la vida pública como el medioambiente, las condiciones sociales y laborales, etc.

Dentro de la estructura del actual sistema hegemónico —el capitalismo—, las multinacionales son hoy más que nunca un agente estratégico para el funcionamiento y la pervivencia de la lógica del capital. El capitalismo de corte neoliberal que se fue implantando desde fines de los años setenta y que se extendió a la mayoría de los países del mundo en las tres últimas décadas, opera fundamentalmente a través de transnacionales que imponen y amplían sistemáticamente su dominio en diversos sectores de la economía (finanzas, servicios, industria, agricultura y ganadería, medios de comunicación...). La concentración de riqueza y de propiedad que hoy día expresan las primeras 500 corporaciones mundiales —entre las que se encuentra Iberdrola— es probablemente el elemento más significativo que corrobora su desmesurado poder económico. Que la facturación de una multinacional como la General Motors sea superior al PIB de 148 países del mundo, o la de Walt-Mart esté por encima de todos los países del África Subsahariana, son datos que hablan por sí solos. Las privatizaciones de sectores estratégicos (banca, energía, telecomunicaciones, etc.) que se han producido en los últimos 25 años han tenido como principales beneficiarias a las corporaciones transnacionales y han lesionado severamente la soberanía nacional de muchos países, además de haber mercantilizado servicios públicos (luz, agua, gas, teléfono...) que eran considerados hasta hace poco derechos sociales y conquistas ciudadanas.

Este carácter todopoderoso en el terreno económico les está permitiendo colonizar, de manera cada vez más agresiva, el campo político, con graves

consecuencias para la propia democracia. Esto se traduce en una creciente influencia en las decisiones políticas de los cargos electos, a través de la sistemática práctica del *lobby* y/o directamente por vía de la corrupción. Los cambios normativos favorables a las multinacionales (derecho corporativo) en los últimos tiempos en detrimento de los derechos sociales y ambientales son consecuencia evidente de todo esto. El control que están ejerciendo, de modo cada vez más intenso, en los grandes medios de comunicación internacional, ha fortalecido aún más su poder y su capacidad de persuasión política y ciudadana, proyectándoles mediáticamente como instituciones respetables, mientras paralelamente estimulan el desprestigio e incluso la criminalización de los diferentes sectores críticos que les interpelan: movimientos sociales, sindicatos, ONGs, intelectuales...

Este poder desmesurado que despliegan las transnacionales, con contrapesos cada vez más limitados, les está situando también como agentes de primera línea en materia de degradación medioambiental, de deterioro de las condiciones laborales (tanto en el Sur como en el Norte) y de impactos comunitarios tanto en zonas urbanas como rurales. Sin embargo, su posición privilegiada les ha permitido habitualmente no pagar las consecuencias de sus actos.

Si entramos en el apartado de las multinacionales españolas, en primer lugar debemos dejar claro que estas no se diferencian sustantivamente de las del resto del mundo, a pesar de que puedan tener algunas particularidades que enseguida mencionaremos. El fenómeno transnacional surge y se afianza en el Estado español —como en muchas otras partes del planeta— gracias a las medidas de privatización y liberalización que el modelo neoliberal impone con fuerza a partir de la década de los noventa. La transferencia de propiedad pública y la concentración de propiedad privada posibilitan el nacimiento de grandes empresas, que para sortear la competencia de los consorcios de otros países europeos, se ven obligadas a expandirse a otras regiones, principalmente a América Latina. La dinámica de transnacionalización en el Estado español, ha reproducido el esquema global de constitución de un grupo privilegiado y minoritario de grandes corporaciones (Telefónica, Repsol, Endesa, Iberdrola, Gas Natural-Unión Fenosa, BBVA, Santander...) que pasan a controlar sectores estratégicos del país como la banca, la energía, las telecomunicaciones, etc.

Las diferencias reseñables del fenómeno multinacional en el Estado español en comparación con los países centrales europeos son, por una parte, su especialización en el sector servicios —lo cual evidencia sus limitaciones en el sector industrial— y por otra parte su inicial encuadramiento geográfico en Latinoamérica, a pesar de que en los últimos años ha aumentado sensiblemente su presencia en la Unión Europea. La apuesta por América Latina no se dio por casualidad sino por la combinación de diversas variables: por un lado, por el contexto favorable de apertura neoliberal que el Consenso de Washington impulsa en la región y que permite la entrega de empresas autóctonas (principalmente públicas) a corporaciones extranjeras; por otro lado, por la ventaja comparativa cultural, lingüística e histórica que tenían las transnacionales españolas.

En el plano económico, el desembarco de las multinacionales españolas en Latinoamérica ha tenido consecuencias múltiples, destacando entre otras la mercantilización de servicios públicos y el retroceso en términos de soberanía nacional para muchos países, por la pérdida del control de sectores estratégicos como los hidrocarburos, la electricidad, las finanzas, etc. Pero quizás, lo más relevante para las empresas españolas están siendo los altos márgenes de beneficio que les reporta la región —para algunas un tercio o incluso un 50% de sus ingresos— debido, entre otras razones, a la elevada tasa de explotación laboral, los bajos impuestos, las exenciones fiscales, etc.

Un impacto político de alto relieve que están causando las transnacionales del Estado español en América Latina es la utilización recurrente del *lobby* —de la cual incluso algunos dirigentes empresariales se jactan— con el consecuente deterioro democrático que esto provoca. A esto hay que añadir importantes impactos ambientales, fundamentalmente en el sector de hidrocarburos (Repsol), por los altos niveles de contaminación y en el sector hidroeléctrico (Endesa, Iberdrola, etc.), con la construcción de grandes presas en territorios de gran valor en términos de biodiversidad (Patagonia, Amazonia...).

En el plano laboral, como el modelo de inserción transnacional español ha sido mayoritariamente el de adquisición de empresas existentes y no el de creación de nueva capacidad productiva, una de las consecuencias más graves ha sido la política de despidos masivos (miles en toda la región), que la racionalidad lucrativa ha impuesto en sectores tan diversos como la banca, la energía y las telecomunicaciones. Esta filosofía que prioriza el lucro frente a los derechos laborales, ha precarizado las condiciones laborales de muchas y muchos empleados a través, fundamentalmente, de la tercerización. Esta misma filosofía ha guiado la política de precios de servicios públicos (telefonía, electricidad, agua...) que algunas multinacionales españolas están brindando en la región, incrementando considerablemente los costos para la ciudadanía. Este desembarco tan agresivo en un periodo tan corto de tiempo ha sido determinante para el surgimiento de narrativas autóctonas que caracterizan el fenómeno como una “segunda colonización”.

En el bloque de conclusiones relativas a las multinacionales de origen vasco podemos encontrar elementos comunes a las del resto del Estado español (y a las de todo el mundo capitalista) y algunos aspectos en los que se diferencian. En el plano de las exportaciones, existen algunas diferencias reseñables como por ejemplo el marcado perfil industrial (bienes de equipo, metales y manufacturas) y el mayor porcentaje con respecto al PIB (un 30% las de la CAV frente a un 20% las del Estado español). Esto evidencia un carácter más exportador e industrial de la economía vasca. Sin embargo, el importante peso de las multinacionales en el volumen de exportaciones (casi un 50%) y el destino de una gran parte de estas a Europa (dos tercios) les equipara a la dinámica estatal.

En el terreno de la Inversión extranjera Directa (IED) la única diferencia importante es que las empresas con sede en la CAV están por encima de la media estatal, e incluso de Omunidades autónomas con un PIB superior, como

Andalucía y Valencia. Sin embargo, reproducen la tendencia española y mundial de concentración de la IED en un grupo muy pequeño de corporaciones. En el caso vasco, apenas dos multinacionales (BBVA e Iberdrola) controlan más de un 90% de la Inversión extranjera, corroborando la lógica de concentración inherente al sistema capitalista. El aumento de la IED en Europa y diversos países de la periferia capitalista y la reducción de esta en Latinoamérica no implican que hayan abandonado la región, sino que están diversificando sus inversiones en un mundo cada vez más multipolar. Tras el fin del ciclo privatizador en América Latina las grandes multinacionales vascas siguen presentes en la región, conservando sus inversiones y obteniendo altos márgenes de beneficio.

En cuanto a los impactos provocados, no existen diferencias sustanciales con los que han generado y siguen generando el conjunto de las multinacionales con sede en el Estado español. Las empresas de la CAV, principalmente los dos gigantes mencionados, aprovecharon, al igual que las demás, la fase de liberalización y privatización en América Latina para adquirir a buen precio entidades públicas pertenecientes a sectores estratégicos (en su caso del ámbito financiero y del eléctrico). Participaron y se beneficiaron, por tanto, del proceso de extranjerización y mercantilización de servicios públicos. A su vez, provocan en Latinoamérica los mismos impactos ya citados en el bloque reservado a las multinacionales españolas, es decir, gran número de despidos, precarización laboral, deterioro medioambiental...

Por otro lado, es necesario destacar la fuerte apuesta de las empresas vascas por invertir en los países emergentes, en coherencia y sintonía con el actual momento del sistema capitalista en el que miles de corporaciones están ubicándose en China, India y en otros países que ofrecen altos niveles de lucro. En absoluta coherencia con la lógica del capital que prioriza beneficios frente a otros aspectos —como derechos laborales o derechos humanos—, están invirtiendo en países que no se ajustan a los parámetros de la democracia liberal que teóricamente deberían respetar. En el caso vasco, también se evidencia la subordinación creciente del poder político al poder económico a través del fuerte *lobby* ejercido en el extranjero por el gobierno vasco a favor de las empresas de la CAV. La apertura de oficinas comerciales del gobierno vasco en los países donde mayores intereses tienen las corporaciones de la CAV es el dato más relevante en este sentido.

Si nos centramos en la multinacional que ha sido objeto de investigación en este estudio, la empresa Iberdrola con sede en la Comunidad Autónoma Vasca (CAV), en primera instancia debemos resaltar que esta corporación no se diferencia sustancialmente de los otros grandes consorcios del Estado español ni del resto del mundo capitalista. A pesar de su hábil manejo del marketing "verde", Iberdrola reproduce las mismas prácticas de actuación que el conjunto de las transnacionales del planeta y por tanto es un agente estratégico en el proceso de concentración y apropiación de la riqueza social que la lógica del capital está imponiendo con renovada agresividad en este principio del siglo XXI. En la misma línea que el resto de corporaciones del Estado español, se benefició del proceso de privatización que los neoliberales impusieron en América

Latina desde los años noventa en adelante.

Desde una perspectiva estrictamente capitalista, Iberdrola se ha convertido en una empresa modelo no solo a escala local sino incluso internacional, ya que en el actual contexto de crisis mundial y de saqueo del patrimonio público, ha conseguido no solo mantenerse sino incluso aumentar sus beneficios, en detrimento evidentemente de las instituciones estatales y de la ciudadanía de los países en los que opera. En un momento histórico de fuerte concentración de la riqueza y de deterioro severo de las condiciones de vida de millones de seres humanos, los altos beneficios de Iberdrola demuestran su eficiencia como agente económico que posibilita el enriquecimiento constante de una minoría a costa del empobrecimiento de la mayoría de la población.

Destaca también su alto grado de rentabilidad en la periferia capitalista, en este caso en América Latina, donde está obteniendo mejores resultados en la relación costo-beneficio en comparación con sus negocios en el centro del capitalismo (Estado español, Reino Unido y Estados Unidos). Apenas un 10% del costo total le está permitiendo obtener un 25% del beneficio global del grupo, gracias a sus emprendimientos en América Latina. Esto confirma el gran negocio que supone seguir explotando a la periferia. Paralelamente, también hay que subrayar la mayor rentabilidad que obtiene la multinacional de sus negocios en el sector regulado, es decir, el que opera bajo la protección del Estado en régimen de monopolio, frente al del sector liberalizado, el que funciona teóricamente bajo la lógica de la competencia y del libre mercado. Se evidencia así la paradoja capitalista de reivindicar discursivamente el libre mercado pero a su vez, preferir en la práctica la protección de aquella institución que en teoría se repudia, el Estado.

El supuesto perfil más ambientalista que la multinacional quiere proyectar y que a priori parecía que era un rasgo que la diferenciaba de otras corporaciones, se demuestra que es más propaganda que realidad. La saturación publicitaria de Iberdrola como empresa "verde" o de "energías limpias" no se corresponde con su verdadera identidad. En primer lugar, sus informes ambientales no están actualizados, al contrario que los informes de accionistas, etc., lo cual proyecta una imagen de franca opacidad. En segundo lugar, su reciente apuesta por las energías renovables está más guiada por criterios de rentabilidad que de sostenibilidad ambiental, por la simple constatación de que este es el negocio más lucrativo de los últimos tiempos, por encima del resto de emprendimientos (un escaso 3% del costo total le ha traído el 40% del beneficio global en el ejercicio 2010). En tercer lugar, no hay que olvidar que dos terceras partes de su producción eléctrica son de origen sucio (carbón, gas...) o altamente peligroso (nuclear) y que del tercio restante, la mitad proviene de grandes hidroeléctricas que generan fuertes impactos ambientales. Por último, América Latina aparece como el territorio más maltratado, ya que es la región donde mayor generación sucia tiene (94%) y por tanto el porcentaje más bajo de renovables (un anecdótico 0,8%).

En el ámbito social, la batería de principios éticos y códigos de conducta que la multinacional dice respetar y defender, chocan frontalmente con su práctica diaria, con más énfasis en aquellas regiones donde los controles públicos y la defensa de los derechos laborales y ciudadanos son más débiles. Por eso, América Latina se destaca como el territorio donde con mayor virulencia la corporación agrede las condiciones laborales y los derechos de las y los usuarios del servicio que presta. La política sistemática de despidos que aplicó en las empresas públicas que compró en países como Guatemala, Bolivia y Brasil y la posterior precarización laboral a través de la tercerización de diversas actividades, son los ejemplos más significativos en este plano. Junto a esto, destacan las altas tarifas de energía eléctrica que ha impuesto en estos países, según han denunciado diversas plataformas de usuarios y usuarias.

El capítulo dedicado a los negocios de Iberdrola en México nos ofrece una serie de conclusiones bien relevantes y sobre todo sumamente coherentes con el funcionamiento global de la corporación. En primera instancia debemos destacar que Iberdrola ha sido una de las grandes beneficiadas de la anticonstitucional ley privatizadora de 1992 que permitió la entrada de las multinacionales en el subsector de la generación eléctrica en México. Habría que precisar que de hecho ha sido la empresa más beneficiada, ya que a día de hoy es la primera generadora privada y la segunda del país, tras la estatal Comisión Federal de Electricidad.

Iberdrola aparece como una de las empresas responsables del proceso progresivo de colonización transnacional del subsector de generación mexicano, que en los últimos 10 años ha permitido que las corporaciones extranjeras se hayan apropiado de un 33% de la producción total del país, siendo Iberdrola la primera en el ranking, con un tercio de la generación privada. La multinacional vasca y el resto de compañías foráneas están impulsando la mercantilización del sector mientras la producción estatal se reduce sistemáticamente. Para Iberdrola, su negocio mexicano de generación de electricidad es sumamente lucrativo, ya que está por encima del beneficio medio de la multinacional. No resulta extraño teniendo en cuenta que actúa en un negocio protegido de facto, ya que el Estado le asegura su compra durante un cuarto de siglo. En consecuencia, la rentabilidad está asegurada. Lo que parece más extraño es que a este tipo de negocio blindado le denomine "negocio liberalizado", lo cual no se corresponde con la realidad.

El liderazgo que ejerce la compañía en el país es otro de los elementos a reseñar, que en gran medida tiene que ver con la desbordante capacidad de la multinacional de utilizar eficazmente el *lobby* en los estamentos del poder político más importantes.

En el campo ambiental, Iberdrola está realizando un gran esfuerzo propagandístico para presentarse como empresa responsable y líder de proyectos de energía renovable (fundamentalmente eólica), en diversas zonas del país. Sin embargo, la realidad se aleja radicalmente de la imagen que la corporación insiste en proyectar, ya que prácticamente toda su producción es de origen

“sucio”: más del 96% de sus proyectos de generación son de ciclo combinado o de cogeneración, mientras que los emprendimientos eólicos no llegan al 4% del total. Paralelamente, aunque es innegable que en los últimos años Iberdrola ha apostado por la energía eólica en México, esto no significa que haya una apuesta inequívoca por dejar de invertir en nuevos proyectos contaminantes o peligrosos. De hecho, acaba de embarcarse en un proyecto de cogeneración (gas) en Guanajuato y en la modernización de una central nuclear en el Estado de Veracruz.

En el plano laboral, el principal impacto que se le achaca a Iberdrola y a otras multinacionales del ramo es que están operando con el apoyo de sindicatos de tipo mafioso, que les aseguran un mayor control de la fuerza laboral y por tanto un menor nivel de conflictividad. Esto les está permitiendo aplicar bajos salarios y tercerizar diferentes servicios, aumentando así la plusvalía.

Un impacto indirecto que Iberdrola y el resto de multinacionales han generado ha sido el aumento exponencial de las tarifas de la luz. Aunque el subsector de distribución sigue en manos del Estado a través de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), el incremento tarifario se corresponde en el tiempo con la entrada de las transnacionales, como señalan diversos expertos. La conclusión es bien sencilla: Iberdrola y el resto de privados le venden más caro al Estado y este, en consecuencia, le aplica entonces el incremento a la ciudadanía.

Nuestro primer estudio de caso, el relativo a los impactos múltiples de Iberdrola en Oaxaca (México), nos brinda un buen número de conclusiones que corroboran la práctica general de la multinacional en el país y en el conjunto de América Latina. Aunque a priori, el emprendimiento eólico que está desarrollando en el Istmo de Tehuantepec (Oaxaca) debiera tener un perfil más amable por enmarcarse dentro de las energías renovables, la lógica estrictamente lucrativa en el manejo del negocio ha generado un fuerte conflicto social en el territorio.

Desde una perspectiva económica, el proyecto eólico de Iberdrola está provocando fuertes impactos en Tehuantepec. Por un lado, hay que puntualizar que la empresa con sede social en la CAV está participando de un megaproyecto eólico transnacional que reproduce la lógica de colonización económica de los grandes emprendimientos corporativos. El 70% de los parques que poblarán Oaxaca estarán bajo control de empresas extranjeras por lo que la posibilidad de un manejo soberano del recurso eólico se desvanece por completo. A su vez, una gran parte de los proyectos estarán guiados por una filosofía estrictamente mercantilista, ya que la energía que generen será destinada a abastecer a empresas privadas y no a las y los ciudadanos. Concretamente el 80% de los parques operarán bajo la figura de “autoabastecimiento”, un modelo de negocio de producción privada para abastecer a privados. De los tres proyectos que Iberdrola tiene en marcha, dos de ellos tienen ese perfil marcadamente mercantilista. La conclusión es evidente: la filosofía de servicio a la ciudadanía en un país con grandes necesidades va siendo sustituida por el objetivo estrictamente mercantil y lucrativo de corporaciones privadas como Iberdrola.

En este contexto, los márgenes de rentabilidad para Iberdrola son sumamente altos, en detrimento tanto de las instituciones públicas como de la población en general, ya que se produce una transferencia directa de riqueza a través de diferentes vías. Por una parte, Iberdrola opera bajo una modalidad que le brinda una seguridad de alto grado, ya que el Estado se compromete a comprarle a buen precio la electricidad que genere durante 20 años. Por otra parte, el margen de rentabilidad se amplía porque las tasas por arrendamiento y por ubicación de aerogeneradores que les paga a los ejidatarios son notablemente más bajas de las que desembolsa en otros países, como el Estado español, Estados Unidos, etc. A su vez, la rentabilidad se incrementa aún más porque Iberdrola está pagando incluso menos que otras empresas extranjeras que tienen proyectos eólicos en la región. Todo esto, como es lógico, ha traído como consecuencia un grave conflicto con los propietarios de los terrenos que se sienten estafados.

En el plano político también ha provocado severos impactos la multinacional con sede en la CAV. Por un lado, destaca la práctica sistemática del *lobby* y la consiguiente corrupción asociada a ella. La cooptación de autoridades políticas por parte de Iberdrola es sistemática y transversal, ya que se manifiesta desde el ámbito nacional hasta el estatal e incluso el municipal. La subordinación de los poderes políticos locales y su actuación clara a favor de los intereses de la multinacional, presionando a las comunidades de ejidatarios, es el ejemplo más evidente en este sentido. Por otro lado, una de las denuncias más repetidas ha sido la falta de transparencia de Iberdrola desde que comenzó a operar en la región. La transnacional ha utilizado su fuerte capacidad de persuasión e ingentes recursos materiales, intelectuales y humanos para engañar a los campesinos de Tehuantepec y obtener unos contratos de arrendamiento en unas condiciones sumamente ventajosas. Esto ha generado múltiples protestas de los ejidatarios que se han enfrentado a la empresa para reivindicar unos contratos más justos. La respuesta de la multinacional ha sido la criminalización de estos. Además han contado con la complicidad de las autoridades políticas que han utilizado a la policía para reprimir a las y los campesinos, defendiendo los intereses de la corporación extranjera.

En el terreno laboral Iberdrola ha generado también impactos de gran intensidad por el incumplimiento de gran parte de sus promesas y de sus códigos de conducta. Por una parte, a pesar de haberse comprometido a contratar tanto a personal de la región como a empresas del entorno, esto no se ha materializado en la práctica, por lo que se han producido movilizaciones de la comunidad para denunciar esto. Por otra parte, se ha valido de la subcontratación para precarizar las condiciones laborales y aumentar así su tasa de lucro. Paralelamente, ha operado con la complicidad de un sindicato pro-empresarial ("charro") que cobra a las y los trabajadores por ofrecerles un trabajo y a su vez, asegura a la multinacional un control estricto de la fuerza laboral.

Por último, Iberdrola es corresponsable junto al resto de multinacionales que operan en la zona de los impactos comunitarios que está provocando el mega-proyecto eólico transnacional, como el aumento de la prostitución y el choque cultural en una zona con fuerte sustrato indígena. Resulta muy significativa la

fuerza que está tomando en Tehuantepec un discurso de corte anti-colonial que apela a la necesidad de resistir frente a la “nueva colonización española”.

El funcionamiento y los impactos generados por Iberdrola en Brasil no distan mucho de su práctica en México. En primer lugar, al igual que sucedió en el país azteca, Iberdrola aprovechó eficazmente la privatización de parte del sector eléctrico brasileño para apropiarse de empresas de distribución en el nordeste del país (Bahía, Pernambuco y Rio do Grande do Norte), donde existe un voluminoso mercado de usuarios. Tras su reciente adquisición de Elektro en Sao Paulo, hoy día tiene en Brasil un número de clientes superior al del Estado español: 11 millones. A su vez, ha ido ampliando su presencia en el subsector de generación, principalmente a través del control de grandes hidroeléctricas.

En términos económicos, Iberdrola es una de las principales responsables y beneficiarias de la mercantilización progresiva del sector eléctrico en Brasil y del debilitamiento de la soberanía nacional en este ramo, por su presencia cada vez más amplia tanto en distribución como en generación. El impacto económico más destacado tiene que ver con el alto margen de rentabilidad con el que opera en el país, el cual es consecuencia de una fuerte transferencia de riqueza pública a manos privadas. Los mecanismos para esta apropiación de la riqueza social son diversos: por un lado, el régimen de monopolio en el que opera le garantiza un ingreso seguro y sustancioso, gracias a las concesiones otorgadas por el Estado; por otro lado, la financiación con dinero público —a través del estatal Banco Nacional de Desarrollo— de sus emprendimientos privados de generación le transfieren el riesgo al Estado, blindando el beneficio de sus negocios; a su vez, la combinación de altas tarifas (una de las más altas del mundo) con un tipo de generación muy barato (el hidroeléctrico), le están brindando un nivel de lucro enorme; finalmente, el aumento de la tasa de explotación de los trabajadores le ha permitido ampliar aún más su margen de beneficio.

Iberdrola es parte de la red de empresas multinacionales que ha constituido un influyente *lobby* energético en Brasil y que en una primera época ejerció una fuerte presión para la apertura del sector eléctrico a las empresas privadas y a las transnacionales. Este *lobby* sigue incrustado en el Ministerio de Minas y Energía y consiguió que el Instituto de Medio Ambiente fuera desmembrado para obtener así con más facilidad las licencias para sus grandes obras. En el plano legal Brasil es el país donde Iberdrola acumula la mayoría de multas y denuncias por incumplimientos en materia de tarifas, salud, seguridad y publicidad.

Desde una perspectiva ambiental, la estructura de centrales de generación de Iberdrola muestra una composición muy alejada de la retórica “verde” que publicita la empresa. Para el año 2012, casi un 46% de su producción era directamente “sucía”, es decir, térmica y sólo un 2% de tipo eólico. El 52% restante corresponde a grandes hidroeléctricas, que genera severos impactos ambientales, desde emisión de gases de efecto invernadero, hasta pérdida de biodiversidad. Además, sus proyectos futuros mantienen esta misma estructu-

ra, ya que el 98% de sus emprendimientos serán de tipo hidroeléctrico (presas gigantescas como la de Belo Monte), frente a un pírrico 2% del sector eólico.

En el campo laboral Iberdrola ha reproducido a rasgos generales las prácticas de la mayoría de las empresas privadas del sector, es decir, una política de despidos masivos en una primera etapa (cerca al 50% de la plantilla), un aumento de la tasa de explotación laboral a través de la presión extrema a las y los trabajadores para que incrementaran exponencialmente su nivel de productividad y, un alto nivel de tercerización de sus servicios (alrededor de un 50% de la fuerza laboral). En términos sociales, el impacto más grave ha sido el encarecimiento exagerado de los precios de la electricidad (la quinta tarifa más alta del mundo), en un país con un alto porcentaje de la población viviendo en condiciones de pobreza. Iberdrola se está lucrando a costa del mayor empobrecimiento de la ciudadanía. Además, esto se está produciendo mientras la prometida mejora de la calidad del servicio no ha llegado, sino que incluso ha empeorado en el nordeste del país, donde opera desde hace más de una década.

El último capítulo de la investigación, dedicado al estudio de caso en Brasil, concretamente sobre el megaproyecto hidroeléctrico de Belo Monte, nos ofrece una serie de conclusiones muy preocupantes en términos de impactos ambientales y sociales. Iberdrola, a través de Neoenergía, forma parte del consorcio público-privado Norte Energía que acomete la construcción de la que será la tercera presa más grande del mundo, en una de las zonas más empobrecidas de Brasil (norte) y con una biodiversidad de las más altas del mundo (Amazonas).

El proyecto de Belo Monte se inserta dentro de un plan a largo plazo para colonizar la Amazonia y construir un buen número de presas que provean al complejo minero-metalúrgico transnacional de energía eléctrica barata, en función de los intereses del capital. La rentabilidad para Iberdrola y el resto de empresas será muy grande, por diversas razones: primero, porque generarán electricidad muy barata (hidroeléctrica), para posteriormente vender muy caro, a través de sus distribuidoras (Neoenergía, etc.) a la ciudadanía; segundo, porque operarán en un régimen de monopolio donde el Estado les asegura su beneficio; tercero, porque tendrán un alto nivel de seguridad ya que la participación del Estado en el proyecto reduce sustancialmente el riesgo empresarial; cuarto, porque tres cuartas partes va a ser financiado con dinero público, a través del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES); quinto, porque la alta tasa de explotación laboral les reportará un mayor margen de plusvalía.

Por otro lado, Belo Monte está lesionando severamente el funcionamiento de la democracia, por un lado, porque la comunidad afectada no ha sido realmente consultada (sólo ha sido informada); por otro lado, porque el consorcio Norte Energía al que pertenece Iberdrola tiene tanto poder que ha logrado subordinar a un grado extremo al poder político, llegando incluso a evidenciar visualmente su control de las fuerzas policiales. El *lobby* de la empresa ha sido tan efectivo que el grueso de la clase política local y regional opera al servicio de la corporación, obteniendo su parte de lucro. A los sectores que todavía se oponen al

megaproyecto (movimientos sociales, sindicatos alternativos, periodistas críticos, etc.), Norte Energía ha logrado criminalizarlos y que las fuerzas del orden los tengan amedrentados.

En el plano medioambiental, la tercera presa más grande del mundo inundará un territorio similar a un cuarto de la provincia de Bizkaia, donde Iberdrola tiene su sede, y afectará a un espacio equivalente a tres cuartas partes de la citada provincia. La inundación de selva amazónica provocará la emisión de gases de efecto invernadero (metano), además de ocasionar graves pérdidas en términos de biodiversidad, amplia erosión de suelos y contaminación de aguas.

Los impactos en las condiciones laborales de las y los trabajadores son también de grandes dimensiones. Las infracciones en materia salarial son sumamente graves: distinto salario por la misma profesión, reducción de un 30% del sueldo como consecuencia de la supresión del pago por transporte, no retribución de las horas extras. El derecho para ir a visitar a la familia a las y los trabajadores de fuera de la región ha sido infringido, al pasar de cinco días cada tres meses a cinco días cada seis meses. Los niveles de seguridad e higiene en el trabajo son denigrantes: comida en descomposición, agua del río para beber, estado lamentable del transporte. A todo esto hay que sumar la alianza entre la empresa y el sindicato oficial de corte pro-empresarial ("pelego"), que opera de facto contra los intereses de los trabajadores. Esto ha llevado al surgimiento de sindicatos alternativos, que están siendo duramente reprimidos y sus líderes despedidos sistemáticamente de la obra.

Los impactos comunitarios están siendo ya severos y en futuro serán muchísimo más graves. 40.000 personas serán desplazadas ("expulsadas") de sus casas y de su hábitat. Además, otros miles de afectados "indirectos" —que no sufrirán teóricamente la inundación— no serán en principio indemnizados, a pesar de que su modo de vida y su economía tradicional se verán afectados (pescadores, agricultores). La llegada masiva de miles de personas con la esperanza de encontrar un trabajo en Belo Monte está generando y va a generar en el futuro un colapso social de altas proporciones, en una zona del país con unas infraestructuras muy deficientes. El desbordamiento de los servicios públicos (salud), el aumento de la inseguridad y el fuerte crecimiento de la inflación y el incremento de la prostitución son algunos de los primeros efectos. A esto hay que sumar los impactos severos en los pueblos indígenas: por un lado, no se les ha consultado como exige la Convención 169 de la OIT; por otro lado, Norte Energía les ha neutralizado cooptando a sus líderes y comprándoles directamente por medio de la entrega regular de víveres y otros artículos. El abandono de su economía tradicional y la banalización de algunas de sus prácticas culturales tradicionales se están evidenciando cada vez con más claridad.



Fuentes

- ACCIONA (2012): "Acciona en el mercado mexicano". En Acciona. Sala de Prensa. 11-01-2012. Disponible en <http://www.acciona.es/salaprensa/afondo/2012/el-mercado-mexicano>
- Achbar, Mark; Abbot, Jennifer (2009): *La Corporación. Documental*. ISAAN Entertainment S.L.
- Aja, Xabier (2010): "*Empresas vascas al asalto mundial*". En Deia, 27-10-2010.
- Aja, Xabier (2012): "*La crisis aumenta la competitividad*". En Deia, 20-05-2012.
- Alfonso, José (2011): "*Protermosolar echa a Iberdrola de la asociación termosolar*". En Energias-renovables.com. 2-11-2011.
- Álvarez, Aloia (2007): "América Latina: del desembarco a la reordenación". En AA.VV. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid. OMAL.
- Ander-Egg, Ezequiel (1990): *Técnicas de investigación social*. El Cid Editor. Buenos Aires.
- Artea, Santiago (2012): Entrevista personal. 29-03-2012. Oaxaca.
- Asamblea de los pueblos del istmo en defensa de la tierra y el territorio (2011a): "*Ejidatarios del polígono La Venta III. Santo Domingo Ingenio, Oaxaca. Estragos causados por el parque eólico La Venta III de Iberdrola se han quintuplicado*". En oaxacalibre.org. 14-05-2011. Disponible en http://oaxacalibre.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2997:apoyo-y-la-solidaridad-en-su-lucha-pide-la-asamblea-de-los-pueblos-del-istmo&catid=21
- Asamblea de los pueblos del istmo en defensa de la tierra y el territorio (2011b): "*2º Encuentro de nuestras voces de lucha y resistencia*". En Tierra y Territorio. 24-07-2011. Disponible en http://oaxacalibre.org/index.php?option=com_content&view=article&id=2997:apoyo-y-la-solidaridad-en-su-lucha-pide-la-asamblea-de-los-pueblos-del-istmo&catid=21
- Asamblea de los pueblos del istmo en defensa de la tierra y el territorio (2012a): "*Libertad inmediata e incondicional*". En oaxacalibre.org. 22-02-2012. Disponible en <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2012/02/24/libertad-inmediata-e-incondicional/>
- Asamblea de los pueblos del istmo en defensa de la tierra y el territorio (2012b): "*Fuera todas las empresas multinacionales del istmo Unión Hidalgo*". En Unión Hidalgo, 26-03-2012.
- Asamblea de los pueblos del istmo en defensa de la tierra y el territorio (2012c): "*Comunicado: al pueblo en general. Marcha contra altas tarifas*". En Juchitán, 29-03-2012.
- Asamblea General de comuneros de San Dinisio del Mar (Oaxaca) (2012): "*San Dionisio del Mar*". Oaxaca. 21-02-2012. En Tierra y Territorio. 21-02-2012. Disponible en <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2012/02/22/san-dionisio-del-mar-20-de-febrero/>
- Asamblea Nacional de usuarios de la energía eléctrica (2012): Entrevista grupal. 19-03-2012. México D.F.
- Atienza, Juan Carlos; et al (2009): *Directrices para la evaluación de los parques eólicos en aves y murciélagos*. Madrid. SEO/Birdlife.

- Balanyá, Belén (2007): "¿Cenamos esta noche, comisario? Lobby en Bruselas". En AA.VV. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid. OMAL.
- Barba, Mikel (2008): "Haciendo las Américas: la aventura de Iberdrola en el nuevo continente". *Boletín OMAL*, nº 29, septiembre. Madrid. OMAL.
- Barcena, Iñaki; Lago, Rosa (2008): "Deuda ecológica vs Responsabilidad social corporativa: las empresas transnacionales ante la crisis socio-ecológica". En Revista de Relaciones Laborales *Lan Harremanak*, nº 19. 2008-II. Bilbao. Pp. 141-167.
- Basterra, Juanjo (2011a): "BBVA e Iberdrola miran desde lo más alto del ranking mundial". En *Gara*, 17-07-2011.
- Basterra, Juanjo (2011b): "México aporta a la cuenta del BBVA más beneficios que el Estado español". En *Gara*, 27-10-2011.
- BBVA (2011): BBVA y el Banco de Desarrollo de China firman un acuerdo de cooperación para América Latina. BBVA. Sala de prensa. 05-01-2011.
- Becerra (2012): "La OIT denuncia que Brasil violó el convenio 169 en el Xingú". Otramérica. 10-03-2012.
- Bericat, Eduardo (1998): *La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en investigación social*. Editorial Ariel. Barcelona.
- Bermann, Celio; Del Moral, Francisco (2012a): "Las megas obras y los límites de la democracia. El proyecto de la central hidroeléctrica de Belo Monte en la amazonia brasileña". Artículo para la revista *Energía y Equidad*, nº 2, 2012.
- Bermann, Celio (2012b): Entrevista personal. 12-04-2012. Sao Paulo.
- Berraondo, Mikel (2008): "Aplicación del derecho o programas de RSC para pueblos indígenas". En Revista de Relaciones Laborales *Lan Harremanak*, nº 19. 2008-II. Bilbao. Pp. 89-116.
- Bibian, Cynthia (2010): "Iberdrola "prende" a México". CNN-Expansión. 21-10-2010.
- Bloomberg (2012): "Iberdrola ofrece 3.400 millones para tomar el control de la brasileña Neenergia". *El País*. 24-01-2012. Madrid.
- Brunelli, Alexander (2012): Entrevista personal. 20-04-2012. Brasil Novo.
- Calle, Ángel (2007): "Resistencias frente a multinacionales". En AA.VV. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid. OMAL.
- Campos, Leticia (2012): Entrevista personal. 22-03-2012. México D.F.
- Carrasco, Orlando (2012): Entrevista personal. 29-03-2012. Oaxaca.
- Carrión, Jesús; Verger, Toni (2007): "Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático". En AA.VV. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid. OMAL.
- Carrión, Jesús; et al (2011): *Las cajas de ahorros vascas: análisis de impactos sociales y medioambientales*. Comunidad Autónoma Vasca. SETEM.
- Casilda Bejar, Ramón. (ed.) (2008a): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona. Ediciones Granica.

- Casilda Bejar, Ramón; Ruesga, Santos (2008b): *Impactos de las inversiones españolas en las economías latinoamericanas*. Madrid. Editorial Marcial Pons.
- Castillo, Emiliano (2011): "Interrogantes ante el corredor eólico". En *Mirada Global*. Disponible en http://www.miradaglobal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1927%3Ainterrogantes-ante-el-corredor-eolico&catid=32%3Aecologia&Itemid=36&lang=es
- Ceiss Consultores (2009): *De Europa a Asia, un mundo lleno de posibilidades (China e India): Internacionalización de las empresas de la CAV y Navarra*. Donostia. CEISS.
- CEPAL (2012): "La inversión extranjera directa en energía eléctrica en América Latina y el Caribe 2011". En CEPAL. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- CIMI (2012): "Coyuntura política indigenista". Manuscrito facilitado por la organización. Altamira. CIMI.
- Cinco Días (2011): "Iberdrola invertirá en Brasil 3.170 millones de euros". Cinco Días. 02-09-2011.
- Cinco Días (2012): "Iberdrola ganó 1.022 millones hasta marzo gracias a su actividad exterior". En Cinco Días, 11-05-2012.
- Claret, Antonio (2012): Entrevista personal. 14-04-2012. Altamira.
- Congreso Nacional Indígena (2011): "Comunicado del Congreso Nacional Indígena". En *Tierra y Territorio*. 05-11-2011. Disponible en <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2011/11/05/591/>
- Consuegra, Meliyara (2011): *La IED bancaria ¿un beneficio nacional o empresarial? El caso del banco Santander y del BBVA en Colombia*. INFORMES OMAL 4/2011. Madrid.
- Contrato Iberdrola-Ejidatarios (2012): Facilitado por vecino de Santo Domingo Ingenio. 28 de marzo 2012.
- Cruz, Bettina (2012): Entrevista personal. 26-03-2012. Oaxaca.
- Da Costa, Moises (2012): Entrevista personal. 14-04-2012. Altamira.
- Da Silva, Marinalva (2012): Entrevista personal. 17-04-2012. Vitoria do Xingu.
- De Sousa, Celso (2012): Entrevista personal. 13-04-2012. Sao Paulo.
- Ecologistas en Acción (2004a): *Grandes hidroeléctricas y energías renovables*. En [ecologistasenaccion.org](http://www.ecologistasenaccion.org), mayo de 2004. Disponible en <http://www.ecologistasenaccion.org/article178.html>
- Ecologistas en Acción (2004b): *Campaña contra la instalación de centrales térmicas*. En [ecologistasenaccion.org](http://www.ecologistasenaccion.org), noviembre 2004. Disponible en <http://www.ecologistasenaccion.org/article1191.html>
- Edizangela (2012): Entrevista personal. 20-04-2012. Altamira.
- El Correo (2010): *Iberdrola sale de Guatemala y vende sus negocios por 235 millones*. En *El Correo*, 22-10-2010.
- El Economista.mx (2010): *Bimbo construirá parque eólico en Oaxaca*. *Economista.mx*. 02-12-2010. Disponible en <http://eleconomista.com.mx/industrias/2010/12/02/bimbo-construira-parque-eolico-oaxaca>

- El Mundo (2010): *Euskadi la tercera comunidad con mayor número de empresas internacionalizadas*. En El Mundo. 09-12-2010. Madrid. Disponible en <http://www.elmundo.es/elmundo/2010/12/09/paisvasco/1291923421.html>
- El Mundo (2011): *México adjudicará a Iberdrola un proyecto de 230 millones de dólares*. En El Mundo, 28-02-2011. Madrid. Disponible en <http://www.elmundo.es/america/2011/02/28/mexico/1298908620.html>
- El País (2012): *Competencia multa a Iberdrola por irregularidades en el traspaso de clientes*. El País. 28-02-2012.
- ELEKTRO (2011): Balance 2011 (relatorio da administração): ELEKTRO.
- Energía Diario (2006): *Iberdrola abre en México su quinta planta de ciclo combinado*. En [energiadiario.com](http://www.energiadiario.com/publicacion/spip.php?article52). 27-10-2006. Madrid. Disponible en <http://www.energiadiario.com/publicacion/spip.php?article52>
- Energías Renovables (2010): *Dos de cada tres kilovatios producidos por Iberdrola son de origen fósil o nuclear*. En [energias-renovables.com](http://www.energias-renovables.com). 11-10-2010.
- Esparza, Martín (2011): *La CFE y la complicidad presidencial*. En Contralínea. México.
- Europa Press (2011): *Iberdrola logra permiso para analizar su emplazamiento nuclear en Reino Unido*. Europa Press. 13-11-2011. Disponible en <http://www.europapress.es/economia/noticia-iberdrola-logra-permiso-analizar-emplazamiento-nuclear-reino-unido-20111113120832.html>
- Europa Press (2012): *Galán compra acciones de Iberdrola por 530.000 euros*. Europa Press. 25-04-2012.
- Expansión (2011): *Niegan que Iberdrola haya adquirido el control la brasileña Neoenergia*. En [Expansion.com](http://www.expansion.com/agencia/efe/2011/12/09/16774672.html), 09-12-2011. Disponible en <http://www.expansion.com/agencia/efe/2011/12/09/16774672.html>
- Federación Hondureña de Indígenas Lencas, et al (2011): *Proyecto eólico del Cerro de Hula destroza nuestras tierras y afecta nuestras vidas, agua y comunidades*. Comunicado de Organizaciones Sociales de Honduras. 24-03-2011.
- Fiorio, Marcelo, et al (2012): Entrevista grupal a dirección sindical de empresa Elektro. 13-04-2012. Campinas.
- Fleischli, Simón; Zantkuijl, Marieke (2008): *Presencia e impactos de transnacionales europeas en Guatemala*. Guatemala. CEIBA.
- Frente de Trabajadores de la Energía (2012): *Eólicas españolas roban tierra y viento en Tehuantepec*. Boletín del FTE, vol. 12, nº 15. 15-01-2012. México.
- Fundación Iberdrola (2012): Presentación. IBERDROLA. Disponible en <http://www.fundacioniberdrola.org/webfund/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESFUNINICIO>
- Galan, Ignacio (2011): *Las 5 medidas de Ignacio Galán*. En El Correo, 06-11-2011.
- Gamesa (2007): *Nuestras personas*. Gamesa. Capital Humano. 2012-06-07.
- Gamesa (2011): *Gamesa consolida su presencia en China, con la inauguración de su sexta planta y un nuevo contrato de suministro de 48 MW*. Gamesa. Noticias. 30-11-2011.

- Garduño, Roberto (2012): *La Comisión pagó más de \$74 mil millones a la IP por generación de luz*. En *La Jornada*, 19-02-2012. México.
- Giner, Agnes (2008): "Las empresas transnacionales y los derechos humanos". En *Revista de Relaciones Laborales Lan Harremanak*, nº 19. 2008-II. Bilbao. Pp. 67-87.
- Girón, Alejo (2012): Entrevista personal. 30-03-2012. Oaxaca.
- Gobierno Vasco (2011): *Análisis para seleccionar mercados de interés para la economía y las empresas vascas donde el apoyo institucional puede convertirse en una ventaja competitiva*. Vitoria-Gasteiz. Gobierno Vasco.
- Gonçalves, Dorival (2002): *Reestruturação do setor elétrico brasileiro: estratégia de retomada da taxa de acumulação do capital?*. Tesis de Maestría en Energía. Universidade de São Paulo.
- Gonçalves, Dorival (2007): *Reformas na industria eletrica brasileira. A disputa pelas fontes e o controle dos excedentes*. Tesis doctoral. Universidade de Sao Paulo.
- González, Erika (2010): "¿Dónde está el progreso prometido? Los impactos de las multinacionales españolas en Bolivia". En González, Erika y Gandarillas, Marco (coords.): *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*. Barcelona. Icaria-Antrazyt.
- Greenpeace (2009): *Los nuevos conquistadores. Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos, sociales y medioambientales*. Madrid. Greenpeace.
- Guerra, Luiz (2012): Entrevista personal. 14-04-2012. Altamira.
- Guillen, Mauro (2006): *El auge de la empresa multinacional española*. Madrid. Fundación Rafael del Pino.
- Guillén, Mauro; García-Canal, Esteban (2011): *Las nuevas multinacionales. Las empresas españolas en el mundo*. Barcelona. Editorial Ariel.
- Hermes, Manuel (2012): Entrevista personal. 17-04-2012. Vitoria do Xingu.
- Hernández Ayala, José Luis (2010): *El papel del outsourcing en el proceso de privatización del servicio público de energía eléctrica en México*. Manuscrito facilitado por el autor. México.
- Hernández Zubizarreta, Juan (2008): "La Responsabilidad Social Corporativa y las empresas transnacionales: de la ética de la empresa a las relaciones de poder". En *Revista de Relaciones Laborales Lan Harremanak*, nº 19. 2008-II. Bilbao. Pp. 17-49.
- Hernandez Zubizarreta, Juan (2009a): "¿Lex mercatoria o derechos humanos? Los sistemas de control de las empresas transnacionales". En Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (eds.): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Barcelona. Icaria&Antrazyt.
- Hernández Zubizarreta, Juan (2009b): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa*. Bilbao. Hegoa.

- IBERDROLA (2010): "Iberdrola Ingeniería construirá en México el parque eólico de piedra larga por 99 millones de dólares". En Iberdrola. Sala de Prensa. 28-05-2010. Disponible en http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?cambioldioma=ENMODULOPRENSA&URLPAG=/gc/prod/en/comunicacion/notasprensa/100528_NP_01_ParquePiedraLarga.html
- IBERDROLA (2011a): *Política general de Responsabilidad Social Corporativa*. IBERDROLA. 13/12/2011 http://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/responsabilidad_rsc.pdf
- IBERDROLA (2011b): *Código ético*. IBERDROLA. 13/12/2011 <https://www.iberdrola.es/webibd/gc/prod/es/doc/normascodigoiberdrola.pdf>
- IBERDROLA (2011c): *Informe anual 2010*. IBERDROLA.
- IBERDROLA (2011d): *Informe de biodiversidad 2009-2010*. IBERDROLA.
- IBERDROLA (2011e): *Cuentas consolidadas 2010*. IBERDROLA.
- IBERDROLA (2011f): *Informe de sostenibilidad 2010*. IBERDROLA.
- IBERDROLA (2012a): *Conócenos. Un modelo industrial de crecimiento en defensa del interés social*. Iberdrola.es. Disponible en <http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESWEBCONOCENOS&codCache=13279366570032426>
- IBERDROLA (2012b): *Reputación y sostenibilidad*. Iberdrola.es. Disponible en <http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESWEBRESPONSOS&codCache=13285490483129408>
- IBERDROLA (2012c): *Informe de resultados. Nueve meses de 2011*. IBERDROLA.
- IBERDROLA (2012d): *Iberdrola, única compañía eléctrica española en el ranking de las 100 empresas más sostenibles del mundo*. Iberdrola. Sala de prensa. 25/01/2012. Disponible en http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESMODULOPRENSA&URLPAG=/gc/prod/es/comunicacion/notasprensa/120125_NP_02_Global100.html&WT.ac=25012012IBERDROLAunicacoFLH
- IBERDROLA (2012e): *Iberdrola pone en marcha en México el parque eólico La Venta III, de 102 MW*. IBERDROLA. 17-01-2012.
- IBERDROLA JUNTA (2011): *La historia de una multinacional con más de 150 años de existencia*. IBERDROLA JUNTA. http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESMODPRENJGA11&URLPAG=/gc/prod/es/comunicacion/notasprensa/110504_NP_05_Historia110anos.html
- ICEX (2011): *Iberdrola Ingeniería se adjudica un nuevo contrato nuclear en Brasil*. Club de Exportadores e Inversores. 07-07-2011.
- INE (2012): PIB regional de España. Serie 2008-2011. INE.
- International Rivers (2011): *14 de marzo, día contra los embalses y por la libertad de los ríos*. En [internationalrivers.org](http://www.internationalrivers.org/day-of-action). 14-03-2011. Disponible en <http://www.internationalrivers.org/day-of-action>
- Invertia (2012): *Qatar holding eleva su participación en Iberdrola*. Invertia.com. 23-02-2012.

- La Voz de Galicia (2009): *El alquiler de tierras del parque eólico de arca será de 140.000 euros al año*. La Voz de Galicia. 01-02-2009.
- Legasa, Adrián (2011): *Iberdrola apuesta por el viento de Brasil*. Deia. 26-09-2011.
- Lilia, Ana (2009): "Privatización de facto del sector eléctrico". En *Revista Fortuna*. 15-10-2009.
- Lopes, Atenagoras (2012): Entrevista personal. 11-04-2012. Sao Paulo.
- López, Oliver (2012): Entrevista personal. 29-03-2012. Oaxaca.
- López Toledo, Caín (2012): Entrevista personal. 27-03-2012. Oaxaca.
- MAB (2010): *Informe sobre la actuación de la empresa Iberdrola-Neoenergia en Brasil*. Sao Paulo. Movimento dos Atingidos por Barragens.
- Magela, Geraldo (2012): Entrevista personal. 14-04-2012. Altamira.
- Martínez, Juan (2012): Entrevista personal. 23-03-2012. México D.F.
- MCC (2008): *Multilocalización de buenas prácticas en Responsabilidad Social Corporativa*. Mondragón. MCC.
- MCC (2012): *MONDRAGON confirma el acierto de su estrategia internacional y de innovación*. MCC. Sala de prensa. 04-06-2012.
- Melo, Antonia (2012): Entrevista personal. 18-04-2012. Altamira.
- Mendoza, Xavier y Vives, Luis (2010): "Las empresas españolas internacionales: una aproximación cuantitativa". En OEME. *La multinacional española ante un nuevo escenario internacional*. Madrid. ICEX. ESADE.
- Ministerio de Economía de España (2012): *Iberdrola construirá la primera planta fotovoltaica de la CFE en México*. Ministerio de Economía España. 27-02-2012. Disponible en http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282957_5284971_4564294_MX,00.html
- Ministerio de Energía, Industria Y Turismo de España (2011): El aumento del 18,5% de las exportaciones en el primer semestre genera una reducción del déficit comercial del 8,3%. Gobierno de España.
- Montes de Oca, José Humberto (2012): Entrevista personal. 19-03-2012. México. DF.
- Morera, Flabio (2012): Entrevista personal. 17-04-2012. Altamira.
- Nadaletti, Cristiane; Sollero, Gabriel (2012): Entrevista personal. 13-04-2012. Sao Paulo.
- Nieto, José (2011): *Ejidatarios bloquean accesos a parque eólico*. En *El Sur*, 24-02-2011. Santo Domingo.
- Norte Energia (2012a): *Saude: essa e a energia. Programa de vigilância epidemiológica*. Díptico-Propaganda de la empresa. Altamira. Nortenergia.
- Norte Energia (2012b): *Educação: essa e a energia. Infraestrutura e serviços de educação*. Díptico-Propaganda de la empresa. Altamira. Nortenergia.
- Norte Energia (2012c): *Prevenção: essa e a energia. Programa de ação e control da malária*. Díptico-Propaganda de la empresa. Altamira. Nortenergia.

- Norte Energia (2012d): *Qualidade de vida: essa e a energia. Projeto de saneamento*. Díptico-Propaganda de la empresa. Altamira. Nortenergia.
- Norte Energia (2012e): *Trabalho: essa e a energia. Programa de capacitação de mao de obra*. Díptico-Propaganda de la empresa. Altamira. Nortenergia.
- Norte Energia (2012f): *Presevação de peixes da região*. Díptico-Propaganda de la empresa. Altamira. Nortenergia.
- Obrador, José (2012): Entrevista personal. 31-03-2012. México D.F.
- Oliveira, Adrielis (2012): Entrevista personal. 14-04-2012. Altamira.
- Olivera, Beatriz (2012): Entrevista personal. 23-03-2012. México D.F.
- Orozco, Ricardo (2009): "Centrales eólicas en el istmo de Tehuantepec: su impacto ambiental y socioeconómico". En *Elementos*, nº 74, vol. 16, abril-junio. México.
- Petras, James; Veltmeyer, Henry (2002): *El imperialismo del siglo XXI. La globalización desenmascarada*. Madrid. Editorial Popular.
- Petras, James; Veltmeyer, Henry (2007): *Juicio a las multinacionales. Inversión extranjera e imperialismo*. Madrid. Editorial Popular.
- Policia de Altamira (2012): *Informativo policial*. Abril 2012. Distribución gratuita. Estado do Pará.
- Pontevedra, Silvia (2009): *El viento tiene un precio en Triacastela*. El País, 13-02-2009. Disponible en http://elpais.com/diario/2009/02/13/galicia/1234523894_850215.html
- Prensa Latina (2007): *Exigen la salida de Nicaragua de Unión Fenosa, una transnacional española de electricidad*. En Prensa Latina, 23-01-2007
- Puig, Pere (2010): "La empresa multinacional española ante el nuevo entorno mundial emergente más allá de la actual crisis". En OEME. *La multinacional española ante un nuevo escenario internacional*. Madrid. ICEX. ESADE.
- Ramiro, Pedro (2009): "Las multinacionales y la Responsabilidad Social Corporativa: de la ética a la rentabilidad". En Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (eds.): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Barcelona. Icaria&Antrazyt.
- Ramiro, Pedro; González, Erika (2010): "Multinacionales españolas en América Latina: impactos sobre los pueblos indígenas". En Cruz, Alberto et al. *Pueblos originarios en América. Guía introductoria de su situación*. Pamplona. ALDEA. (pp. 189-200):
- Ramiro, Pedro (2011): *"El segundo desembarco: los impactos de las multinacionales españolas en América Latina"*. En Álvarez, Santiago (coord.): *Convivir para perdurar. Conflictos ecosociales y sabidurías ecológicas*. Barcelona. Icaria-Antrazyt. (Manuscrito facilitado por el autor antes de la publicación):

- Red nacional de resistencia civil contra las altas tarifas de la energía eléctrica (2012): "Asamblea de los pueblos indígenas del istmo en defensa de la tierra y el territorio. Comunicado en defensa de la tierra y el territorio". En Tierra y Territorio. 29-01-2012. Disponible en <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2012/01/29/comunicado-asamblea-de-pueblos-indigenas-del-istmo-de-tehuantepec-en-defensa-de-la-tierra-y-el-territorio/>
- Red nacional de resistencia civil contra las altas tarifas de la luz (2012): "Contra las altas tarifas de la luz y la persecución judicial. Comunicado". En indymedia.org. 03-04-2012. Disponible en <http://mexico.indymedia.org/spip.php?article2398>
- Reichenberger, Larry. "Vendiendo el viento". En El Surco (s/f):
- Reve (2012): "Eólicas en Oaxaca. Otros cinco parques eólicos". En ewind.com. 20-02-2012. Disponible en http://www.ewind.com/noticias.php?id_not=12263
- Ribeiro, Cleanton (2012): Entrevista personal. 19-04-2012. Altamira.
- Roca, Ramón (2011): "Brasil da el visto bueno a Iberdrola para su hidroeléctrica de Teles Pires". Diario Negocio. 08-06-2011.
- Roca, Ramón (2012): "Iberdrola inicia su propia maratón de desarrollo eólico en Brasil". Diario Negocio. 15-01-2012.
- Rodríguez, Israel (2011a): "Se consolida Iberdrola como segunda empresa generadora de electricidad en México". En La Jornada, 29-01-2011. México.
- Rodríguez, Israel (2011b): "En 2010 la CFE pagó 15 mil mdd a extranjeros por electricidad". En La Jornada. 22-04-2011. México.
- Rojas, Rosa (2012): "Eoloeléctricas, obstáculo mortal para aves viajeras". La Jornada. 25-03-2012.
- Sabino, Carlos (2002): *El proceso de investigación*. Editorial Panapo. Caracas.
- Saez, Cristina; Barba, Mikel; Lago, Jorge (2008): "Análisis de las políticas de Responsabilidad Social Corporativa de las multinacionales vascas: los casos de BBVA e Iberdrola". En *Lan Harremanak*. Revista de Relaciones Laborales, 19, 2008-II, pp. 191-221.
- Sanchez Pérez, Joan-Eugeni (2008): *El poder de las empresas multinacionales*. X Coloquio Internacional de Geocrítica. *Diez años de cambios en el mundo, en la geografía y en las Ciencias Sociales, 1999-2008*. Barcelona 26-30 de mayo de 2008. Universidad de Barcelona.
- Santiso, Javier (2009): "Nuevas multinacionales". En El País. 12-07-2009. Madrid.
- Sastre, Manuel (2011): *La inversión extranjera directa española en el modelo de desarrollo brasileño*. Informes OMAL 5/2011. Madrid. OMAL. Disponible en http://defensaterritorios.org/images/stories/pdf/INFORME_OMAL_N_5-MANUEL_SASTRE.pdf
- Sauer, Ildo et al (2011): *Energía, recursos minerais e desenvolvimento*. Manuscrito facilitado por el autor. Sao Paulo.
- Sauer, Ildo (2012): Entrevista personal. 10-04-2012. Sao Paulo.
- Seva. Oswaldo (2012a): *Belo Monte de mentiras! A historia nada exemplar dos*

projetos hidreletricos no maravilhoso rio Xingu, inventados pelos mafiosos e herdeiros da ditadura militar. Manuscrito facilitado por el autor.

- Seva, Oswaldo (2012b): Entrevista personal. 14-04-2012. Campinas.
- Sierra Bravo, Restituto (1995): *Técnicas de investigación social*. Editorial Paraninfo. Madrid.
- Sindicato Mexicano Electricistas (2010): *Empresa transnacional a la que se acusa*. Madrid. Tribunal Permanente de los Pueblos.
- SINEG (Sindicato Independiente Electricistas Guatemala) (2009): "Unión Fenosa e Iberdrola violan impunemente la ley". Adital. 22-01-2009.
- Sinergia (2012): "Quando reestruturar mata". *Sinergia*. Febrero 2012.
- SIPAZ (2012): *Oaxaca en datos*. México. SIPAZ.
- Sklair, Leslie (2003): *Sociología del sistema global*. El impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales. Barcelona. Gedisa Editorial.
- Sposati, Rui (2012): Entrevista personal. 18-04-2012. Altamira.
- SPRI (2007): *Competitividad de las empresas industriales vascas: situación, perspectivas y factores determinantes*. Bilbao. Gobierno Vasco.
- SPRI (2011): *Servicios de apoyo a la internacionalización*. En Gobierno Vasco. 04-04-2011
- Teixeira, Francinildo (2012): Entrevista personal. 19-04-2012. Altamira.
- Teitelbaum, Alejandro (2010): *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*. Barcelona. Icaria-Antrazyt.
- Travesso, Dirceu (2012): Entrevista personal. 11-04-2012. Sao Paulo.
- Trigueros, Jon (2005): *Estudio sobre la internacionalización de las empresas vascas*. Oñati. LKS Grupo y Mondragón Unibertsitatea.
- UCIZONI (Unión Comunidades Indígenas Zona Norte Istmo. Oaxaca) (2012): "UCIZONI condena política represiva de la CFE". En Tierra y Territorio. 28-01-2012. Disponible en <http://tierrayterritorio.wordpress.com/2012/01/29/comunicado-de-prensa-ucizoni-condena-politica-represiva-de-la-cfe/>
- UGT (2007): *Multinacionales españolas en América Latina: luces y sombras en la Responsabilidad Social Empresarial*. Manifiesto sindical. 15 noviembre 2007. Madrid.
- Uharte, Luis Miguel (2005): "Política social y democracia: un "nuevo" paradigma". En *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 11, nº 3, sept-dic. Pp. 93-114.
- Vainer, Carlos (2012): Entrevista personal. 04-04-2012. Rio de Janeiro.
- Valdívieso, Gerardo (2010): "Guerra por acarreo en La Venta III". En *Región Diaria*, nº 430, 03-08-2010. Salina Cruz.
- Valencia, Ricardo (2012): Entrevista personal. 28-03-2012. Oaxaca.
- Valero, Miguel (2012): "BBVA entro en Oriente Medio para captar fondos soberanos". En *Diario Abierto*. 06-06-2012.

- Van den Eynde, Arturo (2005): *Globalización: la dictadura de las multinacionales*. En IAR-Noticias. 09-05-2005. Disponible en http://www.iarnoticias.com/secciones_2005/norteamerica/0034_poder_de_multinacionales_09may05.html
- Vargas, Fabio (2012): Entrevista personal. 14-04-2012. Altamira.
- Vargas, Mónica (2006): "IBERDROLA". En Diagonal, nº 41. 08-11-2006.
- Verbanaz, Samuel (2010): *La inversión extranjera directa en el sector financiero mexicano*. Informes OMAL. 3/2010. Madrid. OMAL. Disponible en http://www.omal.info/www/IMG/pdf/03INFORMESOMAL_s.verbanaz.pdf
- Villa, Eduardo (2012): Entrevista personal. 29-03-2012. Oaxaca.
- Vínculo Crítico (2012): "Iberdrola y Gamesa inauguran en Honduras el mayor parque eólico de Centroamérica". En [vinculocritico.com](http://www.vinculocritico.com), 22-02-2012. <http://www.vinculocritico.com/economia/economia/honduras/energia-eolica/iberdrola/13013>
- Yoshida, Miguel (2012): Entrevista personal. 12-04-2012. Sao Paulo.
- Zabalo, Patxi (2007): "El papel de las multinacionales en la economía globalizada". En AA.VV. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid. OMAL.
- Zambello, Vincenzo (2012): Entrevista personal. 17-04-2012. Vitoria do Xingu.
- Zambrano, José (2012): Entrevista personal. 29-03-2012. Oaxaca.
- Zapata, Pedro (2012): Entrevista personal. 29-03-2012. Oaxaca.



Índice de tablas

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	
EXPORTACIONES DE LA CAV 2000-2011	51
TABLA 2	
EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS Y FACTURACIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS	53
TABLA 3	
COSTES, VENTAS Y BENEFICIOS POR REGIONES EN 2010	73
TABLA 4	
EMPLEADOS DE IBERDROLA AÑO 2010	73
TABLA 5	
PRODUCCIÓN DE IBERDROLA EN 2010 SEGÚN FUENTE DE GENERACIÓN	78
TABLA 6	
CENTRALES DE GENERACIÓN DE IBERDROLA EN MÉXICO EN 2012	85
TABLA 7	
CAPACIDAD INSTALADA DE GENERACIÓN DE MULTINACIONALES EN MÉXICO EN 2009	87
TABLA 8	
CAPACIDAD EN MW DE MULTINACIONALES Y DE LA COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD	88
TABLA 9	
PRODUCCIÓN EN TWH DE MULTINACIONALES Y DE LA COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD	88
TABLA 10	
CAPACIDAD INSTALADA DE GENERACIÓN DE IBERDROLA SEGÚN FUENTES (LIMPIAS Y SUCIAS)	94

TABLA 11	
DISTRIBUCIÓN DE PARQUES EÓLICOS EN OAXACA: EMPRESAS EXTRANJERAS, NACIONALES PRIVADAS, NACIONALES PÚBLICAS Y MIXTAS	103
TABLA 12	
TIPO DE GESTIÓN EMPRESARIAL DE LOS PARQUES Y DESTINO (PÚBLICO O PRIVADO) DE LA ELECTRICIDAD PRODUCIDA EN OAXACA	106
TABLA 13	
CAPACIDAD INSTALADA DE IBERDROLA EN BRASIL EN 2010	131
TABLA 14	
CAPACIDAD INSTALADA HIDROELÉCTRICA DE IBERDROLA EN BRASIL EN 2011	132
TABLA 15	
CAPACIDAD INSTALADA DE LOS FUTUROS PROYECTOS DE IBERDROLA EN BRASIL	133



Índice de cuadros

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1

DIMENSIONES E INDICADORES PARA EVALUAR IMPACTOS DE MULTINACIONALES	19
--	----

CUADRO 2

PRINCIPALES IMPACTOS DE IBERDROLA EN MÉXICO	98
---	----

CUADRO 3.

PRINCIPALES IMPACTOS DE LOS PROYECTOS EÓLICOS DE IBERDROLA EN OAXACA	118
--	-----

CUADRO 4

PRINCIPALES IMPACTOS DE IBERDROLA EN BRASIL	138
---	-----

CUADRO 5

IMPACTOS PRINCIPALES DE LA PRESA DEL CONSORCIO NORTE ENERGIA (DEL QUE FORMA PARTE IBERDROLA) EN BELO MONTE	160
--	-----

Sobre la editorial **2015** y más

Fruto del trabajo de investigación y estudios de la Plataforma 2015 y más en este año 2012 nace la **Editorial 2015 y más** donde, de manera independiente, se difundirán y distribuirán los textos propios de nuestra actividad.

La divulgación de estos textos de análisis y propuestas para luchar contra la pobreza y construir un auténtico mundo en desarrollo se hará en torno a tres series temáticas:

- **El mundo** en desarrollo (agenda internacional de desarrollo y contexto global)
- **La política** de desarrollo (análisis de políticas de desarrollo y sistema de cooperación)
- **Las personas** en el desarrollo (participación de las organizaciones de sociedad civil y movimientos sociales)

A su vez la Editorial 2015 y más presentará tres colecciones diferenciadas de publicaciones donde abordar con distinta intensidad los temas que nos preocupan:

- **Títulos**
- **Cuadernos**
- **Papeles** (en formato digital)

LAS MULTINACIONALES EN EL SIGLO XXI: IMPACTOS MÚLTIPLES

El caso de Iberdrola en México y en Brasil

La literatura sobre el papel de las empresas multinacionales y sus implicaciones en el desarrollo ha sido abundante en los últimos años, en un contexto de globalización y creciente expansión de su poder e influencia. El presente texto, resultado de un largo y riguroso proceso de investigación, es una nueva aportación a esta realidad a partir de una mirada crítica y comprometida con los derechos humanos, centrada en el análisis de los impactos que las prácticas sistemáticas de las empresas transnacionales tiene en las poblaciones y los ecosistemas de los países en los que operan.

Para abordar este análisis el texto se centra, a partir de dos estudios de caso en México y en Brasil, en los impactos que la empresa Iberdrola genera a través de su acción en dimensiones tan relevantes para el desarrollo y los derechos humanos como la económica, la política, la ambiental, la social y la cultural. El autor, a partir de una profusión de argumentos fundamentados en testimonios y datos, evidencia algunas de las consecuencias negativas que tienen las acciones de esta compañía transnacional de origen vasco, que ofrecen una imagen de ella más completa y no tan responsable, como la que trata de difundir en el imaginario colectivo.

2015
y más



LAS PERSONAS
LA POLÍTICA
EL MUNDO

