

# LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN COLOMBIA

Pedro Ramiro, Erika González y Alejandro Pulido

# MULTINACIONALES EN COLOMBIA ESPAÑA



**Autores:** Pedro Ramiro, Erika González y Alejandro Pulido  
**Coordinación:** Luis Nieto y Jorge Lago  
**Diseño gráfico:** Alvaro Pérez Benavente  
**Traducción:** Maier Gurrutxaga

*Fecha de publicación: noviembre de 2007*

*Se autoriza la reproducción, siempre que se utilice para la difusión, información y sensibilización y se haga sin fines lucrativos. Para más información dirigirse a la Asociación Paz con Dignidad.*

### **Observatorio de Multinacionales en América Latina**

*observa.empresas@omal.info*  
*www.omal.info*

### **Asociación Paz con Dignidad**

Gran Vía, 40 - 5º  
28013 Madrid  
Tel. y fax: 91 523 38 24  
*pazcondignidad@nodo50.org*  
*www.pazcondignidad.org*

Zabalbide, 19, bajo B  
48006 Bilbao  
Tel. y fax: 94 655 29 44  
*cooperacion-euskadi@pazcondignidad.org*

El presente trabajo ha sido realizado entre noviembre de 2005 y mayo de 2007. Es responsabilidad de un proceso de investigación que ha sido llevado a cabo por el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), que forma parte de la Asociación Paz con Dignidad, y por la Corporación para la Educación, el Desarrollo y la Investigación Popular - Instituto Nacional Sindical (CED-INS). Y queremos mostrar nuestro agradecimiento a las organizaciones y movimientos sociales colombianos que participaron en esta investigación, ya que su trabajo es un ejemplo de coraje, valentía y determinación en unos tiempos en los que la lucha social tiene unos costes muy elevados, hasta para la propia vida, y este cuaderno no habría tenido sentido sin contar con sus aportaciones.

# índice

## 01

### **LA EXPANSIÓN DE LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA 03**

- El poder de las empresas transnacionales 03
- El proceso de internacionalización de las empresas españolas 04
- Las razones y las preferencias del desembarco 07
- Las multinacionales españolas, líderes de la región 09
- Los efectos de las inversiones extranjeras 11

## 02

### **COLOMBIA EN LA GLOBALIZACIÓN 15**

- El conflicto armado 15
- El terrorismo de Estado 16
- Las recetas neoliberales 17
- Las inversiones extranjeras en Colombia 19
- Del petróleo a los servicios 21
- España, el segundo mayor inversor en Colombia 22
- Las razones para invertir en Colombia 23
- La irreal imagen de seguridad 25
- Las multinacionales en Colombia 26
- Los efectos de las actividades de las multinacionales 28

## 03

### **LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN COLOMBIA 31**

- El desembarco: años y sectores 31
- La presencia de las multinacionales españolas 32
- Las multinacionales españolas de los hidrocarburos: el caso de Repsol 34
- Las multinacionales españolas de la electricidad: el caso de Unión Fenosa 38



# 01

## LA EXPANSIÓN DE LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS EN AMÉRICA LATINA

En la actualidad, las empresas multinacionales españolas son líderes en los sectores de los hidrocarburos, la electricidad, la banca y las telecomunicaciones en América Latina. Tres corporaciones de nuestro país se encuentran entre las doce mayores transnacionales de la región y dos bancos españoles son los mayores de la zona. Esta situación se ha producido recientemente y apenas tiene una década y media de existencia. En este corto período, tanto la economía española como las economías de los países de América Latina debieron sufrir profundas transformaciones para poder subirse al tren de los procesos de globalización económica, lo que contribuyó a que las operaciones de las multinacionales y las sociedades en las que desarrollan sus actividades se vieran asimismo reconfiguradas.

En América Latina, 225 millones de personas —el 43,9% de la población— viven en la pobreza. Tras dos décadas de políticas neoliberales, el saldo es desolador: las desigualdades no se han reducido, existen enormes carencias en educación y sanidad y gran parte de la población no tiene acceso a los servicios básicos. Asimismo, se observa una preocupante concentración de la riqueza económica: el 10% más rico de la población latinoamericana concentra el 48% del ingreso, en tanto el 10% más pobre sólo recibe el 1,6%. En el mundo, solamente el África subsahariana tiene peores niveles de distribución del ingreso<sup>1</sup>.

### 01.1

#### El poder de las empresas transnacionales

La intensificación del capitalismo a escala mundial ha traído consigo la redefinición de los actores que participan en el mercado global. Los estados-nación han ido cediendo parte de su soberanía y, en paralelo, las compañías multinacionales<sup>2</sup> han venido adquiriendo mayor influencia y poder. Desde que, en el siglo XV, se creó la que fue la primera empresa transnacional —la Banca de los Médici en Florencia, con 18 sucursales repartidas por Europa— hasta nuestros días, estas grandes corporaciones han evolucionado mucho<sup>3</sup>. Las empresas transnacionales, que diversifican y distribuyen su cadena de producción en distintos países con la perspectiva de producir para el mercado mundial, acumulan hoy en día una capacidad económica mayor que la de muchos países: Walmart tiene un volumen de ventas superior al Producto Nacional Bruto de Austria, mientras que el de ExxonMobil es mayor que el de Argentina y Colombia juntas<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Guillermo P. Perry, et al., *Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles*, Washington, Banco Mundial, 2006.

<sup>2</sup> Para que se considere multinacional, una empresa debe tener instalaciones de fabricación o de gestión directa de los servicios en un país extranjero; no es condición suficiente que distribuya o exporte productos a otros países.

<sup>3</sup> Antoni Verger, *El sutil poder de las transnacionales*, Observatorio de la Deuda en la Globalización, Barcelona, Icaria, 2003.

<sup>4</sup> Comparación entre los ingresos de las mayores transnacionales del mundo [“Global 500”, Fortune, julio de 2006] y la lista de países ordenados según su Producto Nacional Bruto [Base de datos en línea del Banco Mundial].

De las cien corporaciones transnacionales con mayores activos en el extranjero, 85 tienen su casa matriz en Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, y más del 60% de ellas se dedica a los sectores del petróleo, automóvil, farmacia, telecomunicaciones o electrónica<sup>5</sup>.

Por lo que respecta a las multinacionales españolas, se puede decir que poseen un tamaño mediano a nivel mundial. Según su volumen de ingresos, entre las 500 mayores transnacionales del planeta hay nueve de nuestro país: Repsol YPF, Santander, Telefónica, Endesa, Cepsa, BBVA, Altadis, ACS e Iberdrola. Eso sí, si únicamente se tienen en cuenta los activos en el extranjero, las empresas españolas suben muchos puestos en la lista: hay tres (Telefónica, Repsol YPF y Endesa) entre las cincuenta mayores del mundo. Y si hablamos de las grandes corporaciones financieras, la situación es similar (véase la tabla 1). Por lo tanto, aunque se pueda atribuir a las multinacionales españolas un tamaño medio en el contexto mundial, su importancia cualitativa es notablemente superior si el criterio de clasificación atiende a su grado de internacionalización.

**TABLA 1 LAS MAYORES MULTINACIONALES ESPAÑOLAS DEL MUNDO**

EMPRESA	POSICIÓN POR INGRESOS <sup>A</sup>	INGRESOS TOTALES <sup>B</sup>	POSICIÓN POR GRADO DE INT <sup>C</sup>	ACTIVOS <sup>B</sup>	
				EXTRANJEROS	TOTALES
Repsol YPF	84	56.423	49	29.846	53.044
Santander	93	53.848	15 <sup>D</sup>		774.462
Telefónica	108	48.833	33	43.244	86.448
Endesa	280	22.650	52	28.786	65.423
BBVA	410	16.339	26 <sup>D</sup>		416.209

<sup>A</sup> Posición de las transnacionales españolas entre las 500 mayores multinacionales del mundo, según su volumen de ingresos en 2005.

<sup>B</sup> Valores en millones de dólares.

<sup>C, D</sup> Posición entre las 100 mayores transnacionales no financieras del mundo y entre las 50 mayores transnacionales financieras del mundo, respectivamente, según su grado de internacionalización en 2003.

Fuentes: "Global 500", *Fortune*, julio 2006; UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2006*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2006.

## 01.2

### El proceso de internacionalización de las empresas españolas

Un país como España, que hasta finales de los años ochenta era básicamente receptor de inversiones extranjeras, llegó a convertirse en el mayor inversor en América Latina en los años 1999 y 2000. La profunda metamorfosis que sufrió la economía española en apenas una década obedeció a la necesidad de incluir al país dentro de las dinámicas de la globalización económica que se estaban desarrollando.

<sup>5</sup> UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2006*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2006.



Echando la vista atrás, en los sesenta, las inversiones españolas en el extranjero se centraban en la búsqueda de materias primas, en los sectores de la pesca y alimentación, en la construcción y en los bancos. En los años sucesivos se fueron produciendo diferentes cambios regulatorios, que culminaron con la entrada del Estado español en la entonces llamada Comunidad Económica Europea, en 1986. Bajo la presidencia de Felipe González, el Gobierno puso en marcha un proceso de liberalización económica para cumplir con los criterios de pertenencia a este nuevo mercado<sup>6</sup>. Ya en ese período se produjeron algunas adquisiciones en el extranjero, fundamentalmente en América Latina y Estados Unidos, si bien hasta 1992 las entradas y salidas de IED (Inversión Extranjera Directa) fueron sobre todo hacia países de la propia Unión Europea.

A principios de la década de los noventa, momento en el que se encontraban en pleno auge las políticas neoliberales, tuvieron lugar simultáneamente dos procesos complementarios que coadyuvaron para situar a las multinacionales españolas como las mayores de América Latina. La coincidencia temporal de estos dos fenómenos no fue casual, sino que ambos respondieron a una misma lógica global: la aplicación de las recetas económicas auspiciadas por la ortodoxia neoliberal.

En primer lugar, fue decisiva la puesta en práctica de un nuevo paradigma económico en América Latina a partir de 1989: el *Consenso de Washington*<sup>7</sup>. Entre las medidas propugnadas en él estaban la privatización de las mayores compañías estatales de la región y la liberalización de los mercados con el fin de facilitar la entrada a las transnacionales extranjeras. Además, se proponía la reducción de la intervención gubernamental en la actividad productiva. Siguiendo este ideario, los gobiernos de la región pusieron en marcha procesos drásticos de liberalización comercial y financiera, de venta de empresas que eran propiedad del Estado y de fuerte contracción de la inversión pública. La IED quedaba pues como una de las principales vías de financiación para estos países. Así, las corporaciones transnacionales llegaron a la región y se adueñaron de los servicios públicos, las empresas estatales y los recursos naturales. En esos años se dio un *boom* privatizador: entre 1986 y 1999 hubo 396 ventas y transferencias al sector privado en América Latina, lo que supone más de la mitad del valor de todas las privatizaciones realizadas en los países del Sur en el mundo entero. Por su relevancia, conviene destacar que el 57% de las privatizaciones en la región tuvieron lugar en el sector de los servicios públicos<sup>8</sup>.

Al mismo tiempo, en el Estado español se produjo en esos años una sucesión de fusiones, reestructuraciones y privatizaciones que hizo que las empresas del país crecieran en tamaño y capital y pudieran estar en disposición de lanzarse a competir en otros mercados. En este sentido, el gran impulso a las políticas neoliberales tomó forma con el Tratado de Maastricht y la Estrategia de Lisboa, que establecieron como objetivo hacer de la economía de la Unión Europea «la más dinámica y competitiva del mundo en tan sólo diez años». La búsqueda de una mayor competitividad se tradujo en la disminución de la protección a las economías locales y la apertura de los mercados a las inversiones y multinacionales de otros países europeos, así como en acelerar las privatizaciones de la mayoría de las empresas públicas, que iniciaron a continuación un proceso de fuerte concentración empresarial. Las reformas estructurales, que ya se habían implantado con los

---

<sup>6</sup> Ramón Fernández Durán, *La compleja construcción de la Europa superpotencia*, Barcelona, Virus, 2005.

<sup>7</sup> John Williamson (dir.), *Latin American Adjustment, How Much has Happened?*, Washington, Institute for International Economics, 1990.

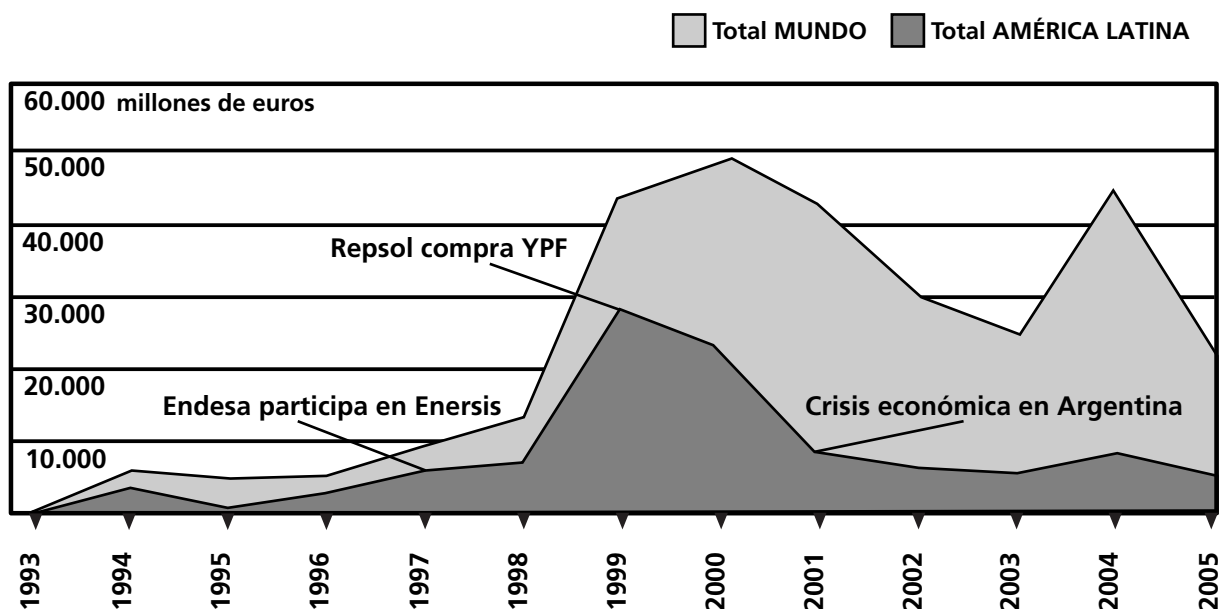
<sup>8</sup> Ramón Casilda Béjar, *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Madrid, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, 2002.

ejecutivos de Felipe González, se impulsaron aún más bajo la presidencia de José María Aznar, cuyo Gobierno puso en marcha uno de los mayores programas privatizadores de Europa, en el que se llegaron a vender casi 50 empresas públicas<sup>9</sup>.

Telefónica, que pudo disfrutar de una situación de monopolio hasta diciembre de 1998 —en que se liberalizó definitivamente el sector de las telecomunicaciones—, ya había empezado a comprar empresas en América Latina antes de culminar su privatización en 1997. A partir de ese momento incrementó sus inversiones en la región y se convirtió en el líder del mercado de habla hispana: entre 1990 y 2002, Telefónica destinó 30.500 millones de dólares a la adquisición de otras empresas.

En el sector bancario español, que hasta mediados de los años ochenta fue uno de los más protegidos del mundo, ya que siete corporaciones se repartían el mercado<sup>10</sup>, se produjo también una acelerada sucesión de procesos de concentración, quedando finalmente dos grandes grupos: el BBVA —resultado de la fusión de los bancos Bilbao y Vizcaya y de la estatal Argentaria— y el Banco Santander Central Hispano —resultado de la fusión del Central, el Hispano-Americano y el Santander—, que más tarde adquiriría también el Banesto y dejaría como nombre corporativo el de Santander. Entre 1997 y 2002, el BBVA invirtió 7.800 millones de dólares en la adquisición de 34 entidades financieras en América Latina, mientras el Santander gastó 12.300 millones en la compra de 27 bancos en la región.

### GRÁFICA 1 LA INVERSIÓN ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA Y EN EL MUNDO



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2006.

<sup>9</sup> Mauro F. Guillén, *El auge de la empresa multinacional española*, Fundación Rafael del Pino, Madrid, Marcial Pons, 2006.

<sup>10</sup> Estos siete grandes bancos eran el Banco Español de Crédito (Banesto), el Banco Central, el Banco Hispano Americano, el Banco de Vizcaya, el Banco de Bilbao, el Banco de Santander y el Banco Popular.





Por lo que respecta al sector energético, Repsol, que había sido creada por el Gobierno español en 1986 como sucesora del INH<sup>11</sup>, comenzó su proceso de privatización tres años después y lo completó en 1997. Por su parte, Gas Natural se empezó a privatizar en 1996 y, en el sector de la electricidad, las fusiones y reestructuraciones dieron como resultado tres grandes empresas: Endesa —que se comenzó a privatizar en 1988—, Iberdrola y Unión Fenosa. Con los recursos, el capital y el conocimiento que habían acumulado, las empresas energéticas no dudaron en echar el resto en su expansión latinoamericana: Endesa invirtió 8.100 millones de dólares entre 1992 y 1999, comprando en 1997 el 29% de la empresa estatal chilena de electricidad Enersis, y Repsol adquirió en 1999 el gigante petrolero argentino Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) por 15.000 millones de dólares.

La IED española pasó de representar el 0,9% del PIB en 1996 a suponer el 9,6% en 2000. España fue nada menos que el sexto mayor país inversor del mundo en 1999, año en el que precisamente concentró el 66% de sus inversiones extranjeras en América Latina (véase el gráfico 1), y el séptimo en 2000. En definitiva, y siguiendo la terminología empleada en la bibliografía por algunos economistas, se puede concluir que fue entonces cuando las empresas españolas alcanzaron «la mayoría de edad», es decir, se hicieron multinacionales.

## 01.3

### Las razones y las preferencias del desembarco

Que el principal destino de la expansión de las multinacionales españolas haya sido América Latina es consecuencia de motivaciones meramente económicas. El desembarco en esta región respondió sobre todo a que se buscaban mercados con una competencia prácticamente nula, en los cuales era mucho más asequible la disponibilidad de recursos y los costes laborales y ambientales se minimizaban para atraer la inversión. En este sentido, no se sostiene el tópico de que las empresas españolas eligieron expandirse en América Latina porque había una lengua y una cultura comunes. La realidad es que la coincidencia temporal de los procesos de cumplimiento de las medidas neoliberales a ambos lados del océano se lo puso muy fácil. Y es que, tras las fusiones y privatizaciones, las grandes corporaciones de nuestro país acumularon capital y experiencia para poder invertir en el extranjero. Excepto Iberia y Telefónica, todas las demás empresas (Unión Fenosa, Endesa, Repsol, Gas Natural, Iberdrola, BBVA y Santander) pusieron en marcha sus inversiones después de sufrir ellas mismas los procesos de concentración empresarial.

Otra razón esgrimida por las propias empresas es que la liberalización de los mercados europeos generó una mayor competencia, con lo que los márgenes de beneficio se redujeron. Por ejemplo, en el mercado español de la electricidad se bajaron los precios del consumo eléctrico para cumplir con los criterios de convergencia que exigía la pertenencia a la Unión Europea, lo que hacía imprescindible la implantación en nuevos mercados para poder mantener el crecimiento económico. Además, hay otros argumentos que explicarían el porqué del desembarco en América Latina. La saturación del mercado interior, donde ya era imposible mantener los niveles de crecimiento, sería uno de ellos. Asimismo fue importante el hecho de que, en un modelo capitalista, es imprescindible

---

<sup>11</sup> El Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH) se creó en el año 1981, con objeto de agrupar las participaciones estatales de las compañías del sector de los hidrocarburos en el Estado español.

aumentar el volumen de la empresa como una estrategia defensiva ante las amenazas de adquisición por parte de otras compañías transnacionales.

Estas motivaciones condujeron a la ampliación de horizontes, pero ¿por qué justamente centrarse tanto en la región latinoamericana? La explicación la proporcionan las propias multinacionales: según el Servicio de Estudios del BBVA, ganar un punto de cuota de mercado en Alemania en 1999 costaba 2.200 millones de dólares, mientras que la misma cuota suponía un coste de 196 millones de dólares en Argentina o 205 en México<sup>12</sup>. Es decir, en los años noventa se presentaron muchas oportunidades de crecer en América Latina y muy pocas en Europa.

La mayor parte de las inversiones españolas se centraron en Brasil y Argentina: estos dos países fueron el destino del 60% de la IED. De hecho, sólo cuatro países —los dos citados más México y Chile— concentraron el 86% de las inversiones españolas<sup>13</sup>. En Argentina, las multinacionales se aprovecharon de que durante el Gobierno de Carlos Menem (1989-99) se privatizaron más de 60 empresas públicas, con activos superiores a los 60.000 millones de dólares, entre las que se encontraban la compañía petrolera YPF, la de telefonía Entel y Aerolíneas Argentinas, que fueron adquiridas por Repsol, Telefónica e Iberia, respectivamente. Por su parte, Colombia ha sido el quinto país latinoamericano que más IED del Estado español recibió hasta 2006, con el 3% del total.

Las empresas españolas han mostrado preferencia por invertir en países cuyos gobiernos tienen discrecionalidad, esto es, no están sujetos a controles de otras instituciones como el parlamento o el poder judicial. Esta tendencia es especialmente acusada en empresas que antaño eran públicas, como Telefónica, Repsol y Endesa<sup>14</sup>. Sin embargo, con este hecho se produce una paradoja porque, después de efectuar su entrada en el país, las multinacionales requieren un gobierno que sí esté sujeto a controles externos, para así evitar que se cambien las condiciones que posibilitaron su implantación.

El grueso de la inversión española se centra en unos pocos sectores. En el período comprendido entre 1998 y 2001, dos terceras partes se destinaron al sector servicios: el 20% a los servicios financieros, el 19% a los transportes y telecomunicaciones y el 18% a la energía, petróleo y agua. Los sectores más importantes en los que invirtieron las multinacionales españolas fueron los de banca, seguros, energía, telecomunicaciones, transporte y hostelería, esto es, sectores fuertemente concentrados y regulados, que son los que proporcionan mayores beneficios<sup>15</sup>. En contra de la tendencia global que orienta la producción de las transnacionales hacia el mercado mundial, en este caso se ha tratado de una orientación hacia los servicios destinados al mercado interior. Fueron operaciones que sólo tuvieron sentido en el marco de los procesos de privatización, desregulación y apertura al capital extranjero. Por lo tanto, éste ha sido un proceso singular e irreplicable, porque sólo se puede privatizar las empresas públicas y comprar las compañías locales una vez.

---

<sup>12</sup> William Chislett, *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*, Madrid, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2003.

<sup>13</sup> Base de datos de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2006.

<sup>14</sup> Mauro F. Guillén, 2006, *op. cit.*

<sup>15</sup> *Ibid.*

## 01.4

### Las multinacionales españolas, líderes de la región

En América Latina, únicamente ocho empresas (BBVA, Santander, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, Gas Natural, Telefónica y Repsol YPF) monopolizan alrededor del 80% de toda la inversión española realizada en la región. La facturación de estas ocho multinacionales supone aproximadamente el 20% del PIB del Estado español<sup>16</sup>. Cuatro de ellas —Telefónica, Repsol YPF, Endesa e Iberdrola— están entre las 30 empresas más grandes de la zona (véase la tabla 2), y son líderes en sus respectivos sectores: Repsol YPF es la mayor empresa petrolera de América Latina; Telefónica lidera el sector de las telecomunicaciones; Endesa domina el mercado de la electricidad y el Santander es el mayor banco de los que operan en la región.

Para constatar la importancia de las compañías españolas, basta decir que su participación en el grupo de las mayores empresas transnacionales ha ascendido hasta el 14% en 2005<sup>17</sup>. Además,

**TABLA 2 LAS MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES NO FINANCIERAS DE AMÉRICA LATINA, SEGÚN SUS VENTAS EN EL AÑO 2004**

2004	2002	1999	EMPRESA	PAÍS	SECTOR	VENTAS <sup>A</sup>	% <sup>B</sup>
1	2	2	General Motors	EE.UU.	Automóvil	18.800	10
2	1	3	Telefónica	España	Telecomunicaciones	17.136	45
3	4	9	Wal-Mart	EE.UU.	Distribución comercial	14.440	5
4	6	4	Daimler Chrysler	Alemania	Automóvil	13.984	8
5	5	1	Volkswagen	Alemania	Automóvil	11.846	11
6	-	-	Bunge	EE.UU.	Agroindustria	10.677	42
7	25	5	Endesa	España	Electricidad	9.710	44
8	7	6	Ford	EE.UU.	Automóvil	8.668	5
9	14	-	Telecom Italia	Italia	Telecomunicaciones	8.524	22
10	3	20	Delphi	EE.UU.	Automóvil	6.969	24
12	8	8	Repsol YPF	España	Hidrocarburos	6.666	15
29	-	-	Iberdrola	España	Electricidad	3.047	24

<sup>A</sup> El valor de las ventas se expresa en millones de dólares.

<sup>B</sup> Porcentaje de las ventas en América Latina respecto del total mundial.

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2004-2006.

<sup>16</sup> Juan Manuel Ramírez Cendrero, "Inversiones de las multinacionales españolas en Mercosur". *Boletín OMAL*, n°11, diciembre de 2005.

<sup>17</sup> CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2006.

hay muchas más empresas multinacionales de menor tamaño que desarrollan sus actividades en el continente: ENCE, PRISA, Aguas de Barcelona, Mapfre, ACS, FCC, Ferrovial, Acciona, OHL, Cepsa, Prosegur, Pescanova, Inditex, Abengoa, Alsa, Roca Corporación, Barceló, Sanitas, CAF, Cintra, RiU y Sol Meliá, entre otras.

Telefónica es ya la segunda empresa transnacional no financiera más fuerte de América Latina, sólo es superada por General Motors. Por su volumen de ventas en la región, Telefónica duplica a la mayor multinacional española a nivel mundial, Repsol YPF. Este liderazgo no sorprende si se observan los espectaculares datos de la compañía: tiene presencia en 19 países del continente americano, y América Latina supone para la empresa el 41,5% del beneficio total. En definitiva, la que hace diez años era una empresa estatal ahora se ha consolidado plenamente como una gran corporación transnacional.

Según su capitalización bursátil, el Santander es el primer banco de España y la décima entidad financiera del mundo. El Santander consiguió 6.220 millones de euros de beneficios en 2005, una cifra que nunca antes había logrado ninguna empresa española, lo que supone un aumento del 72,5% respecto al año anterior. El 35% de los beneficios del banco en 2004 provinieron de América Latina. En la región está presente en 15 países, y desarrolla sus principales actividades en Brasil, México, Chile, Argentina, Puerto Rico, Venezuela y Colombia.

El BBVA opera en 14 países de América Latina y obtuvo en 2005 un beneficio de 3.806 millones de euros, un 30,2% más que en el ejercicio anterior. El 45% de su beneficio tiene su origen en América Latina, mientras que el obtenido en el mercado español representa el 40%. Hasta tal punto se encuentra asentado en la región que el propio consejero delegado del BBVA, José Ignacio Goirigolzarri, ha declarado que su entidad es fundamentalmente latinoamericana si se atiende al origen del beneficio, tendencia que se refleja en su plantilla: 51.370 trabajadores en América, 1.982 en el resto del mundo y 30.765 en España, donde el objetivo es reducirla aún más<sup>18</sup>.

Endesa se sitúa entre las diez primeras multinacionales de América Latina y es la primera en el sector de la electricidad en la región. Está presente en Chile, Argentina, Colombia, Perú, Brasil y en toda Centroamérica. La actividad en estos países le reporta un 31% del beneficio total, el cual se construye a partir de varias líneas de negocio: la compra de empresas clave del sector, la subcontratación de las tareas menos rentables y la construcción de megaproyectos. La entrada en la compañía chilena Enersis, en 1997, le permitió iniciar su andadura privatizadora en toda América Latina. Actualmente, la expansión internacional de la multinacional, junto con los sucesivos intentos de absorción por parte de otras grandes corporaciones eléctricas, ha hecho que en la bolsa de Madrid sus ganancias se hayan incrementado un 80% en los últimos 4 años<sup>19</sup>.

Iberdrola, la segunda empresa eléctrica española, tuvo un beneficio de 1.382 millones de euros en 2005, un 15,6% más que el año anterior. La compañía realizó su primera inversión en América Latina en 1995, con la adquisición de Electropaz y Elfeo en Bolivia, y califica la etapa comprendida

---

<sup>18</sup> Mariano Guindal, "Así se roba al Sur". La Vanguardia, 2 de mayo de 2006.

<sup>19</sup> Cono Sur Sustentable, *Endesa en América Latina: impactos en la matriz energética y la sustentabilidad regional*, Santiago de Chile, 2006.



entre 1992 y 1999 como «la apertura de los mercados». En la actualidad, está presente en México —donde es líder en el sector eléctrico—, Guatemala, Brasil, Bolivia y Chile.

Después de un agitado período de fusiones y alianzas en el mercado eléctrico español, Unión Fenosa continúa como la tercera compañía eléctrica del país. En el año 2006, obtuvo unos beneficios operativos que se incrementaron el 41,4% respecto al año anterior<sup>20</sup>. Opera en once países del mundo, siete de ellos en América Latina: Panamá, Guatemala, República Dominicana, Costa Rica, Nicaragua, México y Colombia. En concreto, una cuarta parte del beneficio que entró en sus arcas durante ese año se debió a sus actividades en estos dos últimos países. No es de extrañar el origen latinoamericano de una parte importante de sus ingresos si se tiene en cuenta que, del total de la potencia que tiene instalada para producir electricidad, el 27,4% procede de fuera de las fronteras españolas y está prácticamente centrada en esa región. La expansión de la multinacional eléctrica se ha basado en la apuesta por el control de la cadena integrada del gas —desde su extracción hasta su comercialización— y la consolidación de sus negocios internacionales. Este carácter internacional se refleja en que algo más de la mitad de los profesionales de la corporación prestan sus servicios fuera del Estado español<sup>21</sup>.

La multinacional española Repsol YPF desarrolla sus actividades en el mundo. Sólo en América Latina y el Caribe, opera en 14 países. La compañía obtuvo en 2005 un beneficio récord de 3.120 millones de euros, un 29,2% más que el año anterior. En 2006, Repsol ha sido de nuevo la primera empresa transnacional española por ingresos, a la vez que ocupa el puesto 84 entre las mayores multinacionales del planeta. En el sector de los hidrocarburos, es la vigésimo primera petrolera del mundo pero, si descontamos las empresas estatales, es la novena mayor transnacional en esta actividad<sup>22</sup>. América Latina es el lugar donde se ha hecho más fuerte: Repsol es el líder del sector del petróleo y gas en la región. El 95% de sus reservas de hidrocarburos en 2005 y el 88% de sus resultados de explotación del año 2004 provinieron de América Latina<sup>23</sup>. La integración de las actividades de Repsol y de YPF le dio a la empresa resultante un enorme poder de expansión en América Latina<sup>24</sup>. Desde entonces, concentró gran parte de su actividad en Argentina, pero también fue extendiendo sus operaciones por casi todos los países del continente: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, Guyana, México, Perú, Surinam, Trinidad y Tobago y Venezuela.

## 01.5 Los efectos de las inversiones extranjeras

Toda esta recolonización de América Latina lleva implícita una lista de enormes consecuencias sociales, ambientales y culturales sobre los pueblos de la región<sup>25</sup>. Aunque son destacables algunos casos de otras empresas —como los de la papelera ENCE en Uruguay o la compañía Aguas de

---

<sup>20</sup> Los beneficios globales de Unión Fenosa fueron un 23% inferiores a los del año anterior, porque en 2006 no se realizó ninguna venta de activos. Y es que el ejercicio de 2005 arrojó un aumento del beneficio del 109,7% gracias a la venta de Auna. Por eso, se han tenido en cuenta los beneficios operativos, para descontar la influencia de este hecho y poder comparar los datos.

<sup>21</sup> Unión Fenosa, *Informe Anual*, 2006.

<sup>22</sup> Según el ranking elaborado por la revista *Petroleum Intelligence Weekly* en 2006. Esta lista mundial de empresas se confeccionó teniendo en cuenta la ponderación de varios criterios: reservas, producción, capacidad de refinar, ventas, ingresos, beneficios, activos y empleados.

<sup>23</sup> Según cálculos realizados a partir de los informes anuales de Repsol YPF de los años 2005 y 2006.

<sup>24</sup> Con la compra de YPF, la producción de hidrocarburos de repsol creció el 169% y sus reservas aumentaron el 364%

<sup>25</sup> Miquel Ortega (coord.), *La deuda ecológica española. Impactos económicos y sociales de la economía española en el extranjero*, Sevilla, Muñoz Moya Editores, 2005.

Barcelona en Argentina y Colombia—, son las multinacionales españolas de la energía las que han coleccionado una mayor cantidad de *méritos* en su currículum. Por ejemplo, Endesa, que ha sido mundialmente conocida por los impactos originados con su megaproyecto de la presa de Ralco en el alto Bio Bio, en Chile, cuya construcción supuso un gravísimo impacto ambiental, social y cultural, y donde varios años de presión de la compañía al gobierno permitieron su puesta en marcha, con el consiguiente desplazamiento y desarraigo de las comunidades mapuche-pehuenche de su tierra ancestral. Pero quizás sean Repsol YPF<sup>26</sup> y Unión Fenosa las transnacionales españolas que han generado unos mayores efectos negativos, como se verá en el estudio del caso colombiano.

En general, se ha extendido una mala imagen de las transnacionales extranjeras en la mayor parte de los países de América Latina. Y, dentro de ellas, se encuentran las españolas por ser las que tienen una mayor presencia en el continente. En este sentido, en 2004, sólo el 29% de la población latinoamericana creía que las inversiones foráneas eran beneficiosas para su país, frente a un 35% que se manifestaba abiertamente en contra<sup>27</sup>. Las quejas de la población obedecen a que se responsabiliza a las multinacionales de ser las causantes del expolio y el saqueo de los recursos naturales, la privatización de los servicios públicos o la desregulación del mercado laboral. Las protestas han llegado a ser de gran calibre, como por ejemplo en la llamada *Guerra del Agua*, que tuvo lugar en Cochabamba (Bolivia) en el año 2000. Allí, la resistencia popular impidió que un consorcio encabezado por la multinacional Bechtel y la corporación española Abengoa se hiciera con la compañía local y se privatizara así el servicio de agua de la ciudad.

Por otra parte, se han venido produciendo críticas a las multinacionales porque se les acusa de ser las únicas beneficiarias de las reformas neoliberales implementadas en la región. Además, existe la percepción de que las promesas que se hicieron para justificar las medidas de ajuste estructural no se han hecho realidad. Lejos de contribuir a solucionar las desigualdades, lo que han hecho las empresas transnacionales es aprovecharse de éstas en su propio beneficio en los países empobrecidos donde han realizado sus inversiones. Y es que las motivaciones de las inversiones españolas en América Latina no han respondido a los objetivos de mejorar la cobertura de las necesidades materiales básicas, sino a la lógica del máximo beneficio económico. En este sentido, es elocuente comprobar que la pobreza y la indigencia no han descendido en América Latina en las dos últimas décadas, a pesar de que, supuestamente, la región se ha modernizado al abrir sus economías a los capitales extranjeros.

Con todo ello, América Latina sigue siendo un lugar preferente para las multinacionales españolas, por lo que la mayoría de ellas no va a abandonar la zona. A pesar de que las crisis económicas de principios de este siglo hicieron que disminuyeran sus cuentas de resultados y cotizaciones bursátiles, las compañías se quedaron en la zona y la mayoría no salió de los países en los que parecía que la situación se complicaba. Ahora, ha repuntado el crecimiento económico de la región

---

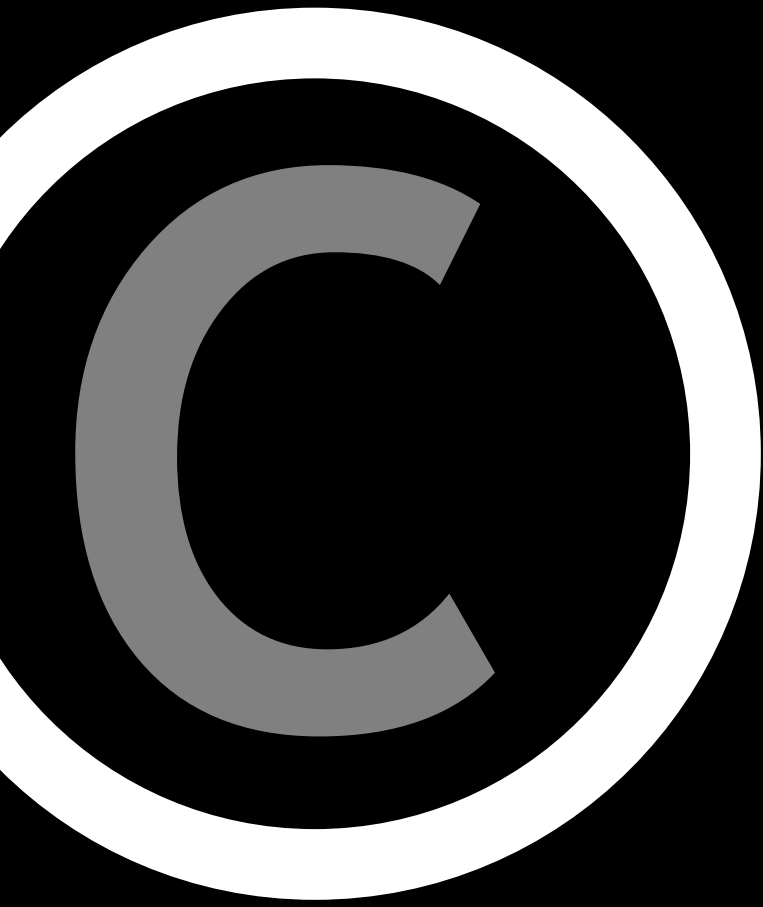
<sup>26</sup> Marc Gavaldà, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*, Barcelona, Icaria, 2003.

<sup>27</sup> Informe del Latinobarómetro del año 2004, citado en: "El regreso al continente latinoamericano". *El País*, 14 de marzo de 2006.

y están recogiendo los frutos de su apuesta latinoamericana. Por ello, ya preparan una segunda oleada de inversiones, que no va a ser de la magnitud de la de finales de los noventa pero sí va a ser realmente apreciable: hasta 2010, el Banco Santander, Telefónica, Repsol YPF y Endesa dedicarán, en conjunto, 20.700 millones de euros a realizar inversiones en la región<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> "Latinoamérica empieza a lucir en los resultados". *El País Negocios*, 12 de noviembre de 2006.





# 02

## COLOMBIA EN LA GLOBALIZACIÓN

Con 45 millones de habitantes, Colombia es el tercer país más poblado de América Latina, tras Brasil y México. Disfruta de una situación estratégica privilegiada para las relaciones comerciales, puesto que tiene salida al mar por el Océano Atlántico y por el Pacífico, además de ser la llave para la conexión entre América Central y Sudamérica. Cuenta con diferentes climas y ecosistemas, y es el segundo país con mayor biodiversidad del mundo.

Colombia pasa por ser una de las democracias más asentadas de América Latina: sus gobernantes han sido elegidos democráticamente por sufragio universal y únicamente ha tenido una corta dictadura militar en los años cincuenta. Sin embargo, el país vive el conflicto social y armado más antiguo de todo el continente, lo que ha dejado una enorme lista de personas asesinadas y desaparecidas. A pesar de ello, este hecho no ha sido obstáculo para que tengan lugar las mismas dinámicas que en el resto de los países latinoamericanos a la hora de poner en marcha las políticas neoliberales. Eso sí, con un detalle añadido: en Colombia, la inclusión del país en los procesos de globalización económica se ha llevado a cabo en un contexto de violencia estatal y paraestatal, del cual las empresas transnacionales no sólo no se han desmarcado, sino que se han aprovechado para desarrollar sus actividades.

### 02.1 El conflicto armado

En Colombia, las épocas más duras de violencia están ligadas a los procesos de modernización económica. Así, haciendo una breve aproximación histórica, se puede decir que en el país se produjeron dos períodos de violencia contra cualquier forma de expresión social y popular.

La primera etapa, a principios del siglo XX, estuvo caracterizada por un tardío proceso de industrialización y de integración a las dinámicas del capitalismo, que dio origen al nacimiento del movimiento obrero en los sectores del banano y del petróleo. Tras la huelga de los trabajadores bananeros, esta incipiente clase obrera fue masacrada: en 1928, más de 3.000 obreros y sus familiares fueron asesinados por el ejército para proteger los intereses de la multinacional estadounidense United Fruit Company. Posteriormente, el asesinato del líder popular Jorge Eliécer Gaitán, el 9 de abril de 1948, desató una serie de conflictos y revueltas urbanas que se prolongaron durante la década siguiente: se calcula que en ese período fueron asesinadas y resultaron desaparecidas unas 300.000 personas, en una guerra civil desatada por los partidos Liberal y Conservador contra el campesinado minifundista.

La segunda época de violencia se extiende hasta nuestros días. A mediados de los años sesenta se formaron los principales grupos guerrilleros de la historia de Colombia: en 1964, se crearon las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) y, unos meses más tarde, en 1965, salió a la luz pública el Ejército de Liberación Nacional (ELN). Además, surgieron el Ejército Popular de



Liberación (EPL), la Organización Indígena Quintín Lame y el Movimiento 19 de abril (M-19). Por su parte, la respuesta del Estado fue la de crear los llamados *escuadrones de la muerte*, con el objetivo de eliminar del mapa cualquier rastro de rebeldía. La violencia se recrudeció en la segunda mitad de los ochenta, cuando se produjo el exterminio de la Unión Patriótica —partido de izquierda que había surgido en 1985, producto de los acuerdos de paz entre el Gobierno y la guerrilla de las FARC— que, tras conseguir 14 escaños en el Congreso en 1986, fue desarticulado: más de 3.000 miembros del partido fueron asesinados, entre ellos y ellas varios candidatos presidenciales, alcaldes, campesinos, activistas y concejales. En la década de los noventa, varias organizaciones guerrilleras se desarmaron, pero los procesos de paz no fructificaron ni con el ELN ni con las FARC, por lo que estos grupos han seguido activos hasta la actualidad. La desmovilización más importante fue la del grupo guerrillero M-19, la cual dio lugar a un proceso constituyente que consagró varios derechos sociales y políticos en una nueva Constitución en el año 1991.

Pero las causas estructurales que originaron el conflicto social y armado siguen ahí, lo que no ha impedido que sí se den otros procesos de desmovilización durante el primer gobierno de Álvaro Uribe. Éste es el caso de los grupos paramilitares, que supuestamente finalizaron su desarme en 2005. Dicha desmovilización, enmarcada en la llamada *Ley de Justicia y Paz*, mantiene intacto el poder de estos grupos así como sus propiedades, arrancadas ilegalmente al campesinado o financiadas con recursos provenientes del narcotráfico. Este proceso es criticado por las organizaciones de derechos humanos, pues no lleva aparejadas la búsqueda de la verdad, la justicia y la reparación a las víctimas.

## 02.2 El terrorismo de Estado

En la actualidad, Colombia es el segundo país del planeta, tras Sudán, con un mayor número de desplazados internos. Sólo en los últimos veinte años, más de tres millones y medio de colombianos y colombianas han tenido que abandonar sus lugares de origen<sup>29</sup>. Año tras año, las cifras de las violaciones a los derechos humanos en el país son alarmantes: en 2004, 4.000 personas fueron asesinadas por violencia política y 182 resultaron desaparecidas, mientras que, sólo en el primer trimestre de 2005, 62.000 personas tuvieron que desplazarse forzosamente, hubo una media de once homicidios diarios y 2.100 personas salieron del país por amenazas contra su vida.

En las últimas cuatro décadas del siglo XX, las organizaciones nacionales e internacionales de derechos humanos registraron más de 40.000 casos de crímenes de lesa humanidad: masacres, torturas, desapariciones, detenciones arbitrarias y ejecuciones extrajudiciales<sup>30</sup>. Defensores de derechos humanos, personas que luchan por mejorar sus condiciones de vida, sindicalistas, militantes y dirigentes de las organizaciones sociales, maestras, campesinos, estudiantes... todos han sido considerados peligrosos para el poder. Como explica Aída Abella, ex presidenta de la Unión Patriótica, «en medio de una democracia, pudieron hacer cosas peores que en una dictadura»<sup>31</sup>.

<sup>29</sup> La cifra de desplazados internos en el período 1985-2006 es de 3.832.257 personas, como queda descrito en: Codhes, *Codhes Informa*, n° 69, Bogotá, 2006.

<sup>30</sup> Base de datos del proyecto *Colombia Nunca Más*.

<sup>31</sup> Vladimir Carrillo y Tom Kucharz, *Colombia: Terrorismo de Estado*, Barcelona, Icaria - Paz con Dignidad, 2007.



Es un hecho que las zonas donde se produce el mayor desplazamiento en Colombia coinciden con aquellas que disponen de recursos estratégicos atractivos para la inversión extranjera<sup>32</sup>: en el Putumayo y en Caquetá, que disponen de petróleo; en el Chocó, la región con un mayor índice de biodiversidad del planeta, donde se está arrasando la selva para cultivar la palma africana para utilizar su aceite como combustible; en Cali, con el agua; en Arauca y Casanare, con grandes reservas de petróleo; en el sur de Bolívar, con las minas de oro; en La Guajira, con las mayores minas de carbón del país. Todas estas áreas poseen riquezas naturales de gran valor para el mercado mundial, por lo que no resulta extraño que se encuentren totalmente militarizadas y que se produzca en ellas la mayoría de las violaciones de los derechos humanos antes relatadas.

Por otra parte, se han fortalecido los grupos armados ilegales que, en sus disputas territoriales, han disparado las cifras de violencia política (56 homicidios por cada cien mil habitantes), el desplazamiento forzado, los niveles de impunidad y la emigración al exterior<sup>33</sup>. Los grupos paramilitares —que, en los últimos diez años, son responsables de casi el 65% de las violaciones a los derechos humanos— han contado con la complicidad o el apoyo del Estado. En la actualidad, las estructuras del paramilitarismo se encuentran en una fase de legitimación de sus organizaciones sociales y políticas en el marco de un proceso de desmovilización, en el cual mantienen el control de muchos de los estamentos del Estado a nivel regional y local así como todas sus actividades económicas, en un área que cubre cerca de dos terceras partes del país<sup>34</sup>.

El fenómeno de la *parapolítica* ha saltado a las portadas de los medios de comunicación nacionales e internacionales a finales de 2006. Y es que, con la incautación de un ordenador propiedad de Rodrigo Tovar Pupo —alias Jorge 40—, uno de los jefes del Bloque Norte de las Autodefensas Unidas de Colombia (AUC), se ha podido demostrar la asociación entre los grupos paramilitares, el Departamento Administrativo de Seguridad (DAS) y varios miembros de la policía y el ejército para acabar con la vida de quienes ellos mismos consideraban que tenían vínculos con la insurgencia<sup>35</sup>. En ese ordenador se recogía información sobre más de 500 asesinatos cometidos en la Costa Atlántica desde 2005, de los cuales la gran mayoría permanecían impunes<sup>36</sup>. De momento, el escándalo de la *parapolítica* ha salpicado a altos cargos de la administración de Uribe, como la ministra de Asuntos Exteriores, María Consuelo Araujo —que tuvo que dimitir tras el encarcelamiento de su hermano y de su padre—, y otros ocho congresistas y gobernadores de la Costa Atlántica<sup>37</sup>.

## 02.3 Las recetas neoliberales

A mediados de la década de los ochenta, se empezaron a poner en marcha una serie de reformas estructurales de la economía colombiana, enmarcadas dentro del modelo neoliberal. Entre 1990

---

<sup>32</sup> Luis Alfredo Burbano, "Las multinacionales españolas en Colombia". *Boletín OMAL*, n° 15, diciembre de 2005.

<sup>33</sup> En el transcurso del Gobierno de Álvaro Uribe salieron del país 760.000 personas ["Aumenta éxodo de colombianos". *El Tiempo*, 3 de octubre de 2006].

<sup>34</sup> El cobro de un impuesto del 10% a todas las actividades económicas en las regiones que controlan [*Semana*, 9 de febrero de 2006; *El Tiempo*, 29 de septiembre de 2004].

<sup>35</sup> "La fuerza para-pública". *Semana*, 18 de noviembre de 2006.

<sup>36</sup> "El computador de 'Jorge 40' puede ser el inicio de un nuevo proceso 8.000". *Semana*, el 10 de octubre de 2006.

<sup>37</sup> "Los cinco congresistas capturados por sus nexos con los 'paras' son trasladados a la cárcel". *Semana*, 15 de febrero de 2007.

y 1994, durante el mandato de César Gaviria y con el lema *Bienvenidos al futuro*, se introdujeron profundas reformas en el Estado, sobre todo en los sistemas tributario y arancelario. Así, por ejemplo, mientras el arancel promedio era del 44% en 1989, en 2000 era del 12%. En esa primera etapa de reformas se privatizaron muchos de los activos estatales en los sectores de la electricidad, la banca, el agua y la sanidad.

La aplicación de las recetas neoliberales tenía como objetivo insertar a Colombia en la globalización. En este sentido, se trataba de internacionalizar su economía para conseguir que el país desempeñara un nuevo papel en el mercado global, lo cual suponía pasar de tener una economía de autoabastecimiento a convertirse en un proveedor de materias primas y servicios a nivel internacional, importando de otras economías más competitivas la mayoría de bienes. El proceso trajo como resultado la desindustrialización y la crisis del aparato productivo colombiano, y dejó a casi un millón y medio de personas sin empleo<sup>38</sup>, mientras el área de campo cultivada se redujo en 700.000 hectáreas y se comenzó a importar unos 8.000 millones de toneladas de alimentos al año.

Además de continuar con la producción clásica del país para la exportación —Colombia sigue estando entre los tres mayores exportadores de café del planeta—, esta gran transformación de la economía ha hecho que se haya empezado a promover la producción local de materias primas básicas para que puedan ser competitivas internacionalmente: frutas, hortalizas, aceite de palma, cacao y caucho, en el caso del sector agrícola; petróleo y carbón, en el sector energético; así como maderas y especies exóticas de fauna y flora extraídas de las selvas que todavía existen en el país<sup>39</sup>. La reorientación de la economía hacia el mercado exterior ha hecho que, entre 1990 y 2004, las exportaciones tradicionales hayan crecido el 82% y las no tradicionales el 284%. Dentro de estas últimas cabe destacar a la industria de las flores, en la que Colombia es el segundo mayor exportador del mundo, después de Holanda.

Sin embargo, a pesar de los *esfuerzos* del Gobierno colombiano y, especialmente, del ejército de los Estados Unidos, el más exitoso proceso agroindustrial de exportación en Colombia sigue siendo el de la cocaína: en 2005, este negocio movió unos ingresos anuales de cerca de 3.000 millones de dólares, es decir, tuvo la misma magnitud que las divisas provenientes de las exportaciones de petróleo<sup>40</sup>. En sintonía con la lógica del libre mercado, el narcotráfico se ha expandido ininterrumpidamente en los últimos veinte años, llegando a consolidar una estructura horizontal que funciona en red, sumamente dinámica, adaptable y efectiva, que ha logrado mantener el suministro constante de drogas hacia Europa y Estados Unidos y abrir nuevos mercados en el Cono Sur y en Europa del Este.

En paralelo a las pérdidas del sistema productivo, se empezaron a generar grandes beneficios en el sector bancario y financiero. En la década comprendida entre 1992 y 2002, este sector registró ganancias netas superiores a los 1.500 millones de dólares<sup>41</sup>. En la consolidación del poder de las corporaciones financieras tuvieron mucho que ver tanto los cobros generalizados por todas las

---

<sup>38</sup> Según el Departamento Nacional de Estadística (DANE), el 43,4% de la población económicamente activa (16,5 millones de personas) de Colombia está desempleada o subempleada. En 1992, la tasa de desempleo fue del 8,7%, mientras que en 2002 pasó a ser del 16%.

<sup>39</sup> Dirección Nacional de Planeación, *Plan Nacional de Desarrollo 2002-2006*, Bogotá, 2002.

<sup>40</sup> Amylkar D. Acosta, "Los dineros calientes". Indymedia, 6 de febrero de 2006.

<sup>41</sup> Asociación Nacional de Instituciones Financieras, *Fusiones y adquisiciones del sector financiero colombiano*, 2006.



transacciones bancarias como la concesión —en clara contradicción con los preceptos de la ideología neoliberal— de subsidios estatales en aquellos casos en los que las corporaciones financieras registraron pérdidas o se declararon en quiebra por los fraudes cometidos por sus directivas.

Como consecuencia de todo ello, en menos de un lustro se agravaron los indicadores de empleo, pobreza y distribución del ingreso, lo que contribuyó a crear el escenario propicio para el fortalecimiento de los grupos armados irregulares y la intensificación del conflicto armado colombiano.

## 02.4 Las inversiones extranjeras en Colombia

A mediados del siglo XX, los países andinos mantenían una actitud muy abierta hacia el capital extranjero y muchos de ellos no contaban con una legislación específica sobre la materia. Con la nacionalización de las empresas extractivas —especialmente de hidrocarburos— y de servicios públicos, el capital foráneo vio restringidas sus áreas de inversión en Colombia y en sus países vecinos<sup>42</sup>. El tratamiento que había que dar a la IED no se modificó hasta el año 1987, en el que se permitió que cada país del Pacto Andino legislara de forma individual en materia de inversión extranjera. Cuatro años más tarde, la recién aprobada constitución colombiana dejó el campo libre para la circulación de capitales, puesto que se eliminó la discriminación entre inversores nacionales y extranjeros y se introdujeron importantes modificaciones para ir eliminando progresivamente los obstáculos a la inversión extranjera.

La *modernización* del país sirvió para promover la llegada de los capitales transnacionales, y tuvo lugar a través de dos procesos complementarios: las privatizaciones de las empresas públicas y los cambios legislativos. En esta fase de reformas estructurales se incluía, además de la venta de los activos del Estado, la liberalización, la desregulación y la apertura comercial. Posteriormente, con el primer Gobierno de Álvaro Uribe (2002-2006), esta dinámica se vería acentuada con un segundo paquete de medidas: reforma laboral, modificaciones tributarias y reforma de la seguridad social. Del grado de cumplimiento del credo neoliberal da fe el propio Banco Mundial, que llegó a afirmar en 2005 que Colombia era el segundo país del mundo que había tenido más éxito en implantar reformas para mejorar la atracción de inversiones<sup>43</sup>. Y es que, según los informes del organismo de Naciones Unidas que estudia las inversiones mundiales, Colombia es la quinta economía de América Latina más favorable para la IED, por detrás de Brasil, México, Argentina y Chile<sup>44</sup>.

Los grupos económicos que se habían venido consolidando en la segunda mitad del siglo pasado emprendieron un proceso de internacionalización, mediante fusiones, ventas y articulaciones a las grandes corporaciones globales. Los carteles del narcotráfico no son las únicas organizaciones

---

<sup>42</sup> CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2002, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2003 .

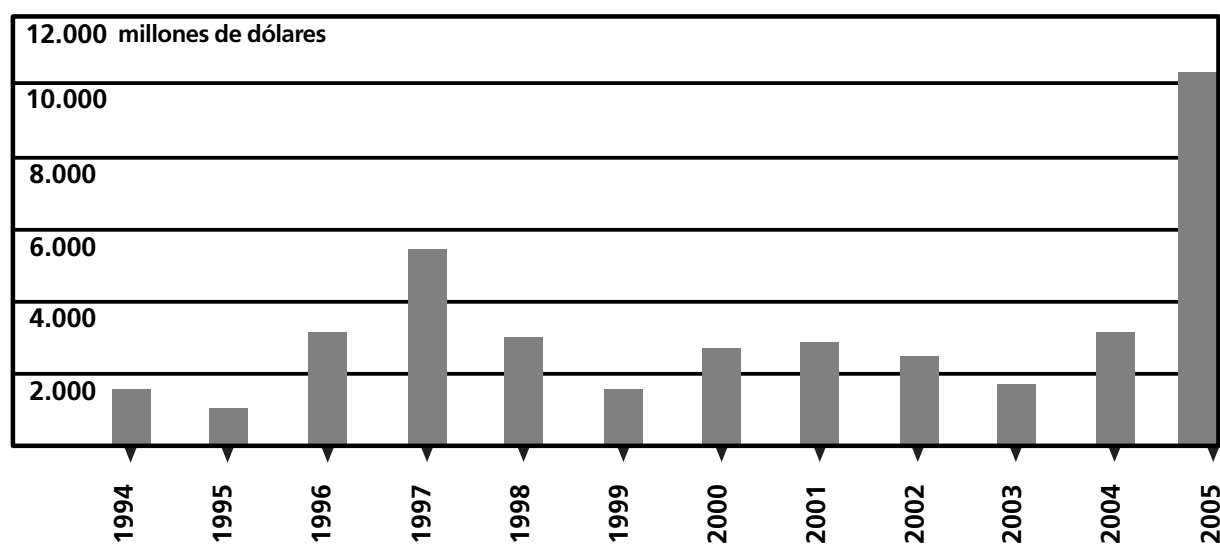
<sup>43</sup> Banco Mundial, *Doing business in 2005: Removing obstacles to growth*, Washington D.C., 2005.

<sup>44</sup> UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2005*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2005.

económicas internacionalizadas que tuvieron presencia en el país: las empresas transnacionales —especialmente las de origen norteamericano, británico y español— aparecieron con fuerza en las actividades extractivas de hidrocarburos y en el sector servicios (finanzas, salud, telecomunicaciones, medios de comunicación, construcción, turismo y seguros). Además, todas estas inversiones extranjeras, que se limitaban a la compra de las compañías estatales, no cumplieron con las expectativas de servir para mejorar la calidad de vida de la población colombiana, puesto que no crearon nuevos empleos ni generaron un aumento de la capacidad productiva.

El máximo registro de inversión extranjera en Colombia tuvo lugar en el año 1997, cuando se privatizó la Empresa de Electricidad de Bogotá (EEB), que fue vendida por 2.170 millones de dólares. Después de ese máximo de entrada de inversiones, en los sucesivos años la IED decreció y se mantuvo estable en torno a los 2.000 millones de dólares anuales. De hecho, cuando el resto de la región latinoamericana se vio arrastrada por la crisis de Argentina en el año 2001 —que repercutió en los flujos de entrada de capitales en la mayor parte de los países—, Colombia siguió registrando los mismos niveles de inversión extranjera<sup>45</sup>.

## GRÁFICA 2 LOS FLUJOS TOTALES DE ENTRADA DE IED EN COLOMBIA



Fuentes: Banco de la República y ministerio de Industria y Comercio de Colombia, 2006.

Por regiones, entre 1994 y 2003 las inversiones se centraron en la zona del Altiplano y los Santanderes (73,5%) —ya que la mayor parte de las multinacionales eligen la capital como su base de operaciones en el país—, seguidas de la Costa Atlántica y Pacífica (10,5%), la región del Valle del Cauca (10,0%) y el Eje Cafetero (6,1%)<sup>46</sup>.

En los últimos dos años, las inversiones han aumentado y son equiparables a las que tuvieron lugar en la segunda mitad de los años noventa, coincidiendo con la apertura y la liberalización económica del país. Así, en el año 2005 Colombia experimentó un crecimiento récord de las inversiones: con

<sup>45</sup> Los flujos de IED en la Comunidad Andina se mantuvieron muy estables esos años, con cifras del orden de 8.800 millones de dólares anuales de media entre 1999 y 2002.

<sup>46</sup> Estas cifras corresponden al total de las inversiones sin contar el petróleo. [Banco de la República, 2006].

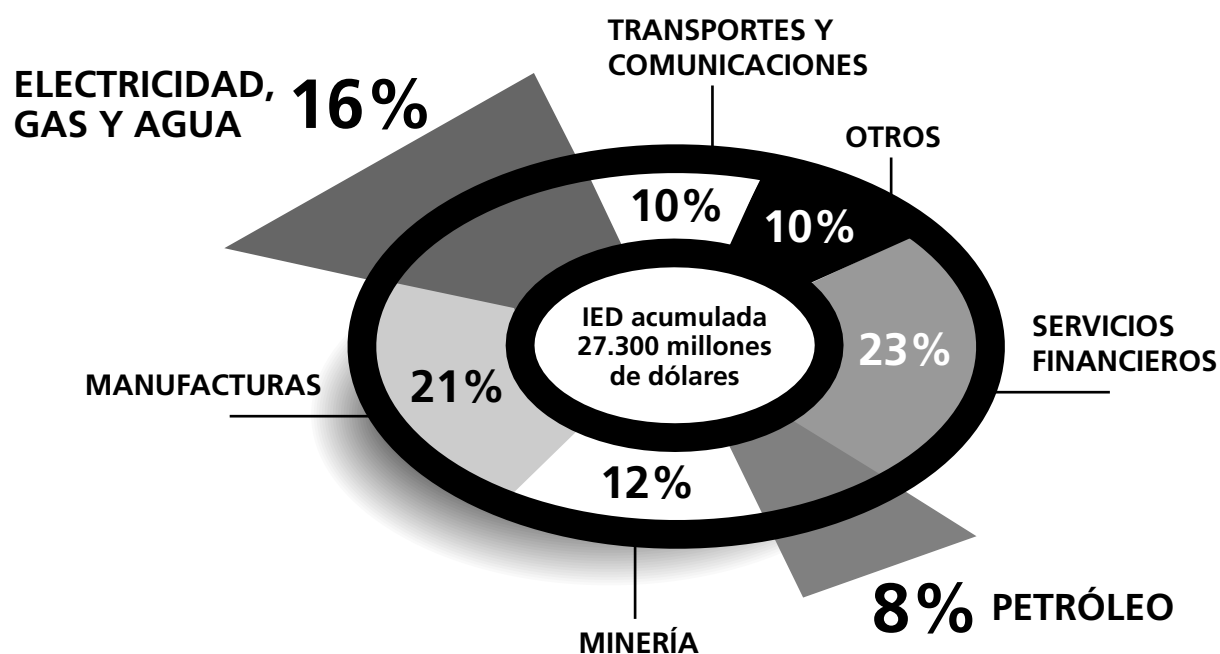


un aumento del 227%, se convirtió en el país de América del Sur donde más había crecido la IED, seguido por Venezuela (95%) y Uruguay (81%)<sup>47</sup>, y alcanzó el valor de inversión extranjera más alta de su historia, con 10.192 millones de dólares. Las responsables de este impulso han sido las grandes compras en el sector industrial, como la adquisición de Bavaria por parte de la multinacional cervecera SABMiller y la venta de las acciones de la Compañía Colombiana de Tabaco a la transnacional Phillip Morris. Pero el país no sólo atrajo grandes flujos de IED, sino que también se convirtió en uno de los más grandes inversores de la región junto con México, Brasil y Chile.

## 02.5 Del petróleo a los servicios

En los años ochenta, la mayor parte de las inversiones extranjeras que se efectuaban en Colombia se centraban en el sector de los recursos naturales: entonces, el 63% de la IED se dedicaba a la minería y al petróleo. Sin embargo, en la década del auge de la inversión extranjera en el país, la situación dio un vuelco y, en el período comprendido entre 1996 y 2003, los servicios fueron el destino del 70% de los flujos de IED en Colombia. Como prueba del cambio del patrón de las inversiones, sólo hay que observar que, en esos mismos años, únicamente el 5% de la entrada de capital extranjero tuvo como objetivo los recursos naturales<sup>48</sup>.

**GRÁFICA 3** LAS ENTRADAS DE IED EN COLOMBIA POR SECTORES [1994-2004]



Fuente: Banco de la República, 2006.

<sup>47</sup> UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2005*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2006.

<sup>48</sup> CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2005.

Las privatizaciones de las empresas públicas de servicios resultaron fundamentales para coadyuvar en este cambio de tendencia, porque el 57,2% del total de la entrada de inversión extranjera en el país en 1997 fue gracias a la venta de activos estatales. Además, se puede hacer una distinción entre los diferentes tipos de servicios: desde 1994 hasta 2004, los servicios financieros acapararon el 23% de la inversión extranjera y las inversiones en agua, gas y electricidad el 16%. Eso sí, en realidad, Colombia sólo es un caso particular de una preferencia global, puesto que las corrientes mundiales de IED han cambiado a favor de los servicios. Por eso, mientras este sector recogía una cuarta parte del monto mundial de inversiones extranjeras a principios de la década de los setenta, en 1990 ya representaba casi la mitad y para 2002 había aumentado su participación a cerca del 60% del total.

Actualmente, se está dando de nuevo la vuelta a esta tendencia, y es que cabe destacar el aumento de la entrada de capitales destinados al sector de los recursos energéticos en los dos últimos años: en el primer semestre de 2005, las inversiones relacionadas con el petróleo se incrementaron un 134% —con un total de 1.200 millones de dólares—, mientras que en la industria minera la subida fue del 60% y se llegó a los 2.000 millones. El agotamiento de las reservas de crudo de Colombia y el consiguiente impulso a la realización de actividades relacionadas con la exploración petrolera influyeron de forma decisiva en que el sector de los recursos naturales resultase ser el destino del 67% de la IED que arribó al país en el año 2005<sup>49</sup>.

## 02.6 España, el segundo mayor inversor en Colombia

Existe una relación de correspondencia entre los países inversores y los sectores en que éstos centraron sus esfuerzos en el país. Hasta que no comenzaron a desarrollarse las reformas estructurales en los noventa, las inversiones que se realizaban en Colombia provenían fundamentalmente de los Estados Unidos y se dirigían a los sectores del petróleo y las manufacturas. Sin embargo, con la apertura y la liberalización económica la situación sufrió un cambio y las inversiones europeas adquirieron una gran importancia. Así, mientras en la primera mitad de la década de 1990 la IED europea significaba un 22,9% del monto total para Colombia, entre 2001 y 2004 pasó a suponer el 47,1%<sup>50</sup>. Si se echa un vistazo a la lista de los mayores países que han invertido en Colombia en la última década (véase para ello la tabla 3), se puede observar cómo Estados Unidos sigue ocupando la primera posición —con el 16% de la IED registrada en ese período—, aunque proporcionalmente sus inversiones han ido decreciendo según aumentaban las provenientes de los países de la Unión Europea. España ha sido el segundo mayor inversor en Colombia y el principal inversor europeo, seguida por Holanda y el Reino Unido, ya que sus empresas jugaron un papel destacado en la transferencia de los activos estatales a manos privadas, sobre todo en los sectores de la energía eléctrica, la banca y las redes de telefonía. Y otro hecho que resulta destacable es la gran proporción de capitales que ingresa al país desde diferentes paraísos fiscales, tales como las Islas Caimán, las Islas Vírgenes y las Bermudas.

---

<sup>49</sup> CEPAL, 2006, *op. cit.*

<sup>50</sup> UNCTAD, *Investment Policy Review*, Ginebra, Naciones Unidas, 2006.



**TABLA 3** LOS PRINCIPALES PAÍSES INVERSORES EN COLOMBIA [1994-2004]

PAÍS	PARTICIPACIÓN SOBRE LA IED TOTAL
ESTADOS UNIDOS	16%
ESPAÑA	14%
PANAMÁ	13%
ISLAS CAIMÁN	11%
ISLAS VÍRGENES	10%
BERMUDAS	7%
HOLANDA	5%
CANADÁ	4%
REINO UNIDO	3%
OTROS	17%

Fuente: Banco de la República, 2006.

En 2005, el último año del que se dispone de registros, esta situación se ha modificado ligeramente, ya que la adquisición de la cervecera colombiana Bavaria —la segunda mayor de Sudamérica— por parte de la corporación transnacional SABMiller, con sede en Londres, ha hecho que el Reino Unido pase a ser el segundo país que más inversiones ha realizado en Colombia en la última década, superando ligeramente a España.

## 02.7 Las razones para invertir en Colombia

Las grandes compañías transnacionales y los organismos financieros internacionales lo tienen muy claro: Colombia es actualmente un valor en el que hay que apostar para realizar las inversiones. Según los analistas extranjeros, existen razones de peso para confiar en la bonanza del país. La estabilidad macroeconómica es una de ellas, y es que Colombia ha tenido unos niveles de crecimiento económico (el 5,13% en 2005) por encima del promedio de la región. Además, el hecho de tener uno de los regímenes laborales más flexibles de América Latina<sup>51</sup>, así como el haber cumplido con el pago de la deuda externa cuando otros países latinoamericanos afrontaban una crisis, hacen que el país sea objeto de confianza para la inversión foránea. Finalmente, otros argumentos que se utilizan con frecuencia en los documentos oficiales de promoción de las inversiones son la situación estratégica del país —que dispone de un fácil acceso marítimo a los mercados

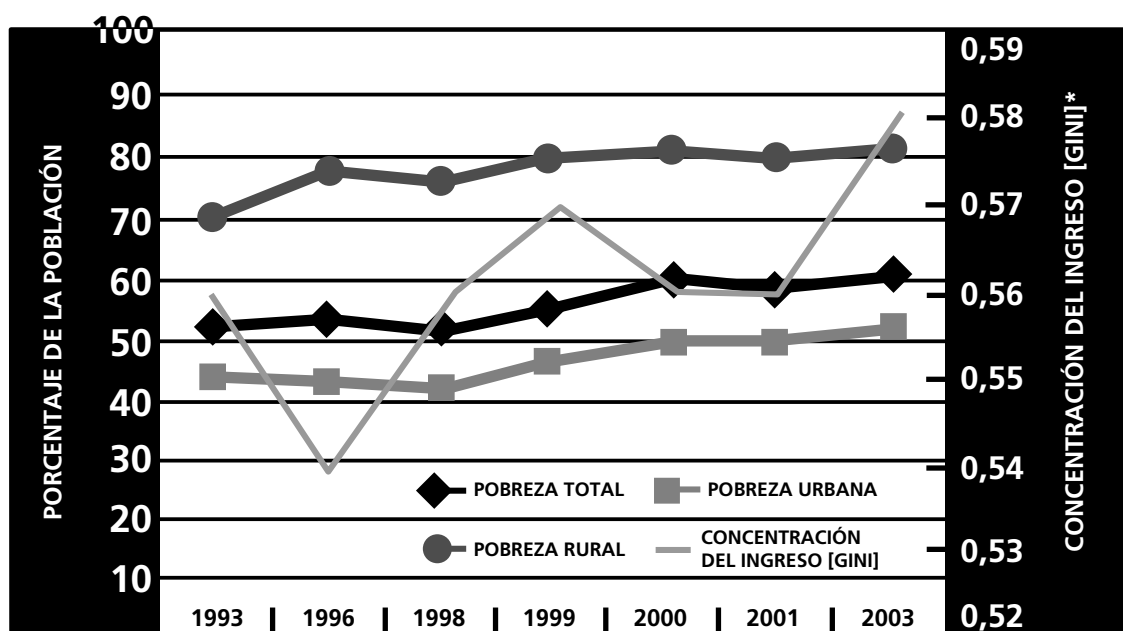
<sup>51</sup> En Colombia, la jornada laboral diurna extendida desde las 6 de la mañana hasta las 10 de la noche permite al empleador contratar dos turnos de trabajo sin necesidad de pagar horas extras ni recargos nocturnos.

norteamericano, asiático, latinoamericano y europeo—, el que haya firmado tratados de libre comercio con la Comunidad Andina de Naciones, con México, con el Mercosur, con Chile y con EE.UU., y el gozar de preferencias arancelarias tanto con la Unión Europea como con EE. UU.

En cuanto a la regulación de la IED, se puede decir que Colombia posee una legislación bastante favorable para la inversión extranjera, que a todos los efectos es tratada igual que la inversión nacional. Además, para favorecer las exportaciones se pusieron en marcha diez zonas francas<sup>52</sup> —que ofrecen beneficios tributarios y en las que no hay impuestos a la importación y exportación<sup>53</sup>— cinco zonas económicas especiales de exportación —que proporcionan incentivos cambiarios, fiscales, aduaneros y laborales— y el *Plan Vallejo*, que ofrece a las multinacionales exenciones fiscales y garantías para la comercialización de productos y materias primas.

En definitiva, el índice de apertura del país, que mide el grado de integración comercial en el mercado global, pasó de un 34% del PIB en 1992 al 41% en 2002<sup>54</sup> y, sin embargo, a pesar de la propaganda oficial, la masiva llegada de capitales transnacionales no ha traído de la mano ese progreso y bienestar que se prometía. De hecho, al comparar el crecimiento de los flujos de IED con la tasa de desempleo y los niveles de pobreza, se observa que los supuestos beneficios sociales que llevan asociadas las inversiones extranjeras no aparecen por ningún lado. Así, la tasa de paro ha crecido —las políticas de reestructuración tras la compra de las empresas públicas por parte de las multinacionales conllevaron despidos masivos—, el índice de pobreza por ingreso también ha ido aumentando y Colombia es uno de los países del mundo con mayor desigualdad económica

#### GRÁFICA 4 EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y CONCENTRACIÓN DEL INGRESO EN COLOMBIA



\*El índice de concentración del ingreso (Gini) sirve para ilustrar la distribución de los ingresos entre la población de un determinado país. El Gini tiene valores comprendidos entre 0 (distribución más equitativa) y 1 (extrema desigualdad)

Fuente: Libardo Sarmiento Anzola, "Entre la persistente injusticia y la felicidad de los colombianos", *Desde Abajo*, agosto de 2005.

<sup>52</sup> En la actualidad, las zonas francas que existen en Colombia son las diez siguientes: Bogotá, Barranquilla, Pacífico, Quindío, Cúcuta, La Candelaria, Palmaseca, Rionegro, Santa Marta y Cartagena.

<sup>53</sup> Éstas son Buenaventura, Valledupar, Ipiales, Tumaco y Cúcuta.

<sup>54</sup> Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial, 2006.

entre sus habitantes, como se observa en el aumento del índice de concentración del ingreso (gráfico 4). Así pues, se constata que los flujos de capitales que mueven las empresas transnacionales no sólo no sirven para superar el conflicto sino que únicamente contribuyen a ahondarlo.

## 02.8 La irreal imagen de seguridad

Pero, sin duda, el argumento más repetido por el gobierno colombiano para favorecer las inversiones es el de la mejora en la seguridad del país. Esta idea se ha transmitido por todo el planeta gracias, entre otros, a los organismos financieros internacionales, que han difundido esta propaganda diciendo que Colombia ocupa el primer lugar dentro de los países de la región en términos de consistencia y transparencia de sus políticas gubernamentales<sup>55</sup>. Además, según el Instituto Español para el Comercio Exterior (ICEX), «Colombia ha experimentado una considerable mejoría en todos los datos relativos a la seguridad, fruto de la denominada política de Seguridad Democrática impulsada por el recientemente reelegido presidente Álvaro Uribe»<sup>56</sup>.

El actual presidente de la República, que tras reformar la ley electoral fue elegido de nuevo para un segundo mandato en 2006, ofrece sus mayores logros a la opinión pública: reformas impositivas y de la legislación laboral, reducción del gasto público y reforma del sistema de pensiones. Además, dado que, según la versión oficial, entre el 1,5% y el 4,5% del PIB del país se pierde a causa del conflicto armado<sup>57</sup>, se requiere un constante aumento del gasto militar. Todo con el objetivo a medio plazo de mejorar la imagen del país de cara a los inversores extranjeros. Y, para profundizar en esta línea, las previsiones de la política del Gobierno colombiano para el futuro, que se recogen en la Visión Colombia 2019, suponen, entre otras medidas, la creación de grandes infraestructuras para el transporte de carga, la recuperación de las redes ferroviarias del Atlántico y Pacífico, y el dragado y habilitación de cinco puertos. Como dice Santiago Montenegro, Director del Departamento Nacional de Planeación, «la Visión Colombia 2019 establece una prioridad: transformar la economía colombiana en una economía abierta capaz de generar un crecimiento importante de las exportaciones, importaciones y de la inversión»<sup>58</sup>.

En resumen, el Gobierno colombiano está tratando de proyectar una imagen internacional del país que sea propicia para la llegada de los capitales extranjeros. En este sentido, no es de extrañar que el Ministro de Hacienda y Crédito Público, Alberto Carrasquilla, sostenga que «la confianza en nuestra política económica ya ha producido extraordinarios logros, compañías multinacionales ya establecidas en el país están reinvertiendo y otras nuevas empiezan a hacerlo para sacar provecho del enorme potencial»<sup>59</sup>. Porque la seguridad para las inversiones no está relacionada con la seguridad para las personas, como podemos ver en los informes que se publican en España: Colombia fue el país de América Latina con unas mejores perspectivas de negocio para las empresas españolas en el año 2006<sup>60</sup>. De lo que se trata es de generar la imagen de un país confiable, cosa

<sup>55</sup> World Competitiveness Center, *World Competitiveness Yearbook*, 2006.

<sup>56</sup> Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), «¿Por qué Colombia?», 2006.

<sup>57</sup> Lucy Amis, Adrian Hodges y Neil Jeffery, *Desarrollo, paz y derechos humanos: una agenda para las empresas*, Londres y Bogotá, International Business Leaders Forum (IBLF), 2006.

<sup>58</sup> Departamento Nacional de Planeación, *Visión Colombia II Centenario: 2019*, Bogotá, 2006.

<sup>59</sup> Citado en: Proexport, *Colombia sorprendente, el lugar para ir, Guía de Inversión extranjera*, 2006.

<sup>60</sup> Cámaras de Comercio, *Perspectivas empresariales para 2006*, 2006.

que en gran medida se ha logrado: mientras en 1995 la IED apenas llegaba a los mil millones de dólares, diez años después ésta superaba los 10.000 millones. Al mismo tiempo que el gobierno alardea del cumplimiento de los índices macroeconómicos, de la credibilidad de su gestión ante la opinión pública internacional y de su estrategia para combatir la delincuencia, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Monetario Internacional han dado su aval a las reformas y han confirmado que en el período 2003-2006 iban a otorgar un crédito a Colombia por un valor de 10.300 millones de dólares<sup>61</sup>.

Sin embargo, en ninguno de estos informes oficiales se hace referencia a los índices de violaciones de los derechos humanos, que bajo el gobierno de Álvaro Uribe han seguido registrando cifras escandalosas. Así, en su primer mandato, entre julio de 2002 y junio de 2006, un total de 11.282 personas fueron asesinadas o desaparecieron en Colombia por causas sociopolíticas, lo que significa una media diaria de 7,8 personas, mientras el promedio de los seis años precedentes era de nueve personas cada día. En los casos en que se conocen los presuntos autores de los hechos, el Estado tiene la responsabilidad sobre el 75,2% de las muertes y desapariciones, ya sea por acción directa de agentes estatales (14,2%, 908 víctimas) o por tolerancia o apoyo a los grupos paramilitares (61,0%, 3.907 víctimas)<sup>62</sup>. Además, las detenciones arbitrarias se han convertido en una práctica generalizada, masiva y sistemática: en relación con las cifras correspondientes a los seis años precedentes, durante la administración del presidente Uribe el número de personas detenidas arbitrariamente se incrementó un 240,9%<sup>63</sup>.

Estos datos desmienten la propaganda oficial y sirven para comprobar que Colombia sigue siendo uno de los países más peligrosos del mundo, especialmente para quienes defienden un modelo alternativo de sociedad.

## 02.9 Las multinacionales en Colombia

La presencia de multinacionales en Colombia no es un fenómeno exclusivo de los últimos años porque, desde que, a comienzos del siglo pasado, se comenzó a desarrollar el sistema capitalista en el país, los diferentes gobiernos siempre han buscado a las empresas extranjeras. En los años veinte, por ejemplo, se desarrolló el enclave petrolero del Magdalena Medio con la compañía de capital norteamericano Tropical Oil Company y se empezaron a poner en marcha algunos proyectos de desarrollo agroindustrial por parte de la United Fruit Company. En este sentido, en esa primera etapa de inserción de Colombia en la economía mundial se desarrollaron economías de enclave, se impusieron dinámicas de sobreexplotación de la fuerza de trabajo y también se dio lugar a procesos de resistencia de los trabajadores, y es que el nacimiento de la clase obrera colombiana se relaciona con el desarrollo de las corporaciones transnacionales norteamericanas en el Magdalena y Magdalena Medio<sup>64</sup>.

<sup>61</sup> Proexport, 2006, *op.cit.*

<sup>62</sup> Comisión Colombiana de Juristas, *Colombia 2002-2006: Situación de derechos humanos y derecho humanitario*, Bogotá, 2007.

<sup>63</sup> Observatorio de Derechos Humanos y Derecho Humanitario, "Persiste grave situación de derechos humanos y derecho internacional humanitario en Colombia". Bogotá, 2006.

<sup>64</sup> L. Alfredo Burbano, 2005, *op. cit.*



Sin embargo, fue a partir de la década de los ochenta cuando se generalizó la presencia de las empresas multinacionales en el país. A la sombra del modelo de apertura económica, con la política de privatización de las empresas estatales y la estrategia de fusiones y ventas de las compañías colombianas para enfrentar la fuerte competencia internacional, se instalaron en el país las transnacionales españolas (como se detallará más adelante), canadienses (como Cerromatoso), mexicanas (Cemex), brasileñas (Petrobras) y francesas (Carrefour), por citar sólo algunas y sin mencionar a las norteamericanas, que fueron las primeras en llegar. Así hasta llegar a la situación actual, en la que, de las 5.000 mayores empresas del país, 291 son multinacionales y concentran el 22% del PIB<sup>65</sup>.

Los negocios empresariales se expanden en Colombia: en 2005, las ventas de las mil compañías más grandes aumentaron el 16% y sumaron 217 billones de pesos (unos 80.000 millones de euros), lo que equivale al 76% del PIB, es decir, tres cuartas partes de la producción total del país.

**TABLA 4 LAS MAYORES EMPRESAS MULTINACIONALES DE COLOMBIA [2005]**

PUESTO	EMPRESA	INGRESOS <sup>A</sup>	BENEFICIOS <sup>A</sup>
1	Bavaria	5.751.406	1.609.695
2	Exxon Mobil	4.327.518	42.528
3	Comcel	3.277.813	219.099
4	GM Colmotores	2.281.863	218.778
5	BP Colombia	2.258.846	1.141.084
6	Chevron Texaco	2.216.198	154.365
7	Drummond	2.168.463	209.015
8	Avianca	2.077.891	58.798
9	Codensa	1.781.330	422.158
12	Telefónica	1.712.384	3.799
18	Emgesa	995.412	446.629
23	Electricaribe	777.391	-55.813
25	EPSA	684.823	247.823
26	Electrocosta	668.605	3.018
28	Gas Natural	599.371	185.924

<sup>A</sup> Las cifras de los ingresos y beneficios están expresadas en millones de pesos.

Fuente: "Las 100 empresas más grandes de Colombia", *Semana*, n°1.251, Bogotá, abril de 2006.

<sup>65</sup> "Así comenzó la inversión extranjera". *Semana*, 28 de octubre de 2006.

La proporción de empresas transnacionales entre las mayores de Colombia tiende a aumentar con el paso de los años, mientras la participación estatal se va haciendo cada vez más pequeña: hace siete años, 20 de las 100 empresas más grandes eran del Estado, mientras este año apenas 14 son de naturaleza pública<sup>66</sup>. En todo caso, la estatal Ecopetrol<sup>67</sup> todavía se mantiene a la cabeza de la lista de las mayores empresas del país, seguida por una serie de compañías multinacionales (véase la tabla 4) como ExxonMobil, Comcel, General Motors (GM) y British Petroleum (BP). Además, cuatro multinacionales españolas —Endesa, Telefónica, Unión Fenosa y Gas Natural— sitúan a siete de sus filiales entre las 30 primeras transnacionales en Colombia. Pero, si se sumasen las ventas de cada una de estas subsidiarias y se computasen como un único valor total, se podría ver cómo Endesa —propietaria de Emgesa y Codensa— es la cuarta mayor corporación transnacional del país y Unión Fenosa —dueña de Electricaribe, EPSA y Electrocosta— es la novena.

En cuanto a las entidades financieras, es aún más acusada la posición predominante que ocupan las empresas españolas: el BBVA es el cuarto banco de Colombia por ingresos —el primero si sólo se tienen en cuenta las corporaciones transnacionales— mientras el Santander ocupa el noveno lugar.

**TABLA 5 LOS MAYORES BANCOS DE COLOMBIA SEGÚN SUS INGRESOS EN 2005**

PUESTO	BANCO	INGRESOS <sup>A</sup>	BENEFICIOS <sup>A</sup>
1	Bancolombia	6.204.801	737.389
2	Banco de Bogotá	2.853.807	392.779
3	Davivienda	1.521.631	265.796
4	BBVA Colombia	1.509.198	107.399
9	Santander Colombia	971.404	30.137
15	Banco Granahorrar	697.880	104.194

<sup>A</sup> Las cifras de los ingresos operacionales y de los beneficios están expresadas en millones de pesos.

Fuente: "Las 1.001 compañías del año en Colombia", *Cambio*, n°1.334, Bogotá, abril de 2006.

## 02.10 Los efectos de las actividades de las multinacionales

El desembarco de las corporaciones multinacionales en Colombia no ha estado exento de graves impactos sobre las poblaciones locales y el medio ambiente. Petroleras y mineras, agroindustrias, compañías eléctricas y del sector de la alimentación... muchas de ellas han estado involucradas

<sup>66</sup> Esta tendencia decreciente seguirá en este año 2007, cuando se contabilice Telecom como una empresa extranjera y no estatal, y se concreten algunas de las privatizaciones que están todavía pendientes.

<sup>67</sup> Estatal no se sabe por cuánto tiempo más, ya que, en el año 2006, el ejecutivo de Álvaro Uribe anunció la decisión de iniciar la privatización del 20% de la Empresa Colombiana de Petróleos (Ecopetrol).



en casos que ponen de manifiesto las relaciones entre las empresas transnacionales y las violaciones de los derechos humanos. Por ejemplo, compañías agroindustriales como Multifruits, filial de la multinacional norteamericana Delmonte, que ha desarrollado el cultivo ilegal de banano, caucho y palma, se ha beneficiado del asentamiento de las estructuras paramilitares en el Chocó y, por todo ello, tiene responsabilidad en el desplazamiento de más de 2.500 afrocolombianos, así como en el saqueo de bienes de supervivencia y la utilización de este lugar como centro de diversas operaciones paramilitares que dejaron 85 víctimas de esta comunidad<sup>68</sup>. Y también multinacionales extractivas como Drummond, acusada de utilizar los servicios de militares colombianos para proteger sus instalaciones y de permitir la libre entrada de conocidos paramilitares a las mismas, así como de instigar a estos grupos armados para asesinar a tres dirigentes sindicales<sup>69</sup>. O Anglo Gold Ashanti que, a través de su filial colombiana Kedahda, opera en el Sur de Bolívar, donde, mientras ejercía su actividad en el periodo comprendido entre 1988 y 2006, se ha denunciado la ejecución extrajudicial de 330 personas y la desaparición de más de cien<sup>70</sup>.

Siempre ha habido sospechas de que muchas de las empresas transnacionales que operan en Colombia están involucradas en la financiación de los grupos paramilitares y, en algunas ocasiones, se ha podido confirmar que efectivamente es así. Tal es el caso de la multinacional bananera Chiquita Brands —antigua United Fruit Company—, que ha reconocido en marzo de 2007 que pagó a los paramilitares de las Autodefensas Unidas de Colombia en Córdoba y Urabá, para que le proporcionaran seguridad en sus operaciones<sup>71</sup>, y se ha demostrado que, en el año 2001, transportó 3.000 fusiles AK-47 y cinco millones de proyectiles con destino a esos grupos ilegales<sup>72</sup>.

Pero los casos que han adquirido mayor relevancia internacional son los de las empresas Nestlé y Coca-Cola, a quienes se atribuye una responsabilidad directa o indirecta en el asesinato de varios dirigentes sindicales: en concreto, se acusa a la empresa suiza de la muerte de diez personas y a la estadounidense de nueve<sup>73</sup>. Uno de los casos denunciados, por ejemplo, es el del asesinato de Isidro Segundo Gil, trabajador de Coca-Cola y dirigente del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria de los Alimentos (Sinaltrainal), que fue asesinado por paramilitares el 6 de diciembre de 1996 dentro de las instalaciones de la embotelladora de la transnacional, ubicada en el Urabá antioqueño. Su esposa fue asesinada dos años después. Y, mientras, los responsables de todas estas muertes siguen impunes.

Todo esto sin citar ni las consecuencias ambientales ni sobre los pueblos indígenas de la actividad que han desarrollado, sobre todo, las multinacionales mineras y petroleras.

---

<sup>68</sup> Tribunal Permanente de los Pueblos - Capítulo Colombia, "Sentencia de la Audiencia sobre biodiversidad", 2007.

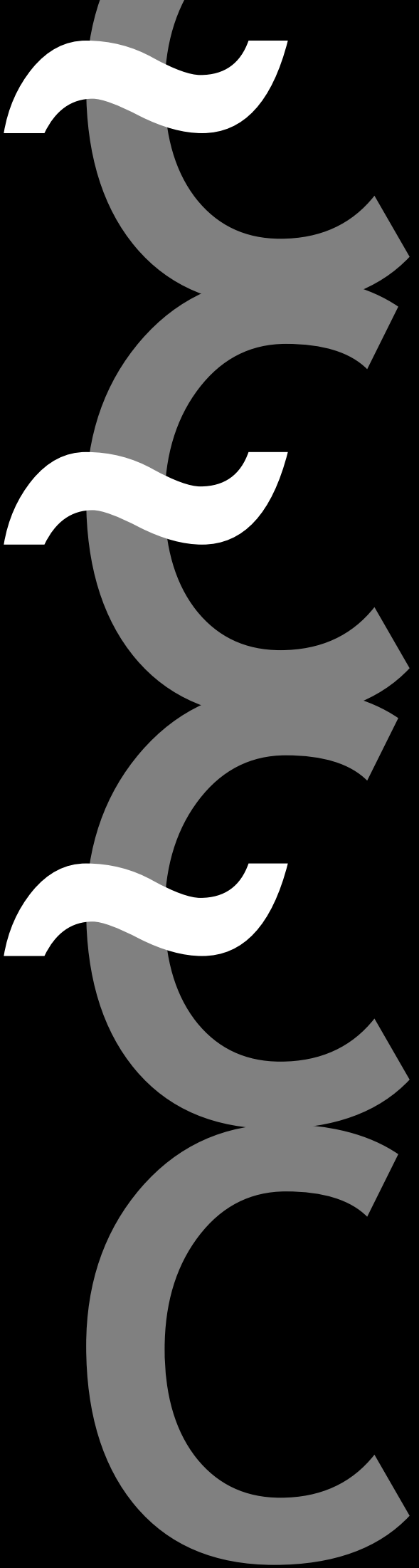
<sup>69</sup> En 2001, Valmore Locarno y Víctor Hugo Orcasita, presidente y vicepresidente del sindicato de la empresa, fueron asesinados por grupos paramilitares. Unos meses después, Gustavo Soler, quien reemplazó a Locarno, resultó asimismo asesinado. ["A juicio en Alabama". *Semana*, 10 de marzo de 2007; "Oscuridad en la mina". *Semana*, 24 de marzo de 2007]

<sup>70</sup> Tribunal Permanente de los Pueblos - Capítulo Colombia, "Sentencia de la Audiencia sobre la minería", 2006.

<sup>71</sup> "Bananera Chiquita Brands buscó aval de Departamento de Justicia de EE.UU. para pagar a 'paras'". *El Tiempo*, 16 de marzo de 2007.

<sup>72</sup> Tribunal Permanente de los Pueblos - Capítulo Colombia, "Sentencia de la Audiencia sobre agroalimentación", 2006.

<sup>73</sup> *Ibid.*





# 03

## LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN COLOMBIA

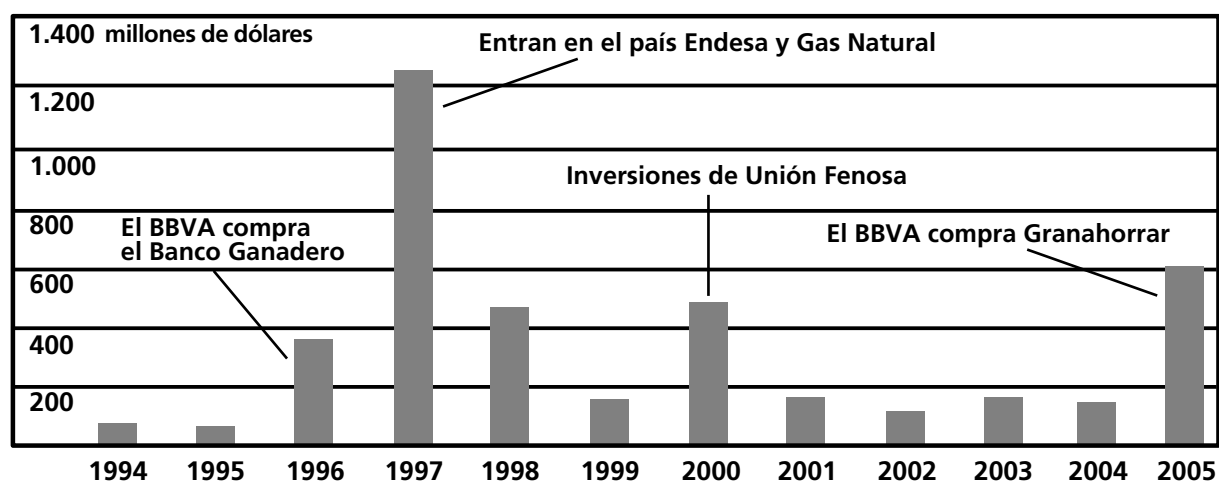
Como se señaló anteriormente, España fue el segundo mayor inversor extranjero en Colombia en la década en que el país entró en los procesos de globalización. Las inversiones españolas prácticamente se equipararon a las de la mayor economía del mundo, lo que es muy destacable si se tiene en cuenta las diferencias de tamaño del PIB de uno y otro país: el de Estados Unidos es 15 veces el de España. Además, cabe destacar que, entre 1992 y 2001, España aportó el 40% del total de los 6.600 millones de euros de IED que invirtió la UE más EE UU en Colombia<sup>74</sup>.

### 03.1

#### El desembarco: años y sectores

Las empresas españolas empezaron a tomarse en serio la posibilidad de invertir en Colombia a partir de 1996, cuando el BBVA adquirió el 40% del Banco Ganadero. En los años posteriores se produjo el desembarco del resto de grandes compañías: en 1997, Endesa compró la Empresa de Energía de Bogotá; ese mismo año, Gas Natural se introdujo en el país mediante la compra de la empresa estatal del mismo nombre y el Banco Santander compró más de la mitad de las acciones del Banco Comercial Antioqueño; y posteriormente, en 2000, le llegó el turno a Unión Fenosa, que adquirió las empresas distribuidoras de electricidad de la Costa Atlántica y la compañía eléctrica EPSA. Con la crisis que tuvo lugar en toda América Latina en 2001, las multinacionales españolas no realizaron grandes compras en Colombia en ese año ni en los sucesivos, sino que se dedicaron a mantener y consolidar sus capitales en la región. En los últimos años, estas inversiones han vuelto de nuevo al país con fuerza, ya que el BBVA compró en 2005 el banco Granahorrar, de propiedad estatal, mientras Telefónica realizó la adquisición de la empresa pública Telecom en el año 2006.

**GRÁFICA 5 LAS INVERSIONES ESPAÑOLAS EN COLOMBIA EN LA ÚLTIMA DÉCADA**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco de la República, 2006.

<sup>74</sup> William Chislett, 2003, *op.cit.*

Si se observa la composición de las inversiones españolas por sectores, se puede comprobar que el grueso se concentra en sólo dos de ellos: la energía (45% del total de la IED del Estado español entre 1992 y 2005) y los servicios financieros (43%)<sup>75</sup>. Mientras tanto, otros sectores, como las comunicaciones (6%) y la construcción (2%), son minoritarios. Por lo tanto, se pone de manifiesto que éste no es sino un caso más dentro del comportamiento generalizado de las multinacionales españolas en la región, esto es, que se trata fundamentalmente de empresas de servicios orientadas hacia el mercado interno.

## 03.2

### La presencia de las multinacionales españolas

Prácticamente todas las grandes multinacionales españolas tienen negocios en Colombia: Repsol YPF, Cepsa y Gas Natural en el terreno de los hidrocarburos; Unión Fenosa y Endesa en el sector de la electricidad; Ferrovial y ACS en el campo de la construcción; BBVA y Santander entre los bancos más poderosos del país; Telefónica con una posición de fuerza en el sector de la telefonía fija y móvil; además de otras empresas como Aguas de Barcelona, PRISA, Sanitas, Prosegur y Mapfre.

La compañía española Aguas de Barcelona (Agbar) —propiedad del grupo francés Suez y de La Caixa— tiene inversiones en Colombia desde 1995, fecha en la que se creó una empresa mixta público-privada para prestar los servicios de suministro de agua y saneamiento en la ciudad de Cartagena y Agbar fue la única que se presentó al concurso. La compañía afirmaba que, en 1999, más del 90% de la población cartagenera estaba conectada a sus servicios, mientras que un informe del Banco Mundial de ese mismo año sostenía que «casi un tercio de la población, la mayor parte en los vecindarios pobres, carece de agua corriente y de servicios básicos de saneamiento». Básicamente, la compañía no tuvo en cuenta en sus cálculos a quienes no residieran en la zona del municipio que se considera como urbanizada según la ley<sup>76</sup>. El resultado ha sido que, aparte de incumplir su obligación de extender el servicio a los barrios empobrecidos, ha causado un grave impacto ecológico y sanitario por el vertido de aguas residuales sin tratar a las lagunas, ciénagas y lagos que son utilizados como fuente de agua en las zonas periféricas, además de las repercusiones sociales que tendrá el que las tarifas del agua habrán subido un 570% para el año 2010<sup>77</sup>.

En el sector del agua están presentes asimismo la empresa pública madrileña Canal de Isabel II y la valenciana Tecvasa, que son copropietarias de la compañía Canal Extensia. A su vez, esta última es socia mayoritaria del Grupo Empresarial Triple A, que adquirió a Agbar antiguas concesiones que tenía en Barranquilla, Santa Marta, Soledad y Puerto Colombia<sup>78</sup>, y consiguió con su gestión que las tarifas se disparasen y que muchos usuarios no pudieran pagarlas.

---

<sup>75</sup> Registros de inversión extranjera, Departamento Nacional de Planeación, 2006.

<sup>76</sup> David Hall y Emanuele Lobina, *La privatización del agua en América Latina*, Londres, PSIRU, 2002.

<sup>77</sup> Tom Kucharz, "El comercio con los servicios y la privatización del agua. Tendencias globales". *Ecologistas en Acción*, 2005.

<sup>78</sup> María García y Gonzalo Marín, "Una mirada al sector del agua". *Pueblos*, n°22, julio de 2006.



En 1996, el BBVA, que entonces aún era el Banco Bilbao Vizcaya, adquirió una participación del 40% en el Banco Ganadero por un valor de 329 millones de dólares. Poco a poco, continuó incrementando su porcentaje accionario en la entidad financiera: en 1998 compró otro 15%; en 2000 llevó a cabo una ampliación de capital con la que se convirtió en el propietario del 85,1% de las acciones; en 2001 realizó una OPA para lograr el control de un 10% adicional, lo que le llevó a convertirse en uno de los mayores grupos financieros del país. Posteriormente, en 2005 el BBVA se convirtió en el líder del mercado hipotecario colombiano tras la compra del banco estatal Granahorrar por 423 millones de dólares. Como dice Luis B. Juango Fitero, presidente del BBVA en Colombia, «los bancos tuvimos un buen año en 2005», y para el futuro pronostica que «las adquisiciones y fusiones en el sector continuarán y el resultado serán entidades más grandes y fortalecidas»<sup>79</sup>.

Por su parte, el Banco Santander compró en 1997 el 60% del Banco Comercial Antioqueño (Bancoquia) por 151 millones de dólares. Actualmente, el Santander posee el total de su subsidiaria en Colombia y junto con el BBVA tienen un 11% de los activos del sistema bancario<sup>80</sup>.

En cuanto a los medios de comunicación, el Grupo PRISA adquirió Caracol Radio en 1999 en circunstancias peculiares. Julio Mario Santo Domingo, que quería un socio estratégico minoritario, le había vendido al grupo español el 19% de las acciones de Caracol Radio, pero el contrato de dicha transacción contenía una cláusula de ajuste de precio por la cual el propietario tenía que pagar a sus socios en función de los resultados financieros de los tres años posteriores a la firma. Como esos años coincidieron con la recesión y el ajuste de precio fue tan cuantioso, Santo Domingo tuvo que entregar la totalidad de la compañía a PRISA para poder cumplir el contrato<sup>81</sup>. Actualmente, la empresa es la segunda operadora de radio en Colombia, detrás de RCN.

Por otra parte, Telefónica es el segundo operador de telefonía móvil en Colombia y en el año 2006 adquirió el 50% de la empresa pública Colombia Telecomunicaciones (Telecom), propietaria de las redes de telefonía fija, por 370 millones de dólares. Dos años antes, Telefónica Móviles había comprado las operaciones latinoamericanas de la compañía estadounidense Bellsouth, incluidas la de Colombia, y fusionó todas sus filiales de móviles bajo la marca Movistar. Y, además, desde el año 2000 ya estaba presente en el país con su filial de atención telefónica, Atento, que tiene más de 4.500 trabajadores<sup>82</sup>. Así, si se suman los ingresos de todas las compañías participadas por Telefónica (Telecom, Movistar, Telefónica Data y Atento), se puede certificar que el grupo español es el líder absoluto en el sector colombiano de las telecomunicaciones, por delante incluso de Comcel (propiedad del grupo mexicano Telmex).

Por último, hay otras compañías más pequeñas que se han hecho fuertes en Colombia. Éste es el caso de Mapfre, que tiene cerca de un millón y medio de clientes, o de la empresa de seguridad Prosegur, que en febrero de 2007 anunció la compra del 60% de la empresa colombiana Thomas Greg & Sons, con más de 1.400 empleados, y se situó en el segundo puesto del ramo en el país<sup>83</sup>.

---

<sup>79</sup> Proexport, 2006, *op.cit.*

<sup>80</sup> Mauro F. Guillén, 2006, *op.cit.*

<sup>81</sup> "Colombia Inc.". *Semana*, 28 de febrero de 2005.

<sup>82</sup> "1.600 empleos generará la tercera plataforma de Atento Colombia". *Dinero*, 12 de abril de 2006.

<sup>83</sup> "Prosegur compra la segunda firma de seguridad de Colombia". *Cinco Días*, 20 de febrero de 2007.

**TABLA 6 LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS CON PRESENCIA EN COLOMBIA**

EMPRESA	SECTOR	UBICACIÓN	FILIALES
ACS	Construcción	Todo el país	ACS Colombia y Ferrocarriles del Norte de Colombia
AGBAR	Agua	Cartagena	Aguas de Cartagena
BBVA	Finanzas	Todo el país	Banco Ganadero y Granahorrar
Canal Isabel II	Agua	Barranquilla y Santa Marta	Triple A y Metroagua
Cepsa	Petróleo y gas	Valle superior del Magdalena	Cepsa Colombia
Endesa	Electricidad	Bogotá, Cundinamarca, Huila y otros	Emgesa, Codensa y la Central Hidroeléctrica de Betania
FCC	Agua y servicios ambientales	Todo el país	Proactiva
Ferrovial	Construcción	Todo el país	Ferrovial
Gas Natural	Gas y electricidad	Bogotá, Cundinamarca y Santander	Gas Natural
Mapfre	Seguros	Todo el país	Mapfre Colombia
PRISA	Medios de comunicación	Todo el país	Caracol Radio
Prosegur	Seguridad	Todo el país	Thomas Greg & Sons
Repsol YPF	Petróleo y gas	Arauca, Casanare, Putumayo y otros	Repsol Exploración
Sanitas	Sanidad	Todo el país	Colsanitas
Santander	Finanzas	Todo el país	Banco Santander Colombia
Telefónica	Telecomunicaciones	Todo el país	Telecom, Movistar, Atento y Telefónica Data
Unión Fenosa	Electricidad	Costa Atlántica y Suroccidente	Electrocosta, Electricaribe, EPSA y Energía Social

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes de las empresas.

### 03.3

#### Las multinacionales españolas de los hidrocarburos: el caso de Repsol

El primer contrato firmado por Repsol en Colombia data de 1987, cuando adquirió una participación del 5% en la Asociación Cravo Norte<sup>84</sup>. Su primera escritura pública en el país tuvo lugar en 1991, y no fue hasta ocho años más tarde, en 1999<sup>85</sup>, que empezó a expandir sus actividades en el departamento de Arauca mediante la compra de las participaciones de la empresa Arco en los contratos de San Miguel y Capachos. Según la compañía, en 2006 su producción neta en Colombia

<sup>84</sup> William Chislett, 2003, *op.cit.*

<sup>85</sup> Registros de inversión extranjera, Departamento Nacional de Planeación, 2006.

fue de 2,1 millones de barriles de petróleo, es decir, 5.845 barriles diarios (el 1,1% del total de su producción mundial), mientras sus reservas probadas de crudo eran de 5,7 millones de barriles (el 0,6% del total de sus reservas globales). Así, Repsol posee aproximadamente una participación del 1,1% en la producción diaria de petróleo de Colombia y, a ese ritmo, sólo tiene para producir durante tres años y medio. Aunque la compañía ha ampliado su presencia en el país en los últimos años —asumiendo contratos de evaluación técnica, exploración y explotación tanto en los Llanos Orientales como en la Costa Atlántica—, las operaciones de Repsol YPF se desarrollan principalmente en el departamento de Arauca.

Si se compara con las áreas contratadas y con las ganancias que tienen otras corporaciones transnacionales, se puede afirmar que la mayor compañía petrolera de América Latina, Repsol YPF, no desarrolla una gran actividad en Colombia. Sin embargo, esto es así porque hasta ahora se ha dedicado fundamentalmente a la exploración —que es el paso previo que necesariamente hay que dar antes de poder obtener grandes beneficios— y la mayoría de sus operaciones se han llevado a cabo en el departamento de Arauca, donde está presente en casi todos los bloques petroleros que cubren la región. Arauca ha sido un caso paradigmático de lo que significan las actividades de las multinacionales: después de más de veinte años de explotación petrolera, el departamento ha sido testigo de las consecuencias que la presencia de las empresas Occidental y Repsol ha tenido sobre el medio ambiente, los pueblos indígenas y los derechos humanos.

En Arauca, la petrolera ha asumido la exploración y explotación de hidrocarburos dentro de los territorios indígenas u'wa y guahibo, en los que se encuentran preocupantes coincidencias entre la entrada de la empresa y la aparición de grupos paramilitares. A pesar de que Repsol extrae en la actualidad una importante cantidad de petróleo, no cuenta con una sede oficial en Colombia. Por eso, el caso de Repsol en Arauca sirve para poner de manifiesto una paradoja aparente: la mayor multinacional petrolera de América Latina trabaja en Colombia en la clandestinidad. Así, la misma compañía que en el Estado español patrocina el motociclismo y el pronóstico del tiempo y que en sus informes anuales recoge su presencia en el país, opera a través de una subcontrata en Bogotá y carece de cualquier tipo de logotipo o identificación en sus oficinas y pozos, con lo que se diría que parece una empresa fantasma. Este hecho evidencia la gran capacidad de adaptación al medio que poseen las empresas transnacionales. En Arauca, donde más de veinte años de actividad petrolera apenas han dejado beneficios para la población, Repsol sabe de sobra que no es bienvenida y que sus operaciones pueden repercutir en daños a su imagen corporativa. Por eso, mientras perfora nuevos pozos y engorda sus ganancias, opta por no dar la cara. Esto, que podría resultar paradójico al compararlo con la publicidad que da a sus actividades en otros países, no es sino otra forma de construir un imaginario paralelo, pero esta vez mediante la técnica de borrarse del mapa y operar en secreto.

Repsol opera en esta región de tres maneras diferentes pero complementarias: asociada a la empresa estatal Ecopetrol, en consorcio con la transnacional estadounidense Oxy y en solitario. En todas las modalidades, la presencia de la multinacional española se caracteriza por beneficiarse, aunque sea indirectamente, de la persecución a la que somete el ejército a los dirigentes sociales —combinando las estrategias de judicialización con el encubrimiento de los grupos paramilitares— y por su poco respeto hacia los pueblos indígenas y el medio ambiente.



**TABLA 7** LOS CAMPOS PETROLEROS DE REPSOL YPF EN COLOMBIA [2006]

BLOQUE	DEPARTAMENTO	ACTIVIDAD	EXTENSIÓN <sup>A</sup>	% <sup>86</sup>	OPERADOR
Ligia	Magdalena y Bolívar	Evaluación	247.191	33	Oxy
Alcatraz	Antioquia y Córdoba	Evaluación	523.275	33	Oxy
Catleya	Boyacá y Arauca	Exploración	90.918	50	Ecopetrol
San Miguel	Arauca	Exploración	43.366	100	Repsol
Cravo Norte	Arauca	Explotación	26.738	35	Oxy
Capachos	Arauca	Explotación	40.301	100	Repsol
Cosecha	Arauca	Exploración	280.332	25	Oxy
Rondón	Arauca	Explotación	10.038	6,25	Oxy
Arpa	Arauca	Evaluación	399.420	12,5	Oxy
Zeta	Arauca y Casanare	Evaluación	302.584	12,5	Oxy
Río Túa	Casanare	Exploración	294.100	6,25	Petrobras
Platanillo	Putumayo	Exploración	14.204	35	Ecopetrol

<sup>A</sup> La extensión se expresa en hectáreas.

Fuente: Informes anuales de Repsol YPF (de los años 2000 a 2006) y Agencia Nacional de Hidrocarburos (2006).

Con la entrada en la participación de la producción de los campos Rondón y Caño Limón, este último perteneciente a la Asociación Cravo Norte, Repsol ha asumido los beneficios de la extracción hasta su agotamiento de un campo ya consolidado. En cambio, con esa misma lógica, no ha hecho suyos los antecedentes de Occidental como operadora del campo. Esto es, se ha desentendido de la responsabilidad en crímenes de lesa humanidad al financiar compañías de inteligencia mercenarias, en el apoyo al ejército norteamericano, en la presión para propiciar la aprobación del Plan Colombia y en la financiación de unidades militares con un pésimo historial en materia de derechos humanos.

Desde 2002, año en que Repsol anunció la existencia de petróleo en Capachos, Tame comenzó a sufrir el auge del paramilitarismo, por lo que se incrementaron los crímenes contra la población civil y los índices del desplazamiento forzado. Después de que las acciones de los grupos paramilitares se intensificaran en los dos años siguientes, Repsol comenzó a perforar y a producir petróleo. Resulta paradójico que, siendo la empresa más importante que opera en el municipio, no se haya visto afectada por los niveles de violencia que registró la región en la que opera. El silencio de la

<sup>86</sup> Aquí se recoge la información oficial publicada por la compañía en sus informes anuales (del año 2000 al 2007), así como los datos suministrados por la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH). En cualquier caso, más allá de la participación exacta de la compañía en cada campo -que es difícil de conseguir porque no hay transparencia en estas informaciones-, lo importante es constatar la participación de la empresa Repsol en la mayor parte de los campos petroleros de Arauca.

empresa, en relación con los crímenes de lesa humanidad cometidos en Tame en esos años, puede originar serias dudas sobre una posible complicidad pasiva por lo ocurrido. Porque, después del clima de terror impuesto por el paramilitarismo, el ejército y las judicializaciones masivas, Repsol puede entrar a explorar en áreas con potencial petrolero sin encontrar ningún tipo de oposición social. Y es que el ejercicio sistemático de represión y violencia en la región, que ha incrementado enormemente el número de casos de violaciones a los derechos humanos en los últimos cuatro años, ha tenido pocos efectos sobre la capacidad militar de los grupos insurgentes, mientras el mayor daño lo han sufrido las organizaciones sociales.

Su apuesta por asegurarse nuevas reservas de crudo se ha centrado en unas áreas de exploración que se superponen con resguardos indígenas u'was y guahibos, a pesar de lo cual no se conoce ningún pronunciamiento público de la multinacional definiendo su posición sobre la exploración petrolera en esos territorios. El Estado colombiano se ha encargado de amoldar la normativa para que la extracción petrolera cuente con menos restricciones y requisitos legales. En este contexto, Repsol se ha aprovechado de las contradicciones de la legislación para intervenir en los bloques petroleros de Capachos y Catleya, coincidentes con territorios indígenas. A pesar de la manifiesta oposición de las comunidades u'was a que se lleve a cabo cualquier tipo de actividad petrolera, Repsol está asociada con Ecopetrol en el bloque Catleya. En él, donde es la empresa estatal la que asume la operación, se incluye todo el piedemonte araucano, en el que se asientan las comunidades indígenas u'wa, por lo que la exploración en esta zona conlleva que se vea afectado su modo de vida y su cultura. En este caso, Repsol YPF de nuevo es corresponsable de las actividades petroleras que desarrolla en dichos territorios, contraviniendo los acuerdos internacionales de la OIT y de la ONU, así como sus propias políticas de Responsabilidad Social Corporativa.

Pero Repsol también debería asumir las consecuencias ecológicas relacionadas con la explotación petrolera en los últimos veinte años al ser copartícipe, junto a Ecopetrol y Oxy, de la Asociación Cravo Norte. Repsol forma parte de este consorcio, pero, a pesar de beneficiarse de su producción, nunca ha asumido la responsabilidad social y ambiental que conlleva. La participación en el segundo mayor yacimiento petrolero de la historia de Colombia representa un importante beneficio para la empresa española, pero también una responsabilidad por los pasivos ambientales que dejan sus operaciones. Impactos entre los que destaca el riesgo de extinción de importantes especies del ecosistema de Lipa, la pérdida del sustento para cientos de familias pescadoras y la progresiva desaparición de las comunidades guahibas, cuyo modo de vida estaba unido a la conservación del medio natural.

Por lo tanto, con la participación de Repsol en los dividendos derivados de la actividad petrolera en Arauca, la compañía ha adquirido una corresponsabilidad, directa o indirectamente, en el incremento del conflicto social, político y militar, la destrucción de los ecosistemas de la región y el acoso a las culturas indígenas. Del mismo modo que otras corporaciones transnacionales petroleras, ni ha contribuido a aportar soluciones al conflicto armado ni ha aportado su granito de arena para paliar las desigualdades. De hecho, ha sucedido justamente lo contrario: la situación se ha agravado en aquellos lugares que disponen de petróleo.

Además, junto a Repsol, en Colombia también están presentes otras dos multinacionales españolas de los hidrocarburos: Cepsa y Gas Natural. Cepsa, petrolera controlada por el gigante francés Total y, en menor medida, por el Banco Santander, fundó su filial colombiana en el año 2000 e inició

su actividad en 2001. La compañía firmó un acuerdo con la francesa Hocol para adquirir una participación del 33,3% en tres bloques de exploración petrolífera situados en el valle superior del río Magdalena y, en la actualidad, tiene una participación del 15% en un consorcio con la brasileña Petrobras y Ecopetrol. Además, Cepsa desarrolla trabajos de exploración en el bloque Espinal Profundo, en el que tiene una participación del 50%, y opera asimismo en el bloque Torbellino, situado también en el valle superior del río Magdalena, en el que es dueña del 100%<sup>87</sup>. A comienzos de 2007, Cepsa, Hocol y Petrobras anunciaron el hallazgo de petróleo en un pozo situado en una zona rural del departamento de Huila, donde las reservas de crudo podrían llegar a ser de 41 millones de barriles<sup>88</sup>.

Por otra parte, Gas Natural adquirió el negocio de la distribución y comercialización del gas en Bogotá, su área metropolitana y Bucaramanga. Esta multinacional opera en el país a través de sus subsidiarias Gas Natural del Oriente, Gas Natural Cundiboyacense y Gases de Barrancabermeja. Tiene más de un millón y medio de clientes y sus ventas aumentaron el 113% en los últimos cinco años, como consecuencia del incremento de hogares con este servicio y de un mayor número de vehículos movidos con el gas como combustible. Frente a la estrategia de invisibilidad que ha seguido Repsol YPF —que, por otra parte, es la principal accionista de la empresa gasista—, Gas Natural ha desarrollado una amable imagen corporativa en Colombia, patrocinando actos públicos y eventos culturales. Además, en este mismo sentido, Gas Natural ha registrado en el país un proyecto de mecanismo de desarrollo limpio (MDL) —el primero de la empresa española y el primero que se registra en el sector gasista colombiano—, que consiste en la sustitución de fuel-oil por gas natural en varias plantas industriales de Bogotá y la región de Cundinamarca<sup>89</sup>.

## 03.4

### Las multinacionales españolas de la electricidad: el caso de Unión Fenosa

El 93% de la generación hidroeléctrica de Colombia está en manos de cinco empresas (Endesa, Unión Fenosa, ISAGEN, AES y EPM). De ellas, tres son corporaciones transnacionales, que controlan prácticamente la mitad de la producción de electricidad del país. El dominio de las empresas españolas en el mercado de la electricidad en Colombia es abrumador: si se suman los ingresos de las generadoras y de las distribuidoras, se puede comprobar que Endesa es la mayor transnacional del sector y Unión Fenosa es la segunda.

Así pues, según sus ventas y la capacidad de generación instalada, Endesa es la primera multinacional de la electricidad energía en Colombia. Sin embargo, mientras Endesa distribuye electricidad únicamente en Bogotá y Cundinamarca, que concentran la mayor parte de la actividad comercial e industrial del país, Unión Fenosa tiene la misma actividad en nueve departamentos y, en gran medida, vende el servicio eléctrico a una población más empobrecida.

---

<sup>87</sup> "Cepsa compra el 33,3% de tres bloques petroleros en Colombia". *El País*, 5 de febrero de 2006.

<sup>88</sup> "Cepsa halla petróleo en el sur de Colombia". *El Tiempo*, 16 de febrero de 2007.

<sup>89</sup> "Gas Natural registra un proyecto de mecanismo de desarrollo limpio en Colombia". Noticias de la Fundación Entorno, 22 de noviembre de 2006.





Endesa posee tres filiales en Colombia, dos dedicadas a la generación (Emgesa y la Central Hidroeléctrica de Betania) y una encargada de la distribución eléctrica (Codensa). Hasta que llegó el auge de las privatizaciones, la Empresa de Energía de Bogotá (EEB) era pública y se encargaba de la generación, transporte y distribución de electricidad a la capital del país. En 1996, se inició un plan de reestructuración de la empresa, que fue dividida en tres compañías: la generadora Emgesa, la distribuidora Codensa y la transportadora EEB. Una vez confirmada la separación de las actividades, se puso a la venta el 48,5% de las acciones de las dos primeras, y el grupo transnacional Endesa-Energis se adjudicó la compra por 2.170 millones de dólares<sup>90</sup>. Posteriormente, con la absorción de las actividades de Energis por parte de Endesa, las dos compañías se integraron definitivamente bajo el paraguas de la primera corporación transnacional eléctrica española. A raíz de estas adquisiciones, Endesa se ha consolidado en una posición de liderazgo en el sector de la electricidad en Colombia: en el año 2005, sus beneficios en el país ascendieron a 209 millones de euros. Sin embargo, esta bonanza económica contrasta con los efectos negativos de su gestión. Porque ya desde la privatización se vinieron produciendo algunas maniobras irregulares, como la eliminación de las acciones de los trabajadores para que no tuvieran la posibilidad de acceder a las decisiones sobre el proceso. Además, en su plan para hacer rentable el negocio, Endesa pasó por alto los derechos de los trabajadores y trabajadoras: deterioró el convenio colectivo y 2.000 empleados fueron despedidos o tuvieron que acogerse a un retiro voluntario. Por otra parte, los usuarios de los barrios empobrecidos denunciaron que se les habían trasladado las inversiones en la renovación de la infraestructura como un cargo más de la factura<sup>91</sup>.

Eso sí, de todas las denuncias de la actividad de Endesa en Colombia, quizás la más conocida sea la que tiene que ver con el impacto ambiental del embalse de Muña, en el departamento de Cundinamarca. Esta presa, que pertenece a Emgesa, bombea agua del río Bogotá para producir energía. Pero el río arrastra las aguas residuales de la capital, con lo que el resultado final es que el embalse se encuentra muy contaminado. Con el fin de evitar la difusión de los malos olores cercanos a la presa, Emgesa decidió cultivar una planta acuática denominada buchón, lo que no hizo sino empeorar la situación, ya que favoreció que se incrementara espectacularmente el número de mosquitos. Así, éstos han llegado a impedir la actividad normal en la zona y han contribuido a la proliferación de enfermedades entre los habitantes de Sibaté, la población más cercana al embalse<sup>92</sup>. Como siempre, mientras la Defensoría del Pueblo plantea el cese del bombeo de las aguas del río Bogotá o la limpieza del mismo y la compañía se niega rotundamente argumentando que no es su responsabilidad, es la población que vive en la zona la que sufre los problemas ambientales generados por la contaminación del embalse de Muña.

Por su parte, Unión Fenosa comenzó a desarrollar sus operaciones en Colombia en noviembre de 2000, cuando adquirió la empresa Electrificadora de la Costa Atlántica (Electrocosta) y la Electrificadora del Caribe (Electricaribe), ambas dedicadas a la distribución y comercialización de electricidad. Un mes más tarde, completó su presencia en el país con la compra de la Empresa de Energía del Pacífico (EPSA), dedicada a la generación, transporte, distribución y comercialización de electricidad.

---

<sup>90</sup> En realidad, la empresa española Endesa adquirió el 26,4%, mientras las chilenas Energis y Chilectra se hicieron cargo del 12,5% y el 9,1%, respectivamente.

<sup>91</sup> CENSAT, *GATS, liberalisation and privatisation of the power sector in Colombia. The Endesa case*, Bogotá, noviembre de 2002.

<sup>92</sup> David Llistar y Tatiana Roa, "El caso del embalse del Muña: inversión pestilente en manos de Endesa". *Ecología Política*, n° 30, Barcelona, Icaria, diciembre de 2005.

Al principio, las electrificadoras de la Costa Atlántica sólo le supusieron pérdidas. Pero esta situación se ha terminado: en el año 2006, Electrocosta ha comenzado a generar beneficios. Por el contrario, EPSA, el otro eje del negocio de Unión Fenosa, siempre fue rentable y le sirvió para sostener el crecimiento de sus negocios en el país. Por lo tanto, a día de hoy, las actividades económicas de la multinacional eléctrica española en Colombia se centran en dos zonas –la Costa del Caribe y el Suroccidente– y gozan de muy buena salud: el año pasado sus beneficios por explotación en el país se incrementaron el 53,9%<sup>93</sup>.

**TABLA 8 LAS EMPRESAS FILIALES DE UNIÓN FENOSA EN COLOMBIA**

EMPRESA FILIAL	UBICACIÓN	ACTIVIDADES A				%	BENEFICIOS B	
		G	T	D	C		2005	2006
Electrificadora de la Costa Atlántica (Electrocosta)	Córdoba, Bolívar y Sucre			X	X	71,0	-28,50	30,1
Electrificadora del Caribe (Electricaribe)	Atlántico, Magdalena, Cesar y La Guajira			X	X	71,6	-52,23	-17,1
Empresa de Energía del Pacífico (EPSA)	Cauca y Valle del Cauca	X	X	X	X	63,8	49,8	37,4
Energía Social de la Costa	7 departamentos de la Costa Atlántica				X	71,1	-3,69	-3,65
Energía Empresarial de la Costa	7 departamentos de la Costa Atlántica				X	71,0	-0,46	-0,21

A Actividades: G Generación; T Transporte; D Distribución; C Comercialización.

B Los beneficios están expresados en millones de euros.

Fuente: Sistema Único de Información de los Servicios Públicos, 2007. [Los datos de 2005 corresponden al Resumen anual definitivo, mientras que los de 2006 se refieren al Resumen anual sin ajustes]

Una vez que se estableció en Colombia, Unión Fenosa incrementó la flexibilidad laboral, puso en marcha una reducción de los salarios y eliminó las pensiones contempladas en los convenios colectivos. Además, contribuyó al debilitamiento de los sindicatos, mediante las ofertas de prejubilaciones y de privilegios a algunos cargos. Al igual que vienen haciendo tantas corporaciones transnacionales en otros lugares del mundo, su estrategia ha sido la de externalizar el máximo número posible de tareas. Así, la subcontratación ha servido para acentuar la precariedad laboral y para evadir la responsabilidad de la empresa en los accidentes y en los enfrentamientos entre las cuadrillas y la comunidad, que se han venido produciendo en un contexto de tensión por la mala calidad del servicio.

Como la prioridad consistía en obtener beneficios en todas y cada una de sus actividades, Unión Fenosa se sirvió de su posición como única empresa prestadora del servicio eléctrico en la Costa del Caribe. Con la excusa de la existencia de una cultura del *no pago* —lugar común que esconde otros motivos muy distintos al cultural para la falta de pago—, se produjo un gran incremento de las tarifas del consumo de electricidad. El aumento del gasto familiar en los servicios públicos, desde que se produjo la privatización, ha sido tan elevado que, en el año 2002, una familia empobrecida del departamento de Atlántico tendría que destinar la mitad de sus ingresos, ya de por sí bajos, a pagar la factura de la luz a Electricaribe.

<sup>93</sup> Unión Fenosa, "Informe de Resultados enero-diciembre de 2006", 2007.



La poca recaudación de las filiales de Unión Fenosa se debe también al descontento social que ha generado la mala calidad del servicio eléctrico, que ha dado lugar a un proceso de resistencia *al pago*. Y es que la anteposición del beneficio económico a la calidad del servicio se tradujo en la reposición irregular de contadores, la sobrefacturación o la imposición de multas económicas por fraude. Además, la reducción de los gastos de las filiales de Unión Fenosa se ha realizado a través de los cortes masivos de luz como forma de racionamiento, deteriorando así gravemente los servicios de agua, sanidad y educación. Y en las zonas rurales se ha carecido de cualquier atención hasta que no han existido fondos públicos que hiciesen rentable la inversión.

Todo ello dio lugar a una serie de protestas ciudadanas que, en 2003, fueron el factor determinante para que Electrocosta, Electricaribe y las instituciones públicas no tuvieran más remedio que reunirse en las mesas de concertación. Sin embargo, los acuerdos que ahí se tomaron no fueron ninguna solución, porque los problemas más graves continuaron existiendo. Además, se produjo una fuerte atomización de las protestas ciudadanas, fundamentalmente como consecuencia de la ausencia de cumplimiento de los acuerdos, la connivencia de las instituciones de control con las filiales de Unión Fenosa y, por último, las amenazas a varias personas que encabezaban las denuncias. En este sentido, tuvo una importancia central el que la Costa del Caribe fuera una región con una fuerte implantación de la *parapolítica*: la actuación de los grupos paramilitares ha dejado tras de sí el asesinato de 27 líderes sociales. Por su parte, la multinacional española, contraviniendo el compromiso con las personas al que alude en sus informes de Responsabilidad Social Corporativa, nunca ha denunciado esta situación.

Cuando, en el 2003, se declaró el estado de inviabilidad financiera de las filiales de Unión Fenosa, la administración tomó una serie de medidas para evitar su quiebra: la capitalización de las empresas y el incremento de los subsidios al consumo y de las inversiones públicas en la infraestructura. Precisamente, el aporte de dinero con fondos estatales ha sido el factor clave para la recuperación económica de la empresa. Es decir, el Estado colombiano ha asumido el peor papel tras la privatización de las compañías distribuidoras de electricidad de la Costa: siendo el socio minoritario del accionariado, es el que menos beneficios se lleva de su actividad pero, al mismo tiempo, es el que realiza la mayor parte de las inversiones para que las compañías generen más ingresos.

Pero, sin duda, la medida que ha terminado de posibilitar la superación de la crisis de Electrocosta y Electricaribe ha sido la creación de Energía Social. Esta empresa ha llegado, incluso, a ganar un premio de Responsabilidad Social Corporativa a la innovación porque, según su propia publicidad, «supone crear una empresa dimensionada en función de las necesidades de los más pobres». Eso sí, detrás de esa cara amable se encuentra una compañía que deja en manos de la población con menores recursos económicos la responsabilidad del funcionamiento de un servicio básico. Y, además, ha servido como un factor de desmovilización social, ya que, a cambio de una remuneración económica, muchos líderes sociales han pasado a ser la representación de la empresa en el vecindario. Así, se han producido enfrentamientos en los barrios y se ha extendido una desconfianza sobre las organizaciones comunitarias. A pesar de que el objetivo declarado de Energía Social es construir un modelo de gestión sostenible, esta compañía sólo tiene sentido si se sigue prolongando el sistema de subsidios.

En cuanto a los impactos ambientales de Unión Fenosa, éstos se localizan especialmente en la región del Suroccidente de Colombia. Allí, las plantas hidroeléctricas de su filial EPSA han ocasionado

un grave deterioro ambiental y social. Como ejemplo, se han analizado dos casos paradigmáticos. El primero, el de la presa de Bajo Anchicayá, en el que EPSA actuó con negligencia al realizar, el 23 de julio de 2001, un enorme vertido de lodo al río. Actitud negligente por cuanto nunca llegó a realizar un estudio previo de las posibles consecuencias, ni consultó a las comunidades afrodescendientes que viven en la zona ni a la autoridad ambiental. Además, Unión Fenosa ha adquirido una corresponsabilidad por los pasivos ambientales del embalse de Anchicayá, construido hace más de veinte años. El segundo caso es el de la población afectada por el embalse de Salvajina. Este embalse inundó el territorio de la población indígena, afrodescendiente y campesina que habitaba la zona, provocando su desplazamiento. Y, de la misma manera, afectó a la economía local y modificó las redes de comunicación fluvial. Aunque Unión Fenosa afirma que no tiene nada que ver con ello porque había iniciado sus operaciones después de la construcción de la presa, la compañía incluye en su cuenta de resultados lo que ingresa por la generación de la central, luego debe responder por los efectos negativos que permiten su lucro. Sin embargo, no sólo no se responsabiliza de sus pasivos ambientales sino que en un futuro cercano puede incrementarlos, ya que tiene en proyecto el desvío del río Ovejas al embalse de Salvajina, que agravará aún más la situación de desplazamiento y destrucción del territorio de esta área.