

Boletín omal

nº3 (marzo 2003)



Índice

1. Monográfico. Sector hidrocarburos: Repsol-YPF en la guerra del gas de Bolivia

Sector hidrocarburos y modalidades de las ETN en AL

Repsol en la Guerra del Gas de Bolivia

2. Breves

Las empresas españolas siguen obteniendo cuantiosos beneficios de sus inversiones en América Latina

El escándalo de Parmalat y sus implicaciones en América Latina

3. Diccionario: ventaja competitiva

4. Reseñas bibliográficas

Páginas web relacionadas con el sector hidrocarburos

Otras páginas relacionadas con el monitoreo de ET

5. Convocatorias y encuentros

IX Jornadas de Economía Crítica (JEC)

Encuentro de Observatorios sobre Transnacionales

1. Monográfico. Sector hidrocarburos: Repsol-YPF en la guerra del gas de Bolivia

Sector hidrocarburos y modalidades de las ETN en AL

Los hidrocarburos se encuentran en el subsuelo bajo dos formas distintas: yacimientos donde está asociado al petróleo (es considerado como un subproducto de éste) y en yacimientos cuyo contenido es sólo o mayoritariamente gas. El petróleo es la principal fuente de energía en el mundo, hasta ahora no superado por otras alternativas, lo que hace que sea una materia prima altamente estratégica para el desarrollo económico y para el potencial militar de los países. Entre las principales agencias energéticas internacionales existe consenso en que esta dependencia de los combustibles fósiles continuará en los próximos 20 o 30 años, lo que implica una prolongación de las emisiones de dióxido de carbono que están causando serios trastornos en el medio ambiente. La única modificación que se vislumbra es una mayor importancia del gas natural en detrimento del carbón. Dentro del mercado mundial de hidrocarburos encontramos dos actores: empresas públicas estatales de países productores en desarrollo, generalmente dedicadas más actividades de "aguas arriba" (vinculadas con la

extracción de crudo) que de “abajo” (vinculadas con el refino, transporte y la distribución de los bienes petrolíferos) y Empresas Transnacionales (ET), con origen en los países consumidores industrializados y con fuertes inversiones en países productores.

América Latina se destaca en la segunda mitad de los noventa, como la región con más aumento de Inversión Exterior Directa (IED) en exploración y desarrollo, como consecuencia de las políticas de apertura a la inversión privada en casi todos los países petroleros de la región, exceptuando a México. Antes de las reformas en la legislación petrolera, la presencia de las ETN petroleras en AL y el Caribe era marginal, exceptuando países como Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Trinidad y Tobago, cuya legislación permitía la inserción privada en el sector (no en Brasil, México o Venezuela, donde la inversión se realizaba exclusivamente a través de las empresas estatales). Las ET suelen adoptar tres formas de intervención en la región: la adquisición de empresas existentes (en países donde se privatizó la empresa estatal, como Argentina, Bolivia y Perú), la asociación (empresa mixta o joint-venture) con la empresa estatal dominante para la exploración, desarrollo o la explotación de algunas áreas (Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela) o la inversión en exploración a riesgo sin asociación con la empresa estatal (en todos los países menos en Colombia, México y Venezuela). La modalidad seguida por Repsol-YPF en América Latina se situaría en la primera forma.

Respecto al gas natural, la IED ha sido más dinámica debido a la privatización de los campos gasíferos en Argentina, Bolivia y Perú, y a los éxitos exploratorios en Bolivia y Trinidad y Tobago. Estas regiones las inversiones de las ET en producción van acompañadas de la construcción de unas infraestructuras de transporte y comercialización, así como de la integración de una red gas-electricidad para la expansión del mercado, visible en esa vasta red de gasoductos con origen en países con ricos yacimientos de gas natural y destinadas a países deficitarios (como Brasil, Chile y Uruguay). Muchos de estos proyectos relacionados a la extracción de petróleo están generando una serie de conflictos locales donde las dimensiones étnica, ecológica e internacional interactúan.

Repsol en la Guerra del Gas de Bolivia¹

Marc Gavaldà²

Las recientes movilizaciones en Bolivia conocidas como la *Guerra del Gas* transportaron el rechazo al saqueo transnacional de recursos naturales a las cabeceras de los principales medios de prensa internacional. Entre septiembre y octubre del 2003, un bloqueo de rutas iniciado en la depauperada ciudad de El Alto logró movilizar a miles de indígenas y campesinos de la mayoría de departamentos del país con un reclamo justo: la paralización del proyecto de exportación de gas a Estados Unidos y la recuperación de los hidrocarburos como recurso nacional. Como es habitual en los mass-media internacionales, la noticia salió a la superficie cuando “la sangre del pueblo se derramaba en las calles”. 80 muertos y cientos de heridos, muchos de ellos de impacto de bala, fueron el precio a la destitución y huida a Miami del *gringo* Goni, el cual ascendió al poder con un ajustado 20% de los votos de un 45% de la población que acudió a las urnas. Pero tras las masacres del gas, algunos actores del conflicto han sabido esconder su responsabilidad en una cortina de amenazas de desinversión. Repsol-YPF, socia mayoritaria del Consorcio Pacific LNG es una de ellas.

1. 10 años de Repsol en Bolivia

En Ecología Política N°15, describía lo que acababa de ser la entrada de Repsol en el Bloque Sécure, primer contrato de la empresa en el país. Desde entonces, Repsol se ha apoderado de 22 bloques petroleros con un total de 4.973.511 hectáreas³, la mayor parte en suelos tropicales. La Ley de Hidrocarburos permite hacer en estos terrenos lo que la empresa estime necesario para sus proyectos extractivos ¿Cómo llegó una empresa a conquistar tanto territorio en sólo una década?

En 1994 conseguía su primer contrato de riesgo compartido. Un millón de hectáreas entre el Chapare y Beni. En 1998 se adjudicaba cuatro bloques más en el Chaco y al interior del Parque Nacional Madidi y la Reserva Biológica Pilón Lajas.

En 1999, se concretaba un movimiento bursátil preparado en los años más proliferos del *Menemato*. Repsol lanzaba una OPA en la Bolsa de Nueva York a la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Argentina.

¹ Una versión ampliada de este artículo ha sido publicado en la revista Ecología Política n° 26 y está disponible también en www.omal.info/documentos.

² Participa en el Observatorio Transnacional de Barcelona www.ojotransnacional.org

³ Datos de YPF 1998 y 2000 citados en M. Gavaldà, M. Gandarilla, H. Rodríguez, B. Rioja, Repsol en Bolivia, un acercamiento de los impactos de Repsol en el Beni, Chapare y Chaco, Consultoría para Intermón-Oxfam, Cochabamba, 2002.

A pesar de la dilatada campaña de hundimiento económico (corrupción) y social (decían “YPF es la única petrolera del mundo que produce pérdidas”), Menem entregó a Repsol una compañía con enormes reservas no sólo en Argentina sino en países donde YPF actuaba desde años como transnacional.

En Bolivia, YPF ya trabajaba desde el 90 a través de una de su filial Maxus en 6 bloques con un total de 2 millones de hectáreas. El bloque Mamoré, situado en el epicentro de la región cocalera del Chapare había resultado el más productivo en petróleo⁴. Otro bloque, el Bloque Capipendi, será el desencadenante años más tarde de la Guerra del Gas.

Por otro lado, YPF había tomado control de un pedazo de la descuartizada YPFB, empresa estatal boliviana de hidrocarburos que fue *capitalizada* en un novedoso sistema de privatización creado por Goni en su primera legislatura (1993-1997). En un inicio, YPF se asoció a las también argentinas Pluspetrol y Perez Companc para quedarse con Andina S.A: 2 millones de hectáreas de Chaco repartidos en 9 bloques petroleros. Cuando Repsol se queda con YPF, prepara un intercambio de incentivos con Perez Companc y Pluspetrol para quedarse con el timón de Andina.

Otro caballo de Troya es Pluspetrol. Repsol controlaba en el año 2000 el 45% de las acciones de esta empresa, dueña de otros 6 bloques con un total de 800.000 hectáreas. En 1999, el Pozo Madrejones operado por Pluspetrol en la frontera población de Yacuiba, ardió impunemente durante 3 meses obligando a desalojar 8 familias.

En los últimos años, la creciente organización de las poblaciones indígenas unido a la aceleración de los proyectos productivos con sus impactos asociados (apertura de caminos, deforestación, vertidos, prostitución) han generado un sinfín de conflictos ambientales en el interior de las áreas donde Repsol opera. En este artículo me limitaré a citar los proyectos gasíferos en Bolivia⁵.

2. Dos gasoductos paralelos

Bolivia flota en bolsas de gas. Es algo que Repsol sabe desde sus adquisiciones en el Chaco, donde tiene en su poder las reservas probadas más importantes del país .

El Gasoducto Yacuiba Rio Grande, fue rebautizado de su nombre original(Yabog-II) para no crear confusiones con la competencia. Se trata ni más ni menos que la construcción de un gasoducto paralelo al ya existente Gasoducto Yabog que conecta Yacuiba con la estación de Río Grande, donde se empalma con el Gasoducto Bolivia-Brasil. El motivo de añadir otro gasoducto al ya existente es puramente mercantil. El Gasoducto Yabog-I pertenece al consorcio Transredes (Enron-Shell) y esta empresa les impondría una tarifa por el uso del gasoducto. Este dato motivó a las empresas propietarias de los campos San Alberto y San Antonio a construir su propio ducto, aunque ello suponga la destrucción de más de 431 kilómetros de bosques secos tropicales. Este monstruoso gasoducto, de capacidad superior al Gasoducto Bolivia-Brasil, el cual fue considerado como el *Proyecto del siglo*, tiene un diámetro de 32 pulgadas una capacidad de transporte de 22.7 millones de metros cúbicos diarios.

Sus dueños, agrupados en el Consorcio Transierra S.A, son los titulares de los campos San Alberto y San Antonio, o sea Petrobras, Total y Andina (Repsol-YPF). El consorcio Transierra S.A. pretende cubrir el 70% de la demanda de gas a este país.

Las poblaciones indígenas afectadas por el trazado del nuevo ducto se opusieron enérgicamente al proyecto, así como también los comunarios de la región del Chaco, lo que generó “una serie de problemas en la región del Chaco”⁶ El Pueblo Indígena Wenhayek presentó ante la Superintendencia de Hidrocarburos su oposición a la construcción del gasoducto Yacuiba-Río Grande (Gasyrg).⁷ Los Wenhayek argumentan que el ducto atravesará su territorio, al igual que las tierras que son habitadas por el Pueblo Guaraní , que también presentó su oposición. Pero la Superintendencia de Hidrocarburos de Bolivia, organismo creado y financiado por el Banco Mundial y las propias empresas petroleras, declaró improcedentes las objeciones de la empresa Transredes, del Pueblo Wenhayek y de la Asamblea del Pueblo Guaraní. Con esta decisión, el consorcio Transierra arrancó el operativo de construcción del gasoducto entre Yacuiba y Río Grande (Proyecto GASYRG).

Según la Superintendencia “La Licencia Ambiental otorgada a Transierra, descalifica la aseveración de la Asamblea del Pueblo Guaraní y de los Weenhayek, referida a la inexistencia de una evaluación de impacto ambiental del gasoducto, y consecuentemente la legalidad de la licencia”.⁸ De nuevo los Estudios de Impacto

⁴ A pesar de ello, sus planes expansivos fueron frenados por la negativa de la Universidad Mayor de San Simón de permitir la prospección sísmica en el interior de un fundo universitario de 6.000 hectáreas de bosque tropical. Ver: M. Gavaldà, *Las Manchas del petróleo boliviano, FOBOMADE, OLCA, Bolivia 1999.*

⁵ Más información sobre las actividades petrolíferas de Repsol en Bolivia y otros países en M. Gavaldà, *La Recolonización*, Ed. Icaria, Barcelona, 2003.

⁶ Declaraciones de la Viceministra de Medio Ambiente, Neisa Roca. Presencia, La Paz, 06/06/2001.

⁷ El Deber, Indígenas se oponen a la construcción de ducto, La Paz, 06/10/2001

⁸ El Deber, *La ‘Super’ encamina la construcción del Gasyrg*, Santa Cruz, 30/11/2001.

Ambiental, procedimientos inconsultos en los que una Consultoría recoge datos de todo lado para recopilarlos en un documento de 200 páginas sin sentido, sirven para justificar la destrucción ambiental y los atropellos de los grandes proyectos a las poblaciones.

3. Gas licuado, dinero líquido

Para la exportación de gas natural a México y Estados Unidos, en el mes de junio del 2001, se conformó el consorcio PACIFIC LNG constituido por las transnacionales petroleras Repsol-YPF, British Gas (BG) y British Petroleum (BP). Estas tres transnacionales participan del negocio debido a que son socias y operan el bloque Caipipendi, en el departamento de Tarija.

Estas empresas son socias del campo Margarita que se encuentra dentro del Bloque Caipipendi en los siguientes porcentajes: Maxus (Repsol YPF) 37.5%, British Gas con 37.5% y Unión Texas de Bolivia con 25%. La empresa operadora de este campo es la empresa Repsol a través de la empresa Maxus Bolivia.

Las empresas miembros del consorcio PACIFIC LNG son adjudicatarias del mayor yacimiento hidrocarburífero en Bolivia, el campo Margarita que posee 13,42 trillones de pies cúbicos de gas natural y 303.48 millones de barriles de petróleo.⁹

El proyecto del consorcio PACIFIC LNG consiste en construir un gasoducto entre el campo Margarita que se encuentra en Tarija Bolivia y el Puerto de Mejillones en Chile, licuificar diariamente 30 millones de metros cúbicos de gas sometándolo a altas presiones para transportarlo en un tren de barcos diarios a las costas de México, donde será de nuevo gasificado y transportado a California por medio de un gasoducto. La empresa Sempra Energy se encargaría en este momento de quemar el combustible en plantas térmicas para convertir el gas en kilowatios.

El consorcio estima que en total el proyecto comprometería una inversión de aproximadamente 5.000 a 7.000 millones de dólares y que podría culminarse a mediados del año 2005.

Repsol ha comprometido que encontrará mercado en México para el gas natural boliviano, han asegurado concretamente el de Monterrey, además que anuncia por la prensa española su compromiso de invertir 1.000 millones de dólares en el negocio.¹⁰ Es obvio que las grandes ganancias que promete el negocio empujan a esta empresa a asegurar su participación en el proyecto.

4. Da igual Chile que Perú

Los medios de prensa internacionales, bien supieron salir en defensa del Proyecto atribuyendo la raíz del conflicto al resentimiento boliviano por perder la costa de Antofagasta hace un siglo y medio. No es cierto.

Después que la prensa boliviana y los personeros de gobierno ratificasen a la opinión pública que la decisión acerca del puerto para la exportación de gas se la tomaría dentro de Bolivia y velando por sus intereses, las empresas del consorcio ratificaron su intención de sacar el gas boliviano por el puerto chileno de Mejillones y no considerar otras opciones.

Así lo confirmo el gerente general de la empresa española en Bolivia, José Maria Moreno, quien señaló que técnicamente "Mejillones es la opción mas racional". El problema de la elección son los costos, dijo Moreno. Y los fondos para llevar adelante el proyecto no los pondrán los Estados, sino las petroleras.¹¹

Según los estudios de factibilidad y rentabilidad del proyecto realizados por el consorcio el gasoducto a construirse entre el Campo Margarita en Tarija y el puerto Mejillones en Chile tendría una distancia de 780 kilómetros y costaría alrededor de 1.000 millones de dólares, en tanto que un gasoducto entre el puerto peruano de Llo alcanzaría los 950 kilómetros.

El consorcio estima que el precio del proyecto subiría entre 150 y 200 millones de dólares por cada 80 kilómetros de tubería adicional.

No valió de nada la visita del presidente peruano Toledo a Bolivia, ni la propuesta que planteo el desarrollo de un polo petroquímico binacional (Bolivia - Perú), para exportar no solo materia prima, sino productos con valor agregado. Porque a las petroleras involucradas con el negocio les resulta mas rentable a sus costos la instalación de la planta de licuefacción del gas natural en Chile y la exportación de este recurso natural como materia prima.

En las actuales circunstancias, definidas por las reformas en el sector petrolero boliviano, la participación del Estado dentro proyecto Pacific LNG y los beneficios que de el pueden obtener son pocos e insuficientes.

Analizando la propuesta que el consorcio tiene para los precios en boca de pozo (de 0,60 centavos de dólar por millar de pies cúbicos de gas natural e explotarse), la participación del estado boliviano se reduciría aún más, debido a que de los 60 centavos de dólar que llegaría a costar el millar de pies cúbicos tan solo 10 centavos de

⁹ Estas cifras corresponden a la certificación de reservas al 1 de enero del 2001, realizada por la consultora de Goldyer and Mac Naughton

¹⁰ La Vanguardia 8 de Nov. 2001.

¹¹ La Prensa 30 de Noviembre de 2001

dólar se quedarían en Bolivia en concepto de regalías. Lo que en los hechos deja de ser una venta para convertirse en un regalo y subvención a los mercados de Norteamérica, donde el precio del millar de pies cúbicos de gas natural oscila entre los 4 y los 6 dólares.

De concertarse una venta diaria de 30 millones de metros cúbicos al día de gas natural -ingresos anuales para Bolivia por el 18% sumarían en total \$us 41'745.780 al año, diez veces menos de los que hasta 1993 entregó la empresa YPF al Estado boliviano.

4. Repsol parasita la economía boliviana

Contrariamente al discurso tantas veces repetido por los modeladores macro-económicos de América Latina (BM, FMI y otros) la entrada de inversiones extranjeras sólo vampirizan las débiles economías nacionales. Las movilizaciones populares del pueblo boliviano lograron paralizar (de momento) la exportación de Gas a Estados Unidos. Desafortunadamente, la continuidad de Repsol en Bolivia conduce al país a una agonía económica sin solución, porque el Nuevo Ajuste Estructural creado en los 90 con las recetas de la banca multilateral han convertido al país en algo más parecido a una sucursal petrolera que un Estado Nacional.

Campesinos e Indígenas de Bolivia ya demostraron con 80 muertos su negativa a las transnacionales del gas. ¿Estando los consumidores del norte dispuestos a dejar de financiar diariamente estas empresas?

2. Breves

Las empresas españolas siguen obteniendo cuantiosos beneficios de sus inversiones en América Latina

En el primer trimestre de 2004 muchas de las grandes empresas multinacionales españolas han venido publicando los primeros informes sobre el resultado de sus actividades durante el ejercicio 2003. En la mayoría de los casos se aprecia claramente como el negocio latinoamericano sigo representando si no una parte mayoritaria sí otra muy significativa en los resultados de la mayoría de las empresas. Iberdrola, por ejemplo, informa de que en el año 2003 ha superado por primera vez en su historia los 1.000 millones de euros de beneficio neto, dentro del cual las operaciones mexicanas juegan un papel destacado. En el caso de Endesa, el resultado de explotación del negocio eléctrico latinoamericano ha ascendido a 1.071 millones de euros, lo que supone un ligero descenso con respecto al año anterior. Sin embargo este descenso se debe en su totalidad a la evolución del tipo de cambio del euro frente al dólar. Si medimos el resultado de explotación en dólares o en las monedas locales, las variaciones con respecto a 2003 son positivas, de un 1.3% y un 4% respectivamente.

Los resultados del Banco Santander Central Hispano, otra de las grandes empresas españolas con intereses en América Latina, son aun más contundentes: el negocio iberoamericano, particularmente el comercial ha experimentado un notable incremento de sus beneficios, hasta un 14.3% lo que supone llegar a los 1.489 millones de euros, lo que supone más de un 57% del beneficio total del grupo.

El escándalo de Parmalat y sus implicaciones en América Latina

El 24 de diciembre el grupo de alimentación italiano Parmalat se declaraba insolvente tras revelarse el descubrimiento de un fraude masivo en su contabilidad, con un hueco fiscal que según BBC Mundo alcanzarían US\$14.000 millones. Miles de millones de dólares fueron a parar a empresas turísticas y otras sociedades propiedad del fundador y ex propietario de ese grupo multinacional, Calisto Tanzi, que junto a más de una quincena de personas ha sido condenado por fraude. Hasta el final del año pasado Parmalat figuraba entre las principales empresas del sector alimenticio de Europa, con un movimiento bruto de 7.000 millones de euros en 2002, una fuerza laboral de 34.000 trabajadores y presencia en más de 30 países (Venezuela, Brasil, Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay, Ecuador, Colombia, México, República Dominicana y Nicaragua, entre ellos).

Las declaraciones de insolvencia tuvieron un efecto en cadena en sus filiales de América Latina. Parmalat Brasil, que representa el 10% de sus ingresos, con ocho plantas y un sexto de su fuerza laboral, registró una deuda de US\$2.400 millones y fue intervenida por orden judicial. La situación era terminal en febrero, cuando la empresa solicitó la quiebra (que aún no ha sido aprobada), paralizó la mitad de sus operaciones y cayó en cesación de pagos. Finalmente, el Gobierno de Lula da Silva ha aumentado la línea de crédito de la compañía en 35 millones de dólares, con lo que se ha podido pagar a los 20.000 proveedores de leche. La congelación en febrero de las cuentas de Parmalat en Brasil por Citigroup, repercutió en la filial mexicana y provocó la suspensión de pagos a sus empleados, pero el acuerdo de Parmalat de México con Banamex -curiosamente una filial del grupo estadounidense Citigroup-, han permitido reanudar sus actividades comerciales. En Nicaragua Parmalat logró salvarse de una subasta y una demanda de pago de las entidades bancarias gracias a un crédito otorgado por el

grupo *Latin American Financial Services* (Lafavise) que obtendrá el 49% de las acciones. La repercusión de la quiebra de Parmalat también se hizo sentir en Chile, donde los productores de leche dieron un ultimátum a la compañía y pidieron la intervención gubernamental. La filial chilena del grupo alimenticio Parmalat reconocía en marzo, en un informe judicial, que adeudaba 51 millones de dólares a bancos y proveedores, lo que intentaría saldar mediante la venta del 50 por ciento de su propiedad. Hasta ahora ha sido Inversiones Bethia quien ha mostrado un firme interés por hacerse con todos los activos de Parmalat en Chile, además de en Argentina y Uruguay (donde el endeudamiento total estimado es de 28 millones de dólares).

Que las principales filiales de la firma en el continente hayan renegociado sus deudas, regularizado sus operaciones y reestablecido los pagos a sus principales proveedores, hace que la venta de activos en el continente se haga cada vez más favorable y atractiva para la matriz italiana. Así, empresas regionales de leche e incluso multinacionales como la francesa Nestlé y la sueca-danesa Arla Foods, ya han manifestado interés en gestionar las plantas de producción y comprar activos en países pequeños.

3. Diccionario: ventaja competitiva

Se entiende por ventaja competitiva la cualidad o aptitud de la empresa que la coloca en una posición de superioridad con respecto a otras empresas con las que compite. Así, una empresa puede tener ventajas competitivas derivadas de unos menores costes de producción, de la utilización de una tecnología más avanzada, de la propiedad de una marca conocida en los distintos mercados o de la posesión de una extensa red de distribución con posibilidad de llegar a los distintos segmentos de mercado. En cualquiera de estos casos la ventaja competitiva le permite a la empresa obtener una determinada posición en el mercado y absorber así una parte proporcional del mismo en relación a su ventaja competitiva. De esta manera, encontraremos empresas como Zara cuya principal ventaja competitiva está vinculada con el precio de sus productos y con su amplia red de distribución, otras como Nike más vinculada a la posesión de una marca conocida mundialmente u otras como Repsol que dispone de ventajas competitivas derivadas de una amplia red de infraestructuras tanto de refinerías como de oleoductos y de gasolineras.

La ventaja competitiva ha sido un concepto fundamental para el desarrollo de la teoría vinculada con las empresas transnacionales (ET), especialmente para los enfoques más cercanos a planteamientos neoliberales favorables a la expansión de las actividades de estas empresas en las distintas economías.

Para los autores de este enfoque, las ET se expanden hacia el exterior con el objetivo de sacar el máximo partido de sus ventajas competitivas. Esto resultará favorable para las economías receptoras porque estas empresas transfieren sus ventajas competitivas a las economías en las que invierten facilitando así la difusión en estos países de sus conocimientos técnicos y organizativos o su facilidad de acceso a los mercados internacionales.

Frente a este argumento, podemos plantear un concepto alternativo de ventaja competitiva que permite entender que la transferencia de estas ventajas a las economías receptoras no es en absoluto automática.

Se asume la definición ya planteada anteriormente y que hace referencia a la consideración de la ventaja competitiva como una cualidad o aptitud de la empresa que la coloca en una posición de superioridad con respecto a las otras empresas con las que compite. Sin embargo, este tipo de ventajas se originan por la lucha competitiva, por la necesidad de tener éxito en dicha confrontación y, por tanto, estará sometida a un proceso de cambio y de adaptación al entorno competitivo, dinámico y cambiante a su vez. Esto sugiere que las capacidades competitivas de una empresa están referidas al ámbito competitivo en el que opera. De ahí que una empresa que disponga de una ventaja competitiva en un determinado mercado, o frente a unos determinados competidores, no tenga porque hacer gala de ella en otro contexto competitivo diferente.

Es decir, el hecho de que una ET tenga una capacidad, por ejemplo tecnológica, superior a una serie de competidores en un determinado mercado, no significa que tenga porque utilizar esa misma capacidad en un contexto con otros competidores distintos. De hecho la realidad muestra que muchas de las ET estadounidenses o europeas que invierten en países de América Latina, África o Asia no utilizan en muchos casos las mismas tecnologías en estos países que en los de origen. La razón suele estar en la ausencia de competencia en estos países receptores o en la existencia de competidores con perfiles tecnológicos más bajos.

En otros casos nos podremos encontrar con que el desarrollo de determinadas ventajas competitivas ha sido favorecido por la existencia de una determinada legislación, por tanto, en ausencia de dicha legislación es posible que a la empresa no le interese tampoco hacer uso de esa ventaja competitiva. Esto es muy frecuente encontrarlo en el caso de ventajas competitivas asociadas a tecnologías poco contaminantes. Así, por ejemplo en el sector de hidrocarburos sobre el que se ha hablado al principio de este boletín es frecuente encontrar que las tecnologías (tanto de productos como de procesos) utilizadas por las empresas, especialmente desde el punto de vista medioambiental, no siempre son las mismas en sus países de origen que en los receptores, especialmente cuando estos son más permisivos con las prácticas contaminantes. En estos casos la ET puede tener claramente

una ventaja competitiva con respecto a las empresas locales por su superioridad tecnológica pero esto no significa que de hecho la vaya a utilizar en sus inversiones exteriores y que por tanto se vaya a dar una transferencia de estas ventajas y por ello un impacto positivo en las economías receptoras.

4. Reseñas bibliográficas

Páginas web relacionadas con el sector hidrocarburos

- <http://latinpetroleum.com>: Portal de investigación independiente fundado en 1999 que proporciona información relacionada con el sector del petróleo en América Latina y el Caribe. Desde la página se tiene acceso a artículos especializados, de opinión e investigaciones clasificadas por países de la región. Inglés.
- <http://www.moles.org/>: *Project Underground USA* es un portal independiente que aglutina diversas iniciativas locales de seguimiento y denuncia de las actividades petrolíferas de las grandes multinacionales. Tiene un apartado de campañas (tres principales y una base de datos de organizaciones sociales locales) que buscan el respaldo internacional para presionar a la manera de grandes ONG (pero de forma descentralizada) con cartas dirigidas a organismos responsables. Inglés.
- <http://www.seen.org>: El proyecto *Sustainable Energy & Economy Network* es desarrollado conjuntamente por el Instituto de Estudios Políticos (Washington) y el Instituto Transnacional (Ámsterdam) y trabaja a nivel nacional y global por la defensa de los derechos humanos y un desarrollo sostenible centrándose en cuestiones relacionadas con la energía, el cambio climático, la equidad de género y las relaciones Norte/Sur.

Otras páginas relacionadas con el monitoreo de ET

- www.ojotransnacional.org: El *LOT* es un espacio para la coordinación del seguimiento crítico y escéptico de las empresas transnacionales con base en el Estado español. Trata de ser un marco abierto y flexible donde coordinar y hacer accesible diversas investigaciones sobre TN y donde, de forma descentralizada, imaginativa y autónoma, se denuncien las prácticas controvertidas de las ET españolas dentro y fuera de su territorio de origen. En este espacio no sólo puedes acceder al material de los grupos de trabajo sobre las empresas: Repsol YPF, BBVA, Agbar, Endesa y el sector sanitario, sino publicar de forma libre tus trabajos y convocatorias respecto a estos temas.

- <http://www.ideas.coop/>: El *Observatorio de Corporaciones Transnacionales (OCT)* está enfocado al análisis del comportamiento de corporaciones transnacionales en general y en específico de ciertos productos, marcas o sectores. Elaboran un boletín que ofrece información contrastada sobre las operaciones de las transnacionales a nivel internacional, dando cuenta del comportamiento detrás de las marcas, las características de su sistema de producción y comercialización en el ámbito social, económico y medio ambiental así como su creciente como grupos de presión. En este trimestre se centrará en bebidas refrescantes (Coca-Cola), cacao, café, productos deportivos, comida rápida, las bancas tradicionales, los enlaces entre varias multinacionales y la industria de armamento, y otros temas. El observatorio pretende ser también una herramienta de sensibilización que vincule la investigación sobre productos, sectores y corporaciones con campañas de comercio justo de la cooperativa IDEAS.

- Documento. CEPAL (2004): *La inversión extranjera, México, LC/MEX/L.599.*

Este estudio de la CEPAL trata de plantear una revisión crítica sobre el tema de la inversión extranjera directa (IED) y sus efectos en las economías receptoras particularizándolo en el caso de México. Este trabajo se propone mostrar, "los alcances, efectos, limitaciones y retos de la IED a la hora de contribuir a formar una nueva pauta de desarrollo económico". El estudio de los efectos se centra sobre todo en cuestiones vinculadas a la estructura productiva, el comercio exterior y el empleo tratando de identificar líneas y propuestas de política para potenciar los posibles efectos positivos de la IED. Para ello el autor considera fundamental la interrelación entre ésta y el resto del aparato productivo nacional cuestión que debe ser potenciada mediante las adecuadas políticas económicas.

El trabajo consta de cinco secciones. En la primera se examinan las principales tendencias del proceso de internacionalización desde los ochenta hasta la actualidad para enlazar con la segunda en la que se presentan los

cambios que ha habido en la estructura del financiamiento externo de las “economías semiindustrializadas” en las dos últimas décadas. Se considera que estos cambios han tenido repercusiones muy importantes en el potencial de crecimiento de estas economías. En la tercera parte se analizan los principales “canales de transmisión” de los efectos de la IED hacia las economías receptoras tratando de mostrar una perspectiva crítica con respecto a los análisis optimistas más frecuentes pero sin cuestionar en ningún caso la necesidad de IED. La cuarta sección analiza para el caso mexicano la creciente importancia de la IED y sus contribuciones en aspectos tales como la formación de capital, el comercio exterior o el empleo para enlazar con un análisis más detallado de algunos sectores. Finalmente en la quinta sección se plantean las conclusiones generales del trabajo.

- **Cine.** *The Corporation*, por Mark Achbar, Jennifer Abbot y Joel Bakan. 2004, Canadá.

Basada en el libro *The Corporation: The Pathological Pursuit of Profit and Power* (La gran empresa: La búsqueda patológica del beneficio y el poder) esta película nos hace entender algo fundamental: que la empresa es un psicópata. El psicólogo Robert Hare expone una lista de síntomas de psicopatía y parece que existen grandes correspondencias con la conducta de muchas empresas que al intentar satisfacer su meta empresarial ponen en peligro a todos los demás. Empresas que tratan de manipularlo todo, incluso la opinión pública. Empresas grandilocuentes que insisten siempre en que «somos los números uno, somos los mejores». Empresas que evitan asumir la responsabilidad de sus actos y son incapaces de sentir remordimientos.

Los autores alternan entrevistas bien filmadas, tanto de defensores como de críticos, con imágenes de la realidad sobre el terreno. Así, personas como Monks y Ray Anderson, presidente del consejo de administración de Interface Corporation, primer productor mundial de alfombras, pertenecientes al mundo de los negocios, dan el equilibrio necesario a una película que de otro modo hubiera estado dominada por críticos como Chomsky, Moore, Grossman y Rifkin, cuyo rechazo desde “fuera” impide muchas veces entender como funciona el interior de la “bestia”.

Bakan, profesor de derecho de la Facultad de Derecho de British Columbia, ha reunido, junto con Achbar y Abbot, a todas estas luminarias en un documental de 145 minutos que está llenando los mayores cines de Canadá. Más información sobre el documental: www.thecorporation.tv

5.Convocatorias y encuentros

IX Jornadas de Economía Crítica (JEC)

Desde 1987 se vienen celebrando ininterrumpidamente las JEC, con la pretensión de estimular una comprensión rigurosa, crítica y ordenada de la economía actual y todas sus implicaciones. Este año se celebran en el Campus de Somosaguas de Madrid, entre el 25 y 27 de Marzo, siguiendo un estructura por áreas temáticas (Economía Monetaria y Financiera, Economía Ecológica y Medioambiente, Economía Feminista, Economía Laboral, Economía Mundial, Construcción Europea y Política Económica, Cooperación al Desarrollo, Economía Regional y Territorio, Fundamentos de Economía Crítica y Pensamiento Económico, Estado del Bienestar y Renta Básica, Innovación Tecnológica y Cambio Estructural y, finalmente, Países en Transición) y áreas transversales (La Enseñanza de Economía en Secundaria, Hacer Economía Crítica en la Universidad y El Pacto de Toledo). Más información en www.ucm.es/info/ec

Encuentro de Observatorios sobre Transnacionales

El 13 de Marzo se celebró en Madrid un encuentro en el que participaron: LOT y campaña *Repsol Mata (Barcelona)*, Omal, (Madrid), Observatorio sobre Corporaciones Transnacionales, (Córdoba), Ecologistas en Acción (Madrid), Derechos para Tod@s (Madrid), Unidad de Formación e Investigación Sociológica “Cabo de Roca” (Madrid-Colombia) e individualidades de la Consulta Social Europea, además del Observatorio de la Deuda Externa, cuya participación fue desde la distancia. El objetivo era la puesta en común de los distintos trabajos y la búsqueda de espacios comunes en la investigación, la divulgación y la intervención. De momento se está trabajando en la conexión de los distintos trabajos de investigación y en una campaña concreta de denuncia sobre las actividades controvertidas de Repsol-YPF. Más información en próximos boletines.