

Gobiernos "progresistas" y sociedades transnacionales en América Latina y el Caribe

ALEJANDRO TEITELBAUM :: 09/08/2008

Las políticas pseudoprogresistas de algunos Gobiernos han logrado atraer a buena parte de la intelectualidad con tradición progresista

I. Introducción

Las primeras sociedades transnacionales con características aproximadamente similares a las ahora existentes comenzaron a aparecer hacia fines del siglo XIX, primero como grandes empresas nacionales que acumularon capital y poder empleando todos los medios, incluidos la extorsión y el crimen, y que se extendieron luego fuera de las fronteras. El arquetipo fue la Standard Oil, fundada por John Rockefeller en 1870, en Cleveland, Estados Unidos.

A partir de ese momento y hasta el día de hoy, las grandes sociedades transnacionales han desempeñado y siguen desempeñando un papel determinante en la violación de los derechos humanos. De todos los derechos humanos: civiles, políticos, económicos, sociales, culturales y medioambientales.

Este papel de las transnacionales en materia de violación de los derechos humanos es una constante desde la guerras de conquista coloniales en África en el siglo XIX, pasando por la guerra interimperialista del 14-18, la financiación del hitlerismo, la organización de golpes de Estado y de dictaduras en América Latina y el Caribe y en otros continentes, hasta las actuales guerras, con pronunciado olor a petróleo, contra el "eje del mal" y la promoción de guerras civiles y luchas interétnicas en África sobre fondo de explotación de los recursos naturales, especialmente mineros.

La prestigiosa revista médica inglesa *The Lancet*, en su número de enero de 2006 indicaba que diez años de guerra civil en la República Democrática del Congo (RDC) ha costado entre 3,5 y 4,5 millones de muertos. Es decir, la mayor catástrofe humanitaria después de la Segunda Guerra Mundial.

Todos reconocen que esa tragedia tiene por telón de fondo la apropiación de los minerales estratégicos que abundan en el Congo: diamantes, oro, colombio-tantalio (coltan), cobalto, etc. Se estima que la RDC posee el 80% de las reservas de coltan existentes. El coltan, por sus propiedades particulares, se utiliza en la industria electrónica, particularmente en la fabricación de teléfonos móviles (mil millones de unidades vendidas en el mundo en 2006). Incluso el Consejo de Seguridad en su resolución N° 1493 del 28 de julio de 2003 declaró: "...Condena categóricamente la explotación ilegal de los recursos naturales y otras fuentes de riqueza de la RDC y manifiesta su intención de examinar qué medios podrían utilizarse para ponerle fin."

Entre las sociedades transnacionales responsables de este genocidio están la AngloGold Ashanti, con sede en África del Sur, que está asociada a Anglo-American, sociedad minera

transnacional con sedes en Johannesburgo y Londres y a Barrick Gold Corporation, con sede en Canadá.

Anglo-American, detenta el 45% de las acciones de DeBeers, que tiene el cuasi monopolio internacional de la industria del diamante. Entre los socios mineros de Barrick Gold está Adastra Mining que ha comprado una concesión de diamantes a lo largo de la frontera congo-angoleña a la firma belga de mercenarios Internacional Defense and Security (1998) y dispone actualmente de concesiones de cobalto y cobre en la provincia congoleña de Katanga (Shaba). Adastra es miembro del *Corporate Council on Africa* (Consejo de las grandes empresas en Africa), junto con Goodworks, Halliburton, Chevron-Texaco, Northrop Grumman, GE, Boeing, Raytheon, Bechtel, etc. Uno de los dirigentes de la transnacional minera Anglo-American, implicada en el drama congolés, es Sir Mark Moody-Stuart, miembro destacado del *Global Compact* (Pacto Mundial) [1]. Los grandes consumidores de coltan proveniente de la RDC son, entre otros, Sony, Microsoft, Hewlett-Packard, IBM, Nokia, Intel Lucent, Motorola, Ericsson, Siemens, Intel, Hitachi, IBM, etc.

El 30 de abril de 1942, Oswald Pohl, jefe de la “Oficina principal económica y administrativa SS” enviaba a Himmler un informe sobre “La situación actual de los campos de concentración”:

“La guerra ha producido cambios estructurales visibles en los campos de concentración y ha modificado radicalmente sus tareas, en lo que se refiere a la utilización de los detenidos. La detención sólo por motivos de seguridad, educativos o preventivos, no está ya en primer plano. El centro de gravedad se ha desplazado hacia el lado económico”.

El reglamento que se dictó en consecuencia decía que los detenidos tenían que trabajar hasta el agotamiento, a fin de alcanzar el máximo rendimiento, que la jornada de trabajo era ilimitada y que sólo dependía de la estructura y de la naturaleza del trabajo.

De esta mano de obra gratuita y esclava aprovecharon grandes empresas como Krupp y Siemens, y la IG Farbenindustrie.

Otras grandes empresas alemanas también participaron y se beneficiaron del holocausto, entre ellas la Bayerische Motoren-Werke (BMW), Volkswagen y Daimler Benz. También la Ford y la General Motors utilizaron el trabajo esclavo bajo Hitler, fabricando durante la guerra vehículos militares en Colonia, Alemania, para el ejército alemán. Henry Ford fue el primero que financió a Hitler, ya en 1922, aun antes que los industriales alemanes, como informó el *New York Times*, el 20 de diciembre de ese mismo año [2]

Varias de esas empresas que participaron y se beneficiaron del holocausto intervienen hoy en grandes reuniones internacionales, influyen sobre los organismos del sistema de las Naciones Unidas, financian fundaciones y subvencionan ONGs, pero retacean, como Volkswagen y Ford, el pago las indemnizaciones que reclaman los sobrevivientes de los trabajos forzados.

Pero nunca abandonaron del todo sus viejas prácticas y aún hoy violan reiteradamente los derechos humanos. Y por cierto que las emulan sociedades transnacionales más recientes o antiguas que han cambiado de nombre, pero no de hábitos. Con las consignas de máximo

rendimiento, reducción de salarios, aumento de la jornada de trabajo y flexibilización laboral, el reglamento de trabajo de los campos de concentración nazis sigue siendo el modelo de esas empresas.

El ideal concentracionario de las grandes empresas transnacionales en materia de régimen laboral encontró ahora eco en la Unión Europea, cuyos ministros de trabajo aprobaron el 10 de junio de 2008 una directiva autorizando la jornada semanal de trabajo de 65 y hasta de 78 horas. Esta directiva tiene que ser sometida al Parlamento Europeo, cuya mayoría de derecha es muy probable que la ratifique.

II. Una breve mirada retrospectiva sobre América Latina y el Caribe

Desde fines de la segunda Guerra Mundial surgieron en América Latina y el Caribe una serie de movimientos y Gobiernos con orientaciones nacionalistas, agraristas y antiimperialistas con diferentes niveles de consecuencia y profundidad:

Arévalo y Arbenz en Guatemala (1945-1954), la revolución encabezada por el Movimiento Nacionalista Revolucionario de Paz Estenssoro en Bolivia en 1952, el peronismo del primer período en Argentina; Goulart en Brasil (1961-64), el Gobierno de Salvador Allende en Chile (1970-1973), Velasco Alvarado en el Perú (1968-1975), la Revolución Sandinista en Nicaragua (1979-1990), etc. Y, por supuesto, la Revolución Cubana en 1959.

Todos esos movimientos, salvo la revolución cubana, se frustraron como resultado de sus propias inconsecuencias, combinadas siempre con la presión económica y la intervención militar directa de Estados Unidos o indirecta por vía del apoyo logístico a golpes de Estado o a grupos (armados o no) contrarrevolucionarios.

III. El giro neoliberal comenzado en los 70-80 persiste en lo esencial, y aun se profundiza, bajo una máscara populista

Este ciclo de ascenso de los movimientos populares en los 60-70 y posterior descenso en los 70-90 acompaña, con bastante aproximación, las políticas de diversos Estados de la región frente a las sociedades transnacionales, el giro francamente aperturista ante el capital extranjero de sus leyes de inversiones extranjeras, su cambio de actitud frente a los Tribunales Arbitrales Internacionales, concretamente frente al CIADI y, particularmente en los últimos diez o quince años, las enormes concesiones hechas al poder económico transnacional en los tratados comerciales bilaterales.

En el plano subregional, el cambio se advierte claramente en las importantes diferencias entre la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena [3] del 31 de diciembre de 1970, sobre el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías, con un enfoque muy positivo desde el punto de vista del interés nacional y regional en comparación con otras decisiones posteriores, como la Decisión 291 de 1991, que marca el giro neoliberal.

Hay que decir que el cambio positivo, pero desigual, que se ha producido en algunos países de la región después de la ola reaccionaria de los años 70-90 se nota muy poco en las decisiones políticas concretas y en el plano normativo, ya sea en materia de leyes de

inversiones extranjeras, de tratados bilaterales o en la actitud frente al CIADI.

Todos ellos carecen de una legislación adecuada en materia de inversiones extranjeras tendente a proteger el interés nacional y los derechos de los pueblos. Al contrario, todos tienen una legislación ultraliberal en esa materia, incluida Cuba (ley 77 de 1995).

Argentina, por ejemplo, tuvo una ley (la 20557 de 1973) bastante ejemplar en materia de inversiones extranjeras. Ella fue derogada durante la dictadura militar en 1976 y reemplazada por la ley 21382 que, con las modificaciones de la ley 22208, aún más entreguista, sigue todavía vigente (texto ordenado de 1993). Es decir que el gobierno actual, en una materia tan importante como las inversiones extranjeras, sigue las pautas elaboradas durante la dictadura militar por Martínez de Hoz, representante eminente de la tan vituperada oligarquía agraria.

El Centro Internacional para el Arreglo de Controversias Relacionadas con las Inversiones (CIADI, ICSID en inglés), miembro del Grupo del Banco Mundial y cuyo presidente es, ex officio, el Presidente del mismo Banco Mundial, como establece el Reglamento del CIADI. El CIADI, con la falta de objetividad y de imparcialidad que es inherente al Banco Mundial, ayuda a constituir tribunales arbitrales internacionales que dirimen las controversias entre las sociedades transnacionales y los Estados (136 de éstos forman parte del CIADI), que aceptan someterse a ese procedimiento. Los Estados, al aceptar esta jurisdicción para dirimir conflictos -en inferioridad de condiciones- con empresas privadas, renuncian a una prerrogativa fundamental de la soberanía como es la competencia territorial de sus tribunales nacionales.

El Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, del 18 de marzo de 1965 (Convenio de Washington), que creó el CIADI, fue elaborado por el Banco Mundial. Durante la discusión del mismo, los Estados latinoamericanos, fieles en esa época a la Doctrina Calvo [4], se opusieron unánimemente a la creación de un tribunal arbitral internacional para dirimir conflictos entre los Estados e inversores extranjeros. El delegado chileno, Félix Ruiz, expresó la oposición en nombre de todos los países latinoamericanos [5].

Después soplaron otros vientos «neoliberales» y hoy forman parte del CIADI una veintena de Estados latinoamericanos, la mayoría de los cuales adhirieron en el decenio de 1990.

No son parte del CIADI Brasil, Cuba, Haití, México y la República Dominicana. En mayo de 2007 Bolivia, Nicaragua y Venezuela (que adhirieron al CIADI en 1995) anunciaron su retiro de dicho organismo. Pero sólo Bolivia notificó al Banco Mundial en el mismo mes de mayo su decisión de retirarse del CIADI, la que, de conformidad con el artículo 71 del Convenio CIADI, se hizo efectiva a los seis meses, en noviembre de 2007.

La Asamblea Nacional venezolana pidió al Gobierno el retiro del CIADI en febrero de 2008. No obstante, pese al anuncio de mayo de 2007 y al pedido de la Asamblea Nacional, el Gobierno venezolano hasta ahora no se ha retirado del CIADI y, por el contrario, propuso dirimir el conflicto que lo opone a Exxon Mobil ante un tribunal arbitral del CIADI.

Es necesario señalar que la ratificación del convenio CIADI no obliga a los Estados Parte a

someter a los tribunales arbitrales internacionales del CIADI las controversias con inversores extranjeros. En efecto, el último párrafo del Preámbulo del Convenio dice: Declarando que la mera ratificación, aceptación o aprobación de este Convenio por parte del Estado Contratante, no se reputará que constituye una obligación de someter ninguna diferencia determinada a conciliación o arbitraje, a no ser que medie el consentimiento de dicho Estado.

El sometimiento al arbitraje de controversias entre los Estados y los inversores extranjeros forma parte de las obligaciones asumidas en casi todos, o todos, los Tratados de Protección y Promoción de las Inversiones Extranjeras (TPPI), en Tratados de Libre comercio y en otros similares.

Argentina firmó 54 TPPI en el decenio de 1990 y su Parlamento ratificó todos o casi todos; Brasil firmó 14 pero no ratificó ninguno; Chile firmó 45; Colombia firmó con Francia, España, Perú, Chile y Cuba; Costa Rica y México firmaron 11, Perú 22, Uruguay 24 y Venezuela 22.

Todos estos tratados tienen una duración limitada y pueden ser denunciados cuando se aproxima la fecha de su vencimiento, para evitar su renovación automática. Sin embargo, los gobiernos “progresistas” de la región se abstienen de emplear ese recurso para liberarse de los mismos, pese a que son funestos para el interés nacional.

Veamos cuáles son los principales contenidos de los TPPI.

1. Las inversiones extranjeras gozan siempre del trato más favorable, aunque éste no esté previsto en el mismo tratado, pero sí en otros tratados o normas. El incumplimiento del trato más favorable genera la responsabilidad del Estado receptor, exigible por los procedimientos (en general un tribunal arbitral) que el mismo tratado prevé.
2. Trato nacional: toda ventaja concedida a los inversores nacionales debe ser extendida a los inversores extranjeros. Los inversores nacionales no pueden recibir ayuda alguna del Estado, pues ello implicaría violar la igualdad de trato entre inversores nacionales y extranjeros.
3. Cláusula de “nación más favorecida”: los inversores extranjeros con domicilio en los Estados Parte en el Tratado deben gozar, por lo menos, de las mismas ventajas concedidas a los inversores extranjeros domiciliados en cualquier otro Estado.
4. Los “requisitos de desempeño” no figuran en los TPPI y en algunos casos están expresamente prohibidos, como en el tratado argentino-estadounidense y en el suscrito entre Canadá y Uruguay. También están prohibidos, con algunas excepciones que no cambian lo esencial de la prohibición, en el Tratado de Libre Comercio (TLC) Chile-Estados Unidos (artículo 10.5). Los “requisitos de desempeño” consisten en exigir al inversor, para autorizar la inversión, determinadas conductas destinadas a proteger la economía nacional: utilizar, en lo posible, materia prima nacional, exportar parte de la producción para incrementar el ingreso de divisas, etc. En algunos casos la situación del Estado receptor es peor que en el TRIM, celebrado en el marco de la OMC, que prohíbe los requisitos de desempeño sólo en el comercio de bienes. Por ejemplo, el tratado uruguayo-canadiense

extiende la prohibición de los requisitos de desempeño a los servicios y a la transferencia de tecnología. De modo que, en ese marco, el Estado receptor no puede exigir al inversor que transmita el «know how» a los socios locales o a los trabajadores locales. Es decir que, en este caso, no hay incorporación de tecnología al Estado receptor.

5. Los TPPI incluyen cláusulas previendo la indemnización en caso de expropiación u “otras medidas de efecto equivalente”. Esta última frase, ambigua, permite exigir la indemnización en caso de medidas adoptadas por el Estado receptor que “privan al inversor de los beneficios que podría razonablemente esperar”, como dijo el tribunal arbitral en el caso “Metalclad c/México”, en el marco del TLCAN. En 1996 la empresa norteamericana Metalclad demandó al gobierno mexicano por violar el capítulo 11 del TLC, cuando el gobierno de San Luis Potosí impidió abrir a dicha empresa un depósito de desechos tóxicos. Bajo las normas del TLC, la denegación del permiso para abrir un vertedero fue considerada un acto de “expropiación” y el gobierno mexicano tuvo que pagar a Metalclad una indemnización de 16,7 millones de dólares [6].

6. Los TPPI prevén la compensación por pérdidas que se produzcan por una variedad de causas, entre ellas la pérdida de ganancias futuras o esperadas, como se viene de señalar en 5.

7. Los TPPI prevén las transferencias al exterior del capital, los beneficios, las remuneraciones, las regalías, los honorarios por consultorías, etc., de manera irrestricta, en divisas libremente convertibles.

IV. En conclusión, se puede afirmar que el retroceso es enorme con relación a la legislación existente y a las políticas que se intentaron en el decenio del 60 en varios países de América Latina y el Caribe.

Eso es así pese a que las condiciones objetivas están dadas a nivel regional y mundial para realizar una consecuente política antiimperialista y en defensa de los intereses nacionales y populares.

Pero no las condiciones subjetivas, pues las políticas populistas pseudoprogresistas de algunos Gobiernos han paralizado parcialmente a los movimientos populares, han logrado atraer, por distintos medios (entre ellos la funcionarización) a una buena parte de la intelectualidad con una tradición progresista. (Hay que decir que a esta altura el “progresismo” es una cáscara política e ideológicamente vacía y esa es una de las razones por las cuales muchos de sus exponentes han sido presa fácil de los populismos gobernantes).

Además, los partidos y grupos de izquierda (o lo que queda de ellos) están divididos y desorientados y son incapaces de proponer una respuesta alternativa coherente, concreta y creíble, la que no puede estar fundada en esquemas abstractos y perimidos, sino en un análisis de las estructuras económico-sociales actualmente existentes, de las fuerzas sociales en presencia y de las culturas e ideologías dominantes en sus respectivos países.

Es urgente tomar conciencia de que la resistencia y la lucha contra el poder económico-financiero, político e ideológico transnacional y contra sus servidores locales es una

cuestión de supervivencia para los pueblos de América Latina y el Caribe y para todos los pueblos del mundo [7].

1ro de agosto de 2008

NOTAS:

[1] El Pacto Global es un conglomerado de grandes empresas y de ONGs que funciona junto a la Secretaría General de las Naciones Unidas.

[2] Antony C. Sutton, *Wall Street And The Rise Of Hitler*, Cap. VI, año 2000. - Hitler, en cuyo despacho colgaba el retrato de Henry Ford, condecoró a éste en 1938 con la Gran Cruz del Aguila Alemana. Tenían en común, entre otras cosas, un furibundo antisemitismo. Hitler era un gran admirador del trabajo en cadena implantado por Ford en sus fábricas. En su autobiografía *My life and work*, Ford escribió, como recuerda Charles Petterson ('Eternal Treblinka: Our Treatment of Animals and the Holocaust'), que se había inspirado para el trabajo en cadena en el modo de operar de los mataderos de Chicago. Así se cierra simbólicamente el círculo. Como dice un personaje de la novela *La vida de los animales* de J.M.Coetzee: « Chicago nos mostró el camino, fue de los corrales para animales de Chicago de dónde los nazis aprendieron cómo procesar los cuerpos ».

[3] Acuerdo celebrado entre un grupo de países andinos en 1969.

[4] La llamada «doctrina Calvo » se basa en los principios de la soberanía nacional, de la igualdad entre ciudadanos nacionales y extranjeros y de la competencia territorial de los tribunales nacionales. Según Calvo los Estados soberanos gozan del derecho de estar libres de cualquier forma de interferencia por parte de otros Estados y los extranjeros tiene los mismos derechos que los nacionales y, en caso de pleitos o reclamaciones, tendrán la obligación de agotar todos los recursos legales ante los tribunales locales sin pedir la protección e intervención diplomática de su país de origen.

[5] Boletín de prensa del Banco Mundial del 9 de setiembre de 1964. Dato extraído de Gonzalo Biggs, *La crisis de la deuda latinoamericana frente a los precedentes históricos*. Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales. Distribuidor EMECE. Buenos Aires, 1987, pág. 77.

[6] El laudo arbitral en *Metalclad Corporation c/Estados Unidos Mexicanos* (caso N° ARB(AF) 97/1 se puede encontrar en la página web del Banco Mundial. Dicho laudo es muy ilustrativo porque el contenido del TLCAN es muy similar a muchos TPPI en vigor y a los TLC en proyecto o a los ya vigentes (Chile, Guatemala, El Salvador y Honduras con Estados Unidos) y las interpretaciones del tribunal arbitral en el caso *Metalclad* pueden dar una idea del grado de subordinación económica, social, política e institucional a que quedan sometidos los Estados que celebran tales tratados. Hay que decir que el Gobierno Federal mexicano autorizó, por servilismo e irresponsabilidad, la instalación del vertedero y que fue el Gobierno local quien posteriormente se opuso, lo que debilitó la situación jurídica del Estado mexicano en el juicio arbitral.

[7] A mediados de mayo de 2008 se celebró en Lima una sesión del Tribunal Permanente de los Pueblos que analizó la actuación de varias trasnacionales europeas en América Latina y el Caribe basado en documentos detallados presentados por distintas organizaciones. La documentación puede encontrarse en la página de Enlazando Alternativas

Observatorio de Multinacionales en América Latina

https://www.lahaine.org/mundo.php/gobiernos_progresistas_y_sociedades_tran