EL MATÓN PINOCHET CUMPLIÓ SU CICLO, YA ES UN OBSTÁCULO PARA EL CAPITAL INTERNACIONAL. CON EL APOYO A LA DEMOCRATIZACIÓN SE ENCUBRE EL SAQUEO DE EMPRESAS CHILENAS (Y LATINOAMERICANAS) POR LAS MULTINACIONALES ESPAÑOLAS, INGLESAS, YANQUIS... (Y III). [CONTINUA DEL Nº 37]

Nos preguntábamos en el Nº anterior de esta revista sobre la exportación de capitales: «¿Qué factores económicos y políticos han permitido este salto cualitativo y cuantitativo del capitalismo español al mercado internacional?

En primer lugar la entrada en la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea. Esto ha permitido al capitalismo español modificar sustancialmente su participación en la división internacional del trabajo, con el desarrollo de la industria del automóvil, de la aeronáutica y aeroespacial y de la industria de los bienes de equipo en general. La Unión Monetaria Europea le ha dado una gran estabilidad a la peseta, convirtiéndola en una divisa fuerte al socaire del marco alemán, de las ayudas y fondos de inversión para casi todos los sectores, además de los créditos del Banco Europeo de Inversión (BEI)».

Tratando de explicarse la compra por la española Repsol del 85,1% de la multinacional argentina «Yacimientos Petrolíferos Fiscales» (YPF), «The Wall Street Journal»–«5 Días», 28–6–99 escribía:

«La oferta de Repsol, que ya poseía el 15% de YPF, cogió a los argentinos por sorpresa. Pero muchos desconocían que Alfonso Cortina, presidente de Repsol y miembro del consejo de administración de YPF, tenía un as en la manga que los argentinos no esperaban: el euro, la nueva divisa europea.

«Al unir los mercados de capital de 11 países europeos, el euro ha concedido gran liquidez a las compañías cuyo acceso a la financiación se había visto obstaculizado por los pequeños mercados de capital nacionales, los riesgos cambiarios y los elevados tipos de interés. Este gran vuelco en los mercados de capital ha permitido, repentinamente, realizar acuerdos en la Europa mediterránea que hubieran sido impensables hace sólo dos años. Sirva como ejemplo, la adquisición por Olivetti SpA, completada la semana pasada y valorada en US$33.000 millones, de Telecom Italia SpA, una empresa con un volumen cinco veces mayor que Olivetti.

«Además, al unir las economías de la UE, la introducción del euro ha hecho caer los tipos de interés y ha reducido los costes de los préstamos, especialmente para las una vez ingobernables economías de Italia y España. (...) Incluso ahora que la rentabilidad se encuentra en mínimos históricos, las emisiones de bonos de Repsol y de otras empresas ofrecen a los inversores de la UE una alternativa a la deuda pública.

«"Sin el euro, Repsol nunca hubiera podido lanzar su oferta sobre YPF", reconoce Cortina en una entrevista concedida a *The Wall Street Journal*. Antes, las empresas de la Europa mediterránea no tenían acceso a este tipo de financiación. Estos dos acuerdos van a convulsionar el mercado».

REPSOL: HEREDERA DEL MONOPOLIO ESTATAL DEL PETRÓLEO Y LUEGO PRIVATIZADA

Hablar de REPSOL es hablar del viejo monopolio conocido como CAMPSA formado allá por 1927 bajo la dictadura del general Miguel Primo de Rivera (1923–1929), es hablar del negocio del petróleo y de sus derivados. Echemos un vistazo al petróleo del mundo en 1997.

El petróleo aportó el 50,5% de la energía consumida, el carbón el 28%, el gas natural 18,4%, los recursos hidrológicos el 2,1%, cuando en 1995 el petróleo aportó el 39,6%.

El volumen de importaciones y exportaciones mundiales del crudo y de sus derivados se refleja en los siguientes datos:

EL MERCADO DEL PETRÓLEO EN 1998

Millones de toneladas.	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
	Crudo	Productos	Crudo	Productos
EE.UU	425,8	87,6	8,1	40,6
Canadá	38,3	8,6	63,5	15,7
México	–	16,0	85,2	2,8
Suramérica y América Central	53,1	11,7	115,1	44,4
Europa Occidental	417,9	75,5	39,8	34,5
Federación Rusa	–	4,9	123,3	52,3
Europa Central	51,6	14,7	0,1	5,7
Oriente Medio	4,2	3,1	817,0	109,8
Africa del Norte	7,5	5,2	100,9	32,8
Africa Occidental	2,2	7,4	152,5	1,5
Sur y Este de Africa	24,7	3,8	–	0,1
Australia	25,8	3,0	10,2	4,9
China	27,3	21,7	14,3	3,3
Japón	218,7	41,5	–	4,8
Asia y Pacifico	269,8	84,8	45,9	43,3
No identificados	18,0	20,0	9,0	13,0
Total mundial	1.584,9	409,5	1.584,9	409,5

Tabla–1 (5 Días, 24–6–1999)

Estados Unidos, Europa Occidental, Asia–Pacifico, Japón y Europa central son los principales compradores tanto de petróleo como de sus derivados. Oriente Medio, Africa y Sudamérica son los principales exportadores.

En cuanto a las multinacionales del petróleo y sus derivados, este es su puesto en el Ranking:

LAS GRANDES PETROLERAS	
En millones de dólares	FACTURACIÓN 1997
1. R. Dutch/Shell (anglohoiandesa)	128.142
2. Exxon (EE.UU)	122.379
3. British Petroleum (R. Unido)	71.193
4. Mobil (EE.UU)	59.978
5. Texaco (EE.UU)	45.187
6. Elf Aquitaine (Francia)	43.572
7. ENI (Italia)	38.962
8. Chevron (EE.UU)	36.376
9. PDVSA (Venezuela)	34.801
10. SK (Corea del Sur)	33.816
11. Amoco (EE.UU)	32.836
Fuente: Fortune. Tabla–2 (5 Días, 30–4–1999)	

LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS PETROLERAS INTEGRADAS DEL MUNDO							
PRODUCCIÓN		RESERVAS		CAPACIDAD		VENTA DE PROD.	
Miles de barriles equivalentes de petróleo al día		*Millones de barriles equivalentes de petróleo*		Miles de barriles/día		Miles de barriles/día	
1. Exxon Mobil	4.408	Exxon Mobil	20.991	Exxon Mobil	6.658	Exxon Mobil	8.773
2. RD Shell	3.661	RD Shell	19.036	RD Shell	4.030	RD Shell	6.560
3. BP Amoco	2.865	BP Amoco	14.659	BP Amoco	2.884	BP Amoco	4.465
4. Chevron	1.478	Chevron	6.166	Total Fina	1.612	Texaco	2.585
5. Texaco	1.196	Total Fina	5.705	Chevron	1.548	Total Fina	2.233
6. Total Fina	1.046	ENI	5.073	Texaco	1.546	Chevron	2.079
7. Elf	1.021	Texaco	4.307	Repsol YPF	1.197	ENI	1.032
8. ENI	1.021	Repsol YPF	4.119	ENI	853	Repsol YPF	920
9. Repsol YPF	281	Elf	3.411	Elf	511	Elf	864
10. Norsk Hydro	266	Norsk Hydro	1.525	Norsk Hydro	48	Norsk Hydro	56
Fuente: Memoria de las Compañías. Tabla–3 (5 Días, 5–5–1999)							

En esta maraña de intereses y negocios, la multinacional REPSOL, tras la compra de la argentina YPF da un gran salto colocándose entre las 10 primeras multinacionales del petróleo.

EVOLUCIÓN DE REPSOL					
En millones de pesetas.	1994	1995	1996	1997	1998
Ingresos operativos	2.371.850	2.544.780	2.771.755	3.209.127	3.159.579
Resultado operativo	–	212.504	198.610	233.687	275.844
Cash flow	221.664	245.201	299.261	327.646	357.721
Beneficios netos	96.803	117.715	119.222	126.098	145.515
Inmovilizado neto	–	1.019.957	1.464.322	1.872.576	2.001.954
Recursos propios	–	658.040	847.848	924.822	1.005.435
Inversiones	190.852	203.228	316.550	507.766	–
Deuda financiera a largo plazo	–	261.762	319.097	470.149	378.572
Deuda financiera a corto plazo	–	–	163.049	251.197	397.726
Resultado por acción (en ptas.)	–	392	397	420,33	485,05
Fuente: CNMV.		Tabla–4 (5 Días, 16–2–1999)			

Se puede observar que las ventas se estancaron. La Ganancia o *Cash Flow* mantiene su crecimiento, pero al doblarse el inmovilizado neto, de 1 a 2 billones, cae fuertemente la tasa de ganancia. Aumentando sobre todo la deuda a corto plazo. Recordemos que en estos datos correspondientes a 1998 aún no se recogen los 15.500 millones de dólares pagados por YPF entre enero y junio de 1999. Endeudamiento que deberá reflejarse en este ejercicio de 1999.

La producción de petróleo y gas de Repsol en el mundo:

MAGNITUDES OPERATIVAS				
PRODUCCIÓN NETA DE CRUDO (1)	1996	1997	1998	% 98–97
España	1.694	1.402	1.898	35,4
Norte de Africa y Oriente Medio	33.131	33.455	33.181	–0,8
Latinoamérica	12.001	20.920	24.735	18,1
Lejano Oriente	5.209	5.164	6.130	18,7
Mar del Norte	5.230	6.525	7.879	20,7
Resto del mundo	722	719	516	–28,2
TOTAL CRUDO	57.987	68.185	74.339	9,0
PRODUCCIÓN NETA DE GAS NATURAL (2)				
España	13.250	5.001	20.954	319,0
Norte de Africa y Oriente Medio	1.256	3.739	3.009	–19,5
Latinoamérica	21.487	62.224	65.268	4,9
Lejano Oriente	13.958	12.721	8.057	–36,7
Mar del Norte	889	–	–	–
Resto del mundo	–	–	–	–
TOTAL GAS NATURAL	50.821	83.685	97.288	16,3
PRODUCCIÓN TOTAL EN MILES DE BEP	66.457	82.132	90.554	10,2
(1) En miles de barriles de petróleo. (2) En millones de pies cúbicos.				
Tabla–5 (5 Días, 24–3–1999)				

Cifras económicas y magnitudes físicas comparativas entre Repsol e YPF:

REPSOL		
PRINCIPALES MAGNITUDES ECONÓMICAS (31 DE DICIEMBRE DE 1998)		
	Pesetas (mil. mill.)	Dólares (en mill.)
Ingresos operativos	3.159	22.227
Resultado operativo	276	1.941
Result. antes de intereses, imptos. y amortiz.	455	3.203
Resultado neto	145	1.024
Activos totales	2.859	20.112
Deuda a largo plazo	421	2.960
Fondos propios	1.005	7.073
PRINCIPALES MAGNITUDES FÍSICAS (31 DE DICIEMBRE DE 1998)		
RESERVAS		
Petróleo doméstico *(millones de barriles)*		3
Gas doméstico *(miles de millones de pies cúbicos)*		37
Petróleo internacional *(millones de barriles)*		641
Gas internacional *(miles de millones de pies cúbicos)*		1.969
Reservas totales *(millones de bep)*		978
PRODUCCIÓN		
Petróleo doméstico *(miles de barriles/día)*		5
Gas doméstico *(millones de pies cúbicos/día)*		57
Petróleo internacional *(miles de barriles/día)*		199
Gas internacional *(millones de pies cúbicos/día)*		209
Producción total *(millones de bep)*		248
REFINO Y MARKETING		
Capacidad de refino *(miles de barriles/día)*		872
Número de estaciones de servicio		4.689
Distribución de gas natural *(millones de termias)*		88.545
Producción de GLP *(millones de toneladas)*		2.800

YACIMIENTOS PETROLÍFEROS FISCALES (YPF)	
PRINCIPALES MAGNITUDES ECONÓMICAS (MILLONES DE DÓLARES)	
	1998
Ingresos operativos	5.500
Resultado operativo	1.146
Resultado antes de intereses, impuestos y amortizaciones	2.207
Resultado neto	580
Activos totales	13.146
Deuda a largo plazo	2.578
Fondos propios	7.209
PRINCIPALES MAGNITUDES FÍSICAS (31 DE DICIEMBRE DE 1998)	
RESERVAS	
Petróleo doméstico *(millones de barriles)*	1.146
Gas doméstico *(miles de millones de pies cúbicos)*	9.211
Petróleo internacional *(miles de barriles)*	371
Gas internacional *(miles de millones de pies cúbicos)*	1.176
Reservas totales *(millones de bep)*	3.248
PRODUCCIÓN	
Petróleo doméstico *(miles de barriles/día)*	433
Gas doméstico *(miles de pies cúbicos/día)*	1.222
Petróleo internacional *(miles de barriles/día)*	86
Gas internacional *(miles de pies cúbicos/día)*	199
Producción total *(millones de bep)*	756
REFINO Y MARKETING	
Capacidad de refino *(miles de barriles/día)*	334
Número de estaciones de servicio	2.491
Producción de GLP *(millones de toneladas)*	1.126

Fuente: Repsol. Tabla 6 y 7 (5 Días, 30–4–1999)

Magnitudes de ventas y rentabilidad Conjunta:

YPF Y REPSOL, EN CIFRAS			
En millones de dólares	REPSOL	YPF	REPSOL+YPF
Valor de capitalización	12.800	8.500	21.300
Ventas (1998E)	24.360	5.800	30.200
Beneficio neto (1998E)	990	680	1.700
Cash flow neto (1998E)	2.530	1.850	4.400
PER 98 (veces)	12,9	12,5	12,7
Potencial de revalorización dic. 1998	58%	46%	n.d.
Rentabilidad por dividendo (1999E)	3,7%	3,7%	3,7%
Crecimiento BPA 1998–2000	15%	14%	14%
PER 98 (veces)	11,4	10,8	11,1

Fuente: Santander Investment. Tabla–8 (5 Días, 7–1–1999)

Con este volumen de ventas y de ganancias la petrolera REPSOL ya ocupa la 8–10 posición mundial. Pero con posibilidades reales de expansión internacional.

Los accionistas que controlan REPSOL tras su privatización son: La Caixa de Pensiones el 9,9%, BBV el 9,9%, PEMEX el 5%, Endesa el 3,64%, Caixa Cataluña el 1,66% y Kutxa el 1,66%, el 25% la bolsa española, el 22% los fondos estadounidenses y el 21% los fondos europeos y japoneses. O sea, una verdadera multinacional con accionariado internacional, hecho que también ha facilitado la venta de YPF a REPSOL.

Los Fondos de Pensiones e inversión estadounidenses controlaban el 50% del accionariado de YPF tras la compra del 14,9%, en enero de 1999, por parte de REPSOL al Estado burgués argentino por 2.000 millones de dólares. Ahora seguirán manteniendo en torno al 20% de REPSOL, cuya internacionalización se expandía (antes de comprar YPF) por los siguientes países:

REPSOL	
PAÍSES	ACTIVIDAD
Alemania	Química
Angola	Exploración y producción
Argelia	Exploración, producción y química
Argentina	Exploración y producción, refino y marketing, química, gas y electricidad
Bélgica	Química
Brasil	Gas y electricidad
Bolivia	Exploración y producción
Chile	Gas y electricidad
Colombia	Exploración y producción, gas y electricidad
Dinamarca	Química
Ecuador	Refino y marketing
Egipto	Exploración y producción
Francia	Refino y marketing, gas y electricidad
Golfo Pérsico	Exploración y producción
Indonesia	Exploración y producción
Irlanda	Exploración y producción
Italia	Química
Kazajstán	Exploración y producción
Libia	Exploración y producción
México	Química, gas y electricidad
Perú	Exploración, producción, refino y marketing, química, gas y electricidad
Portugal	Refino y marketing, gas y electricidad
Reino Unido	Exploración y producción, refino y marketing, química
Trinidad y Tobago	Exploración y producción, gas y electricidad
Venezuela	Exploración y producción

Tabla–9 (5 Días, 15–7–1999)

«Con más de 560.000 millones de pesetas de activos repartidos en el exterior (un tercio de sus activos totales), el grupo Repsol se ha convertido en los últimos cinco años en una de las primeras multinacionales españolas, con propiedades en 19 países. En conjunto, los ingresos por ventas fuera de España se elevaron a 477.422 millones de pesetas en el pasado año, el 18,7% de su facturación total. Y ya casi el 14% de su plantilla corresponde a su actividad internacional» (5 Días, 20–11–98). Prosiguiendo el informe:

«Egipto es un país clave para Repsol. Allí es ya el tercer operador extranjero, con una producción de 30.000 barriles al día. Las inversiones previstas, sólo en esta área, se acercan a 70.000 millones de pesetas hasta el 2001. Además dirigirá la construcción de una refinería en Alejandría, con capital egipcio–israelí, de la que será el operador técnico. Tiene, asimismo, una opción de compra por el 10% de este proyecto, en el que se van a invertir del orden de los 160.000 millones.

Repsol que produjo el pasado año 72,7 millones de barriles equivalentes de petróleo, tiene concesiones en América Latina, mar del Norte, Asia y Africa. No obstante, además de Egipto, hay otros dos países con importante peso especifico en esta actividad: Libia y Argelia.

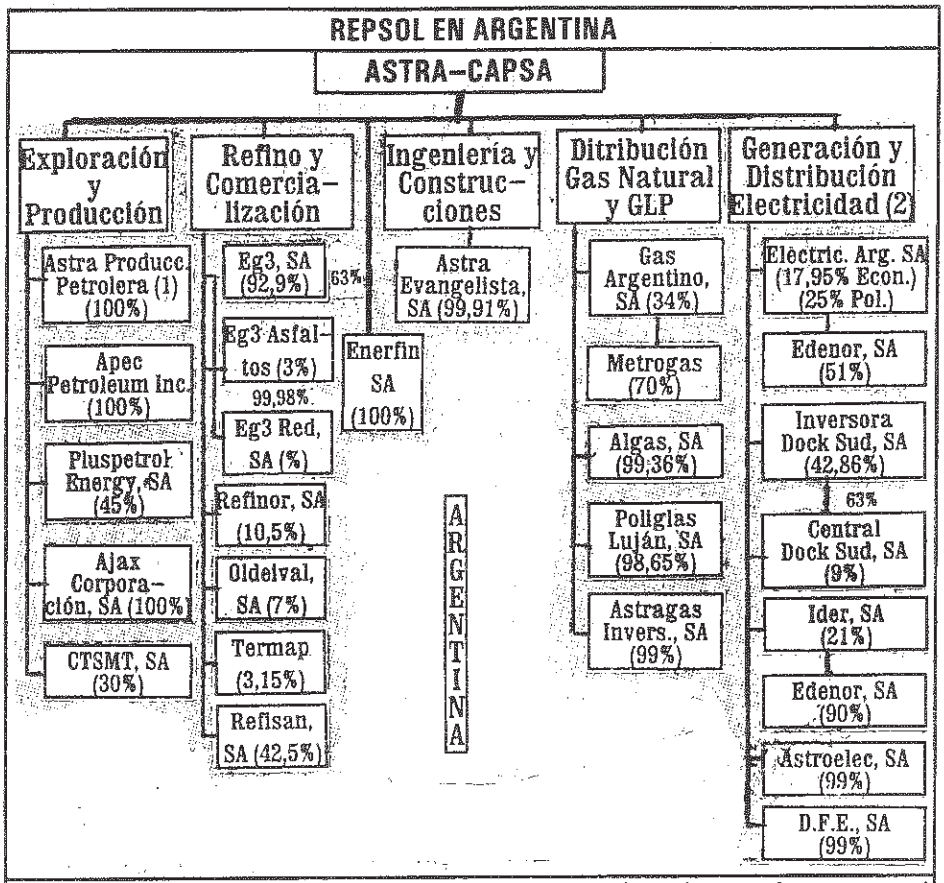
En Argelia suscribió a principio de año un contrato para el desarrollo y explotación, junto con la francesa Total y la argelina Sonatrach, de un campo gigante de gas, donde se prevé invertir 850 millones de dólares. En 1994, Repsol firmó un acuerdo de exploración y producción en Libia en un área de 4.275 kilómetros cuadrados, en la que existen reservas probadas recuperables por 959 millones de barriles de petróleo» (Ibí.). «Repsol duplicará la producción de sus yacimientos en Libia (...) hasta los 200.000 barriles al día» (5 Días, 8–12–98). Con estas experiencias se lanzó a hacer las Américas.

«El rompecabezas del control de YPF se ha ido armando a favor de Repsol gracias, fundamentalmente, a la acción del Gobierno argentino y al posicionamiento que la empresa española ha ido tomando en el mercado petrolero del país.

Y es que los principales activos de Repsol en América Latina se encuentran en Argentina. Junto con su actual participación en YPF, Repsol posee el 66% de Astra, Pluspetrol, Mexpetrol y firmas de gas licuado como Algas y Poligas de Luján.

También cuenta con el 45,3% de Gas Natural Ban, que distribuye gas en la provincia de Buenos Aires, y en la que Repsol está asociada con Gas Natural de Barcelona.

La compañía tiene también una participación en la distribuidora de gas de la capital federal argentina, Metrogas a través de Astra» (5 Días, 7–2–99).



(1) Sociedad constituida en Venezuela, participa con un 25% en el consorcio que opera el yacimiento Quiamare–La Celta.
(2) No se detalla Filo Morado, pues es una UTE en la cual Astra participa con el 50%.

Tabla–10 (Negocios, 31–5–1998)

Todo este entramado, esta serie de negocios de Repsol en Argentina son anteriores a la compra de la multinacional YPF. Con esta compra esos negocios se han multiplicado posiblemente por 10. He aquí algunos ejemplos:

«YPF adquirió entre abril y junio de 1995 el 100% de capital de Maxus, una de las mayores compañías independientes de exploración y producción de petróleo y gas de Estados Unidos. Maxus desarrolla actividades en Ecuador, Bolivia, Perú, Colombia, el golfo de México y Venezuela, mientras que en Norteamérica, tiene áreas de producción en Oklahoma y Tejas. Y en esas áreas produce también gas natural, que es procesado en las dos plantas que tiene ubicadas en los citados estados. A 31 de diciembre del pasado año, las reservas probadas en las cuencas internacionales de YPF, que se agrupan en Maxus, se elevaban a 576 millones de barriles equivalentes de petróleo (bep), que representaban un 17% de las totales del grupo argentino. En las cuencas internacionales, la producción de Maxus–YPF era de 85.700 barriles al día y 199 millones de pies cúbicos. Esta división de exploración y producción internacional logró unos ingresos de 578 millones de dólares y un resultado operativo de 120 millones de dólares en 1998. Por otro lado, YPF tiene en Argentina tres refinerías, con unos ratios de productividad similares a los de las de Repsol. Es también el mayor productor de gas licuado de petróleo (GLP) en su país. Esta área, que incluye las estaciones de servicio, es la que más aporta a los resultados globales: ingresos por 4.126 millones de dólares y resultados operativos por 650 millones de dólares» (5 Días, 12–4–99).

Con la compra en enero pasado del 14,9% de YPF, «Repsol "ha adquirido una fuerte presencia en los mercados del GLP y del gas natural en Latinoamérica. Pero

la producción de la empresa no cubre esas necesidades, y ahí es donde YPF puede compensar el desfase". En 1998, Repsol tuvo unas ventas de 577 millones de toneladas de GLP, pero sólo produjo 191 millones de toneladas de ese producto. En el caso del gas natural, comercializó 13.500 millones de metros cúbicos y produjo 3.800 millones de metros cúbicos» (Expansión, 11–3–99).

«Repsol ha ampliado hasta 5.500 millones de dólares su inversión directa e indirecta en Latinoamérica» (Ibí.) hasta marzo de 1999. Reafirmando:

«Si culmina la compra de YPF, Repsol dominará, a través de las empresas que controla o en las que participa, el 51,2% del petróleo que se extrae en Argentina, el 44,1% del gas, y pasará a refinar el 56% de las naftas y el 60,6% del gasoil que se utiliza en el país.

En el sector petrolero argentino, Repsol controla ya EG3 (93,8%) y Astra (56,73%), y participa en Pluspetrol (45%), Refinor (10,5%), Refisan (24,11%), y Oleoductos del Valle (3,9%). En gas, tiene el control de Algas (99%), Poligas Luján (98,65%) y Mejorgas (55,87%), y tiene participaciones en Gas Natural (22,81) y Metrogas (14%).

Por último, en el sector eléctrico tiene el 24,32% de Central Dock Sud, el 10,72% de Electricidad Entre Ríos y el 7,23% de Edenor» (El País, 5–5–99).

«Con 368.939 millones destinados prioritariamente a la exploración y producción, así como a la integración de las actividades gas–electricidad en España y América Latina, Repsol redujo sus inversiones un 27,3% en el pasado año. (...) obtuvo la concesión de la distribución de gas en el estado de Guanajuato (México), adquirió el 75% de Duragas (Ecuador) y llegó a tomar el control del 66% de la argentina Astra. La deuda financiera experimentó una ligera subida, desde los 721.346 millones de 1977 a los 776.298 millones de 1998» (5 Días, 16–2–99).

YPF **«es el gigante del país, es la primera empresa exportadora, con una tradicional y fortísima relación con Estados Unidos. En 1997, YPF vendió en el exterior más de 1.500 millones de dólares (...). YPF produce casi el 41% de todo el petróleo argentino, (...), Pérez Companc produce el 12%. Además, comercializa el 46% de la gasolina que se vende en el país. (...), tiene una plantilla de 10.000 empleados y calcula su facturación del pasado ejercicio en más de 6.000 millones de dólares»** (5 Días, 21–1–99).

Cuando REPSOL compró en enero pasado el 14,9% de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) al Estado argentino, pagó 38 dólares por acción. Dos meses después vendió la empresa Pérez Companc su 2% en YPF a sólo 30 dólares por acción. El precio que paga REPSOL por el 85,01% que no controlaba es de 45 dólares, con una prima del 25% sobre la última cotización en bolsa de las acciones. El elevado precio es el que ha derrumbado todas las murallas nacionalistas y de los Fondos de inversión yanquis, no la intervención de los personajes de la vida política o institucional burguesa como algunos voceros quieren dar a entender:

«El viernes (día 30) por la mañana, Menem recibió una llamada telefónica del rey Juan Carlos en la cual éste, según el jefe del Estado argentino, le expresó su interés en que Repsol pudiese concretar la toma de control de YPF» (5 Días, 3–5–99).

Además de la compra de YPF y de las ramificaciones que le aporta a los negocios de la multinacional REPSOL, el 37% de las gasolineras argentinas, más el 11,2% que ya controlaba Repsol (en el estado español Repsol controla el 49% de las gasolineras y Cepsa el 21%). En Perú, Repsol controla el 48% de la producción de gasolina super, normal, sin plomo y Diesel, a través de la refinería **«LA PAMPILLA»**. También dominan el sector del gas butano y propano en los dos países.

«Repsol cuenta en Perú con un grupo empresarial que en 1997 facturó 1.136 millones de dólares y tuvo un resultado operativo de 91 millones de dólares, lo que sitúa al grupo español como el segundo de Perú en ventas, sólo por detrás Telefónica. Repsol Perú –que supone un 5% del negocio del grupo español– es, además, la primera importadora del país y la octava exportadora, según su presidente, Joaquín Uris. Repsol ha invertido en Perú 167,5 millones de dólares en la compra de empresas y tiene previsto invertir otros 421 millones de dólares hasta el año 2002. Aunque Repsol Perú cubre todas las áreas energéticas, la mayor parte de su negocio se obtiene a través de La Pampilla, una refinería situada a veinticinco kilómetros de Lima que privatizó el Gobierno peruano en 1996. La Pampilla, que factura setecientos millones de dólares, abastece el 62% del combustible que consume Lima y tiene una cuota de mercado del 48%, con una capacidad de procesamiento de 102.000 barriles diarios. En 1997 exportó siete millones de barriles, una cuarta parte de su producción. (...). Donde si es líder Repsol es en el (gas) butano, con una cuota del 36%, seis plantas de envasado y tres mil puntos de venta. El grupo español –que opera con las marcas Solgas y Masgas– compite con la mexicana ZetaGas y con Petroperú, la empresa pública de la energía que será privatizada próximamente» (Expansión, 26–5–99).

REPSOL adquirió el 75% de la *ecuatoriana* DURAGAS, empresa que controla **«el 49% del mercado de distribución de butano y propano en el país»**, más otro **«8% de gases licuados»** que controlaba REPSOL (5 Días, 27–7–98), lo que le da a Repsol el 57% del mercado de Ecuador.

«El grupo petrolero Repsol invertirá 600 millones de dólares (90.000 millones de pesetas) en Venezuela básicamente para aumentar su producción de petróleo en ese país. Parte de las inversiones se destinarán al yacimiento Mene Grande, en el que Repsol tiene la concesión por 20 años, y que llegará a producir 30.000 barriles por día. Las inversiones de este año se elevarán a 80 millones de dólares, 100 millones en 1999 y otros 100 millones en el 2000» (5 Días, 6–5–98).

Repsol también se desdobló para controlar el expansivo y lucrativo mercado del gas en el estado español, lanzando rápidamente a la nueva empresa, GAS NATURAL, a la arena del mercado latinoamericano.

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL GAS NATURAL

Las reservas de gas probadas en el mundo ascienden en la actualidad a más de 152 billones de metros cúbicos que, con el actual nivel de consumo (2,34 billones de metros cúbicos en el último año), cubrirían las necesidades de los próximos 65 años. No obstante, la producción prevista en el 2010 estará en torno a 3,2 billones. Por áreas, los principales importadores son Europa occidental (48%) y Estados Unidos (19%).

Rusia produce 715.000 millones de metros cúbicos–año y tiene unas reservas probadas de 57,5 billones. Esto es más de la tercera parte del gas mundial.

La UE importó el 42% de su consumo de gas en 1997. Sus suministradores principales fueron: Rusia 0,577, Noruega 0,488 y Argelia 0,399 BCM (unidad de medida en billones de metros cúbicos de gas). El suminitro al estado capitalista español en % es como sigue: Argelia el 62%, Noruega el 11%, Libia el 7%, Abu Dhabi, Qatar y otros el 11%, y el 4% de producción propia.

El sector de la distribución del gas natural va adquiriendo gran importancia económica. He aquí algunas cifras de las empresas más importantes a nivel internacional:

MARGEN DE RENTABILIDAD (Beneficio operativo sobre ventas, en porcentaje)		FACTURACIÓN (En millones de dólares)		NÚMERO DE CLIENTES (En miles)		CLIENTES POR EMPLEADO	
Montana Power	30,9	Gaz de France	9.460,3	British Gas	19.500	Metro Gas	1.769
Bord Gas Eireann	29,2	Tokyo Gas	5.886,9	Gaz de France	9.680	British Gas	1.2 8
Australian Gas	27,7	Osaka Gas	4.657,1	Tokyo Gas	8.296	Alintogas	951
BC Gas	23,9	Italgas	2.937,6	Polish Oil & Gas	6.675	Gas & Fuel	923
Seagull Energy	23,6	Gas Natural	2.928,1	Italgas	5.984	Nicor	857
Westcoast Energy	21,1	Pacific Enterprises	2.641,0	Osaka Gas	5.916	Gas Natural	854
Tokyo Gas	19,9	Columbia Energy	2.296,3	Korea Gas	5.351	Pacific Enterprises	730
Osaka Gas	19,8	Houston Industries	2.202,3	Gas Natural	4.857	Osaka Gas	681
Enbridge	19,6	CNG	2.028,6	Pacific Enterprises	4.830	Tokyo Gas	665
Gas Natural	19,5	PG & Corporation	1.894,0	PG & E Corporation	3.692	Australian Gas	635

Fuente: SERIS, con datos de 1997 referidos al negocio de distribución de gas. Tabla–11 (Expansión, 12–4–1999)

Para ser una empresa con menos de 10 años de existencia, Gas Natural, ya ocupa la 5ª posición por facturación, la 8ª por número de clientes y la 10ª por margen de rentabilidad. Todo esto teniendo en cuenta que la burguesía española llegó al uso generalizado del gas con mucho retraso en comparación con su hermana europea (¡Pero no pierde el tiempo!), habiendo pasado de unas ventas de 25.730 millones de termias (unidad de medida) en 1993 a 175.431 millones de termias en 1998, repartidos en 93.752 millones a la industria, 17.760 millones en el mercado doméstico–comercial, y los otros millones de termias en el resto del mercado. Más 44.460 millones de termias vendidas en los mercados latinoamericanos, con aumentos del 7% y del 32%, respectivamente.

El gas natural sólo representa el 11% de la energía total consumida en España, mientras en la UE alcanza el 21%. El 22% de los hogares españoles disponen de esta fuente de energía, frente al 67% en la UE.

Aunque se ha aprobado el inicio de la apertura del mercado gasístico español, el monopolio sigue siendo un hecho, recayendo en la empresa Gas Natural. Este monopolio privado surge de la compra en 1991 de Gas Madrid por parte de Cataluña de Gas, y la unión, a la operación, del grupo Enagas. Todo el proceso apadrinado y controlado por el grupo petrolero Repsol (entonces estatal) y por la Caixa de Pensiones de Barcelona, que se reparten el accionariado de la nueva empresa Gas Natural como sigue: Repsol el 45,3%, La Caixa de Pensiones de Barcelona el 25,5%, en la bolsa el 29,3%. Como la Caixa compró después el 9,9% del grupo Repsol, se puede deducir que el entrelazamiento de intereses les convierte en una sola multinacional ramificada o diversificada, donde también participan otras multinacionales bancarias y eléctricas españolas (BBV, ENDESA, IBERDROLA, BSCH, etc.).

Las ventas de Gas Natural pasaron de 155.000 millones de pesetas en 1993 a 446.000 en 1998. Los beneficios netos, de 14.000 millones a 58.000 millones.

EVOLUCIÓN DE REPSOL					
EXPLOTACIÓN		1998	(Mill. euros)	1997	(Mill. euros)
Ventas de gas	Mill. termias	175.431		156.500	
Clientes		5.839.445		4.860.000	
Kms. de red		61.700		48.700	
Cifra de negocio	Mill. Pesetas	446.442	2.683,2	428.412	2.574,8
Benef. operativo	Mill. Pesetas	98.716	593,3	83.485	501,7
Empleados		6.250		5.686	
FINANZAS					
Total activo	Mill. Pesetas	1.103.498	6.600	1.018.233	5.119,7
Inversiones	Mill. Pesetas	113.245	680,6	84.510	507,9
Recursos	Mill. Pesetas	105.100	631,6	94.666	568,9
Beneficio neto	Mill. Pesetas	58.369	350,8	50.627	304,2

Fuente: Grupo Gas Natural. Tabla–12 (La Gaceta, 11–2–1999)

Los crecimientos que va recogiendo esta multinacional son importantes. Como lo es el endeudamiento, que pasó del 38% en 1996 al 45% en 1997, con una «**deuda bancaria que ascendía a 338.764 millones**» de pesetas (Expansión, 21–5–98). Su expansión exterior requiere esa financiación o liquidez prestada o asumida por los bancos:

A QUIÉN LLEGA GAS NATURAL EN LATINOAMÉRICA	
PAÍS	CLIENTES (*)
MÉXICO	350
Nuevo León Tamaulipas Coahuila Estado de México Guanajuato	
ARGENTINA	1.120
(Buenos Aires)	
COLOMBIA	723
(Santa Fe de Bogotá)	
BRASIL	570
(Río de Janeiro)	

(*) Datos a finales del mes de septiembre, en miles

Tabla–13 (Expansión, 21–5–1998)

Como declaraba el presidente de Gas Natural, Antoni Brufau (Expansión, 21–5–98):

«**"Ahora ya somos la distribuidora de gas más importante de Latinoamérica".**

«**Esta presencia se inició en 1992, con la entrada en Argentina. El año pasado se produjo su estreno en Río de Janeiro (Brasil), donde gestiona las empresas CEG y Riogas, y México, país en el que distribuye gas a Nuevo Laredo y Saltillo por medio de Gas Natural México, donde comparte el capital con Repsol. En México está preparando la distribución en Toluca, y el pasado mes de marzo logró la concesión para distribuir gas en Monterrey.**

El año pasado también entró en la distribución de gas en Colombia gracias a su participación del 39% en Gas Natural ESP, sociedad que gestiona Gas Natural y que realiza la distribución en Santa Fe de Bogotá. El pasado mes de enero, Gas Natural ESP amplió su radio de acción al adjudicarse el 54% de Gasoriente, distribuidora en la zona oriental de Colombia». Luego conseguiría la adjudicación en el estado mexicano de Guanajuato. «**En 1998, la actividad**

internacional de Gas Natural en Latinoamérica representó el 14% de su resultado operativo y el 25% del volumen de ventas en unidades físicas, así como el 48% del número total de clientes» (La Gaceta, 30–4–99).

Este es el retoño de multinacional Gasista que crece a la sombra de Repsol y del Capital financiero español. Con una proyección de inversión **«de 640.000 millones de pesetas hasta el año 2002, para alcanzar los 8,5 millones de clientes al final del período»** (Ibí., 16–12–98). ¡Recordemos que los burgueses proponen y el mercado dispone!

Pero el verdadero camino de la expansión para el proyecto de penetración imperialista de Repsol–Gas Natural en América, el objeto deseado, es Brasil:

«Sin embargo, en muy corto plazo el gas está encaminado a ser el mayor rubro de exportación de YPF. Provincias argentinas como Tierra del Fuego, Neuquén y Salta parecen literalmente asentadas en enormes cuencas gasíferas, en las cuales Repsol ya posee una parte no despreciable a través de Astra y de Pluspetrol. Y tendrá mucho más cuando controle YPF.

«La baja utilización del gas en Brasil, Chile y Uruguay justifica los planes de YPF, Brasil consumía hasta hace poco 20 millones de metros cúbicos de gas por día, lo que equivale a entre un tercio y un quinto del consumo habitual en Argentina. Ahora hay un gasoducto que llevará gas de Bolivia y de Salta a San Pablo: un gasoducto irá directamente de Salta a San Pablo, pasando por Curitiba; uno llegará desde la lejana Tierra del Fuego; otro abastecerá a Porto Alegre. Las proyecciones de los economistas de YPF prevén que hacia el 2003 sólo San Pablo consumirá tanto gas como todo el que hoy demandan los argentinos» (5 Días, 10–5–99).

«EL POTENCIAL QUE COMPRA REPSOL:

«■ **El mejor negocio de Repsol.** YPF está en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, EE.UU, Guyana, Indonesia, Perú, Rusia y Venezuela. Pero el mejor negocio que hará Repsol al comprar YPF está en el potencial de crecimiento de los mercados latinoamericanos, en especial el de Brasil, que es cinco veces mayor que el argentino.

«■ **Brasil es la alternativa para crecer.** YPF tiene casi 2.700 estaciones de venta de combustibles y lubricantes. Pero el mercado argentino está a punto de saturación. Brasil es la mejor alternativa para crecer.

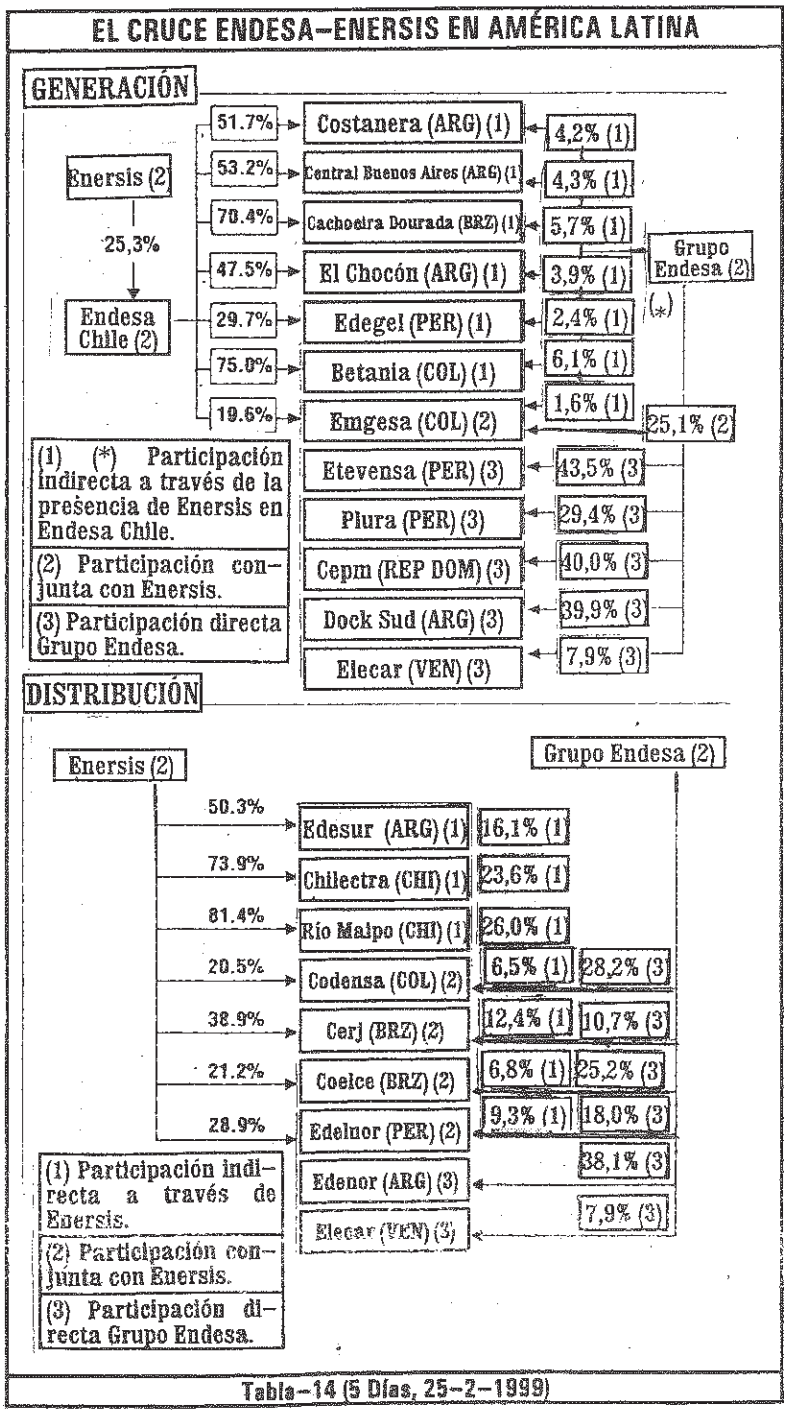
«■ **Gasolineras junto a Petrobrás.** Junto a Petrobrás, YPF desarrolla un programa de instalaciones de 1.500 gasolineras en Argentina y Brasil bajo una marca conjunta de las dos compañías. Aparte de eso, y junto con el 29% de la refinería Manguinhos, en Brasil, YPF se hizo con 60 gasolineras en Río de Janeiro.

«■ **Cuatro veces más que YPF.** La alianza con Petrobrás exhibe proyecciones colosales: la facturación de la brasileña cuadruplica a la de YPF; sus reservas de gas ascienden a 450.000 millones de metros cúbicos (contra 273.000 millones de YPF); y sus reservas de petróleo son 14.300 millones de barriles (las de YPF, 1.450 millones).

«■ **Socios en petroquímica.** YPF y Petrobrás son socios también, con el 38% y el 34%, respectivamente, en un gigantesco proyecto petroquímico en construcción en la provincia patagónica de Neuquén, con un costo de entre 600 y 700 millones de dólares» (5 Días, 10–5–99). Este mercado brasileño es el que busca el capitalismo imperialista español. ¿Lo logrará? Eso no depende de la buena o mala voluntad, sino de las leyes del mercado y de los choques de intereses interimperialistas que dichas leyes provocan. Por agresividad no va a quedar. Pero una cosa es la agresividad y otra la fuerza en que se sustenta frente a los concurrentes.

ARROLLADORA PENETRACIÓN DE LAS EMPRESAS ELÉCTRICAS

«Endesa ha invertido 5.000 millones de dólares (unos 750.000 millones de pesetas) en hacerse con el control de Enersis y Endesa Chile» (5 Días, 24–6–99). ENERSIS controla la distribución y **«Endesa Chile»** la producción de energía eléctrica. Con esta inversión compraron el 50% del mercado chileno de la electricidad, el 20% del colombiano, el 13% del brasileño, el 8% del argentino, el 4% del peruano. La primera batalla de la penetración queda como sigue:



Tabla–14 (5 Días, 25–2–1999)

Además de ENERSIS y Endesa Chile, el ex casi monopolio estatal de la electricidad española tiene otras participaciones:

EL GRUPO ENDESA EN EL SECTOR ELÉCTRICO DE OTROS PAÍSES

AÑO 1997	POTENCIA INSTALADA MV	ENERGÍA DISTRIBUIDA GWh	PARTICIPACIÓN DIRECTA E INDIRECTA EN GENERACIÓN %	DISTRIBUCIÓN %	NÚMERO DE CLIENTES
Francia	220				
Portugal	600		10,0		
Marruecos		2.500		25,0	980.000 (*)
Chile	3.232	8.134	48,0	39,4	1.340.000
Argentina	2.970	22.644	19,9	36,4	4.200.000
Colombia	2.968	1.540 (**)	27,1	22,2	1.538.000
Brasil (***)	721	6.424	1,3	2,2	1.300.000
Perú	1.378	3.257	29,6	33,0	805.000
Venezuela	2.416	9.246	12,4	15,8	1.066.000
R. Dominicana	30	121			
TOTAL	14.543	53.866			11.227.000

(*) Incluye distribución de agua y electricidad. (**) De 23/10 a 31/12. (***) No incluye Coelce, adjudicado a un consorcio en el que se integra Endesa en 1998.

Fuente: Endesa. Tabla–15 (5 Días, 15–7–1998)

ENDESA

PAÍSES	EMPRESAS Y % DE PART. ENDESA	INVERSIONES (MILL. PTA.)
Alemania	RWE (1%)	15.900
Francia	Soprolif (25%)	606
Portugal	Tejo (35%)	2.785
Marruecos	Casablanca (18%)	2.260
Argentina	Yacylec (22,2%)	1.281
	Edenor (21,01%)	13.157
	Dock Sud (36%)	5.137
Brasil	Cerj (20,45%)	7.406
	Coelce (1998) (51%)	132.651
	CIEN (interconexión Brasil–Argentina) (1998)	53.550
Colombia	Emgesa (51,5%)	37.510
	Codensa (49%)	55.918
Chile	Enersis (32%)	200.688
Perú	Edelnor (18%)	8.926
	Elevensa (43,5%)	11.591
	Plura (29,38%)	3.728
República Dominicana	CEPM (40%)	516
Venezuela	Elecar (7,86%)	16.948

Tabla–16 (5 Días, 16–4–1998)

La agresividad de nuestro imperialismo en Chile provocó la airada reacción de la multinacional gringa *Duke Energy*: **«los españoles quieren monopolizar el mercado energético, y el Gobierno tendrá que regular esta actividad por el interés de Chile»** (5 Días, 16–4–99). *Duke* ofreció en la puja 250 pesos por acción, mientras que la multinacional española pagó 305 pesos por acción de **«Endesa Chile»**, demostrándose que la multinacional española dispone de mucho más *Cash*–Liquidez. Estos son algunos de sus datos básicos, sin Enersis, con parte de Enersis, con el control de Enersis, y con el control de Endesa Chile:

EVOLUCIÓN DE ENDESA

Cifras en millones de pesetas	1998	1997	1996	1995
Ingresos de explotación	1.137.498	1.282.394	1.293.827	883.923
Cash flow	488.997	477.795	440.481	304.507
Beneficios netos	182.558	166.742	165.086	149.853
Inversiones	389.038	653.944	450.715	167.368
Fondos propios	1.258.638	1.512.388	1.465.168	882.144
Deuda financiera	1.721.284	1.415.933	1.186.470	571.756

Tabla–17 (5 Días, 26–2–1999)

Se puede observar como ha ido aumentando el endeudamiento de ENDESA desde los 571.756 millones de pesetas en 1995 a los 2,44 billones de pesetas tras el control de Enersis y a los 3,42 billones tras el control de **«Endesa Chile»**. Habiendo comprado también las participadas en el Estado español en empresas, como Fecsa, Sevillana, Nansa, Viesgo, ERZ, Enher, etc.

GRUPO ENDESA CON ENERSIS Y ENDESA CHILE

(En millones de pesetas)	GRUPO ENDESA CON ENERSIS	GRUPO ENDESA CON ENERSIS Y ENDESA CHILE
DATOS DE BALANCE		
Inmovilizado	4.450.000	5.762.000
Total activo	5.973.000	7.555.000
Fondos propios	1.259.000	1.259.000
Socios externos	689.000	1.180.000
Deudas	2.441.000	3.421.000
Deudas/recursos totales	56%	58%
DATOS DE CUENTA DE RESULTADOS		
Ingresos de explotación	1.691.000	1.958.000
Resultado de explotación	410.000	506.000
Beneficio bruto de explotación	660.000	807.000
Cash flow	661.000	747.000

Tabla–18 (5 Días, 16–4–1999)

De los 20,5 millones de clientes que Endesa tenía por el mundo en julio de 1998, el 47% estaban en el estado español y el 53% en otros países. De este 53% Argentina tenía el 39%, Colombia el 14%, Chile el 13%, Brasil el 12%, Venezuela el 10%, Perú el 7%, Marruecos el 5%. Pero la penetración o la expansión no se detiene.

«Endesa, junto a Enersis, Endesa Chile y el conjunto de sus filiales de América Latina invertirán 1,9 billones de pesetas hasta el año 2.003» (5 Días, 8–7–99), pues Endesa afirma que ya es **«el primer grupo eléctrico de América Latina, con más de 11 millones de clientes, 11.740 megavatios instalados y una cuota global en el mercado de esa área del 10%»** (Ibí.).

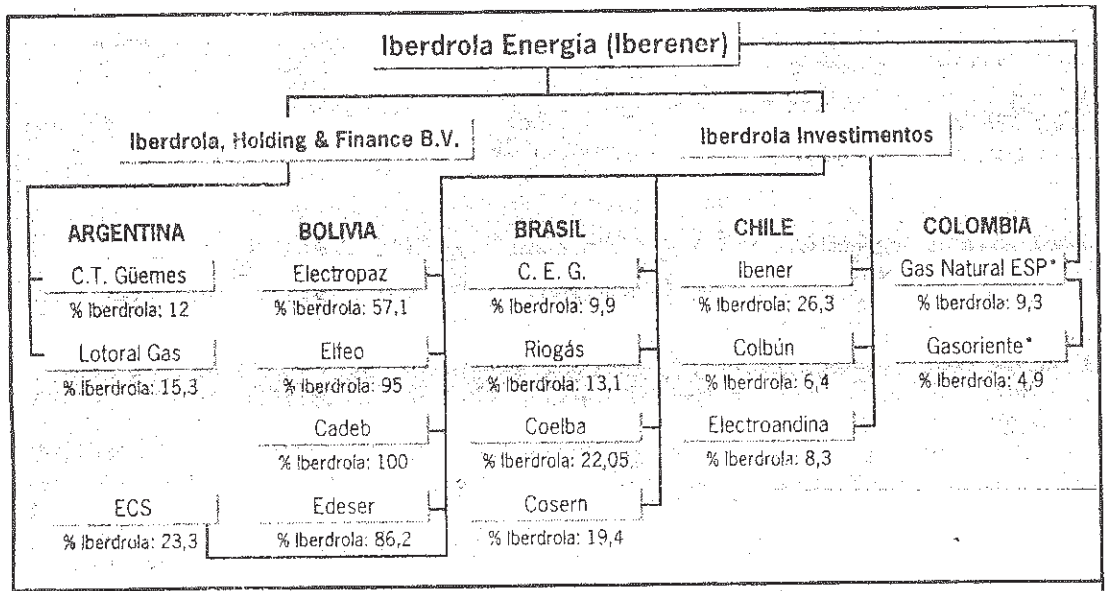
ADEMÁS DE ENDESA ESTÁ IBERDROLA EN EL NEGOCIO

La eléctrica Iberdrola está controlada por el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) y fue la empresa eléctrica que más se benefició con la titulización de la llamada deuda nuclear (el estado se hizo cargo de las inversiones en centrales nucleares no amortizadas por las empresas privadas, y les devolvió una liquidez de unos 800.000 millones de pesetas en 1995–96), que a Iberdrola le supuso unos ingresos, o una reducción de su deuda desde 1,47 billones a 0,863 billones.

EVOLUCIÓN DEL GRUPO IBERDROLA				
Millones de pesetas	1995	1996	1997	1998
Cifra de negocios	809.177	822.391	810.167	690.270
Resultado neto de explotación	202.789	237.502	192.660	201.452
Cash flow	269.440	309.671	265.956	238.396
Amortizaciones del inmovilizado	118.714	118.616	119.166	–
Resultado de actividades ordinarias	108.634	152.999	131.642	150.085
Resultados netos	85.009	96.637	101.454	110.676
Recursos propios	980.448	1.229.943	1.255.582	1.294.138
Deuda financiera	1.473.339	863.623	887.668	1.028.319

Tabla–19 (5 Días, 2–3–1999)

El estancamiento del grupo Iberdrola es manifiesto: caen facturación y ganancias en 1997 y 98. La necesidad de crecer sólo la puede encontrar en el mercado exterior y en la diversificación, como de hecho ya viene haciendo:



(*) Las inversiones en Gas Natural ESP, Gasoriente se materializaron en 1998.

Tabla–20 (5 Días, 31–7–1998)

IBERDROLA		
PAÍSES	EMPRESAS Y % DE PART. IBERDROLA	FACTURACIÓN (MILL. PTA.)
ARGENTINA	Central Térmica de Güemes (60%)	6.605
	Litorial Gas	25.859
	Energy Consulting Services (23,3%)	2.154
BOLIVIA	Electropaz (57,1%)	8.290
	Elfeo	1.700
	Cadeb (100%)	527
	Edeser (85,5%)	470
	Proyectos de adquisic. y puesta en serv. de sists. de telecontrol de subestaciones	
BRASIL	Riogas (75%)	4.716
	CEG (56,4%)	28.690
	Coelba (62,5%)	103.456
	Cosern (80%)	28.359
	Prestac. de servs. de Ingeniería y gestión en Central Nuclear de Angra	2.600 (**)
CHILE	Electroandina (51%)	25.124
	Colbun (37,5%)	19.338
	Construcc. y gestión de centrales hidroeléctricas de Mampil y Peuchen	
COLOMBIA	Gas Natural ESP de Bogotá (53,7%)	7.062 (***)
	Gasoriente ESP	2.396 (***)
	Optimizac. de la gestión de Empresas Públicas de Medellín	
ECUADOR	Desarr. de plan estratégico de organización y gestión para Emelgur, Eemca y Emepe. Programa de control de pérdidas para la empresa Emelec	
CARIBE	Proy. de análisis técnico–económico de interconexiones eléctrs. Latinoamérica–Caribe	28,4 (*)
HONDURAS	Proyecto de regionalización de los sistemas de distrib. de energ. eléctr. y evaluación de activos de Enee	
RUSIA	Programa de formación para especialistas eléctricos rusos	168 (*)
	Mejora del suministro eléctrico en el área Rostovenergo	302,4 (*)
	Proyecto de formación en la región de Tver	235 (*)
UCRANIA	Progr. de formación para directivos de la industria eléctrica	84 (*)

(*) Datos de inversión. (**) Inversión a ejecutar en los próximos cinco años. (***) Inversiones materializadas en 1998.

Tabla–21 (5 Días, 15–7–1999)

Por países, las inversiones en Brasil son las más importantes, le siguen Chile y Argentina. La última gran adquisición (en consorcio con *Electricidad de Portugal*) por 520 millones de dólares fue el 80% de la Empresa Electricidad de Guatemala, privatizada.

Las cifras que plasman la presencia de Iberdrola en Sudamérica a finales de 1997 son estas: facturación, 1.730 millones de dólares; activos, 5.381 millones de dólares; clientes, 4.763.242; empleados, 8.131. Más de la mitad de ese negocio está en Brasil.

LA TERCERA ELÉCTRICA ES UNIÓN FENOSA

Unión Fenosa tiene al BSCH, Caixa Galicia y Banco Pastor como *núcleo duro* o accionistas de referencia, con el 10, el 5 y el 4% respectivamente. Otras instituciones españolas poseen el 21% y los inversores extranjeros el 28,2%, según los datos de la junta general de accionistas del 14-5-1999. La facturación fue de 1.901 millones de euros. Está acordada la venta del 25% a la multinacional inglesa *National Power* por 583 millones de euros, 97.000 millones de pesetas, con el objetivo confesado de penetrar o expandirse en Latinoamérica donde Unión Fenosa ya posee los siguientes pequeños negocios:

UNIÓN FENOSA	
PAÍS	PROYECTOS Y OTRAS ACTIVIDADES
ARGENTINA	18 proyectos. Participación del 12% en la firma Emdersa
BOLIVIA	Dos proyectos. Participación del 39% en la firma TDE
BRASIL	Cinco proyectos
CHILE	Seis proyectos
CHINA	Proyecto de fortalecimiento de la gestión financiera de empresas eléctricas provinciales para el Ministerio de Energía Eléctrica
COLOMBIA	Dos proyectos
COSTA RICA	Proyecto de implantación del sistema de gestión comercial (Open SGC) en la empresa A y A
ECUADOR	Proyecto de implantación del sistema de gestión hospitalaria (HP-HIS) en el Hospital de las Fuerzas Armadas de Quito
EE.UU	Implantación de sistemas de gestión en la empresa América Tel
FILIPINAS	Cinco proyectos. Participación del 3,81% en la firma Meralco
HUNGRÍA	Seis proyectos
ITALIA	Implantación del sistema de gestión comercial (Open SGC) en la empresa Acegas
KENIA	Tres proyectos. Participación del 72% en la firma Iberátrica Power
MÉXICO	Diseño del proyecto de modernización de la Compañía Luz y Fuerza del Centro (LyFC)
NICARAGUA	Proyecto de asistencia técnica a la Empresa Nicaragüense de Electricidad (ENEL)
PARAGUAY	Tres proyectos
PERÚ	Proyecto de implantación del Sistema de Gestión Comercial (Open SGC) en la firma Sedapal
PORTUGAL	Dos proyectos
REP. CHECA	Ocho proyectos
REP. ESLOVACA	Cinco proyectos
EL SALVADOR	Estudio de privatización del sector eléctrico de El Salvador
UCRANIA	Dos proyectos
URUGUAY	Ocho proyectos
VENEZUELA	Tres proyectos

Tabla-22 (5 Días, 15-7-1998)

Esas son las bases de Unión Fenosa para su expansión en el mercado mundial. Del mercado español controla en torno al 17% de la energía eléctrica.

El Cash Flow-la Ganancia del sector eléctrico español pasó de 2.998 millones de euros en 1990 a 3.918 millones en 1995 y a 4.597 millones en 1998. El Estado burgués decidió ayudar a las eléctricas a sostener o a acrecentar las ganancias, imponiendo otro recargo o impuesto en los recibos de la Luz, por un importe de 1,3 billones de pesetas, 7.813 millones de euros a pagar en los años venideros, ayudas cuestionadas por los grupos competidores de la Unión Europea.

AGUAS DE BARCELONA (AGBAR)

Esta multinacional ocupa una posición importante en la distribución de agua en las ciudades, en Sanidad, en recogida y tratamiento de basuras urbanas, y en la revisión (ITV) de los automóviles. El agua y saneamiento supuso el 25,9% del negocio, la asistencia sanitaria (aseguradora Adeslas) el 29,6%, tratamiento de residuos sólidos (basuras) el 17,9%, Agbar matriz el 11,9%, Informática y comunicaciones el 6,2%, la ITV el 2,6%...

Los ingresos fueron de 253.900 millones de pesetas en 1998 y previsión de 284.900 millones en 1999. Los accionistas de control son la Caixa de Pensiones de Barcelona y la francesa Suez-Lyonnaise des Eaux con el 47,69%, les sigue la eléctrica Endesa con el 11,78%.

«El grupo Agbar suministra agua potable a casi 17 millones de personas fuera de España» (Expansión, 6-2-99). En conjunto estas eran sus participadas:

PRESENCIA DEL GRUPO AGBAR FUERA DE ESPAÑA		
Cuba	**Chile**	**Portugal**
ABASTECIMIENTO DE AGUAS	AGUAS	AGUAS
Varadero (1994)	Valdivia (1995)	Carvoeiro (1997)
La Habana Oeste (1997)	Litoral Norte (V Región) (1996)	Batalha (1997)
		Trancoso (1997)
Argentina	**Uruguay**	Plamalto Beirao (1997)
ABASTECIMIENTO DE AGUAS	AGUAS	Setubal (1997)
Buenos Aires (1993)	Zona Punta del Este (1998)	RESIDUOS SÓLIDOS
Córdoba (1997)		Empresa: Clusa (1996)
Provincia Santa Fe (1995)	**Brasil**	INSPECCIÓN TÉCNICA DE VEHICULOS
INSPECCIÓN TÉCNICA DE VEHICULOS	AGUAS	Barreiro (1995)
Buenos Aires (1997)	Rio Grande do Sul	INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES
CONSTRUCCIÓN	Santa Caterina	Empresa: Luma (1994)
Buenos Aires, Acsa Argentina (1995)	Paraná	ASISTENCIA SANITARIA
	INSPECCIÓN TÉCNICA DE VEHICULOS	Lisboa, Imperio/Adeslas (1998)
Colombia	Bahía	
AGUAS	Rio Grande do Sul	**Marruecos**
Cartagena de Indias (1995)	Paraná	AGUAS
Barranquilla (1996)		Casablanca (1997)
Santa Marta (1997)	**México**	
RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS Y DEUDAS	AGUAS	
Cartagena de Indias (1996)	Cancún (finales 1998, pendiente)	

Fuente: Aguas de Barcelona. Tabla-23 (5 Días, 20-5-1998)

Esta es la base para la expansión imperialista de esta multinacional.

LA IMPORTANCIA DEL MERCADO EXTERIOR PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

En la medida que se ha ido reduciendo el crecimiento del sector de la construcción o que las crisis de sobreproducción han impuesto su paralización, las grandes constructoras españolas se vieron obligadas a buscar mercados en el exterior y a diversificar sus inversiones hacia otros negocios como el abastecimiento de agua, las limpiezas urbanas o de edificios, el tratamiento de los residuos sólidos urbanos (basuras), etc., desde hace unos 30 años.

Observemos como se manifestó el volumen total de obra contratada y de obra ejecutada de las empresas españolas en el mercado exterior desde 1975 a 1998:

ACTIVIDAD INTERNACIONAL (EN MILLONES DE PESETAS)					
AÑO	OBRA CONTRATADA	OBRA EJECUTADA	AÑO	OBRA CONTRATADA	OBRA EJECUTADA
75	17,300	3,600	87	44,750	49,500
76	33,500	9,700	88	45,000	48,000
77	60,000	21,000	89	52,500	48,000
78	31,000	29,000	90	58,000	42,000
79	40,000	27,000	91	105,000	60,000
80	125,000	55,000	92	150,000	85,000
81	138,500	91,000	93	151,000	115,000
82	113,000	126,000	94	230,000	170,000
83	91,500	129,500	95	250,000	185,000
84	75,000	155,000	96	345,000	225,000
85	60,000	100,000	97	380,000	315,000
86	42,000	55,000	98	405,000	365,000

Tabla–24 (La Gaceta, 1–7–1999)

La obra ejecutada siguió un curso ascendente desde 1975 hasta 1984, pasando de 3.600 millones a 155.000 millones. Cayendo luego hasta 44.750 millones en 1987, reiniciando otro ascenso hasta los 365.000 millones en 1998.

Los 365.000 millones se reparten como sigue por áreas geográficas: Centro y Sudamérica, 176.121 millones (el 48,2%); Unión Europea, 117.828 (el 32,2%); Africa, 31,180 (el 8,5%); Asia, 24.570 (6,7%); Oriente Medio, 9.741 (el 2,7%); América del Norte, 5.499 (1,5%), etc. En otra serie de años, desde 1980 a 1994 el reparto de la obra ejecutada por áreas y años fue:

AÑO	LATINOAMÉRICA	NORTE DE ÁFRICA Y ORIENTE MEDIO	OTROS	ASIA	TOTAL
1980	56.285	49.975	18.714		124.973
1981	66.456	48.458	23.537		138.450
1982	41.762	51.983	19.233		112.450
1983	27.409	50.369	13.776		91.553
1984	22.512	41.165	11.256		74.933
1985	22.780	34.850	2.380		60.010
1986	24.500	9.800	7.700		42.000
1987	34.574	8.520	1.605		44.700
1988	7.689	18.640	17.708		44.037
1989	18.965	24.082	9.482		52.509
1990	9.996	25.505	22.648		58.049
1991	68.186	6.350	30.397		104.933
1992	87.468	25.493	57.026		149.987
1993	102.731	19.804	28.843		150.978
1994	96.600	29.900	50.600	52.900	230.000

Tabla–25 (El País, 12–11–1995)

En las 3 columnas se refleja la caída de los precios del petróleo y demás materias primas desde 1982–83. Crisis que tuvo una gran repercusión entre las empresas españolas, conduciendo a la desaparición o absorción de la mayor parte de las empresas existentes antes de dicha crisis.

Si tomamos a la empresa Dragados (Controlada por BSCH) como ejemplo que intentan seguir las otras constructoras en el mercado internacional tenemos los datos siguientes:

DRAGADOS (*En millones de pesetas*)			
FACTURACIÓN	1996	1997	1998
MERCADO ESPAÑOL	339.447	340.107	340.000
MERCADO INTERNACIONAL	77.060	117.042	140.000

Tabla–26 (Expansión, 9–4–1998)

El mercado español hace 25 años que ya no mantiene un crecimiento continuado, obligándolas a guerrear en el mercado mundial. La empresa URBASER, como filial de Dragados es uno de esos ejemplos en América Latina:

En febrero pasado compraron el 50% del capital de las empresas chilenas *Starco*, Damarco y KDM. «**Las empresas en cuyo capital ha entrado URBASER tienen una cuota de mercado de un 60% en Chile. (...), concentran su actuación en Santiago de Chile, aunque también están presentes en otras ciudades del país. Estas empresas cuentan con 20 contratos en la capital de Chile, en donde cada día retiran 1.000 toneladas de basura, tienen una flota de 500 vehículos y, junto a KDM, dan empleo a 2.800 personas**» (5 Días, 4–2–99). «**Urbaser ya está presente en Venezuela, en donde da servicio diario a una población de unos dos millones de habitantes, mientras que las empresas chilenas prestan servicio a una población de cinco millones. URBASER también está presente en Argentina, en donde sus clientes suman medio millón**» (Ibí.). Otro ejemplo en autopistas y túneles:

LA CARTERA DE CINTRA–FERROVIAL					
Inversiones en mill. de pesetas	PAÍS	KM	SITUA-CIÓN	CONCESIÓN	INVERSIÓN
Europistas (Bilbao–Behobia)	España	105	E	1968–2003	138.537
Eurovías (Burgos–Malzaga)	España	83,4	E	1974–2017	60.039
Autema (Terrassa–Malzaga)	España	43,1	E	1987–2037	51.628
Autopistas del Sol (Málaga–Estepona)	España	81,5	C	1996–2045	75.476
Buga–Tulua–La Paila	Colombia	60	C–E	1993–2013	7.312
Cali–Candelaria–Florida	Colombia	32,1	C–E	1993–2015	3.699
Fontibón–Facatativá–Los Alpes	Colombia	40	C	1995–2017	8.649
Túnel El Melón	Chile	2,5	E	1993–2016	7.128
Talca–Chillán	Chile	193	E	1996–2006	32.468
Temuco–Río Bueno	Chile	171	C	1997–2022	37.919
Collipulli–Temuco	Chile	145	C	1997–2022	43.905
Santiago Talca	Chile	240	Adjud.	1998–2023	110.000
Túnel de Artxanda	España	5,5	Adjud.	1998–2048	15.000
M–45	España	14,5	Adjud.	1998–2023	22.000
H–407 Toronto	Canadá	108	Adjud.	99 años	400.000
Estepona–Guadiaro (Cádiz) (*)	España	22	Adjud.	1999–2053	35.000
TOTAL		1.339			1,035 bill.
APARCAMIENTOS: 120.000 plazas en concesión en España y Portugal. AEROPUERTOS: 9 aeropuertos en México.					
C: *Autopista en construcción.* E: *Autopista en exploración.* (*) Pendiente de adjudicación formal por el Consejo de Ministros (incluye el desdoblamiento de la carretera actual en 21 km).					
Tabla–27 (5 Días, 1–6–1999)					

Junto a Dragados–URBASER, Ferrovial–CINTRA, actúan ACCIONA–Necso, Sacyr, OHL, o FCC–VIVENDI, a los que sigue muy de cerca la productora de sanitarios, Roca Radiadores, URALITAS, etc. Entre Sacyr y Cintra, solamente en Chile, controlan 1.287 Km. de autopistas, con una inversión de 339.000 millones de pesetas.

El mercado internacional de la construcción facturó unos 92.200 millones de dólares (11 billones de pesetas) en 1994, año en que las empresas españolas facturaron 170.000 millones. «Según los *ranking* de ENR, el mercado está encabezado por: en América Latina, por Trafalgar House y Odebrecht; en Asia, por Mitsubishi y Trafalgar House; en el Próximo Oriente, por Mitsubishi y Chiyoda (ambas japonesas); en Europa, por GTM–Entrepose, HBG y Bouygues, y en Estados Unidos, por Trafalgar House y Bovis.

«Según el *ranking* ENR, hay 22 grandes empresas chinas de la construcción, que ingresaron en 1994 cerca de 720.000 millones de pesetas en contratos ganados fuera de China.

«Por regiones, el liderazgo en grandes obras internacionales pertenece a Asia, que generó trabajo por valor de 31.000 millones de dólares (3,6 billones de pesetas) en 1994. Le sigue Europa, con 21.000 millones de dólares; el Próximo Oriente, con 11.000 millones, y Estados Unidos, con 10.000 millones (...), América Latina, con 6.400 millones de dólares (770.000 millones de pesetas), está creciendo, sin embargo, a un ritmo muy fuerte.

Las empresas norteamericanas (según ENR) lideran el mercado internacional de la construcción en América Latina, con el 32,4% del mercado, seguidas por las italianas, con el 18,1%, las británicas, con el 10,6%, las francesas, con el 10% y la brasileña, con el 9%» (El País, 12–11–1995).

Los 10 principales promotores de infraestructuras y los 10 principales concesionarios de servicios y medio ambiente en el mundo son:

PRINCIPALES PROMOTORES DE INFRAESTRUCTURAS DEL MUNDO			
EMPRESAS	PAÍS	CONCE-SIONES EN OPERAC.	PRO-YECTOS
1. Dragados	España	17	24
2. Cintra	España	13	21
3. Kumagai Gumi	Japón	7	3
4. Bouygues	Francia	6	15
5. Kvaerner/Trafalgar	Noruega	6	5
6. John Laing	R. Unido	6	5
7. Transroute	Francia	5	14
8. Tribasa	México	5	7
9. BAA	R. Unido	5	3
10. Nishimatsu	Japón	5	1

PRINCIPALES CONCESIONARIAS DE SERVICIOS Y MEDIO AMBIENTE			
EMPRESAS	PAÍS	GRANDES CONCE-SIONES EN OPERAC.	PRO-YECTOS
1. SuezLyonnaise Dregemont/Utd. Water	Francia	39	23
2. Générale des Eaux	Francia	20	21
3. Bechtel/North West Water TWL/U.S. Water	EE.UU	12	16
4. US Filter	EE.UU	11	3
5. Dragados	España	6	6
6. New World Infraest.	Hong Kong	5	2
7. Thames Water	R. Unido	4	12
8. Anglian Water	R. Unido	4	6
9. Cintra	España	3	0
10. Transfield	Australia	2	2
FUENTE: PWF.	Tabla–28 (Expansión, 20–11–1998)		

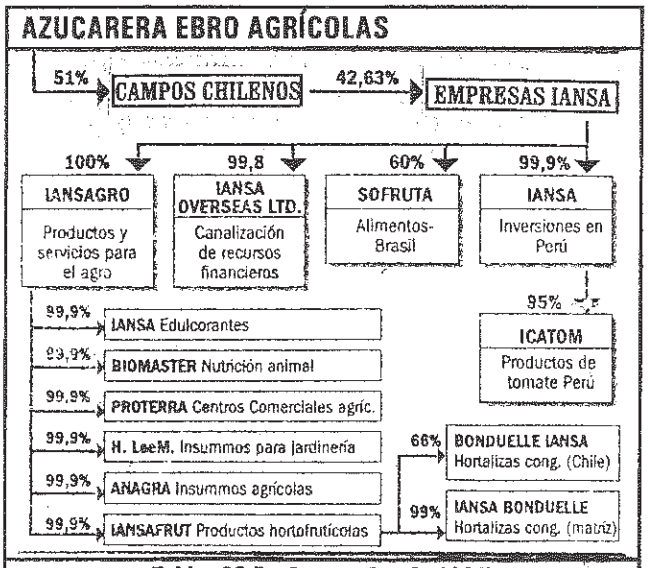
Esta es otra muestra de la agresividad del capitalismo imperialista español en el mercado mundial.

EBRO AGRÍCOLAS TAMBIÉN SE COME EL MERCADO CHILENO

Con la intervención del estado español (podría decirse con la imposición) a través del Ministerio de Agricultura, en mayo de 1998, se fusionaron la Sociedad General Azucarera y Ebro Agrícolas. Dando lugar a Azucarera Ebro, con una facturación de 215.000 millones de pesetas en 1998, con 12 fábricas azucareras, otras plantas de alimentos para el ganado, alcoholes y envasadoras de arroz, empleando a 4.500 trabajadores. **«Azucarera Ebro Agrícolas es el quinto productor de azúcar de la Unión Europea y los principales accionistas de la compañía son Saint Louis Sucre (con el 21,29%), Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (11,09%), Grupo Torras (11,04%), Caja España de Inversiones, Caja de Ahorros y Monte de Piedad (7,21%) y la empresa pública Alimentos y Aceites (3,38%)»** (Expansión, 17–1–99).

En enero de 1999 Azucarera Ebro compraba el 51% del mayor grupo agrícola chileno, *Campos Chilenos*, un *holding* agroindustrial, por 81 millones de dólares, unos 12.000 millones de pesetas, como puente de aterrizaje para su penetración en el mercado latinoamericano. ¿Qué es la empresa llamada *Campos chilenos*?

«Campos Chilenos es la propietaria de Empresas IANSA, la mayor azucarera chilena, que tiene una cuota de mercado del 90%. Su actividad está diversificada además en otros sectores agroindustriales como la pasta de tomate, los zumos concentrados de frutas, las conservas vegetales, las hortalizas congeladas y la alimentación animal. Recientemente ha entrado en el sector de la distribución a través del desarrollo de centros comerciales agrícolas. Posee centros productivos en Chile, Brasil y Perú y proyecta extenderse a otros países latinoamericanos» (5 Días, 27–1–99).



Tabla–29 (La Gaceta, 31–3–1999)

El azúcar supone el grueso de su actividad, con el 70% de su facturación. Produce 500.000 toneladas de azúcar, al recoger **«la producción de unos 8.000 agricultores que cultivan una 50.000 hectáreas»** (El País, 31–1–99). La importación y la venta en el mercado chileno del azúcar están intervenidas por el estado con precios estables. Chile es el único país americano que basa su producción de azúcar en la remolacha, cuya producción por Hectárea está entre 8,4 y 10 toneladas, la media de la Unión Europea está en 8 toneladas. El precio del Kg. de azúcar va desde 0,5 dólares en Argentina, 1 dólar en USA y hasta 2 dólares en Japón. La producción de azúcar en América en 1998 fue:

EL TERRÓN AMERICANO
(Producción de azúcar por país en miles de toneladas)

CANADÁ	104	ARGENTINA	1.841
USA	7.178	BOLIVIA	259
BARBADOS	48	BRASIL	18.041
COSTA RICA	358	CHILE	503
CUBA	3.000	COLOMBIA	2.122
REP. DOMINICANA	581	ECUADOR	203
EL SALVADOR	448	GUYANA	261
GUATEMALA	1.767	PARAGUAY	113
HONDURAS	291	PERÚ	582
JAMAICA	188	URUGUAY	17
MÉXICO	5.489	VENEZUELA	617
NICARAGUA	360	AMÉRICA DEL SUR	24.559
PANAMÁ	185		
TRINIDAD TOBAGO	78		
AMÉRICA	238		
N. CENTRO AMÉRICA	20.313		

Tabla–30 (Expansión, 30–1–1999)

GAMESA

«Gamesa, la empresa aeronáutica controlada por Corporación IBV (Iberdrola–Banco Bilbao Vizcaya) será el suministrador único para las alas del nuevo avión EMB–135 diseñado por la compañía brasileña Embraer.

«Gamesa entró como socio de riesgo en la construcción de este aparato y su participación en el proyecto puede suponer una facturación de 150.000 millones durante la vida del avión» (5 Días, 3–4–98).

Para la consolidación de la producción de aviones de la *brasileira EMBRAER* fue preciso el apoyo financiero de un socio más imperialista, de un padrino, en los foros internacionales. En este caso el padrino se llama Gamesa–BBV, el capital vasco–español, que en el fondo tenderá a tomar un paquete accionarial de control en EMBRAER, puesto que Gamesa ya tiene experiencia en ese tipo de colaboraciones industriales:

«Gamesa participará también en la construcción del nuevo helicóptero S–92 de la norteamericana Sikorsky, con un contrato valorado en más de 555.000 millones en los próximos veinte años» (Ibí.). A esto es a lo que nosotros llamamos modificación de la división internacional del trabajo, a la penetración en el mercado de la producción de medias y altas tecnologías.

FONDOS DE PENSIONES

La privatización o la venta de los Fondos de Pensiones latinoamericanos está proporcionando al capitalismo español unos fondos financieros y un control enormes de la economía de la zona. La última gran adquisición la hizo el BBV formalizando la compra de PROVIDA, el primer Fondo de Pensiones de Chile y de Latinoamérica:

EL PESO DE PROVIDA EN CHILE

AFP EN EL PAÍS	AFILIADOS (6 MILLONES)	ACTIVOS GESTIONADOS (31.300 MILLONES DE DÓLARES)	SUCURSALES (314)
PROVIDA	40,2	32,7	26,5
Habitat	22,4	22,0	8,8
Santa María	15,5	12,6	14,1
BANCO SANTANDER	8,0	11,2	12,5
Cuprum	6,9	16,3	12,5

Tabla–31 (La Gaceta, 14–5–1999)

LA BANCA ESPAÑOLA EN LA GESTIÓN DE PENSIONES DE AMÉRICA LATINA				
PAÍS	GESTORA	%	AFILIADOS	PATRIMONIO (MILL. PTAS.)
BBV				
ARGENTINA	Consolidar	100,0	1.323.000	380.930
BOLIVIA	Previsión	72,2	298.000	156.615
CHILE	Provida	41,2	2.402.000	1.745.820
COLOMBIA	Porvenir (*)	20,2	826.000	150.414
	Horizonte	70,0	489.000	93.333
ECUADOR	Génesis (*)	25,0	154.000	2.544
EL SALVADOR	Porvenir (*)	35,0	145.000	2.703
	Previsión	51,0	148.000	2.862
MÉXICO	Profuturo (**)	43,7	1.964.000	112.731
PERÚ	Horizonte (**)	75,2	529.000	76.320
TOTAL			8.278.000	2,7 bill.
ARGENTARIA				
ARGENTINA	Siembra	50	958.114	290.175
	Ethika	50	79.212	15.790
	Cía. Retiro	50	33.588	74.840
BOLIVIA	Futuro	70	217.874	153.115
EL SALVADOR	Máxima	50	90.606	1.430
COLOMBIA	Colfondos	35	737.870	80.565
TOTAL			2.117.064	615.915
BSCH (31–12–98)				
ARGENTINA	.....	.....	1.460.117	315.300
CHILE	.....	.....	426.339	546.642
MÉXICO	.....	.....	1.968.585	110.660
PERÚ	.....	.....	127.336	25.920
URUGUAY	.....	.....	65.106	6.520
TOTAL (1er. TRIM.)	.....	.....	4.250.000	1 billón
TOTAL BANCA (PRIMER TRIM.)			14.645.064	4,3 bill.

(*) Participaciones directas de Provida.
(**) Participaciones conjuntas de BBV y Provida.

Tabla–32 (La Gaceta, 31–5–1999)

Para más información sobre el tema véase EL COMUNISTA, Nº 36, p. 7–8, y como escribíamos en el Nº 37, p. 31:

«Con la compra del *AFP–Provida* chileno, con unos Fondos de más de 10.200 millones de dólares y 2,4 millones de afiliados, el BBV pasaría a ocupar el primer puesto global de toda América Latina, controlando el 27% de los Fondos de Pensiones totales y 7 millones de afiliados, seguido por Citigroup con el 17% y 4,8 millones de afiliados, BSCH el 12,3% y 5,2 millones de afiliados, Argentaria en torno al 8% y unos 2 millones de afiliados» (El Comunista, nº 36).

«Pero la gestión de los Fondos privados de pensiones también les otorga a los bancos una "presencia indirecta en el tejido industrial latinoamericano, al ser las gestoras uno de los principales inversores de la región" (5 Días, 12–4–99). De este modo pasan a controlar el ahorro y a decidir dónde y en qué condiciones se invierte. Si la banca extranjera controla los bancos, los Fondos de Pensiones y el seguro, así controlan el sistema crediticio y, por tanto, controlan la economía moderna dependiente del *pagaré* y del crédito. La colonización económica de esos capitalismos es un hecho, teniendo como resultado la absorción de esas economías por el mercado mundial. Mercado que transmitirá sus infecciones y enfermedades, dejándoles sin defensas, y sin la posibilidad de producirlas país por país, obligando a los organismos internacionales (FMI – BM – BID –, ETC.) a asumir la dirección efectiva de esas economías y de sus explosiones de todo tipo, en defensa de los intereses de los capitales internacionales» (El Comunista, nº 37).

IBERIA, PESCANOVA, EDITORIALES E INDUSTRIA DE COMPONENTES DEL AUTOMÓVIL

Iberia intentó también reconquistar América, tras obtener grandes pérdidas con la compra de Aerolíneas Argentinas (se habla de unas pérdidas de más de 1.000 millones de dólares), marcha el negocio en la chilena LADECO, pero cerró y liquidó las líneas aéreas venezolanas, Viasa. La competencia de las líneas aéreas estadounidenses y europeas abortaron los planes imperiales de Iberia.

Pescanova es otra multinacional con fuerte implantación en Argentina y Chile. Anclando también su negocio en Venezuela, Cuba, Perú y México.

«Las editoriales españolas se han apoderado de la industria de libros en México y las exportaciones de libros españoles a toda la región se han multiplicado por cinco desde 1990» (El País, 9–5–99).

La industria auxiliar o de componentes del automóvil facturó más de 3,5 billones de pesetas en el estado español en 1998. **«Las empresas españolas han puesto en marcha inversiones de más de cien mil millones de pesetas en construir fábricas fuera de España para conquistar los mercados latinoamericano, europeo y asiático»** (Expansión, 10–11–98). Pero su expansión internacional ya es un hecho consolidado:

UN SECTOR INTERNACIONAL
■ **ANTOLÍN IRAUSA:** Asientos, techos, paneles de puerta, elevalunas. México – Brasil – Argentina – India – Estados Unidos – Colombia – Turquía – República Checa – Reino Unido – Francia.
■ **FICOSA:** Espejos retrovisores, frenos de mano, cables de acero, botellas limpiaparabrisas. México – Brasil – Argentina – India – Francia (3) – Reino Unido – Portugal (2) – Polonia (apertura el próximo año).
■ **MONDRAGÓN:** Varios. Planes para abrir 4 fábricas en Brasil.
■ **METALBAGES:** Estampación. Francia – México – Brasil – Argentina.
■ **SERRA SOLDADURA:** Máquinas e instalaciones de soldaduras. Brasil – Argentina.
■ **YORKA:** Iluminación. México.
■ **AMES:** Sintertizados. México – Estados Unidos.
■ **GAMESA:** Piezas mecanizadas. Argentina – Brasil.
■ **ZANINI:** Plásticos y tapacubos de ruedas. Francia – México – Brasil.
■ **CASTELLÓN:** Columnas de dirección. Proyecto de fábrica en Brasil.
■ **ESTAMPACIONES SABADELL:** México – Estudia apertura de fábricas en Alemania y República Checa.
■ **FRENOS SAULEDA:** Polonia.
■ **RINDER INDUSTRIAL:** Luces placa de matrícula. India.
■ **ELECQUI:** Moldeo por compresión. Uruguay.
■ **INFUM:** Fundición. China.
■ **TUDOR:** Argentina – India – Estados Unidos.
■ **LARRAZ:** Bombas de agua. México – Estados Unidos.
■ **EGAÑA:** Sistemas de freno. Proyectos en Chequia, Brasil y Estados Unidos.

Tabla–33 (Expansión, 10–11–1998)

UNA PRIMERA CONCLUSIÓN

La inversión española va adquiriendo ya en algunos países latinoamericanos (y africanos) un peso determinante como autentico poder imperialista. Algunos ejemplos ilustrativos:

«España ha realizado inversiones en Chile por 6.000 millones de dólares desde 1974 (...) y representa cerca del 7% del producto interior bruto. Entre 1974 y 1998, las empresas españolas habían invertido 3.674 millones de dólares de manera directa en Chile. España es el tercer inversor en el período mencionado, sólo superado por Estados Unidos (10.880 millones de dólares) y Canadá (5.201 millones)» El País, 9–5–99.

«Anteriormente era el sector bancario (BSCH y BBV) el que se situaba a la cabeza de las inversiones. Las principales empresas españolas instaladas actualmente en Argentina son Telefónica, Endesa, Iberdrola, Repsol, Unión Fenosa, Aguas de Barcelona, Gas Natural, Iberia, Indra, Santillana, Pescanova, Huarte, Abengoa, Prosegur, Dragados, Elcuor y Roca. La facturación de estas empresas supone el 7% del Producto Interior Bruto (PIB) argentino» (El País, 4–5–99).

«España es ya el primer inversor extranjero en Cuba» (5 Días, 8–4–98). La industria turística (hotelera) española tiene la mayor participación extranjera en Cuba, cadenas como Sol Melia, Tryp, Riu Hotels e Iberosturs son pioneras en la isla.

Tabacalera financia la producción de tabaco cubano y controla gran parte de la exportación. Agbar se adjudicó la distribución de agua en La Habana y en Varadero. Pescafina controla la exportación de marisco y pescado cubano. El Banco Bilbao Vizcaya (BBV) financia **«los insumos necesarios para la optimización de las plantaciones del azúcar en una de las doce provincias en que se divide el mapa azucarero cubano»** (Ibí., 12–9–95). Según Reyero vicepresidente del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), **«en la actualidad hay ya más de 200 empresas españolas instaladas en la Isla con unas inversiones realizadas por importe de 2,2 billones de pesetas y afirmó, con rotundidad, que las empresas españolas no podemos permitir que Cuba quede aislada del proceso de globalización e internacionalización mundial»** (5 Días, 19–11–98).

¿Para quién trabaja el proletariado cubano? Para acrecentar el capital cubano o extranjero. De la parte de la plusvalía apropiada por el capitalista y explotador estado cubano, deben pagarse los intereses de la deuda exterior... la deuda o principal no se amortiza, cada año es mayor.

En Perú, Telefónica y Repsol ocupan las dos primeras posiciones de las empresas privadas por Facturación. Si le añadimos el peso de los bancos en manos del BBV y BSCH, más las ramificaciones de la eléctrica chilena ENERSIS (adquirida por Endesa) y de la argentina YPF (adquirida por Repsol) ya superaran los capitales imperialistas españoles el control sobre el 7% del PIB.

Inversiones españolas en Perú: **«400.000 millones (de pesetas) en los últimos 5 años en la banca, las telecomunicaciones o la energía»** (El País, 17–9–98).

«España lidera la inversión extranjera en Perú con 2.391,6 millones de dólares (...). Esta cantidad representa el 32,07% del *stock* de inversión extranjera en el país, que a 31 de agosto pasado alcanzó un volumen de 7.456,81 millones de dólares, con respecto a agosto de 1997. Estados Unidos se situó como segundo inversor en el país con 1.525,96 millones de dólares, seguido de Reino Unido, con 1.083,81 millones, y de Panamá, con 511,31 millones de dólares» (5 Días, 9–10–98). **«Telefónica Internacional, BBV, Endesa, Banco Santander de Negocios, BICC Cables, Repsol, Mapfre Internacional y Cobra son algunas de las empresas españolas instaladas en el país andino»** (5 Días, 11–1–99).

Encontrándonos con datos que muestran que de las 10 empresas que más ganaron en 1998 en Argentina, 5 están controladas por capitales españoles (Expansión, 5–4–99), y de las 10 primeras chilenas, 6 están en manos del capitalismo **«caritativo»** y **«humanista»** español.

Las inversiones indirectas o puramente especulativas no se suelen recoger en la estadística oficial. Pero sí la inversión directa y con animo de reconquista:

INVERSIONES DIRECTAS EN A. LATINA, 1994–97
(En millones de pesetas)

	1994	1995	1996	1997	1998
SUDAMÉRICA					
ARGENTINA	115.397,54	114.578,64	193.861,07	266.646,46	215.111,52
BOLIVIA	–	–	749,95	8.228,29	333,23
BRASIL	8.433,29	13.522,09	45.387,48	209.248,61	1.039.817,87
COLOMBIA	2.694,37	2.997,78	45.229,42	12.726,61	286.321,23
CHILE	6.342,65	7.156,39	101.975,37	127.726,61	223.871,20
ECUADOR	6.224,00	2,39	3.042,50	–	173,79
PARAGUAY	–	–	–	–	–
PERÚ	281.548,04	38.489,81	50.812,61	18.201,16	27.413,61
URUGUAY	3.007,66	8.479,53	965,19	3.628,62	6.303,26
VENEZUELA	–	671,30	53.590,70	95.535,06	35.738,20
SUBTOTAL	423.647,55	185.897,93	495.614,29	1.006.454,60	1.835.083,91
CENTROAMÉ. Y CARIBE					
COSTA RICA	–	–	1.996,63	–	–
CUBA	–	526,60	1.426,00	280,28	–
EL SALVADOR	–	–	–	542,16	–
GUATEMALA	–	–	–	–	–
MÉXICO	30.106,05	10.208,75	26.634,00	47.547,65	47.161,17
R. DOMINICANA	–	773,47	147,50	250,00	–
HONDURAS	–	–	–	3.182,00	–
NICARAGUA	–	–	–	912,00	–
SUBTOTAL	30.106,05	11.508,82	30.204,13	52.724,09	47.161,17
TOTAL	453.753,60	197.406,75	525.818,42	1.059.178,69	1.882.245,08

FUENTE: Boletín ICE Económico, varios números. Tabla–34 (Expansión, 11–6–1998)

Y los datos correspondientes a los primeros 6 meses de 1999 deben ser apoteósicos, para los chovinistas españoles, los que anhelan la reconquista de *las Américas*: «En el capitulo

de la inversión, los datos del informe presentado ayer por la Cámara de Comercio de Santiago de Chile cifran en 20.579 millones de dólares (más de 3,2 billones de pesetas) el total invertido por las empresas españolas en Latinoamérica durante el primer semestre de este año, cifra que representa el 62% del valor de todas las operaciones de fusión o adquisición de empresas en la región, que se elevó a 33.390 millones de dólares en enero–junio.

«El impulso de las empresas españolas arrebató a EE.UU el liderazgo inversor en esta área y relega a este país a la segunda posición, con solo un 12% del total de las inversiones realizadas, equivalente a 4.156 millones de dólares (unos 665.000 millones de pesetas).

«El informe de la cámara chilena destaca cómo las *opas* de Endesa por Enersis y Endesa Chile, por valor de 3.608 millones de dólares, y de Repsol por YPF, que alcanzó los 13.000 millones de dólares, explican por sí solas la mitad del valor de las operaciones realizadas por el capital español en la región» (5 Días, 15–7–99).

Una aproximación a la *inversión directa* de las multinacionales españolas en Latinoamérica nos daría unos 15.000 millones de dólares en la compra de Bancos + aseguradoras + Fondos de Pensiones desde donde controlan gran parte del capital financiero local, sus préstamos e inversiones por unos 100.000 millones de dólares en ese área.

En Telefónicas (chilenas + argentinas + peruanas + venezolanas + brasileñas + colombianas +...) unos 20.000 millones de dólares en compras. Las eléctricas otros 10.000 millones de dólares. Petróleo + Petroquímicas + Gas unos 20.000 millones de dólares. Constructoras + Hoteles (controlan el turismo cubano, dominicano, con grandes inversiones en Isla Margarita–Venezuela, en Argentina, Chile, Colombia, México, etc.) + Saneamientos + Residuos–basuras + Aguas + Iberia Líneas Aéreas y otras muchas empresas más de 15.000 millones de dólares en inversión directa, nos da un total de unos 80.000 millones de dólares en inversión directa, sólo para la compra de la participación accionarial, siendo una cifra conservadora. Pero luego han tenido que hacer otra inversión paralela o añadida para sanear y modernizar (intentar hacer operativas y eficientes) las empresas o bancos comprados. Un ejemplo: **«Endesa invertirá 1,9 billones junto a Enersis y sus filiales de Latinoamérica hasta el año 2003»** (5 Días, 8–7–99), unos 13.000 millones de dólares, tras las inversiones de más de 7.000 millones en la compra de sus empresas.

Esta nueva aportación de capital o inversión para sanear y modernizar el aparato productivo o la eficiencia, en muchos casos ha más que duplicado esos aproximados 80.000 millones de dólares en inversión directa en compras, por consiguiente, decir que las inversiones españolas totales deben rondar los 160.000 millones de dólares en Latinoamérica no es decir ninguna tontería, sino aproximarse a la realidad de las verdaderas cifras económicas (norte de África, China, Rusia, Angola, UE, etc., compondrían un capítulo aparte). Surgiendo las preguntas:

¿De dónde ha salido, de dónde está saliendo todo este dinero, todos estos capitales en un estado como el español que hasta hace apenas 14 años (que ingresó en la Unión Europea) carecía de una moneda sólida y de divisas para exportar? ¿Cómo está consiguiendo la burguesía española esta sobreabundancia de dinero ensangrentado (legal o ilegalmente) que impone su transformación en capital en el mercado mundial?

Este es uno de los resultados de la reforma laboral y de la reducción del gasto social (reducción del subsidio de paro, eliminación del cobro de los primeros 3 días en caso de baja por enfermedad, extensión de 8 a 15 años para obtener la base reguladora de las pensiones, eliminación de las recetas médicas de unas 2.000 medicinas muy usuales para los trabajadores activos y jubilados, reducción del coste del despido, etc.), dedicando gran parte de ese dinero a subvencionar los salarios y las cotizaciones sociales que pagan los patronos en las nuevas contrataciones.

Como escribíamos en 1991 (El Comunista, Nº 23, p. 20):

«Pero el instrumento más importante para la gran acumulación de capital realizada por la burguesía española en los últimos 12 años se ha basado en la sobreexplotación de la clase obrera. La participación de los salarios en el PIB se redujo desde el 64,5% en 1976–77 hasta el 45,88 en 1988 (¡Una reducción del 31%!), con tres millones de despidos en la reconversión industrial y demás sectores, acrecentándose el paro oficial desde el 5% en 1977 hasta el 22% en 1985–86. El resultado entre los trabajadores asalariados ocupados, el cambio entre fijos y eventuales, ha sido espectacular, habiendo pasado de menos del 10% de contratos eventuales hasta el 32% en enero de 1991».

La reforma laboral de 1993–94, del gobierno–PSOE, incidió fuertemente en el aumento de la productividad, continuando la introduciendo de maquinaria más moderna y la reducción de plantillas. Por otra parte, las ayudas directas de la Unión Europea de en torno a 1 billón de pesetas anuales netas para la modernización de las infraestructuras (carreteras, autopistas, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, viviendas, ayudas a los agricultores, a los sectores industriales en reconversión, etc.) también ha fortalecido fuertemente a la economía y a la peseta.

La mayor parte de este dinero ensangrentado se obtiene de trabajo negro, ya sea sin contratos o con contratos eventuales, se obtiene de los cientos de millones de horas extras como trabajo negro que se hacen en el Estado español, de miles de millones de horas de trabajo negro que se hacen en la Unión Europea, de las decenas de miles de millones de horas extras y no extras en todo el Centro y Este de Europa, Turquía, parte de Asia, gran parte de Africa y de Latinoamérica. Al lado de este inmenso volumen de producción y de dinero obtenidos del *trabajo productivo*, aunque sea negro, el trafico de drogas, armas, etc., sólo es un negocio mediano. Otra parte se viene obteniendo de las altas tarifas en el precio de la Luz, Gas, Gasolina, Teléfono, Agua, etc., apoyadas por el Estado español desde 1982, con el gobierno–PSOE.

El gigantesco sector turístico español (hoteles, restaurantes, casinos, prostíbulos, puertos recreativos, etc.) es el mayor (¡aunque no el único!) y el más incontrolable lavadero de dinero ensangrentado *legal e ilegalmente* de todo el mundo en los últimos 12 años, según fue ocupando el puesto de Italia. Este mismo papel en pequeño lo juega el sector pesquero con sus miles y miles de barquitos de pesca recogiendo el Hachis, la Cocaína y la Heroína lejos de las costas españolas y portuguesas e introduciéndola con el pescado y *como pescado* en la península Ibérica. La misma base del contrabando (los barquitos pesqueros) tiene la mayor parte de la emigración ilegal que consigue llegar a tierra sin ahogarse o ser detectados y detenidos por la guardia civil en las costas.

¡¡Estas son las bases «ilegales» más importantes de la fuerza y de la agresividad del capitalismo imperialista español dentro y fuera de su Estado!! Hay y llega diariamente una gran masa de dinero negro a este lavadero que no puede revalorizarse invirtiéndolo en el estado español, estando obligado a buscar todo el mercado mundial para transformarse en capital e intentar revalorizarse en todo tipo de inversiones.

La otra pregunta que salta a la vista es: ¿Podrá Latinoamérica, su débil aparato productivo (sin su integración efectiva en el área del dólar, en el mercado norteamericano), revalorizar con una tasa de ganancia aceptable estos capitales, o será otra vez la *TUMBA* del *imperio* y del *espíritu de grandeza* del capitalismo imperialista español cuando estalle el próximo KRACK financiero e industrial que germina en las entrañas del capitalismo y del mercado mundial? No es posible, sin esa integración, que Latinoamérica pueda revalorizar tanto capital «español» y europeo. ¿No están condenadas estas inversiones del colonialismo financiero español y europeo a chocar violentamente con los grandes grupos económicos de Estados Unidos en su área de influencia geohistórica moderna? Los roces ya son un hecho. Las medidas de los gobiernos burgueses latinoamericanos en favor de los capitales estadounidenses deben profundizarse y generalizarse (Chile ha reducido unilateralmente el 12% las tarifas telefónicas, controladas por el capital español), lo que hará caer aún más rápidamente la ya baja tasa de ganancia del club ibérico, demostrándose que el saco de los caníbales ¡NO TENÍA FONDO!

¿Y la Unión Europea?

También los otros capitales europeos están acudiendo al «feudo» o patio trasero yanky con el único fin confesado o no de hacer negocios, con los yankys, o en competencia y emulación con los yankys. El mejor ejemplo del reparto como perros asilvestrados son las telefónicas privatizadas o de nueva creación en toda Latinoamérica:

LOS GRANDES OPERADORES DE LATINOAMÉRICA		
BELLSOUTH		
NICARAGUA	NICATEL	49,00%
PANAMÁ	BSC	100,00%
	OTECEL	61,00%
PERÚ	TELE 2000	74,00%
CHILE	CIDCOM	100,00%
VENEZUELA	TELCEL	78,00%
BRASIL	BCP TELECOMUNICACOES	100,00%
FRANCE TELECOM		
EL SALVADOR	CTE ANTE	38,50%
MÉXICO	TELMEX	24,50%
ARGENTINA	TELECOM ARGENTINA	32,50%
	TELINTAR	50,00%
GTE		
VENEZUELA	CANTV	26,00%
REP. DOMINICANA	CODETEL	100,00%
ARGENTINA	CTI	23,00%
PUERTO RICO	PRTC	51,00%
TELECOM ITALIA		
BRASIL	MAXITEL	58,00%
	TELECENTRO SUR	7,30%
	TELENORDESTE CELULAR	9,60%
ARGENTINA	TELECOM ARG.	32,50%
BOLIVIA	ENTEL BOLIVIA	50,00%
CHILE	ENTEL CHILE	19,19%
CUBA	ETECSA	29,29%
MCI/WORLDCOM		
MÉXICO	AVANTEL	45,00%
BRASIL	EMBRATEL	100,00%
TELEFÓNICA		
BRASIL	CRT	85,0%
	TELESP PARTICIPACIONES	57,8%
	TELESUDESTE	42,7%
	TELELESTE	19,7%
	TELESP CELULAR	38,0%
CHILE	CTC	43,6%
PERÚ	TELEFÓNICA DE PERÚ	35,0%
ARGENTINA	TELEFÓNICA DE ARGENTINA	52,0%
	TORNEOS Y COMPETENCIAS	20,0%
	CABLEVISIÓN	35,8%
PUERTO RICO	TLD	78,0%
VENEZUELA	CANTV	6,4%
EL SALVADOR	TELEFÓNICA EL SALVADOR	51,0%

Tabla–35 (Expansión, 31–3–1999)

Otras inversiones del imperialismo europeo:

«Electricité de France (EdF), ya fuertemente posicionada en Brasil, forma parte del consorcio ganador que se ha adjudicado la mayor distribuidora de electricidad de ese país, la compañía Electropaulo Metropolitana. La cifra ofertada es (de...) 1.785 millones de dólares (más de 275.000 millones de pesetas) por el 74,88% de las acciones. El grupo ganador está formado también por la norteamericana Houston Energy y la Compañía Siderúrgica del Brasil. Este conjunto de empresas forman la sociedad Light, que tiene además la distribución de Río de Janeiro» (5 Días, 16–4–98), empresa por la que pagaron 1.700 millones de dólares en 1997. Pero, **«Electropaulo está considerada como la *joya de la corona*, fundamentalmente por su ubicación: el Estado de Sao Paulo, el más rico e industrializado de Brasil. La citada compañía tiene cerca de 4,5 millones de clientes en dieciocho ciudades, y una de ellas, la capital, Sao Paulo, cuenta con 18 millones de habitantes»** (Ibí.).

«La venta de Centrales Generadoras del sur de Brasil (Gerasur), la primera generadora de electricidad privatizada en Brasil, se ha desarrollado en un ambiente marcado por la crisis. La belga Tractebel se ha adjudicado el 50,01% de las acciones ordinarias de la compañía por 805 millones de dólares (116.000 millones de pesetas) ante el abandono de los demás posibles competidores en las diversas etapas de la privatización» (5 Días, 16–9–98).

Gaz de France y *Lone Star* **«ganan la distribución de gas de ciudad de México»** (5 Días, 5–8–98). **«Shell y British Gas ganan el concurso de privatización de Gas de Sao Paulo»** por **«995,5 millones de dólares por el 62,68%»** (El País, 15–4–99). British A. Tobacco pagó 1.433 millones de dólares por el 50% de la mexicana Cigarrera La Moderna. El HSBC (R. Unido) compró el 100% del *Banco Barmerindus* de Brasil por 1.000 millones de dólares y el 70% del Banco Robers de Argentina por 668 millones de dólares. Posesiones de centros comerciales:

	CARREFOUR		PROMODES	
PAÍS	CENTROS	MARCA	CENTROS	MARCA
Brasil	67	Carrefour		
	81	Stoc		
Argentina	21	Carrefour	33	Día
México	19	Carrefour		
Colombia	1	Carrefour		
Chile	1	Carrefour		

Tabla–36 (5 Días, 3–9–1999)

El grupo francés PROMODÉS, según los analistas de Robert Fleming Inc., en Nueva York, con la compra de las

cadenas argentinas de supermercados conocidas como Tia y Norte, ha adquirido una cuota de mercado del **«16,7%, colocando al grupo por delante de otra cadena francesa, Carrefur, que está en segundo lugar con una cuota de mercado del 13,7%. Las ventas combinadas de Tia y Norte sumarían un total de más de US$2.000 millones, dicen los analistas»** (5 Días, 22–12–98). Con lo que el capital francés pasó a controlar más del 30% del mercado argentino.

También el grupo francés Casino compró el 70% del grupo argentino Libertad en febrero de 1998, con unas ventas de unos 400 millones de dólares anuales. Habiendo comprado también el 50% de la cadena uruguaya de supermercados DISCO por 120 millones de dólares. Habiendo comprado también **«el 26% de la Compañía Brasileira de Distribuçao por 172,375 millones de pesetas. (...). CBD controla el 13% del mercado brasileño de la distribución»** (5 Días, 11–8–1999). Casino **«espera obtener en el año 2000 fuera de Francia el 35% de su facturación»** (Ibí.). También la francesa DANONE ha comprado las dos primeras envasadoras de agua mineral en Argentina que controlan más del 50% de dicho mercado.

El banco holandés ABN–AMRO compró el 40% del Banco Real de Brasil en julio de 1998 por 2.100 millones de dólares, ocupando el cuarto puesto entre sus bancos privados, con más del 5% del mercado. Tenía unos ACTIVOS de 15.000 millones de dólares y una red de oficinas de 1.420, y con una serie de negocios paralelos en compañías de seguros, sociedades de gestión, hipotecarias, etc. De este modo, el ABN–AMRO, se ha colocado entre los primeros bancos de Latinoamérica.

La empresa italiana *Assicurazioni Generali* compró el 32,5% (el 54% de acciones con derecho a voto) de la aseguradora argentina *Caja de Ahorro y Seguro*, antes de su privatización en 1994, era la Caja Nacional de Ahorro y Seguros.

«La Caja de Ahorro y Seguro es un *holding* que cuenta con 130 oficinas y 40 puntos de venta en todo el país, y atiende a 4 millones de clientes, ocupando así la primera posición en el mercado asegurador local con el 12% del total de pólizas contratadas. Las dos compañías de seguros del holding tienen ingresos de 600 millones de dólares, (...). En el caso de los seguros generales, las 10 primeras firmas del país tienen el control del 50%. El mercado nacional mueve 5.700 millones de dólares anuales, pero en los últimos siete años ha acumulado pérdidas por valor de 1.200 millones» (El País, 31–1–99).

Pero el segundo reconquistador es Portugal, que se está volcando en Brasil: **«Portugal parece haber empezado a redescubrir Brasil, sobre todo desde que a principios de 1997 el primer ministro. Antonio Guterres viajó al país americano, acompañado de una amplia representación del sector empresarial. Entre 1997 y lo que va de 1998, los grandes grupos portugueses han invertido en el país americano la apabullante suma de 800.000 millones de escudos (665.000 millones de pesetas) en la compra de redes de hipermercados, compañías telefónicas y de electricidad, cementeras o bancos. (...).**

(...) En Lisboa prevén que este año las inversiones en Brasil superaran los 3.500 millones de dólares (en España no llegarán a los 200 millones). Baste con decir que el año pasado el total de las inversiones portuguesas en el exterior no excedió de 1.800 millones, de los que un 28% fueron a Brasil y apenas un 17% a España» (El País, 23–10–98).

INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL

La industria del automóvil ya ha adquirido una gran importancia como motor del desarrollo industrial capitalista del área latinoamericana, habiendo llegado a unas ventas de 3,5 millones de coches en 1997 y a una producción de 4,1 millones. Producción y ventas controladas aún por las multinacionales europeas. La producción de 1997 en Brasil fue: VW 34,3% + 28,3% de Fiat, sumando el 62,6% por el 31,7% de GM y Ford juntas. En Argentina entre Fiat + VW + Renault suman el 66,6%. En México la alemana VW ocupó el primer puesto desde 1967 en que comenzó a funcionar hasta 1996, en 1997 y 1998 fue superada por GM, pero en los primeros 6 meses de 1999, VW ha recuperado la primacia de nuevo, con más del 30% de la producción mexicana. El 87% de la producción de VW en México se exporta a Estados Unidos.

La industria química alemana también posee una potente estructura industrial en el área latinoamericana: sólo en Brasil, BASF tiene 13 **«de las 25 plantas que tiene en la región»** (5 Días, 10–12–98). La Bayer y Höcht están también bien implantadas en el área. Otra de las multinacionales alemanas extendida y con gran peso industrial en Argentina, Brasil, México y otros países del área es Siemens. Las anglo–holandesas Royal Dutch Shell y Uniliver, además de British Petroleum son tan o más potentes que las químicas alemanas en Latinoamérica.

Es evidente que nos faltan los datos de cientos y cientos de otras multinacionales europeas (inglesas, francesas, holandesas, italianas, alemanas, portuguesas, etc.) con implantación industrial, comercial, agraria, minera o financiera en el área latinoamericana.

Recordamos que la financiación bancaria a los países latinoamericanos en mayo de 1998 era la siguiente:

AMÉRICA LATINA EN MIL. DE MILL. DE DÓLARES	
EE.UU	14,1
U. EUROPEA	102,2
JAPÓN	6,3
Fuente: OCDE, Mayo de 1998. (Expansión, 4–12–1998) Tabla–37	

Todo este desembarco del capitalismo español y europeo en América Latina lo venimos denunciando desde hace años: en el Nº 2 de 1983 de esta revista ya exponíamos nuestro punto de vista bajo el título **«LUCHA EUROPA–USA POR AMÉRICA LATINA»**. En el Nº 3 **«Guerra Comercial Europa–USA»**, etc. En el Nº 23–1991, en el artículo **«El Capitalismo Siempre Está en Guerra Contra la Clase Obrera»** escribíamos:

«Con su intervención en la guerra (del Golfo) la burguesía española no sólo pretendía defender sus intereses en todo el área de los países árabes, sino que preparaba *alianzas más amplias* para defender, en caso de necesidad, las decenas de miles millones de dólares ya invertidos o proyectados para invertir en América Latina (en 1993 podrían superar los 30.000 millones de dólares). (...) El capitalismo español se ha desprendido de una parte importante de su industria (Seat, Pegaso, Femsa, Motor Ibérica, Standar Eléctrica, CECEL SA..., aseguradoras, cementeras, Galerías Preciados, etc.), incapaz de competir en el mercado estatal o mundial. Industria que necesitaba un fuerte apoyo vía presupuestos del estado, sin el que habrían tenido que cerrarse por quiebra hace muchos años. De este modo, el estado reduce su déficit público, o subvenciona otros negocios con más futuro».

Este es uno de los resultados de la conformación capitalista de los

Estados Unidos de Europa o Unión Europea, que como defendemos los marxistas desde 1915, se está haciendo contra la perspectiva de la lucha proletaria por el socialismo y contra las colonias o las ex–colonias para volver a someterlas.

Un ejemplo sangrante es la intervención o la predisposición para intervenir del ejército imperialista español en cualquier rincón del mundo, no con objetivos humanitarios como propaga a coro toda nuestra burguesía, grande o pequeña, sino con objetivos de penetración donde aún no había llegado el capitalismo español o de expansión donde ya estaba. Los Balcanes, Africa, Oriente Medio, Centroamérica, ofrecimiento para intervenir en Timor, etc., son su línea y la del capital europeo, con un solo objetivo:

La defensa de esas montañas de inversiones y su rentabilidad que es lo que verdaderamente le preocupa a la burguesía imperialista europea. Y sólo en este contexto económico–político–jurídico y mañana si fuese preciso militar (como ya hizo en las islas Malvinas), se debe plantear la detención del envejecido perro del capital, Augusto Pinochet, en Londres. En el contexto del choque de intereses que se venía y aún se está produciendo entre el débil capitalismo imperialista chileno y el arrollador capitalismo imperialista europeo, y en especial español, que en este momento considera más débil y manejable al régimen parlamentario que al partido del ejército, o burguesía nacionalista chilena. Sólo nos queda repetir, como cierre de este largo informe lo que escribimos en El Comunista, Nº 37, p. 30:

«Por consiguiente, si llegasen a extraditar finalmente a Pinochet a España (¡cosa todavía difícil!), no habría causa condenable. Y sobre todo se descarga la responsabilidad de la represión genocida sobre un títere, no sobre el sistema capitalista y sobre su clase gobernante, la burguesía [que bien está demostrando en Londres, Madrid y Chile su apoyo al general y su predisposición para repetir las masacres o genocidios sociales].

Aunque sí es cierto que la abolición de la inmunidad abre las puertas a la intervención del capitalismo imperialista español y europeo en los asuntos internos, en las revueltas sociales en América Latina, Africa...; *es una vuelta al más rancio COLONIALISMO*, no una nueva era en el derecho internacional como creen los pequeños burgueses honestos [que de antiguos nacionalistas antiimperialistas ahora están siendo utilizados como MULETA en la que se apoya el imperialismo español y europeo, para romper la oposición al atropello del capital multinacional sobre el capital nacionalista latinoamericano surgido y desarrollado al calor de las juntas militares golpistas].

Por todo esto, denunciamos a los *movimientos pro–derechos humanos* como movimientos conservadores del sistema capitalista al tratar de perfeccionarlo reformándolo, y como eternizadores de su régimen político parlamentario. Denunciamos a los tribunales internacionales como un instrumento del capitalismo imperialista de uno o varios bloques. Todos ellos tienen una función antiproletaria y reaccionaria frente a las luchas clasistas y frente a las luchas revolucionarias anticapitalistas. La burguesía imperialista está preparando una legislación internacional y unos tribunales humanistoides internacionales que justifiquen y enmascaren aún más su intervencionismo y sus masacres. Arrogándose la captura y la condena de los revolucionarios del futuro, de los comunistas–marxistas».

Que estos datos económicos y estos posicionamientos políticos le sirvan a los militantes proletarios del anticapitalismo (a los luchadores por la abolición del trabajo asalariado, del dinero, del mercado, de la ley del valor) para ayudarse a desenmascarar a todos los chovinos, los patriotas, **«antiimperialistas»** que denuncian a los yanquis o a otras potencias, olvidándose del propio imperialismo español y de que el enemigo principal está dentro del propio país, que es la propia burguesía, el propio ejército, policía, judicatura, etc.

Repetimos una vez más: ¡El capitalismo imperialista español sigue siendo el más agresivo del mundo contra la propia clase proletaria (el 33% de los asalariados con contratos eventuales y los 5 asalariados asesinados cada día en accidentes de trabajo son pruebas irrefutables de esta agresividad interna) y contra la clase proletaria y las masas desheredadas de las ex–colonias españolas y europeas! ¡Abajo el capitalismo español o mundial y todos sus defensores o encubridores! ¡Abajo el imperialismo y los antiimperialistas que no llevan inscrito en su bandera de lucha **«POR LA ABOLICIÓN DEL SISTEMA DEL TRABAJO ASALARIADO, DE LA LEY DEL VALOR, DEL DINERO Y DEL MERCADO»**, fundamentos teóricos y de finalidad histórica básicos de toda lucha proletaria y de la revolución social anticapitalista y, por tanto, verdaderamente antiimperialista!

LEE LOS TEXTOS DE NUESTRA CORRIENTE:

	PTAS.
● Elementos de economía marxista.	200
● Partido y clase.	500
● Los fundamentos del comunismo revolucionario.	300
● El proletariado y la guerra imperialista.	150
● El programa revolucionario de la sociedad comunista elimina toda forma de propiedad de la tierra, de las instalaciones de producción y de los productos del trabajo. (Reunión de Turín, 1–2 de junio de 1958).	100
● Teoría marxista de la moneda.	150
● Comunismo y fascismo. (agotado)	500
● La sucesión de las formas de producción en la teoría marxista.	300
● Lecciones de las contrarrevoluciones.	100
● Las grandes cuestiones históricas de la revolución en Rusia–Estructura económica y social de Rusia 1913–1957. (Sin incluir gatos de envío)	1.500
● O preparación revolucionaria o preparación electoral. (agotado)	400
● Fuerza, violencia y dictadura en la lucha de clase.	300
● Serie de textos sobre el activismo revisionista de actualizadores y enriquecedores. Sobre el papel del individuo como títere en manos de la historia. Sobre los que proponen los caminos intermedios, *más cortos* y *más fáciles*.	200
● Factores de raza y nación en la teoría marxista.	500