



LA SEGUNDA EXPANSIÓN ATLÁNTICA ESPAÑOLA EN AMÉRICA LATINA (1990-2010). RESISTENCIAS DE LOS MOVIMIENTOS SOCIALES EN CHILE

THE SECOND SPANISH ATLANTIC EXPANSION IN LATIN AMERICA (1990-2010). RESISTANCES OF SOCIAL MOVEMENTS IN CHILE

Samuel Alejandro Espino Rodríguez *

Cómo citar este artículo/Citation: Espino Rodríguez, S. A. (2020). La segunda expansión atlántica en América Latina (1990-2010). Resistencias de los movimientos sociales en Chile. *XXIII Coloquio de Historia Canario-Americana* (2018), XXIII-078.

<http://coloquioscanariasamerica.casadecolon.com/index.php/CHCA/article/view/10474>

Resumen: En la presente comunicación pretendemos explicar las condiciones históricas, políticas y económicas que favorecieron la internacionalización de las empresas españolas en el continente latinoamericano a partir de la década de 1990 —en el contexto de las privatizaciones de empresas estatales y del consenso de Washington— y las consecuencias tanto económicas como sociales de su implantación, centrándonos en el caso de Chile. Examinaremos la actividad económica de las multinacionales españolas en ese país, y los cambios generados en los modos de vida de poblaciones indígenas como los Mapuche. Los movimientos de resistencia Mapuche en contra de las multinacionales españolas como Endesa y de sus proyectos en la Patagonia chilena, constituirán el eje central de nuestro análisis.

Palabras clave: Internacionalización, élite empresarial, expansion, Latinoamérica y Chile.

Abstract: In this work we pretend to explain the historic, politic and economic conditions that promote the transnationalization of spanish enterprise in Latinoamerica starting at 1990 —in the context to the state enterprise privatization and the Washington consensus— and the economics and socials consequences of their implementations, focusing to the Chile's case. We examine the economics activities of the spanish enterprises in this country, and the changes made in the waylifes of the natives people as the Mapuches. The Mapuche's resistance movements against the spanish enterprise like Endesa and their projects in the Chilean Patagonia, will constitute the central focus of our analysis.

Keywords: Internationalization, bussiness elite, expansion, Latin America and Chile.

INTRODUCCIÓN

La historiografía sobre la expansión del capital español en América Latina ha denominado a este proceso de diversas maneras, refiriéndose a este como: «conquista»¹, «segundo desembarco»², «reconquista»³ o «internacionalización»⁴. Con el fin de comprender este proceso, proponemos a nivel metodológico el concepto de «segunda expansión atlántica», concepto que iremos empleando a lo largo de la comunicación.

* Doctorando del Programa de Doctorado en Historia y Estudios Contemporáneos de la Universitat Jaume I de Castellón. España. Teléfono: +34 608327363; correo electrónico: Samuel.er1993@gmail.com

¹ GREENPEACE (2009), p. 91 y CECCHINI y ZICOLILLO (2002).

² RAMIRO (2011).

³ ORIOL (2011), p. 219 y DE VAL (2001).

⁴ CASILDA (2002).

Mientras que el término «primera expansión atlántica» haría referencia al proceso de expansión de los nacientes Estados modernos ibéricos entre los siglos XV y XVI; el concepto «segunda expansión atlántica», haría referencia al proceso de expansión que se inicia durante los años 90 del siglo XX, a partir del cual la élite empresarial española comienza la compra y toma de control de las antiguas empresas estatales de América Latina.

EL CONTEXTO HISTÓRICO DE LA EXPANSIÓN

La «segunda expansión atlántica» del capital español se encuentra desde la perspectiva internacional en el marco de la crisis de la deuda en América Latina en la década de los 90, que tuvo como consecuencia la aplicación del programa neoliberal, a partir del llamado «consenso de Washington», concepto acuñado por John Williamson⁵. El endeudamiento de los países latinoamericanos con los organismos internacionales se produce a partir de 1970, para la década siguiente estalla la crisis de la deuda y las medidas del consenso de Washington se plantean como una opción, sobre todo teniendo en cuenta que la aceptación de estas medidas implicaba el acceso a unos recursos económicos que los países latinoamericanos necesitaban para sanear sus endeudadas economías⁶.

La aplicación del programa neoliberal favoreció el desarrollo de políticas gubernamentales encaminadas a la liberalización de la economía, como modelo de modernización de los distintos países. Algunos de los «dogmas de fe» de esta época de la ortodoxia neoliberal parten de la idea de que el Estado no es eficaz en la gestión de los recursos como así lo hace la empresa privada, de ahí que el Estado se constituya en un mero facilitador de los negocios y en garante de la paz social. Asimismo, la economía debe internacionalizarse, como parte de las ventajas que aporta la globalización, permitiendo la entrada del capital extranjero⁷.

La crisis de la deuda en América Latina coincidió con la apertura de la economía en España, en el contexto de los procesos de integración europea, hecho que se consuma con la firma del tratado de adhesión a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1985. Los tratados de integración europea tuvieron como consencuencia la privatización de empresas estatales del periodo franquista, con el beneplácito del partido del gobierno, el partido socialista. A pesar de que estas privatizaciones se realizaron entre 1983-1996, con una media anual de 7,4 empresas privatizadas por año, lo cierto es que este proceso se produjo de forma ininterrumpida entre los gobiernos del Partido socialista y del Partido Popular⁸.

El contexto español unido a las condiciones establecidas en el “consenso de Washington” permitieron a las empresas españolas «hincar el diente a empresas latinoamericanas con una posición monopólica en la región»⁹. No obstante, tal y como explica Jose Luis Machinea y Álvaro Calderón, esta segunda expansión empresarial se produjo en un momento de coyuntura favorable de la bolsa, que reportó al empresariado unos recursos financieros que emplearon en el salto al continente¹⁰.

Así, la internacionalización empresarial española, como ya indicaría al respecto el profesor Casilda, supone el mecanismo a partir del cual la élite empresarial española buscaría para competir con sus homólogos europeos.

⁵ WILLIAMSON (2008), pp. 251-264.

⁶ RANGEL Y REYES (2012), p. 61.

⁷ RANGEL Y REYES (2012), p. 49.

⁸ JUSTE (2017), pp. 26-27.

⁹ JUSTE (2017), p. 146.

¹⁰ CASILDA (2008), p. 65.

REVISIÓN HISTORIOGRÁFICA

La historiografía existente sobre el tema ha trabajado el proceso de internacionalización del empresariado español en América Latina desde la ciencia política, la economía, la sociología, la antropología y el periodismo, adoleciendo por tanto de un análisis desde el punto de vista histórico.

En líneas generales se ha examinado el proceso de internacionalización subrayando los lazos culturales y lingüísticos, elementos que según algunos autores reforzaron las inversiones en la región. Dentro de estos autores, destacamos las aportaciones de Ramón Casilda¹¹ o Javier Santiso¹². Además, según reconoce el propio autor, el vínculo cultural y lingüístico, no solo ha sido fundamental para el proceso de internacionalización, sino también para un mayor control de la propiedad a través de las empresas filiales.

En torno a la periodización del proceso de internacionalización del capital español en América Latina, los estudios de Ángeles Sánchez¹³ centran el proceso en dos fases:

El año 1994, cuando América Latina se convierte en el principal destino del capital español con un 44,5%; y el año y el año 1997, cuando España pasa de país receptor a país emisor de capitales. En cambio otros autores como Javier Santiso¹⁴, marcan el inicio de esta dinámica para el año 1990, en en una primera fase que denomina la «latinoamericanización»; y una segunda fase que se produciría a partir del año 2000, caracterizada por una mayor internacionalización hacia Europa, Estados Unidos y en menor medida, Asia.

La internacionalización de las empresas españolas en América Latina se produjo con un fin defensivo¹⁵, evitar que las empresas españolas fuesen absorbidas por el capital europeo, a raíz de la entrada de España en la CEE. Además, esta expansión proveería a las empresas españolas de una experiencia y unos recursos necesarios para ampliar su expansión internacional¹⁶.

Las inversiones del capital español en el continente se centraron en sectores como la energía, el sector financiero y las telecomunicaciones, alcanzando a países como Argentina, Chile, Brasil y México¹⁷. El desembarco de empresas en América Latina comienza Telefónica e Iberia, Endesa, Iberdrola y Repsol, y a partir de 1995 Santander y BBVA¹⁸.

Posteriormente, se sumarán otras compañías como Unión Fenosa, Gas natural y Aguas de Barcelona¹⁹.

Una parte de la historiografía sobre este tema se ha centrado en el análisis del impacto de las empresas multinacionales españolas en la región²⁰, y otros estudios más concretos que focalizan en las actividades deempresas como Repsol o Unión Fenosa²¹.

¹¹ CASILDA (2002).

¹² SANTISO (2007).

¹³ SÁNCHEZ (2002), p. 54.

¹⁴ SANTISO (2007), p. 157.

¹⁵ CASILDA (2002), p. 32.

¹⁶ CASILDA (2008), pp. 56-59.

¹⁷ SÁNCHEZ (2001), p. 10.

¹⁸ CASILDA (2007), p. 297.

¹⁹ CASILDA (2007), pp. 299-300.

²⁰ UHARTE (2014).

²¹ PULIDO, GONZÁLEZ Y RAMIRO (2007).

EL TAKE OFF DE LA ÉLITE EMPRESARIAL ESPAÑOLA EN CHILE

La segunda expansión atlántica de la élite empresarial española en Chile es posible debido a las políticas de ajuste y a las privatizaciones de empresas estatales que se producen durante el marco de la dictadura de Pinochet (1974-1990). A este respecto, Chile se constituiría durante las siguientes décadas en el laboratorio económico de las tesis de Milton Friedman²².

El conjunto de militares que orquestaron el Golpe de Estado contra el gobierno de la Unidad Popular en Chile en 1973 no contaba con un proyecto económico propio. Solo le motivaba “restablecer la unidad nacional y darle fuerza suficiente al Estado chileno para resistir cualquier agresión externa o interna”²³. A este respecto, los militares que llevaron a cabo el Golpe en términos económicos eran más cercanos a las tesis estatistas-desarrollistas, que de las tesis neoliberales que habrían de impantarse en el país chileno²⁴.

De hecho, la necesidad de cambiar el rumbo económico del país debido a la maltrecha situación de la economía nacional llevó a la irrupción de civiles y economistas cercanos a las tesis de los *Chicago Boys*, que no tenían problemas en asumir las medidas represivas y autoritarias del régimen con tal de restaurar la economía chilena²⁵. Se produce por tanto, una ruptura progresiva con los sectores militares que proponían un mayor protagonismo del Estado en la economía, que se consuma en el periodo de 1975-1982, momento en el que se implementan las medidas de corte neoliberal.

Al periodo histórico mencionado se le conoce como la política del *shock*, ya que estaba destinada a terminar con el modelo económico inmediatamente anterior a la dictadura militar²⁶. De entre las medidas que se implementaron destacan:

- La reducción drástica del gasto público.
- La fijación de un tipo de cambio nominal.
- La liberalización del sector financiero y el control de las relaciones laborales.
- La desestitización empresarial.

Sin embargo, al calor de los hechos y tal como explica el profesor Manuel Gárate: «Un paquete de reformas tan radicales no podía llevarse a cabo sin un marco represivo acorde a la profundidad y rapidez de los cambios impuestos desde el poder»²⁷. Un marco gradualista y autoritario a partir del cual se iría transformando radicalmente la estructura económica del país.

La «revolución desde arriba»²⁸ practicada por la dictadura en la estructura económica del país, favoreció la articulación y recomposición de nuevas élites económicas. Estas nuevas élites entraron como consecuencia de los cambios producidos en la propiedad empresarial, sobre todo del proceso de privatizaciones que se produjo en el país. Según Cecilia Montero²⁹, este proceso de privatizaciones favoreció a sectores de la burocracia de la dictadura que se hizo con el control de las empresas una vez privatizadas, así como a otros sectores emergentes realizados por familias durante la década de los años ochenta.

²² GÁRATE (2012), p. 459.

²³ GÁRATE (2012), p. 183.

²⁴ VALDIVIA (2003), pp. 28-35.

²⁵ GÁRATE (2012), p. 187.

²⁶ GÁRATE (2012), pp. 190-191.

²⁷ GÁRATE (2012), p. 191.

²⁸ GÓNGORA (1981), p. 134.

²⁹ MONTERO (1996).

En términos generales se produjeron sendos procesos de privatizaciones que abarcaron los periodos de 1974-1978 y 1985-1988, algunas de las cuales se completaron en 1990³⁰. A partir de esta última fase de las privatizaciones, la correspondiente a la década de 1990, se produce la entrada de grupos españoles en el reparto de la propiedad empresarial chilena. En este contexto, se producen durante esta década una serie de adquisiciones empresariales que tienen como objetivo el posicionamiento económico de la élite empresarial española en América Latina. Destacamos algunas de estas compras: Telefónica adquiere CTC-Chile en 1990; el Banco Santander adquiere el Banco Osorno y la Unión en 1996; el BBVA adquiere el Banco BHIF en 1998; y Endesa adquiere Enersis en 1999.

Para hacerse con el control del mercado las empresas españolas tomaron la estrategia de adquirir empresas clave en los sectores de las Telecomunicaciones y los servicios³¹.

LOS MOVIMIENTOS DE RESISTENCIA MAPUCHE, EL CASO DE ENDESA

El proceso de privatizaciones de empresas públicas en América Latina vendió a las poblaciones locales como la «solución» que las economías latinoamericanas necesitaban para sañar el déficit, argumentando que el origen de dicho déficit estaba en las «ineficaces empresas estatales». Sin embargo, desde su asentamiento en el territorio se ha acusado a las empresas multinacionales españolas de eludir el pago de impuestos, de endurecer las políticas laborales, de extraer los recursos sin compensación a las comunidades locales, así como de generar un gran impacto medioambiental. A pesar de esto, las empresas multinacionales españolas tienen el apoyo incondicional del gobierno de España, que protege sus intereses como si fueran los del interés nacional³².

La aplicación de las políticas neoliberales produjo una serie de resistencias y protestas que se generalizaron en todo el continente, y que se nutrieron tanto de movimientos urbanos como campesinos (indígenas). El desarrollo de estos movimientos sociales eran una consencuencia directa del avance del neoliberalismo y de la globalización³³. En el contexto de estos movimientos, hablaremos de las comunidades Mapuche.

Los Mapuche son un pueblo indígena que se reparte actualmente entre Chile y Argentina, que constituye un porcentaje poblacional representativo dentro de la sociedad chilena globalizada. Según los datos a los que tenemos acceso, para el año 2000 según la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional, Casen, la población Mapuche estaba contabilizada en torno a los 666.319 habitantes³⁴, para el mismo año algunas organizaciones indígenas contabilizan hasta algo más de un millón de habitantes. Sea como fuere, lo cierto es que las comunidades indígenas Mapuche constituyen parte de la riqueza cultural chilena.

Estas comunidades han estado sometidas históricamente a la presión que los distintos gobiernos políticos. La conflictividad social que estalla a partir de los años 90, es heredera de los cambios en la política económica que se inicia a raíz del golpe militar de 1973.

Nos referimos concretamente a la contrarreforma agraria que el régimen de Pinochet acomete contra los Mapuche devolviendo las tierras que el gobierno de la Unidad popular de Allende había expropiado a los latifundistas chilenos³⁵. Estas actuaciones políticas fueron entendidas por parte de las comunidades indígenas Mapuche como un ataque a sus tradiciones y

³⁰ UNDURRAGA (2014), p. 10.

³¹ ZAPATA (2007), p. 52.

³² GREENPEACE (2009), p. 44.

³³ SEONE (2006), pp. 85-86.

³⁴ FIDH (2003), p. 5.

³⁵ FIDH (2003), p. 10.

derechos, generando así movimientos por la autonomía territorial y política del pueblo Mapuche³⁶.

Los cambios profundos en la economía y el arrebato de sus tierras provocaron la caída de los precios de los productos agrícolas y manufacturados que estas comunidades realizaban. La consecuencia de este proceso es el empobrecimiento de las comunidades Mapuche, acelerando así el proceso de migraciones a centros urbanos³⁷.

LA REPRESA HIDRÁULICA DE RALCO

«Soy persona de principios, aquí en la tierra esta la querencia, resistiré para siempre en mi tierra»³⁸. Con estas palabras se expresa Nicolasa Quintreman, una de las últimas mapuche en resistir en Ralco, el lugar donde Endesa habría de construir su central hidroeléctrica. La construcción de este Megaproyecto afectaba directamente a las comunidades Mapuche-pehuenches de Ralco Lepoy y Quepulca Ralco, ya que se inundaban tierras que formaban parte de las formas de vida de las poblaciones de esta zona³⁹.

Con algo más de detalle, el proyecto hidráulico contemplaba dos construcciones: la construcción de la central hidroeléctrica de Pangüe inaugurada en 1997, y la siguiente fase tomaría la construcción de la represa de Ralco⁴⁰.

El caso Ralco está marcado por una serie de irregularidades, entre las que cabe la aprobación ambiental del proyecto por parte de Gobierno en 1997 de forma ilegal, a pesar de la resistencia de la CONADI y de las organizaciones mapuche. La compra de la empresa por el grupo español, llevó a la construcción del proyecto⁴¹.

El fracaso de la vía judicial ha llevado a las comunidades Mapuches a la organización en movimientos sociales, tales como el Consejo de Todas las Tierras que nace en 1990 para dar continuidad a la movilización social de los Mapuche por la recuperación de las tierras y de los derechos. La respuesta de estos colectivos ha sido la toma pacífica de tierras o la obstaculización de los caminos por los cuales discurrían los camiones⁴².

La respuesta del Estado ha combinado la judicialización de los colectivos, llevando a la detención de comuneros Mapuche, acusados en distintas ocasiones de delitos de «usurpación» y «asociación ilícita», la represión policial, además de usar la criminalización pública a través de los medios de comunicación, acusando a los comuneros de «terroristas»⁴³.

CONCLUSIONES

La finalización de las obras de la represa de Ralco en el año 2004 pone en evidencia el fracaso de los movimientos indígenas Mapuche por la recuperación de sus derechos sociales y políticos, pero también constata la relación de «servicio» existente entre el Estado chileno y las multinacionales españolas que merece un análisis más profundo.

³⁶ FIDH (2003), p.11.

³⁷ FIDH (2003), p. 11.

³⁸ FIDH (2003), p. 36.

³⁹ FIDH (2003), p. 23.

⁴⁰ FIDH (2003), p. 24.

⁴¹ TOLEDO (2007), p. 257.

⁴² TOLEDO (2007), p. 225.

⁴³ TOLEDO (2007), pp. 225-226.

BIBLIOGRAFÍA

- CASILDA, R. (2002). *La Década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina (1990-2000)*. Madrid, España: Universidad de Alcalá, Servicio de publicaciones.
- CASILDA, R. (2007). «Internacionalización de la banca española en América Latina». *Ekonomiaz*, núm. 33, pp. 294-317.
- CASILDA, R. (2008). *La Gran Apuesta. Globalización y Multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona, España: Gracia ediciones S.A: Barcelona, pp. 461.
- CECCHINI, D. y ZICOLILLO, J. (2002). *Los nuevos conquistadores. El papel del gobierno y las empresas españolas en el expolio de Argentina*. Madrid, España: Foca.
- DE VAL BRESCIA, M. (2001). *La privatización en América Latina. ¿Reconquista financiera y económica de España?*, Madrid, España: Editorial Popular.
- FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE LOS DERECHOS HUMANOS (2003). «Chile. Pueblo Mapuche, entre el olvido y la exclusión», núm. 358. Recuperado de: <https://www.fidh.org/IMG/pdf/c11103e.pdf> [Última consulta el 15-07-18].
- GÁRATE CHATEAU, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago de Chile, Chile: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- GÓNGORA, M. (1981). *Ensayo histórico sobre la noción de Estado en Chile en los siglos XIX-XX*. Santiago, Chile: La Ciudad.
- GREENPEACE (2009). «Multinacionales españolas en América Latina. Impactos económicos, sociales y medioambientales. Los nuevos conquistadores». Recuperado de: <http://archivo-es.greenpeace.org/espana/Global/espana/report/other/090930-03.pdf> [última consulta el 15-07-18].
- JUSTE, R. *Ibex-35*. (2017). *Una historia herética del poder en España*. Madrid, España: Capitán Swing Libros.
- MONTERO, C. (1996). «Los empresarios en el desarrollo chileno» *Ensaïos*, (vol.17), núm. 2, pp. 152-181.
- ORIO, M. (2010). *El cartel español. Historia crítica de la reconquista económica de México (1898-2008)*. Madrid, España: Foca.
- ORTIZ DE ZÁRATE VALDIVIA, V. (2003). *El golpe después del golpe. Leigh vs. Pinochet*. Santiago, Chile: LOM ediciones.
- RAMIRO, P. (2011). «El segundo desembarco: los impactos de las multinacionales españolas en América Latina». *Convivir para perdurar. Conflictos ecosociales y sabidurías ecológicas*. Barcelona, España: Icaria-Antrazyt, pp. 71-86.
- RAMIRO, P.; GONZÁLEZ, E. y PULIDO, A. (2007). *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*. Barcelona, España: Icaria.
- RUBÍ MARTÍNEZ, R. y REYES GARMENDIA, E. S. (2012). «El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina». *Política y Cultura*, núm. 37, pp. 35-64.
- SÁNCHEZ DÍAZ, A. (2002). *La internacionalización de la economía española hacia América Latina. Los elementos determinantes en el inicio y la consolidación del proceso*. Burgos, España: Servicio de publicaciones de la Universidad de Burgos.
- SANTISO, J. (2017). «La transformación empresarial de España». *Política Exterior*, (vol. 21), núm. 115, pp. 157-176.

- SEOANE, S. (2006). «Movimientos sociales y recursos naturales en América Latina: Resistencias al neoliberalismo, configuración de alternativas». *Sociedade e Estado*, (vol. 21), núm. 1, pp. 85-107.
- TOLEDO LLANCAQUEO, V. (2007). «Prima ratio. Movilización Mapuche y política penal. Los marcos de la política indígena en Chile (1990-2007)». *OSAL*, núm. 22, pp. 253-293.
- UHARTE POZAS, L.M. (2014) «Las Multinacionales: agentes estratégicos del capital una guía para evaluar sus impactos». *Revista castellano-manchega de Ciencias Sociales*, núm. 18, pp. 97-111.
- UHARTE POZAS, L.M. (2014). «Las Multinacionales españolas en América Latina: Impactos múltiples». *Revista Internacional de Pensamiento Político-I época*, (vol. 9), pp. 441-460.
- UNDURRAGA, T. (2014). «Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1975-2012: la paradoja de la concentración. Recuperado de: file:///C:/Users/Samuel/Downloads/Undurraga2014Rearticulaciondegrupos economicosyla paradojadelaconcentracion.pdf [última consulta el 15-07-18]
- ZAPATA, Y. (2007). «La inversión extranjera directa en la Unión Europea hacia América Latina: El método de entrada de las principales multinacionales eléctricas», *Estudios Gerenciales*, (vol. 23), núm. 105, pp. 39-55.