

ARQUITECTURA DE LA IMPUNIDAD CORPORATIVA

EL CASO DE GLENCORE EN PERÚ



Elaboración: Mónica Vargas Collazos

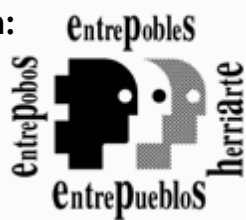
Revisión: Clara Ruiz, Álex Guillamón (Entrepueblos) y Bea Martínez (TNI)

Gráficos: Colaboración de Olivier Chantry

Diseño: Pol·len Edicions y Mai-t Carbonell

Lugar y fecha de elaboración: Barcelona, marzo de 2017

Edita:



Con el apoyo de:



Con el cofinanciamiento de:



ÍNDICE

Resumen	6
La arquitectura de la impunidad de las empresas transnacionales	9
Reglas de comercio e inversión adaptadas por y para las ETNs	12
Derechos corporativos, por encima de los derechos humanos	14
El caso de Glencore en Perú	17
Glencore: principales antecedentes y magnitudes	17
Explotación minera en Perú y rol de Glencore	23
Conflictos ecológico-distributivos generados por las operaciones de Glencore y relaciones asimétricas con la empresa	27
El capital europeo en el negocio de las <i>commodities</i>: intereses e influencias sobre las políticas comerciales europeas	36
Cuál es el destino de los minerales? Relaciones comerciales entre la Unión Europea y América del Sur	36
El régimen de comercio e inversiones impuesto por la UE en América del Sur	39
Gigantes europeas de las <i>commodities</i>	44
Diseño de una política europea de las materias primas <i>ad hoc</i>	47
Conclusión	53
Referencias bibliográficas	58

ÍNDICE

Anexos

Anexo 1. Lobbies empresariales en la política europea sobre las materias primas	65
---------------------------------------------------------------------------------	----

Gráficos

Gráfico 1. Distribución de los ingresos por ventas de Glencore International por región de destino	20
Gráfico 2. Distribución de las ganancias de Glencore International por materia prima en 2015	21
Gráfico 3. Principales productos exportados por Perú en 2015	24
Gráfico 4. Evolución de la producción de cobre de 1990 a 2011	25
Gráfico 5. Evolución de la proporción en la producción mundial de la chilena, la china y la peruana	26
Gráfico 6. Evolución de la producción peruana de cobre refinado y no refinado	26
Gráfico 7. América del Sur: estructura de las exportaciones de bienes según destinos, por países, en promedios	37
Gráfico 8. Comercio UE-27 - Mercosur 5*	38
Gráfico 9. Comercio UE-27 - Comunidad Andina 4*	38
Gráfico 10. Importaciones españolas de mineral de cobre y de zinc desde Perú	39

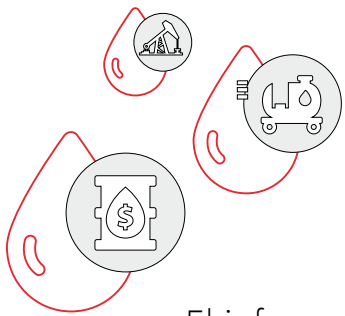
Tablas

Tabla 1. Principales empresas europeas en el sector de las materias primas que operan en América del Sur	45
Tabla 2. Integrantes del Grupo sobre el Suministro de Materias Primas	65

ÍNDICE

Recuadros

Recuadro 1. Qué es una empresa transnacional	10
Recuadro 2. Hace cuarenta y cinco años, Allende advertía a las Naciones Unidas...	11
Recuadro 3. Principales normas aplicables a las ETNs en materia de derechos humanos	15
Recuadro 4. El atractivo fiscal de Zug y de Suiza	18
Recuadro 5. Los conflictos ecológico-distributivos	29
Recuadro 6. Impactos en las mujeres	34
Recuadro 7. Perú frente a Glencore: aplicando la lupa de los TBIs y las relaciones comerciales	42
Recuadro 8. Iniciativa de las materias primas: un acceso “fiable y sin distorsiones”...	49
Recuadro 9. Materias primas críticas. Importantes ¿para quién?	52



RESUMEN

El informe *Arquitectura de la impunidad corporativa: El caso de Glencore en Perú* pretende aportar elementos de reflexión sobre la responsabilidad exterior pública y privada de la Unión Europea (UE) sobre territorios y países empobrecidos como Perú. La **primera** parte ha sido dedicada a retomar los elementos más importantes de la *armazón jurídica que protege los intereses de las empresas transnacionales* a la vez que les asegura impunidad ante los graves conflictos sociales, ambientales y laborales que protagonizan en todo el planeta.

Evalúa la asimetría entre un “derecho duro” diseñado para las transnacionales y un “derecho blando” que no logra asegurar el respeto de los derechos humanos. La **segunda** parte se concentra en una de las principales empresas globales en el negocio de las materias primas, *Glencore International*. Examina las principales magnitudes de la transnacional, y en particular observa *el grado de control de ciertas materias primas estratégicas*. También se ilustra, mediante el

caso de Perú, caso paradigmático en el modelo primario-exportador, cómo se está realizando la producción minera allí, hasta qué punto beneficia a una empresa como Glencore, y *los conflictos ecológico-distributivos que genera* en los territorios donde opera. En la **tercera** parte, se apunta cómo empresas como *Glencore* y *el gran capital europeo en general* están *incidiendo en la política exterior europea sobre las materias primas, así como en el régimen de comercio e inversiones* que los países europeos imponen a los países empobrecidos.

En este apartado, se consideran las relaciones comerciales entre la UE y América del Sur, y se observa a las más grandes empresas europeas activas en el negocio de las materias primas en el subcontinente. El diseño de la política europea de las materias primas *ad hoc* y en acorde con los intereses corporativos, así como la participación directa de las empresas en diferentes espacios, son resaltados en lo que atañe a este sector.

Finalmente, el informe cierra con la referencia a iniciativas concretas que están en marcha y se pueden desarrollar desde nuestro país, y, a nivel internacional, desde la acción colectiva y organizada, como las que se detallan.

Desde el Estado español, es importante continuar la presión para ser conscientes de la responsabilidad exterior que tiene nuestra economía, en el marco de las

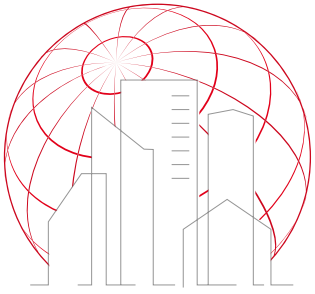
relaciones que mantiene la UE con los países más empobrecidos. ¿Cómo? Participando en organizaciones, iniciativas solidarias y cooperativas para:

- *Limitar las importaciones de productos* que impactan negativamente en los derechos humanos y los derechos de los pueblos.
- Incidir en las instituciones públicas de forma que *los criterios de compra pública* no incluyan a empresas que han sido denunciadas por la violación de los derechos humanos y la vulneración del medio ambiente.
- Conseguir de forma urgente la creación de un *Centro de Evaluación de los impactos de las empresas en el exterior*.
- *Vigilar y denunciar los impactos* de los tratados de libre comercio suscritos por la UE.

- *Apoyar a las organizaciones sociales y a las comunidades afectadas por el extractivismo en la defensa de sus derechos y en la incidencia ante su Estado.*
- *Proteger a las organizaciones y personas criminalizadas y amenazadas por defender sus territorios y comunidades, prestando especial atención a las mujeres.*
- *Articular redes globales de solidaridad.*
- *Denunciar a empresas con prácticas insostenibles y que vulneran los derechos humanos.*
- *Informarnos de lo que compramos y defender nuestros derechos como consumidores.*
- *Reducir nuestro consumo para vivir mejor, con productos, comercios y servicios locales, y con productos ecológicos y duraderos.*
- *Colaborar en proyectos de consumo crítico, responsable y de economía social que no reproduzcan la injusta distribución de los trabajos remunerados, de los cuidados y de la riqueza.*

A nivel internacional, se requiere:

- *Sumar esfuerzos con la Campaña Global para Reivindicar la Soberanía de los Pueblos, Desmantelar el Poder de las Empresas Transnacionales y Poner Fin a la Impunidad, una coalición de más de doscientos movimientos sociales, redes y organizaciones, así como campañas de denuncia de empresas específicas, activas en diferentes sectores, regiones y países. La Campaña aspira a confrontar el poder de las transnacionales mediante estrategias de intercambio de información y de experiencias.*
- *Apoyar la propuesta de la Campaña para que las Naciones Unidas adopten un Tratado Internacional de los Pueblos, una herramienta política que esboza una visión alternativa del derecho y de la justicia y que busca asegurar que la responsabilidad exterior de las grandes empresas esté totalmente sujeta a los derechos humanos.*



ARQUITECTURA DE LA IMPUNIDAD DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES¹

Entre los actores más importantes y beneficiados por el proceso de globalización capitalista, se hallan las empresas transnacionales (ETN). Estas controlan la mayor parte de la producción y la comercialización de bienes y servicios a nivel mundial, hasta el punto que el 80% del comercio internacional tiene lugar en el marco de cadenas de valor vinculadas a estas empresas (Özden, 2016: 2 y 16). Su peso y su poder económico se han ido incrementando de forma constante frente a los estados, y aprovechan cada vez más esta situación para erosionar los fundamentos de los regímenes democráticos.

A modo de ilustración: si sumamos el total de los activos de las diez primeras empresas del mundo, estos superan el producto interno bruto (PIB) de los Estados Unidos; los activos de Mitsubishi UFJ Financial equivalen al PIB francés; los beneficios obtenidos por Apple, la octava empresa del planeta en 2016, son iguales al PIB de Uruguay.² Otra particularidad del poder económico de las grandes empresas es que se encuentra en

cada vez menos manos. Recordemos en ese sentido el trabajo publicado en 2011 por tres investigadores/as de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich, Suiza, que arroja claros resultados sobre el grado de concentración al que han llegado estos actores. Refiriéndose a la “red del control corporativo a nivel global”, el estudio revela, tras el examen de 43.000 ETNs seleccionadas en una lista de la Organización para la Coope-

ración y el Desarrollo Económicos (OCDE), que el 80% del valor de las empresas está controlado únicamente por 737 bancos, empresas de seguros y grandes grupos industriales. Más aun, mediante una compleja red de participaciones accionariales, 147 transnacionales (que, además, se controlan entre sí) poseen el 40% del

conjunto del valor económico y financiero de todas las transnacionales del mundo (Vitali, Glattfelder y Battiston, 2011). Otro dato en el mismo sentido: la parte del patrimonio global que poseen esta minoría de empresas pasó del 44% en 2009 al 48% en 2014 (David y Lefèvre, 2015: 11).

Recuadro 1. Qué es una empresa transnacional

“[...] las empresas (sea cual sea el país de origen o el tipo de propiedad, a saber, que se trate de empresas privadas, públicas o mixtas) formadas por entidades económicas que operan en dos o más países (sea cual sea su estructura legal y el sector de la actividad de las mismas), de acuerdo con un sistema de toma de decisiones (en uno o varios centros) que permita elaborar políticas coherentes y una estrategia común, y por el cual estas entidades están vinculadas, ya sea por vínculos de propiedad u otros, de tal manera que una o varias de ellas puedan ejercer una influencia importante sobre las actividades de las demás y, sobre todo, compartir con ellas información, recursos y responsabilidades.”

Definición de la Comisión de las empresas transnacionales del ECOSOC (E/1990/94), citada por Özden, 2016: 98.

Recuadro 2. [...] Hace cuarenta y cinco años, Allende advertía a las Naciones Unidas...

“Estamos ante un verdadero conflicto frontal entre las grandes corporaciones y los Estados. Éstos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales —políticas, económicas y militares— por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún Parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo. En una palabra, es toda la estructura política del mundo la que está siendo socavada [...].”

Discurso del presidente chileno Salvador Allende ante las Naciones Unidas, 4 de diciembre de 1972

(<http://www.abacq.net/imaginaria/cronolo4.htm>).

La potencia económica de las ETNs se interrelaciona estrechamente con la dimensión política. Esto ya fue advertido hace más de cuarenta años por el presidente chileno Salvador Allende (véase el recuadro 2). Por su parte, Hernández Zubizarreta y Ramiro (2015: 16) observan que “las grandes corporaciones disponen de

un innegable poder político, tanto en relación a los estados-nación —ejerciendo su influencia en el avance de las contrarreformas estructurales y en la eliminación de derechos sociales— como a escala global, con su labor de lobby en las instituciones económico-financieras internacionales”.

La capacidad de incidencia y presión política sobre los gobiernos ha tenido éxito en varios ámbitos, entre los cuales destacaremos dos, en los siguientes subapartados.

Reglas de comercio e inversión adaptadas por y para las ETNs

El *régimen de comercio e inversiones*, fortalecido desde la década de 1990 a nivel global y que incluye el conjunto de tratados, acuerdos comerciales y de protección de las inversiones, constituye uno de los principales marcos que favorecen a las empresas transnacionales.³ La particularidad de este régimen es que se sustenta en un *derecho corporativo “duro”*, integrando normas y mecanismos sancionadores aplicables en los casos en los que las empresas más poderosas interpretan que sus intereses y beneficios se encuentran en riesgo. Es lo que Hernández Zubizarreta y Ramiro (2015)

denominan la *“lex mercatoria”*. En total, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD, o UNCTAD por sus siglas en inglés) ha registrado más de tres mil cuatrocientos acuerdos y tratados de este tipo.⁴ Han sido firmados por la gran mayoría de países del planeta. Para un país empobrecido, en particular, resulta difícil resistir a la presión ejercida por un país del Centro en la firma de un acuerdo de esta índole. Una buena ilustración de esto radica en el ultimátum que la Unión Europea (UE) puso a varios países africanos para la firma y entrada en vigor provisional (previa a la ratificación por parte de sus parlamentos) de los Acuerdos de Asociación Económica. En caso de oposición, la amenaza puede consistir en aumentar de forma insostenible los derechos de aduana sobre las importaciones europeas, lo cual tiene una inmediata consecuencia negativa sobre países que se han consolidado en la lógica primario-exportadora (González, Hernández-Zubizarreta y Vargas, 2016).⁵

La dimensión vinculante integrada en estos acuerdos se sustenta en mecanismos de arbitraje mediante los cuales las transnacionales pueden demandar a los gobiernos cuando consideran que las políticas del Estado afectan a sus intereses. Esto ocurre independientemente del hecho de que dichas políticas estén destinadas a proteger la salud o el medio ambiente (Olivet y Eberhardt, 2012), es decir, estén sujetas a la misión del Estado, en tanto que garante de los derechos de las personas. De acuerdo con la UNCTAD, en 2015, las empresas iniciaron setenta casos de arbitraje contra los estados, el número más importante de casos registrados en un solo año. El 40% de los casos conciernen a países empobrecidos (UNCTAD, 2016: viii). La posibilidad de ser demandado ante un tribunal de arbitraje es tomada muy en serio por los estados, ya que conlleva un coste económico sustancial. Al punto que Olivet y Eberhardt (2012) se refieren

a *una auténtica industria jurídica*, integrada por firmas de abogados/as, árbitros y compañías financiadoras, que consigue beneficios astronómicos con el auge de estas disputas inversor-Estado. El estudio de ambas investigadoras ha detectado un número sustancial de especialistas estrecha y personalmente vinculados con empresas transnacionales, algunos de los cuales ostentan cargos académicos, desde donde defienden enérgicamente el régimen internacional de inversiones. Este último ha logrado debilitar la regulación social y ambiental, y constituye *una intervención muy importante de las empresas transnacionales en las políticas públicas, al erosionar las legislaciones nacionales y la soberanía de los estados*. Es por esto por lo que las numerosas resistencias sociales en prácticamente todas las regiones del planeta frente a los acuerdos y tratados comerciales tienen la particularidad de ser intersectoriales.⁶

Derechos corporativos, por encima de los derechos humanos

Si disponen de un derecho “duro” que defiende sus intereses, el segundo éxito que ha logrado la presión política de las transnacionales radica en haber logrado *contener hasta ahora toda posibilidad de un régimen internacional que las sancione cuando violan los derechos humanos*. De forma tal que el sistema internacional de los derechos humanos en su conjunto no dispone de mecanismos vinculantes suficientes para obligarlas a respetar estos derechos. Esta realidad resulta particularmente preocupante si recordamos que las grandes empresas han sido acusadas desde hace decenios por la violación sistemática de los derechos humanos, y en particular de los derechos económicos, sociales y culturales. A modo de ilustración, recordemos los más de sesenta casos presentados en las diferentes sesiones del Tribunal Permanente de los

Pueblos, que examinó las violaciones de derechos humanos en diferentes sectores protagonizadas por las transnacionales europeas en América Latina y el Caribe (TPP, 2008; 2010).⁷ Y si, tal como recuerda Özden (2016), se les atribuye la responsabilidad directa en desastres humanos y ambientales como la explosión de la fábrica agroquímica de Bhopal, el trabajo de menores de edad en las plantaciones de cacao en África o en la industria textil en Bangladesh o Turquía, o la contaminación petrolera de la Amazonía ecuatoriana, la principal característica de los crímenes corporativos radica en la impunidad de la que gozan en la gran mayoría de los casos. Un elemento central que ayuda a que las empresas evadan responsabilidades radica en la compleja red accionarial que caracteriza a las más grandes. De acuerdo con la UNCTAD, la cien primeras ETNs cuentan con un promedio de quinientas filiales cada una, en cincuenta países, con siete niveles jerárquicos integrados en hasta seis países extranjeros,

una veintena de casas matrices que tienen filiales en varios países y más de setenta entidades en polos de inversión extraterritoriales (UNCTAD, 2016: x).

Todo esto ha tenido como consecuencia la consolidación de una importante asimetría entre

los intereses de las transnacionales, o “derechos corporativos”, y los derechos humanos. La desigualdad es aún más evidente cuando *lo único que se plantea son códigos voluntarios* como la fórmula para que las multinacionales respeten los derechos humanos (véase el recuadro 3).

Recuadro 3. Principales normas aplicables a las ETNs en materia de derechos humanos

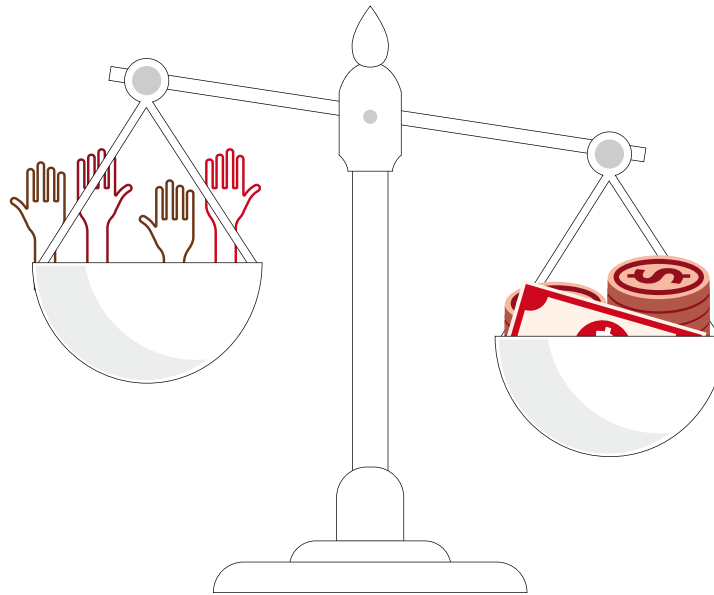
Las principales normas aplicables a las ETNs a escala internacional se caracterizan por ser *únicamente códigos de conducta voluntarios y por no conllevar ninguna sanción*. Son las siguientes:

- Los Principios Rectores de la OCDE relativos a empresas multinacionales (1979)
- La Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social de la OIT (1977)
- El Pacto Mundial de las Naciones Unidas (2000)
- Los Principios Directores Relativos a las Empresas y a los Derechos Humanos del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas (2011).

Fuente: Özden, 2016: 65.

Además de representar una forma de privatización de la justicia mediante la instauración de sistemas de arbitraje que se sitúan por encima de las legislaciones nacionales o del derecho internacional, la asimetría comentada se materializa en las dificultades que en-

cuentran las comunidades y personas afectadas en hacer valer sus derechos. Así, nos encontramos ante una auténtica “*arquitectura de la impunidad*” a medida que avanza la desposesión (González, Hernández Zubizarreta y Vargas, 2016).⁸





EL CASO DE GLENCORE EN PERÚ

En este apartado nos centraremos en el caso concreto de una de las principales transnacionales europeas activas en el sector de las materias primas, destacando los conflictos ecológico-distributivos que genera.

Glencore: principales antecedentes y magnitudes

Glencore International es uno de los gigantes de las materias primas a nivel mundial. Tiene por directo antecedente el Grupo Rich & Co. S.A. Este fue creado en 1987 por Marc Rich, un controvertido negociante estadounidense que fue perseguido por la justicia de los Estados Unidos por hacer negocios violando el embargo estadounidense a Irán. Además, fue acusado de evasión fiscal y de no respetar el embargo de las Naciones Unidas al régimen del apartheid sudafricano.⁹ Encontró refugio en Suiza, cuyo gobierno rehusó extraditarlo, y estableció la sede de su empresa en Zug (Vargas y Brennan, 2012). Rich llegó a ser dueño del 51% de la empresa, pero se retiró en 1994, año en el que esta tomó el nombre de Glencore International (DB, 2012: 98).

Recuadro 4. El atractivo fiscal de Zug y de Suiza

Desde los años treinta del siglo XX, por iniciativa del sector financiero establecido en la vecina ciudad de Zúrich, se estableció en el cantón suizo de Zug un marco fiscal extremadamente atractivo para las grandes empresas. Desde esa época, la ley local privilegió a los *holdings* (empresas cuya principal vocación consiste en administrar la participación en otras empresas), así como a entidades que no tenían ninguna actividad comercial en el territorio suizo y únicamente estaban domiciliadas en Zug. Fueron exoneradas del pago de impuestos cantonales sobre los beneficios, siendo únicamente obligadas a pagar una tasa situada entre el 0,5 y 1,5% de su capital. En la década de 1950, se pasó a exigir a las empresas definidas como “mixtas” (aquellas que tienen la obligación de realizar la mayor parte de sus actividades en el extranjero pero que pueden operar en Suiza) que pagaran todos los impuestos sobre los beneficios obtenidos en Suiza (limitando estas operaciones al 20% de su actividad total) y únicamente una cuarta parte sobre los beneficios obtenidos en el extranjero. La clase política y las autoridades de Zug se han implicado directamente con las empresas que acoge el cantón. Parlamentarios, miembros del Consejo Federal y fiscales son y han sido simultáneamente miembros de consejos de administración de las corporaciones.

Si el caso de Zug es extremo, toda Suiza puede ser asimilada a un paraíso fiscal. En 2011, la organización Public Eye (antes *Déclaration de Berne*) estimaba que la repatriación de los capitales en el país representaba una pérdida de 850.000 millones de dólares para los países empobrecidos, es decir, siete veces la ayuda al desarrollo proporcionada por los países enriquecidos.

Fuente: DB, 2012: 57-60 y <https://www.publiceye.ch/fr/themes-et-contexte/finance/fiscalite/>

[última consulta: 12 de enero de 2016].

En 2013, la transnacional se fusionó con Xstrata, una de las cinco mineras más grandes del mundo, de la cual ya controlaba el 34%, a través de Finges Investment, empresa pantalla domiciliada en los Países Bajos.¹⁰ El antecedente directo de Xstrata es Südelektro, una empresa financiera suiza que invirtió en la producción y distribución eléctrica en América del Sur desde la década de 1930 del siglo pasado, particular-

mente en Perú. El 82% de sus ventas provenía en ese momento de la producción de ferrocromo y de vanadio, metales destinados a la fabricación de acero. Desde los años 2000, en previsión de un “superciclo” de las materias primas (fluctuación a largo plazo de los precios), Xstrata fue comprando minas y absorbiendo un gran número de empresas del sector. Así, pasó a ser una de las cien corporaciones más ricas del mundo, y

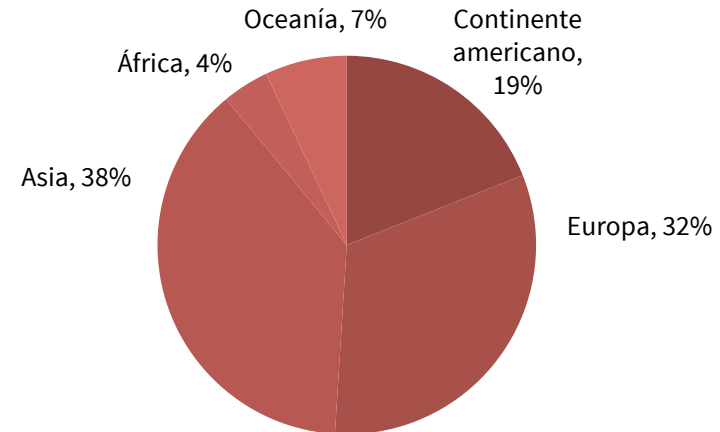
la sexta en la Bolsa suiza, después de Glencore, Nestlé, Novartis, Roche y ABB (DB, 2012: 130).

¿Quién controla Glencore International hoy en día? Su principal accionista es el Fondo Soberano de Inversión de Catar (Qatar Investment Authority), con el 9,25% de la empresa, seguido de Ivan Glasenberg, director ejecutivo de Glencore, que posee el 8,43%; Harris Associates dispone del 8,04%; Black Rock Inc., del 5,82%; el millonario vasco Daniel Maté, del 3,22%,¹¹ y el millonario anglo-griego Aristotelis Mistakidis, del 3,17%¹² (Glencore, 2016a: 96).

Glencore tiene oficinas en más de cincuenta países y declara emplear a cerca de 160.000 personas.¹³ Tal como destacamos en la tabla 1, la empresa tiene un papel importante entre las empresas mineras, pero sus operaciones atañen a producción, transporte y comercialización de cerca de noventa *commodities*,¹⁴

cubriendo un amplio rango de la cadena productiva, desde la extracción hasta la especulación financiera. Sus principales clientes son las industrias (automovilística, siderúrgica, las centrales de energía y los grandes procesadores de alimentos), y, tal como se destaca en el siguiente gráfico, *sus mercados se sitúan esencialmente en Asia, Europa y América.*

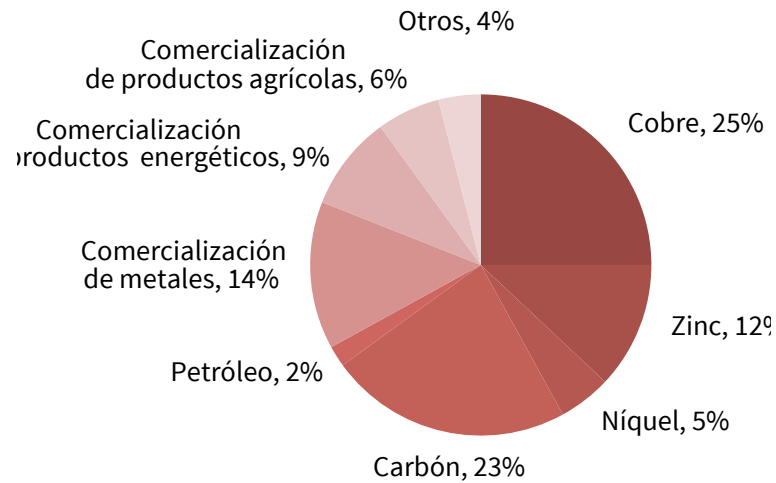
Gráfico 1. Distribución de los ingresos por ventas de Glencore International, por región de destino (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de Glencore, 2016c

¿De qué sectores provienen las ganancias de Glencore?
En el siguiente gráfico apreciamos la distribución por materias primas, donde se destacan los minerales y los metales:

Gráfico 2. Distribución de las ganancias de Glencore International por materia prima en 2015 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de Glencore, 2016c

En 2015, las minas en República Democrática del Congo y Zambia (Katanga, Mutanda, Mopani) proveyeron el 51% de la facturación de cobre de Glencore, a la vez que la chilena Collahuasi aportó el 15%, y Antamina, en Perú, el 5%. En lo que atañe al zinc, las principales fuentes de ventas son las minas de Kazajistán (Kazzinc), que representan el 35%, y Australia (Mount Isa, McArthur River), que alcanzan el 19% (Glencore, 2016c).

La facturación de la empresa, vinculada con el precio mundial de las materias primas, ha disminuido de forma consecuente en los tres últimos años (-26%), pasando de 233.000 millones de dólares en 2013 a 224.000 millones en 2014, y a 172.000 millones en 2015. Entre las principales corporaciones clasificadas por ventas, Glencore retrocedió en solo un año del rango 9 al 14.¹⁵ Por otra parte, sus beneficios netos cayeron de 4.600 millones de dólares en 2013 a 1.300 millones en 2015 (Glencore, 2013; 2015a; 2016b).

En términos de volúmenes, en 2015, las minas controladas por Glencore extrajeron: 1,5 millones de toneladas de cobre (el equivalente del 9,8% de la producción mundial), 1,4 millones de toneladas de zinc (el 10% de la producción mundial), 96.200 toneladas de níquel y 131 millones de toneladas de carbón. Además, la empresa comercializó 634 millones de barriles de derivados de petróleo y 566 millones de barriles de crudo. En lo que atañe al agronegocio (soja, azúcar, trigo, algodón), comercializó 68 millones de toneladas de granos.¹⁶

La *Déclaration de Berne* nos recuerda que, en el caso de Glencore, la posición en el comercio internacional de las materias primas implica un peso político-económico no desdeñable. Así, en 2010, en el momento de su salida a bolsa (antes de la fusión con Xstrata), se evidenció que, si la empresa hubiera optado por detener la producción, habría conseguido bloquear un nú-

mero sustancial de fábricas, instalaciones industriales y centrales eléctricas de carbón. Otras magnitudes: un décimo de la materia prima contenida en cada producto de aluminio vendido en el mundo provenía de Glencore; el 60% de la producción global de zinc transitaba por sus canales comerciales, el 50% del cobre, el 45% de plomo, el 14% el níquel y el 23% del cobalto (DB, 2012: 100). En referencia a este último, cabe recordar que, de acuerdo con las estimaciones de 2006, la UE dependía en el 100% de países terceros para su suministro de cobalto, el cual figura en la lista de “materias primas fundamentales” (véase el tercer apartado del presente informe) (CE, 2010: 77; 2014b; 2014c).

El control que ejercen empresas como Glencore en el mercado internacional de las *commodities* no les permite influir únicamente en el aprovisionamiento global, sino también en los precios. Ya en 1992, operadores del fundador de la empresa, Marc Rich, inten-

taron manipular el mercado del zinc comprando de forma clandestina un millón de toneladas (el 20% de la producción mundial y los dos tercios del valor de zinc negociado en la Bolsa de metales de Londres). Acabó siendo un fracaso financiero, que generó 172 millones de dólares de pérdidas porque los operadores no lograron mantener el precio del zinc bastante tiempo como para que los contratos pactados en paralelo aportaran las ganancias previstas (DB, 2012: 97). Más recientemente, en 2016, ante la caída de los precios de las materias primas, que ha sido relativamente constante en los últimos años, Glencore redujo *su producción de cobre un 6% y la de zinc un 25% en comparación con el año anterior* (Glencore, 2017: 12-19).¹⁷ Para esto, suspendió sus operaciones en Katanga (República Democrática del Congo) y en Mopani (Zambia) durante dieciocho meses. Con esta operación se retiraron del mercado mundial aproximadamente 400.000 toneladas de cobre (Glencore, 2015c).

La producción de cobre en Collahuasi (Chile) también se redujo un 79%, y en Antamina (Perú) la producción de zinc cayó un 16%.

El hecho de ser productores y comerciantes a la vez permite a este tipo de empresas disponer de informaciones y de un margen de acción clave en el ámbito financiero, en el que también operan. De acuerdo con un informe de Deutsche Bank al que hace referencia la *Déclaration de Berne*, en 2010, el 14% de los beneficios de Glencore provenía de apuestas sobre los precios, es decir, de la especulación financiera (DB, 2012: 106).¹⁸

Explotación minera en Perú y rol de Glencore

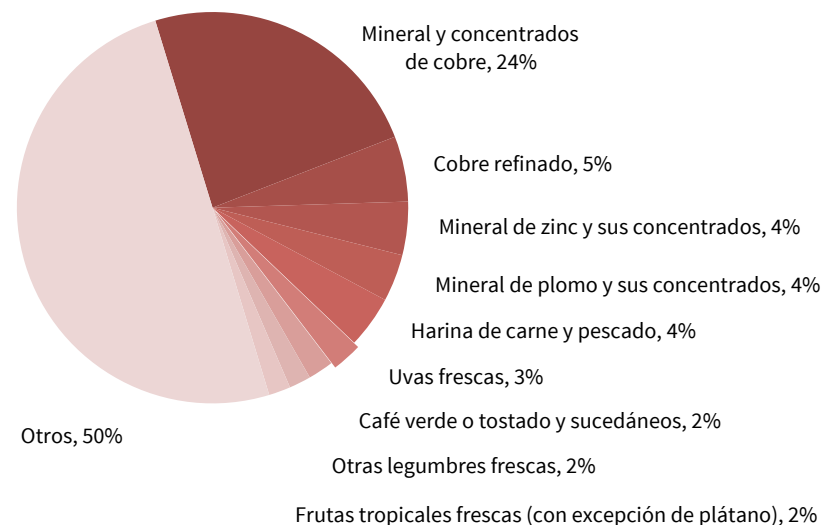
Desde inicios de la década de 1990, con el Gobierno autoritario de Fujimori, se impulsan políticas que dan paso a un nuevo ciclo de expansión del extractivismo en Perú. Este proceso se consolida bajo los gobiernos

de Toledo, García y Humala, en particular en el sector de la minería. De forma tal, que entre 1991 y 1997 las concesiones mineras pasaron de 2,26 millones de hectáreas a 15 millones. Y en 2012 ya sumaban 26 millones de hectáreas, es decir, más del 20% del territorio nacional, llegando a cubrir la mitad de algunos departamentos, como Apurímac, Cajamarca y Moquegua (PDTG, 2013: 13).

En la actualidad, el país andino es uno de los más estratégicos del sector, y ocupa el sexto lugar en la producción mundial de oro y de estaño, y el segundo en la producción de plata. Asimismo, se trata del tercer país productor mundial de cobre, detrás de Chile y China, y del tercero con más reservas, después de Chile y Australia. Perú es, además, el segundo productor mundial de zinc, detrás de China, y el tercero con más reservas de este mineral, detrás de Australia y China (USGS, 2017b). Los minerales son lo que más exporta,

tal como podemos observar en el siguiente gráfico, en el que se destaca que únicamente el zinc y el cobre ya representan más de un tercio, en valor, del conjunto de las exportaciones peruanas.

Gráfico 3. Principales productos exportados por Perú en 2015 (en porcentajes)



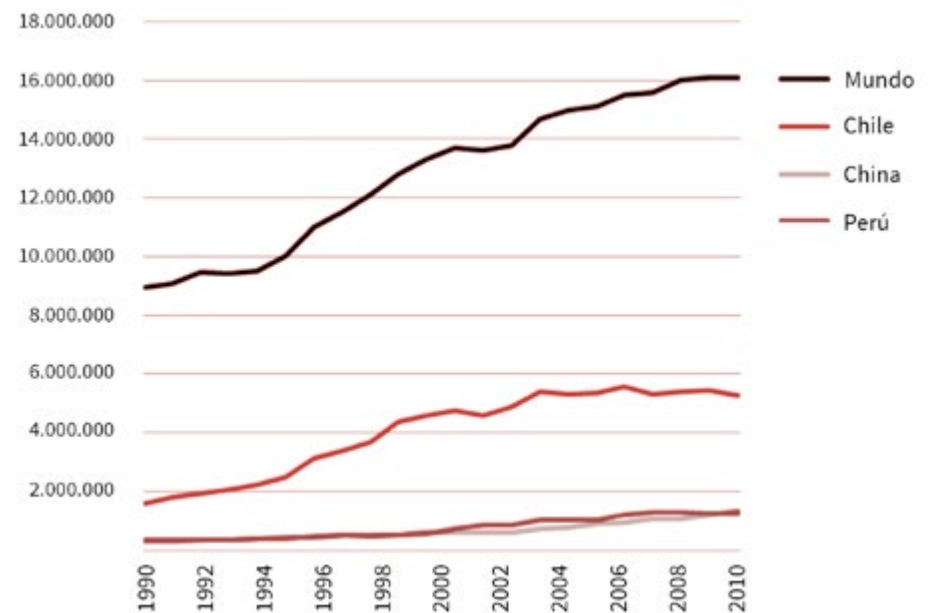
Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 2017.

Hoetmer, Castro *et al.* (2013: 20-21) observan que los minerales en su conjunto han llegado a representar hasta el 60% de las exportaciones, constituyendo uno de los sectores más dinámicos en lo que atañe a la captación de inversión extranjera. Sin embargo, llama la atención que, a pesar del crecimiento económico que esto representa, la minería sea únicamente responsable del 2% de la población ocupada, y que en los últimos veinte años su participación en el PIB haya pasado del 30,1 al 20,9%.

Por otra parte, resulta evidente que en el país *imper* *el modelo primario-exportador*. En el caso paradigmático del cobre, cabe señalar que entre 1990, momento cumbre de la aplicación del modelo neoliberal en América del Sur, y la actualidad, la producción peruana de cobre no ha hecho sino incrementarse. Más específicamente, entre los años 2000 y 2011 se multiplicó por tres, mientras que la producción mundial solo

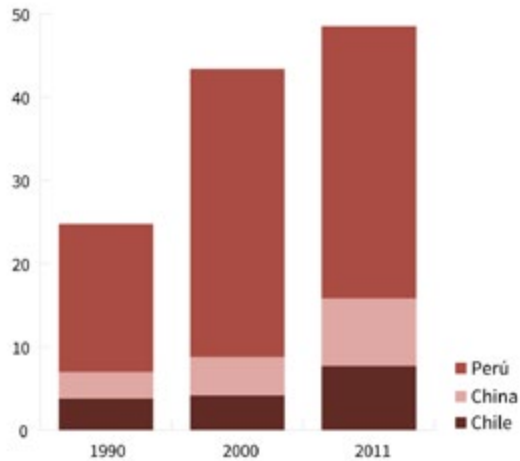
se multiplicó por 1,4. Ilustramos estos elementos en los gráficos 4 y 5, tomando el caso de los tres países que en su conjunto representan cerca del 50% de la producción global de cobre.

Gráfico 4. Evolución de la producción de cobre de 1990 a 2010 (en toneladas)



Fuente: Elaboración de Olivier Chantry a partir de USGS, 2015.

Gráfico 5. Evolución de la proporción en la producción mundial de la chilena, la china y la peruana (de 1990 a 2011, en porcentajes)

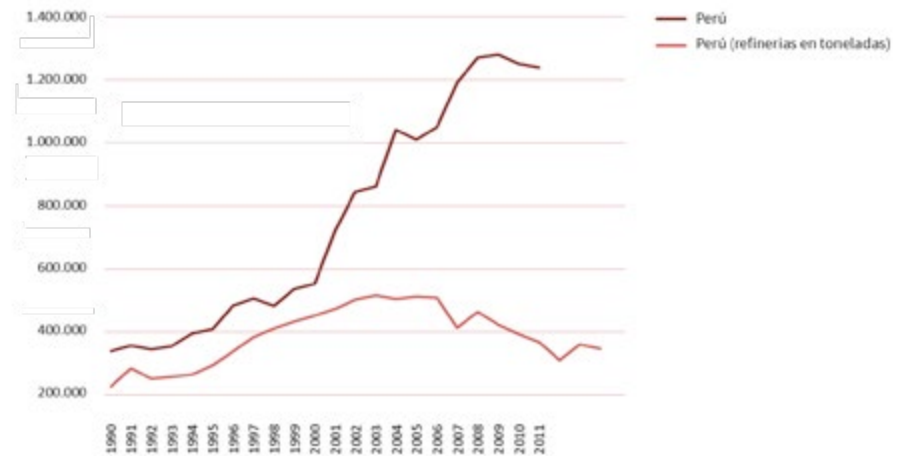


Fuente: Elaboración de Olivier Chantry a partir de USGS, 2015.

Ahora bien, sorprende que, precisamente *entre 2001 y 2006, cuando el precio mundial del cobre se duplica, Perú reduzca de forma paulatina pero constante la exportación de cobre refinado* (gráfico 6). Este presentaba hasta los años 2000 más del 85% del cobre extraído. Y en la actualidad no llega al 30%. De forma tal que Perú es el segundo exportador mundial de mineral de cobre

(*no refinado*), detrás de Chile. Y China, que ya destacamos anteriormente como el segundo productor mundial, resulta ser el primer importador mundial de cobre no refinado. De hecho, diez de las veinte refinerías de cobre con mayor capacidad en el mundo se ubican en China y... ni una sola de ellas está en Perú. Así, el país andino ocupa el séptimo lugar entre los diez mayores exportadores de cobre refinado (ICSG, 2015: 26-37).

Gráfico 6. Evolución de la producción peruana de cobre refinado y no refinado (de 1990 a 2011, en toneladas por año)



Fuente: Elaboración de Olivier Chantry a partir de USGS, 2015.

Tal como observamos en el apartado 2.1, el cobre y el zinc constituyen importantes fuentes de ganancias para Glencore. Por ejemplo, si consideramos las seis primeras minas de cobre del mundo clasificadas por capacidad, la empresa tiene una participación nada desdeñable en dos de ellas: Collahuasi en Chile (44%) y Antamina¹⁹ en Perú (33,8%) (ICSG, 2015: 15). Además, Glencore controla el 100% de la Compañía Minera Antapaccay S.A. (producción de cobre), el 97,6% de la Empresa Minera Los Quenuales S.A. (producción de zinc y de plomo), y el 7,3% de Volcán Compañía Minera S.A.A. (producción de zinc) (Glencore, 2017b). Podemos afirmar que la transnacional anglo-suiza se ubica en un lugar estratégico en el país andino, ya que la producción de Antamina, Antapaccay y de Los Quenuales representa el 36,5% del total de la producción peruana de cobre (DPM, 2015). En lo que concierne al zinc, la producción en Antamina y Los Quenuales es también considerable, al representar en

conjunto un 25% del total del zinc producido en Perú (DPM, 2015).

Conflictos ecológico-distributivos generados por las operaciones de Glencore y relaciones asimétricas con la empresa

De acuerdo con el estudio de Deutsche Bank de 2011 referenciado por Multiwatch (2014: 15), el “70% de sus lugares de producción se encuentran en países altamente corruptos o conflictivos como la República Democrática del Congo (cobre), Colombia (carbón), Kazajistán (zinc) o Guinea Ecuatorial (nuevos campos de petróleo)”. En realidad, desde hace años se denuncian los impactos sociales y ambientales generados por Glencore en diferentes países. En 2012, se conformó, además, la *Red Sombra de Observadores de Glencore Xstrata*, integrada por dieciséis organizaciones ubicadas en Alemania, Argentina, Bélgica, Bolivia, Colom-

bia, Filipinas, Perú y Suiza. Su objetivo consiste en desarrollar acciones de incidencia y propuestas para la defensa de los derechos de los pueblos y territorios impactados por la transnacional anglo-suiza. Así, realizan una intensa labor de seguimiento y denuncia de las vulneraciones de los derechos humanos que tienen lugar en los territorios afectados por las actividades mineras de Glencore.²⁰ En 2014, con el objetivo de llamar la atención sobre estos casos, nominaron a la empresa para el premio internacional Public Eye por ser la peor empresa del mundo, y Glencore obtuvo el segundo lugar por sus malas prácticas empresariales.²¹ Ese mismo año, la Red, conjuntamente con otras organizaciones de Zambia y República Democrática del Congo, presentó el caso de Glencore ante la audiencia del Tribunal Permanente de los Pueblos en Ginebra.²² Asimismo, los integrantes suizos de la red publicaron un libro dedicado a la empresa (Multiwatch, 2014), y las organizaciones colombianas de la

red elaboraron un informe sobre las actividades de la empresa en dicho país.²³ Por último, en Vargas y Brennan (2012) y en Aguiar y Vargas (2015) consideramos conflictos generados por la empresa en diferentes regiones del planeta. Recordaremos aquí, brevemente, lo esencial de los impactos negativos en Perú desde el enfoque de los conflictos ecológico-distributivos. En el siguiente recuadro recordamos la definición de este tipo de conflictos. Consideramos que se trata de un enfoque particularmente adecuado porque resalta la desigualdad en las relaciones de poder que se evidencia entre una transnacional de las *commodities* como Glencore y las comunidades campesinas o los trabajadores de las minas. Es importante recordar que en las tres regiones donde trabaja la empresa, Cusco, Lima y Ancash, se registran niveles altos y muy altos de inseguridad alimentaria.²⁴ Los índices de desarrollo humano incluso han empeorado en los últimos años, en casos como el de Ancash (PNUD, 2013; PDTG, 2013).

Recuadro 5. Los conflictos ecológico-distributivos

Los *conflictos de distribución ecológica, conflictos ecológico-distributivos o conflictos de justicia ambiental*, se refieren al hecho de que el uso de la naturaleza por parte de la economía no impacta en todos los seres humanos por igual, y que unos pueden sufrir mayores costes que otros (Martínez Alier, 2006: 1). Así, por *distribución ecológica* se entienden “los patrones sociales, espaciales y temporales de acceso a los beneficios obtenibles de los recursos naturales y a los servicios proporcionados por el ambiente como un sistema de soporte de vida”. Los determinantes de la distribución ecológica pueden ser aspectos naturales, pero también claramente sociales, culturales, económicos, políticos y tecnológicos (Martínez Alier, 2004: 104).

En ese sentido, Escobar subraya que “bajo las condiciones de una distribución desigual de la riqueza, la producción y el crecimiento económico ocasionan la negación de los procesos ecológicos, ya que el tiempo y los requisitos de la producción capitalista y los de los procesos culturales no son los mismos”. Estos conflictos de distribución ecológica se hacen patentes, por ejemplo, en las luchas por la protección de los ríos, los bosques y otros ecosistemas (Escobar, 2005: 127). Esto ha llevado a Martínez Alier y a Ramachandra Guha a proponer el concepto de “ecologismo de los pobres” o “ecologismo popular”, que permite la descripción de conflictos sociales históricos o actuales, con contenido ecológico, que enfrentan a los pobres contra los relativamente ricos, sobre todo en el ámbito rural (Martínez Alier, 2006: 6).

Los conflictos ecológico-distributivos tienen lugar en diferentes puntos de la cadena productiva.²⁵ Por ello, Martínez Alier estableció una clasificación de este tipo de conflictos, distinguiendo: aquellos que se activan en la extracción de materiales y energía (en los sectores de la agroindustria, la minería, el petróleo, las plantaciones, la pesca, el agua), los conflictos sobre el transporte (construcción y empleo de infraestructuras de transporte y comunicación) y los conflictos sobre los residuos y la contaminación (Martínez Alier, 2006: 4).

En Cusco (provincia de Espinar), donde se ubican los complejos mineros de Tintaya, Coroccohuayco y Antapaccay, las comunidades locales han denunciado el riesgo para su salud y la de sus animales que implica la contaminación (De Boissière, Cabello *et al.*, 2014). La empresa fue multada con 83.000 dólares debido al derrame de un concentrado de cobre que superaba en más de un 3.000% las cantidades permitidas por los estándares ambientales (Multiwatch, 2014: 43-45). Por otra parte, en 2011, el Frente de Defensa de los

Intereses de Espinar presentó una denuncia contra la empresa, sustentada en dos estudios independientes sobre el agua y sobre la salud. Estos confirmaban la contaminación del agua con metales pesados y en dosis dañinas para la salud, así como la presencia de una concentraciones altamente peligrosas de arsénico, de plomo, de cromo y de mercurio en la sangre y la orina de sus habitantes. La empresa desmintió los resultados de ambos estudios y el conflicto subió de tono en 2012, cuando la represión policial de las comunidades

se saldó con tres muertos y un centenar de heridos. El terreno de la empresa fue acondicionado entonces como un campamento para presos, quienes denunciaron maltratos y torturas (Multiwatch, 2014: 69). Un año después, el Gobierno realizó un nuevo informe que confirmaba la contaminación, vinculándola con las actividades mineras de Xstrata Tintaya. Glencore siguió manteniendo que su actividad no dañaba el medio ambiente en la zona. A finales de 2014, un médico coinvestigador en el Instituto Nacional de Salud reveló que se había escondido a la población una información clave: las muestras habían indicado la presencia de once metales adicionales, entre los cuales figuraba el uranio.²⁶ Si bien la empresa no se ha pronunciado sobre este último punto, difundió una respuesta al informe *Conquistadores corporativos* (De Boissière, Cabello *et al.*, 2014) en enero de 2015 sobre el caso de Espinar, y continúa negando la contaminación, que atribuye a la “mineralización natural de la zona”, ad-

mite haber contratado los servicios de la policía para tareas de vigilancia y resalta sus políticas voluntarias de responsabilidad social corporativa como ejemplares. En suma, considera las protestas y las críticas ante su actuación como injustificadas (Glencore, 2015b).

El viernes 8 de abril de 2016, la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH), con sede en Washington D.C., Estados Unidos, recibió en audiencia pública el grave caso de contaminación de personas por metales pesados en la provincia de Espinar, Cusco. Los miembros de la CIDH expresaron su preocupación por la salud de la población, así como por la actitud del Estado de criminalizar a quienes protestan por esta situación. Afirmaron que los estudios muestran con contundencia y de forma alarmante la nocividad de los metales pesados, y solicitaron al Estado peruano que evaluara y revisara la situación jurídica de las personas detenidas de

forma preventiva por denunciar la contaminación.²⁷ Además de la contaminación ambiental del río Salado y los impactos en la salud, en Espinar se identifican, por la presencia de la empresa, otros como la escasez de agua, disminución de manantes, conflictos y división en las comunidades, ruptura de tuberías por voladuras de la mina, o pérdida de identidad de los/ las jóvenes, entre otros. En los procesos de compra y reposición de tierras se dan muchos problemas. Los terrenos reubicados se encuentran lejos, en zonas altas donde no se puede practicar la agricultura. En cuanto a las mesas de diálogo instaladas entre la empresa, el Gobierno y las comunidades, estas últimas no cuentan con información suficiente, se encuentran en inferioridad de condiciones a la hora de exigir sus derechos a la empresa, y el Estado no cumple su rol. Además, las mujeres no tienen garantizada la participación en ellas.²⁸

En lo que atañe a Antamina, en 2012 una válvula del mineroducto estalló y generó un derrame de 45 toneladas de concentrado líquido de cobre. Al expandirse una nube de gas tóxico, los habitantes de Santa Rosa sufrieron náuseas, mareos, sangrados y desmayos. Como consecuencia, unas doscientas personas debieron someterse a tratamiento y una de ellas incluso falleció. Un año después, el Instituto Nacional de Salud comprobó que la zona seguía contaminada por metales pesados y que un tercio de las 919 personas examinadas tenían en la sangre niveles demasiado altos de cobre, de plomo y de arsénico. Según los/las habitantes, el número de personas afectadas fue bastante mayor. La empresa siguió negando responsabilidades, arguyendo que la contaminación se debía a una mineralización natural de la zona (Aguiar y Vargas, 2015).

Además de los conflictos de justicia ambiental, la empresa ha sido denunciada por generar conflictos laborales y por intentar obstaculizar la organización sindical en el sector de la minería en Perú (Aguiar y Vargas, 2015). Ya en 2008, coincidiendo con el proceso de gestación del Sindicato Nacional de Trabajadores Metalúrgicos (SINTRAMIN) en la mina de Rosaura, Perubar, participada en un 85% por Glencore, anunciaba que cesaba sus actividades de golpe y despedía a los quinientos trabajadores de la mina, alegando pérdidas por la caída de los precios internacionales. La mina fue vendida a Los Quenuales, otra empresa controlada por Glencore. Pese a las circunstancias, los trabajadores lograron fundar el SINTRAMIN, a través del cual se ha demandado a la empresa ante el Tribunal del Trabajo y el Tribunal Supremo del Perú, y se contempla la posibilidad de acudir ante la Corte Interamericana de Derechos Humanos. Un ejemplo más: en diciembre de 2013, treinta y cinco obreros de la mina Tintaya An-

tapaccay fueron despedidos; todos ellos pertenecían a un sindicato recientemente constituido. El abogado de la empresa les propuso su reincorporación a condición de que renunciaran a pertenecer al sindicato. En febrero de 2014, un inspector del Ministerio del Trabajo peruano confirmaba que, con su actuación hostil en este caso, la empresa había atentado contra los derechos sindicales (Multiwatch, 2014: 31-32).

La actuación de transnacionales como Glencore en Perú ilustra bien la asimetría jurídica que caracteriza las relaciones entre las comunidades afectadas y las empresas. Tal como hemos visto, los afectados no suelen obtener la justicia que reclaman. Pero este caso ilustra también las relaciones de poder asimétricas entre estados como el peruano y este tipo de empresas, que disponen de una sólida protección dentro de la arquitectura de la impunidad.

Recuadro 6. Impactos en las mujeres

El Grupo de Pueblos indígenas de la Coordinadora Nacional de Derechos Humanos en Perú, en su “Informe sobre vulneraciones diferenciadas a los derechos humanos de las mujeres indígenas en contextos de actividades extractivas”, presentado ante la CIDH en marzo de 2016, expone: “Las mujeres indígenas se encuentran afectadas de forma diferenciada por la afectación al derecho al agua (i), son más vulnerables frente a la contaminación por metales pesados (ii), se encuentran mayormente afectadas por la aparición del VIH/SIDA (iii), son afectadas en su derecho a la salud reproductiva (iv) y medicina tradicional (v), y finalmente los servicios de salud son inadecuados para atender estas afectaciones particulares que sufren debido a las actividades extractivas (vi)”.

En Perú, según un informe de la Defensoría del Pueblo, en julio de 2016 se habían registrado doscientos once conflictos sociales, de los cuales 71% son socioambientales, siendo la minería (62%) la que concentra más casos. Si bien en la actualidad no se cuenta con información sistematizada sobre el impacto de los conflictos en la vida de las mujeres, a pesar de una amplia participación en las protestas, es importante destacar algunas formas particulares de violencia contra las mujeres, como insultos sexistas, golpes en determinadas zonas del cuerpo durante protestas, contextos de coerción y violencia sexual. Con la llegada de tropas ante declaratoria de estado de emergencia en sus territorios, aumentaron las campañas de estigmatización y difamación cotidianas hacia mujeres defensoras del medio ambiente por parte de terce-

ros vinculados a las empresas, que se centran además en mellar su sexualidad y hacen uso de estereotipos de género; así como diversas formas de acoso sexual y otras violencias hacia las mujeres en el cotidiano.

La violencia sexual se exagera en los contextos de conflicto socioambiental y opera en sus diversas manifestaciones como mecanismo de control, humillación, intimidación, sometimiento de las mujeres de la comunidad y para neutralizar la actuación de mujeres defensoras, siendo ejercida por los operadores del Estado y por terceros. Es así que “las mujeres vienen siendo sometidas a una sistemática violencia de connotación sexual mediante insultos, hostigamiento, tocamientos indebidos, amenazas por celulares, ingreso a domicilios, entre otros”. Sin embargo, no se cuenta con información oficial sobre la dimensión de esta violencia; ni acerca del incremento de la violencia contra la mujer en sus relaciones de pareja a partir de ese contexto de violencia social.

A lo mencionado hay que sumar que, en muchas ocasiones, el Estado peruano no ha garantizado la vida y la integridad de quienes protestan; no se ha implementado adecuadamente la consulta previa asegurando la participación efectiva de las mujeres; y por el contrario, se ha incrementado la persecución penal injustificada (criminalización de la protesta) reprimiendo a quienes hacen ejercicio de este derecho.

Fuente: Informe sobre recomendaciones contenidas en párrafos 18 y 36 de las observaciones finales sobre los informes periódicos séptimo y octavo combinados del Perú, emitidas por el Comité CEDAW; Demus, Centro Flora Tristán y CND, 2016; Cuadros Falla, 2010.

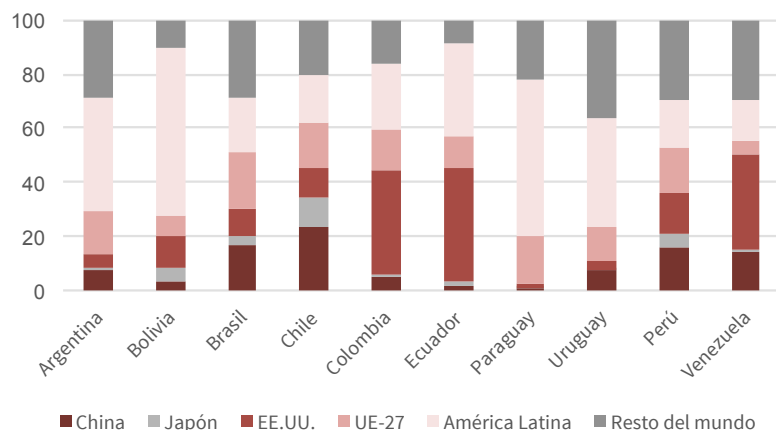
EL CAPITAL EUROPEO EN EL NEGOCIO DE LAS *COMMODITIES*: INTERESES E INFLUENCIAS SOBRE LAS POLÍTICAS COMERCIALES EUROPEAS

Cuando consideramos los conflictos de justicia ambiental generados por grandes empresas como Glencore, también es importante establecer el vínculo con los lugares de destino de los minerales. En este apartado reflexionaremos sobre la responsabilidad del metabolismo capitalista europeo en la presión en pos de materias primas en países como Perú. Veremos cómo se articula con las relaciones comerciales que mantienen un carácter asimétrico y cómo, una vez más, las transnacionales europeas tienen un papel preponderante en las políticas europeas.

¿Cuál es el destino de los minerales? Relaciones comerciales entre la Unión Europea y América del Sur

Actualmente, los socios comerciales más importantes para los países sudamericanos son China y la UE.²⁹ Es verdad que las proporciones varían significativamente según los países y que hay excepciones. Pero, si consideramos el promedio en 2010-2012, después del mercado latinoamericano (donde se integran las cifras del Mercosur), *la UE supera a los Estados Unidos y a China como destino de las exportaciones de los principales países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay) y de Perú.* En el siguiente gráfico apreciamos los porcentajes por países.

Gráfico 7. América del Sur: estructura de las exportaciones de bienes según destinos, por países, en promedios (de 2010 a 2012, en porcentajes)



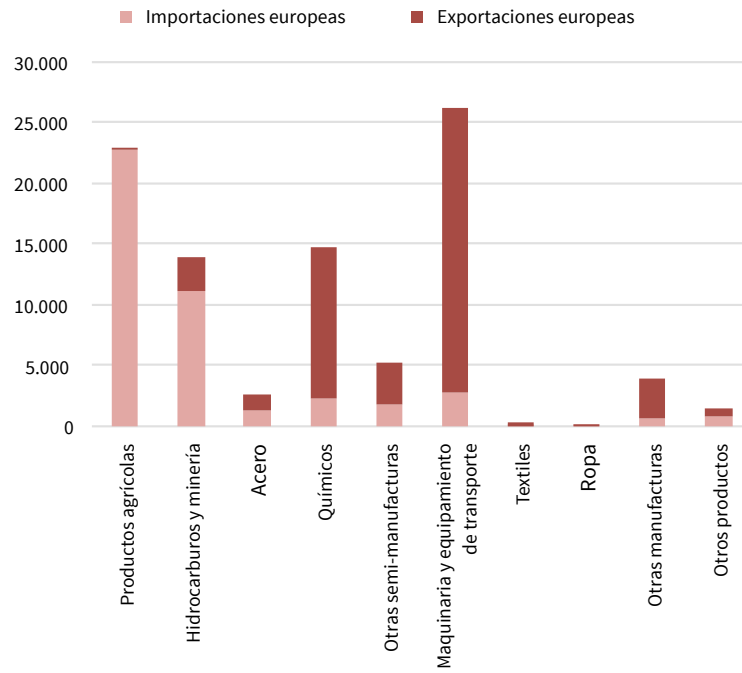
Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL, 2014: 93.

¿Cuál es la estructura de los intercambios de bienes vigente entre los países de la UE-27 y América del Sur? *El subcontinente exporta sobre todo materias primas hacia Europa y de ella importa maquinaria, equipamiento para el transporte y productos químicos.* Al respecto, Cotarelo y Pérez (2015: 9) recuerdan que la UE “se especializa en exportaciones de mayor valor unitario al

estar transformadas, mientras que las importaciones del resto del mundo, al ser básicamente materias primas, reciben una contrapartida monetaria inferior”. De acuerdo con su interpretación, esto corrobora la “regla del notario” de Naredo, según la cual “la división internacional del trabajo define una geografía económica marcada por zonas de extracción de recursos por los que reciben una baja contrapartida monetaria y otras zonas de acumulación y consumo donde se concentra el valor añadido de la actividad económica”.

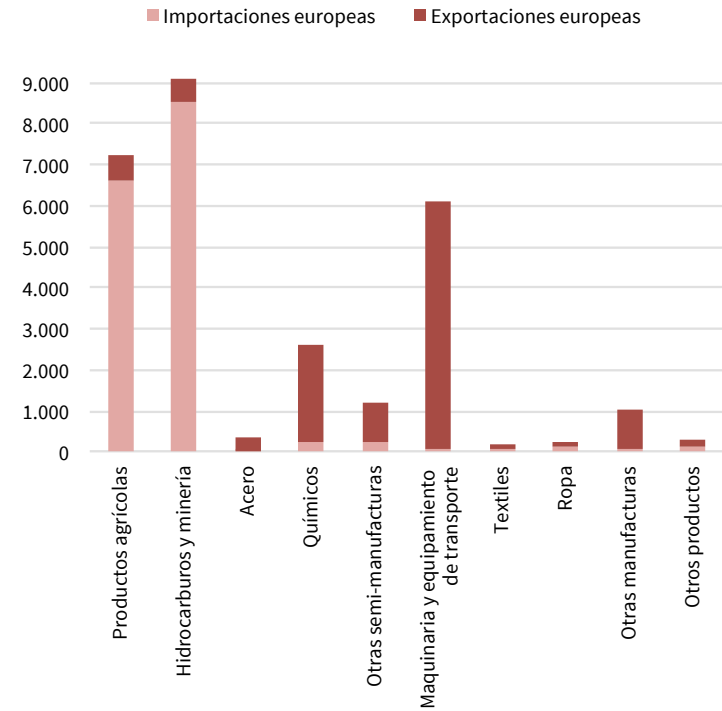
Tal como podemos apreciar en los siguientes gráficos, este es el caso incluso en países industrializados como Brasil y Argentina, donde domina la exportación de *commodities* (productos agrícolas, hidrocarburos y minería) hacia Europa. Empero, se visibiliza una diferencia entre los países del Mercosur y los países andinos: los primeros proveen más productos agrícolas, y los segundos, más carbón y minerales.

Gráfico 8. Comercio UE-27 - Mercosur 5*
(por tipo de producto, SITC, en millones de euros)



* Mercosur 5 incluye Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.
Fuente: Elaboración propia a partir de CE, 2015a.

Gráfico 9. Comercio UE-27 - Comunidad Andina 4*
(por tipo de producto, SITC, en millones de euros)



* Comunidad Andina 4 incluye Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.
Fuente: Elaboración propia a partir de CE, 2015b.

Gráfico 10. Importaciones españolas de mineral de cobre y de zinc desde Perú (de 2002 a 2016, en toneladas)



Fuente: Elaboración propia a partir de Datacomex [última consulta: 15 de febrero de 2017].

El Estado español es el cuarto mayor importador de cobre no refinado y, tal como podemos observar en los siguientes gráficos, *ha importado cobre y zinc desde Perú de forma creciente desde inicios de la década de los años 2000.*

El régimen de comercio e inversiones impuesto por la UE en América del Sur

Las negociaciones en pos de acuerdos de liberalización del comercio entre los países europeos y América del Sur cobraron mayor fuerza en los años 2000, en un contexto en el cual los Estados Unidos presionaban para la firma del ALCA. Por parte de la UE, se evidenció el objetivo de crear un marco jurídico adecuado para la expansión del capital europeo, así como el de asegurar el aprovisionamiento de bienes estratégicos a bajo coste. La UE se refiere hasta la actualidad a la firma de “acuerdos de cooperación” o “acuerdos de asociación”, buscando diferenciarse de los tratados de libre comercio (TLC) estadounidenses y apelando a un carácter “blando” que radica en la inclusión de cláusulas de cooperación tecnológica, científica, cultural y educativa, así como el desarrollo sostenible (Vargas y Kucharz, 2010). Sin embargo, sigue tratándose de una

“cooperación” vinculada mucho más a los intereses económicos europeos que a las necesidades socioeconómicas locales. Más aún, la Comisión Europea ha llegado a utilizar los fondos de cooperación para promover la firma de acuerdos comerciales, tanto en América Central como en América del Sur (Llistar y Vargas, 2012).

Al respecto, rescatamos aquí el análisis de Olivet (2008), la cual observa que, al incorporar cláusulas de cooperación, la UE logra “mantener una retórica de objetivos de desarrollo social”, evitando que los acuerdos sean directamente categorizados como TLC, ante la resistencia cristalizada en América Latina frente a este tipo de tratados. Es importante recordar que desde 2006 se lanza el documento *Una Europa global: Competir en el mundo / Global Europe competing in the World*,³⁰ que plantea nuevas metas para la política de comercio exterior y define la búsqueda de una mayor desregulación de los mercados con el fin de favorecer

a las grandes empresas europeas. Básicamente, entre las prioridades, se resalta la necesidad de firmar acuerdos que aseguren las barreras no arancelarias lo menos discriminatorias y restrictivas posible para facilitar las operaciones de las empresas europeas. Si bien esta estrategia de “integración” comercial ha sido planificada de forma coordinada con los grupos de presión de las grandes empresas europeas, para Olivet se realiza a costa de las economías del Sur. En efecto, las pone a competir en pie de igualdad con el capital europeo, lo cual deja muy pocas oportunidades a las empresas locales y, por otra parte, les impide aprovechar la explotación y exportación de sus recursos naturales para obtener mayores beneficios.

A nivel del subcontinente, en 2003 la UE firmó un Acuerdo de Asociación con Chile. Además, contribuyó al quiebre de una Comunidad Andina (CAN) ya fragilizada por la salida de Venezuela tras la firma de los

TLCs entre los Estados Unidos y Colombia, y los Estados Unidos y Perú. En efecto, ante la negativa de dos miembros de la CAN, Bolivia y Ecuador, de aceptar un formato de TLC, la UE violó su propio mandato (de negociar de bloque a bloque) e inició las negociaciones por separado con los otros miembros, Perú y Colombia. El resultado fue la firma de un Acuerdo Comercial Multipartes en junio de 2012.³¹

Además de las limitaciones apuntadas anteriormente en lo que refiere al beneficio asimétrico que representan este tipo de acuerdos para los países económicamente menos poderosos que la UE, el Acuerdo se ha topado con resistencias sociales importantes. Desde la sociedad civil colombiana, peruana y europea se denunciaron los potenciales impactos negativos del TLC y se realizó una intensa campaña para evitar su ratificación, sin conseguirlo.³² De forma que el proceso de ratificación ha sido extremadamente conflictivo

en ambos lados del Atlántico. Tal como apunta la carta de protesta conjunta enviada en representación de millones de trabajadores/as por la Confederación Europea de Sindicatos (CES), la Confederación Sindical Internacional (CSI), la Confederación Sindical de Trabajadores/as de las Américas (CSA), la Federación Internacional de Servicios Públicos (ISP) y la Agrupación Global Unions al Parlamento Europeo para que rechace el TLC, *un elemento central se ubica en el espacio que ocupan los derechos humanos y los derechos laborales en el Acuerdo.*³³ En efecto, si bien todas las partes firmantes afirman comprometerse con el respeto de los derechos humanos, laborales y el medio ambiente, *no existen cláusulas vinculantes ni que sitúen estos derechos por encima de los aspectos comerciales.* En países como Colombia o Perú, donde la violación de los derechos fundamentales es cotidiana, la firma de este tipo de acuerdos comerciales sin exigir una contrapartida al respecto es apuntada por

la sociedad civil como una legitimación de esta violación. Otro elemento importante que se ha apuntado se ubica en *la consolidación para Perú y Colombia de un modelo primario-exportador frente a la UE*. Este último, además de consolidar un intercambio desigual, implica la agudización de conflictos socioambientales vinculados, además, al avance de las fronteras extractivas (monocultivos de palma aceitera, minería, explotación petrolera) sobre zonas altamente vulnerables

desde el punto de vista del medio ambiente, así como sobre territorios de pueblos indígenas y comunidades campesinas afrodescendientes.

En 2014, Ecuador volvió a sentarse a la mesa de negociaciones con la UE, y acabó firmando un Acuerdo que entró en vigor en 2016.³⁴ En lo que se refiere a Bolivia, aún se mantiene su rechazo frente a la firma de este tipo de acuerdos con la UE y con los Estados Unidos.

Recuadro 7. Perú frente a Glencore: aplicando la lupa de los TBIs y las relaciones comerciales

Además de haber firmado tratados de libre comercio con los Estados Unidos y con la Unión Europea (UE), el Perú ha firmado hasta veintinueve tratados bilaterales de protección de las inversiones (TBI) desde la década de 1990.³⁵

Entre los TBIs se incluyen los negociados con los países de “origen” de Glencore: Suiza y el Reino Unido. Como la gran mayoría de los tratados de este tipo, estos incluyen únicamente los derechos de los inversionistas, y no las responsabi-

lidades. El tratado firmado con Suiza estipula que, en caso de conflicto entre una empresa de un país y el gobierno del otro, primero se abre un diálogo entre ambos gobiernos. Si este no tiene resultados, se acude a un tribunal nacional en el país donde tiene lugar la inversión. Si el tribunal no resuelve en el plazo de dieciocho meses o si la empresa no está de acuerdo con su decisión, puede acudir directamente ante un tribunal de arbitraje *ad hoc* conformado en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).³⁶ En el caso del TBI con el Reino Unido, el plazo son tres meses y es posible acudir directamente al medio de arbitraje que escoja la empresa. No se menciona específicamente el CIADI porque se puede adoptar un tribunal *ad hoc* en otros marcos.³⁷ Actualmente, el Gobierno peruano ya se enfrenta a tres casos importantes con empresas mineras ante el CIADI: Bear Creek Mining Corporation (Canadá), The Renco Group, Inc. (Estados Unidos) y Compagnie Minière Internationale Or S.A. (Francia).³⁸ Cabe recordar al respecto que en los últimos años, a pesar de ser minoritarios en el CIADI (solo un 14%), los países latinoamericanos son el blanco de la mitad de las demandas presentadas ante la entidad en el ámbito de las industrias extractivas (Pérez-Rocha, 2013).

Frente a una empresa como Glencore, el Perú no está atado solamente por TBIs y el mecanismo de solución de las controversias, sino también por las propias relaciones comerciales. Siendo un país primario-exportador, los países de la UE son su tercer destino de exportación, y reciben el 16,4% de sus exportaciones, y Suiza, el cuarto, y recibe 7,2%.³⁹

Fuente: Aguiar y Vargas, 2015.

Gigantes europeas de las *commodities*

La explotación de materias primas alimentarias, minerales y energéticas genera enormes beneficios en toda la cadena de producción. De hecho, si consideramos las quince primeras empresas clasificadas por sus ventas a nivel mundial, seis de ellas están directamente activas en este sector (Sinopec, PetroChina, Shell, ExxonMobil, BP y Glencore) (Forbes, 2016). No obstante, se trata de uno de los ámbitos en los cuales se generan peores impactos sociales, ambientales y laborales. Un tercio de las cuarenta y ocho empresas acusadas ante el Tribunal Permanente de los Pueblos en sus sesiones de Viena (2006), Lima (2008) y Madrid (2010) enfrentaron denuncias por violaciones de derechos humanos en el marco de operaciones de extracción y explotación de recursos naturales (agroindustria, minería o industria petrolera) (TPP, 2010: 7-9).

En este apartado razonaremos, a partir del ejemplo del capital europeo en América del Sur, cómo se han adaptado las relaciones comerciales al interés de las empresas europeas activas en esta área.

Al considerar el negocio de las materias primas o *commodities*, se destacan grandes empresas europeas, no únicamente en los ámbitos de la exploración, la explotación y el transporte, sino también en el comercio y la financierización. En la tabla 1 resaltamos las empresas europeas más importantes en el sector del extractivismo. Algunas de estas empresas, además del trading, se encuentran presentes en el conjunto de la cadena productiva, incluyendo la especulación financiera sobre las *commodities*.

Tabla 1. Principales empresas europeas en el sector de las materias primas que operan en América del Sur

País sede	Nombre de la empresa	Sector y detalles	Magnitudes
Francia	Louis Dreyfus	Comercio y procesamiento de <i>commodities</i> agrícolas (algodón, arroz, granos) y metálicas.	Asociación de empresas fabricantes de materiales de construcción (integra desde pymes hasta transnacionales), con sede en Bélgica.
	Total	Presente en toda la cadena productiva del petróleo y el gas, incluyendo petroquímicos y fertilizantes; carbón; energía solar.	Ventas en 2016: 143.000 millones de USD (23.ª empresa en ventas según Global 2000).
Suiza	Glencore International	Explotación y comercialización de noventa <i>commodities</i> (metales y minerales, energía y productos agrícolas).	Ventas en 2015: 170.000 millones de USD (14.ª en la clasificación Global 2000 de ETNs por ventas). Sexta empresa minera más grande del mundo.
	Mercuria	Transporte, almacenamiento y comercialización de petróleo, gas y carbón.	Capacidad de comercialización: 10.000 barriles de petróleo equivalente/día (representa el 0,8% del consumo diario en el Estado español). Capacidad de almacenamiento: 40 millones de barriles diarios (el doble del consumo diario de los Estados Unidos).
	Trafigura	Petróleo crudo y derivados, metales no ferrosos, concentrados y refinados, transporte marítimo y almacenamiento.	Ventas en 2016: 98.000 millones de USD.
Países Bajos	Royal Dutch Shell Plc	Petróleo, gas y derivados, eólicas, químicos.	Ventas en 2016: 264.000 millones de USD (4.ª empresa en ventas según Global 2000).
Chipre	Gunvor Group Ltd.	Especialización en el comercio, transporte y almacenamiento de petróleo y productos derivados, así como de gas y carbón; emisiones de carbono.	Ventas en 2016: 64.000 millones de USD. Capacidad de comercialización: 2,5 millones de barriles de petróleo equivalente/día (3% del petróleo comercializado a nivel mundial).

Países Bajos	Vitol Group	Petróleo y derivados, carbón, gas natural, azúcar, agrocombustibles y emisiones de carbono.	Ventas en 2015: 168.000 millones de USD.
Reino Unido	BP Plc	Petróleo, gas y productos derivados, agrocombustibles (primera y segunda generación).	Ventas en 2016: 218.000 millones de USD (9.ª en la clasificación Global 2000 de ETNs por ventas).
	BHP Billiton	Exploración, explotación, procesamiento de minerales, carbón, petróleo y gas.	Ventas en 2016: 80.000 millones de USD. Primera empresa minera a nivel mundial.
	Rio Tinto Plc	Aluminio, cobre, diamantes, minerales, carbón, uranio, molibdeno, oro, dióxido de titanio, sal, hierro.	Ventas en 2016: 34.000 millones de USD. Segunda empresa minera más grande del mundo.
	Anglo American	Metales del grupo del platino, diamantes, cobre, hierro, carbón, níquel, carbón.	Ventas en 2016: 34.000 millones de USD.
Italia	ENI	Petróleo, gas y productos derivados.	Ventas en 2016: 87.000 millones de USD.
Estado español	Repsol	Petróleo, gas y productos derivados.	Ventas en 2016: 44.000 millones de USD.
	Gas Natural Fenosa	Opera en la totalidad de la cadena de valor del gas, desde la exploración hasta el almacenamiento, la regasificación, la distribución y la comercialización.	Ventas en 2016: 28.000 millones de USD.

Elaboración propia a partir de: <http://www.forbes.com>, <http://www.mercuria.com/>, http://www.ldcom.com/files/7614/7509/6174/LDC_IFR_2016.pdf, <http://gunvorgroup.com/wp-content/uploads/2014/04/WholsBehindGunvor.pdf>, <http://www.vitol.com/vitol-2015-key-figures/>, <http://www.mining.com/these-are-the-worlds-40-biggest-mining-companies/>, <http://www.antofagasta.co.uk/investors/latest-results/>, <http://www.vedantaresources.com/>, <http://www.globalfundexchange.com/faqs/31-general/315-who-are-the-biggest-commodity-players-in-the-world->, <http://www.telegraph.co.uk/finance/commodities/8451455/Top-ten-global-oil-and-commodities-traders.html>, <http://www.businessinsider.com/presenting-the-worlds-16-largest-commodity-traders-2011-10#1-vitol-geneva-switzerland-and-rotterdam-the-netherlands-16> (Vargas y Brennan, 2012)

[última consulta: 2 de diciembre de 2016].

Asimismo, se debe reflexionar sobre las alianzas y relaciones que tejen este tipo de transnacionales con otras, encargadas de los insumos “requeridos” por la producción de las *commodities*. Esto es muy evidente en el sector del agronegocio. Por ejemplo, la suiza Syngenta y la francesa Limagrain, las cuales, conjuntamente con Monsanto y Dupont (Estados Unidos) controlan la mitad de las semillas comerciales a nivel global. Además, el gigante suizo mencionado, conjuntamente con las alemanas Bayer (antes de su adquisición por Monsanto) y BASF, con las estadounidenses Dupont, Monsanto y Dow, controlan el 75% del comercio de agroquímicos en el mundo.⁴⁰

Diseño de una política europea de las materias primas *ad hoc*

Veinte años de investigación por parte del Corporate Europe Observatory (CEO)⁴¹ testifican la importancia

y la profundidad de las actividades de incidencia política (*lobby*) desplegadas por el capital ante las instituciones de la UE. En términos económicos, las principales ETNs han incrementado un 40% sus gastos en este tipo de actividades entre 2012 y 2016, alcanzando la suma de 106 millones de euros ese último año.⁴² Y no se trata únicamente de firmas europeas. En 2016, la empresa que más invirtió en cabildeo fue la estadounidense ExxonMobil, seguida de cerca por Shell, Deutsche Bank, Siemens y otras ETNs del continente.⁴³ El *lobby* también tiene lugar mediante la participación de agrupaciones, consorcios y grupos de trabajo, en los cuales participan de forma directa o indirecta las empresas.

Es probablemente por esto por lo que la política de la Comisión Europea, en lo que atañe a las materias primas, se sitúa de acorde con los intereses del capital europeo activo en este sector, tal como veremos en

lo que sigue. Esta política tiene por principal objetivo “garantizar un acceso fiable y sin obstáculos a las materias primas”, de cuya disponibilidad dependerían 30 millones de empleos en el continente.⁴⁴ La Comisión distingue dos ámbitos de actuación: la *Iniciativa de las Materias Primas* y el *Partenariado Europeo de Innovación sobre materias primas* (EIP por sus siglas en inglés).

La *Iniciativa de las Materias Primas* (CE, 2008), que excluye las agrícolas y energéticas, se enmarca en la Estrategia europea 2020⁴⁵ y cuenta con tres pilares: a) el suministro justo y sostenible de materias primas provenientes de los mercados internacionales; b) el suministro sostenible de las materias primas disponibles en el territorio de la UE; c) una política de eficiencia en términos de los recursos y el suministro de materias primas secundarias (aquellas obtenidas mediante el reciclaje). En este apartado nos interesaremos particu-

larmente por el primer pilar, que se vincula con la política exterior europea de cara a los países proveedores de materias primas.

En 2010, se estableció *una lista de 41 materias primas estratégicas*. Para obtener 29 de ellas la UE dependía en un 50% de las importaciones, y en el caso de otras 16 la dependencia europea del exterior era del 100%. El origen de las importaciones europeas en este ámbito se sitúa en gran medida en China, África, América del Sur, Rusia y Australia (CE, 2008: 4).

Además, se elaboró una lista de catorce materias primas consideradas como “críticas o fundamentales”, puesto que su acceso para los países europeos se exponía a riesgos crecientes de penuria, a la vez que tenían un impacto mayor sobre la economía que otros minerales (CE, 2010; 2011).⁴⁶ En 2014, la lista fue revisada y se amplió a veinte minerales (CE, 2014b: 5).

Recuadro 8. Iniciativa de las materias primas: un acceso “fiable y sin distorsiones”...

“El acceso a las materias primas minerales y su obtención a unos precios asequibles son fundamentales para un buen funcionamiento de la economía de la UE. Sectores como la construcción, la industria química, automovilística y aeroespacial, la maquinaria y el equipamiento, que aportan un valor añadido total de 1.324.000 millones de euros y proporcionan ocupación a aproximadamente 30 millones de personas, dependen del acceso a las materias primas. La garantía de un acceso fiable y sin distorsiones a las materias primas constituye un factor de importancia creciente para la competitividad de la UE, que, por tanto, resulta fundamental para el éxito de la Asociación de Lisboa para el Crecimiento y la Ocupación.”

Fuente: CE, 2008.

¿Qué papel tiene el sector privado en este ámbito? Es aquel que absorbe las materias primas (véase el recuadro 8), pero también aquel al que a la vez se otorga un papel clave en el propio suministro. En efecto, una comunicación de la Comisión Europea de 2011, en un

apartado dedicado al “control de las materias primas fundamentales”, destaca: “garantizar el abastecimiento de materias primas es esencialmente tarea de las empresas, y la función de las autoridades públicas es garantizar las condiciones generales correctas que

permitan a las empresas llevar a cabo dicha tarea” (CE, 2011: 16). Además, la gran industria y, en particular las transnacionales de las materias primas, tienen un rol protagónico en la supervisión de la implementación de la Iniciativa de las Materias Primas y en el asesoramiento de la Comisión Europea en este ámbito, mediante su participación en el *Grupo sobre el Suministro de Materias Primas*.⁴⁷ Entre las tareas del Grupo, se destaca el apoyo a la Comisión en la preparación de propuestas legislativas y de iniciativas políticas. Para ello, cuenta con la presencia de representantes de cuatro tipos: diferentes órganos de gobierno de países europeos, de países del Espacio Económico Europeo y de países candidatos a la entrada en la UE; el mundo de la academia; ONGs; y empresas. Tal como se aprecia en la tabla 2 (véase el anexo 1), el 70% de los cuarenta y dos miembros del Grupo son empresas o agrupaciones de empresas. Representan al poderoso capital tecnoproductivo europeo (industria automomo-

vilística, química, del aluminio, papelera, del yeso, del caucho, maderera), así como a instituciones destinadas al *lobby* corporativo, como BusinessEurope, controlado esencialmente por transnacionales. También se encuentran agrupaciones sectoriales de empresas que *extraen o comercializan* las materias primas. Allí se destacan el *lobby* del cobalto, el del carbón o el del estaño, en los que participan Glencore, Vale, BHP Billiton y Angloamerican, entre otras. Estas empresas también se encuentran, mediante su participación en la Asociación Mundial del Carbón,⁴⁸ detrás de otro de los miembros del Grupo, la Critical Raw Materials Alliance (CRM Alliance).⁴⁹

La influencia de estas empresas y agrupaciones sobre las políticas europeas también se sitúa en el ámbito comercial y de inversiones. Tal como se resalta en el recuadro 8, *la CRM supervisa a un Grupo de Interés de europarlamentarios/as y promueve activamente el li-*

bre comercio.⁵⁰ Otro actor clave, sobre todo en lo que atañe a la política de comercio exterior europea y la promoción de tratados de libre comercio que favorezcan a las transnacionales europeas, es BusinessEurope,⁵¹ anteriormente mencionada.

En este marco se sitúa la *Diplomacia de las Materias Primas*,⁵² que determina la firma de partenariados y de acuerdos con países terceros que disponen de reservas importantes de recursos naturales que requiere el capital europeo. Los principales países con los que se han establecido estas relaciones son: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, los Estados Unidos, Groenlandia, Japón, México, Perú, Uruguay, países del Euromed (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez, Turquía) y la Unión Africana.⁵³ Para esto, desde la Comisión Europea y la Dirección General de Empresas e Industria, se organizaron viajes, conjuntamente con empresarios,

en el marco de “Misiones por el crecimiento” hacia países estratégicos en términos de materias primas, con el claro objetivo de facilitar el acceso hacia estas últimas. Los tratados de libre comercio como aquel firmado entre la UE y Perú-Colombia son uno de los resultados más claros de la diplomacia de las materias primas.

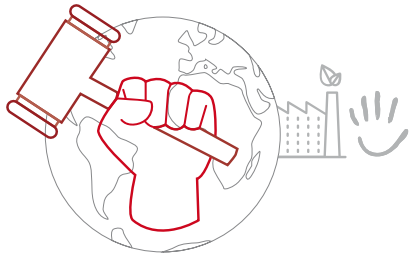


Recuadro 9. Materias primas críticas. Importantes ¿para quién?

“La CRM ha sido creada por la industria para promocionar la importancia de las materias primas críticas en la economía europea, así como una sólida política europea en términos de materias primas críticas [...]. También supervisa a un grupo de europarlamentarios⁵⁴ interesados en las materias primas críticas para conectar a la industria con actores políticos mediante eventos bianuales [...].

De acuerdo con nuestra perspectiva, la Unión Europea debería apoyar los principios generales del libre comercio y del comercio justo; esto incluye barreras arancelarias y no arancelarias. La UE debe asegurar el libre y justo comercio mediante la eliminación de regulaciones innecesarias, así como reconocer los desequilibrios económicos particulares y la ausencia de igualdad de condiciones en los mercados de algunas materias primas críticas.”

Página de internet de CRM (<http://criticalrawmaterials.org>) [última consulta: 4 de enero de 2017] (traducción propia).



CONCLUSIÓN

En el presente informe hemos situado las empresas transnacionales entre los actores que más se han beneficiado del proceso de globalización capitalista, detallando la importancia y la concentración del peso y el poder económico que han adquirido en los últimos años. También hemos detallado cómo, mediante un trabajo de *lobby*, han conseguido asentar dos importantes éxitos. En primer lugar, destacamos el establecimiento de una “lex mercatoria” (Hernández Zubizarreta, 2015), con reglas de comercio e inversión adaptadas a sus intereses y que las han dotado de una auténtica industria jurídica o “derecho duro”, a la vez que les permiten una capacidad importante de intervención en las políticas públicas, erosionando las legislaciones nacionales y la soberanía de los estados. Y, en segundo lugar, las transnacionales han logrado contener las iniciativas destinadas a establecer un régimen internacional con capacidad de sancionarlas por la violación de los derechos humanos.

Razonando sobre el caso concreto de una de las principales transnacionales europeas activas en el sector de las materias primas, Glencore International, examinamos sus principales características, así como el control estratégico de algunas *commodities* que ha conseguido alcanzar a lo largo de los años. Ilustramos

los graves impactos sociales y ambientales que una empresa como Glencore puede tener, con toda impunidad, mediante el ejemplo de Perú. En ese sentido, se examinó cómo este país, que se sitúa entre los principales productores de cobre, zinc, plata y estaño, se ha consolidado en un modelo primario-exportador que

beneficia de gran manera a las transnacionales, pero que no contribuye al mejoramiento de las condiciones de vida de la población local.

Por otra parte, evaluamos cómo las relaciones comerciales de la UE con países como los sudamericanos se caracterizan por la importación de materias primas y la exportación de productos con valor añadido. Destacamos cómo los países europeos imponen tratados de libre comercio y de protección de las inversiones que descartan cláusulas vinculantes en lo que atañe a los derechos humanos, situando los aspectos comerciales por encima de estos últimos. Asimismo, procuramos explicar la intervención y la presencia de las grandes transnacionales activas en el negocio de las materias primas, en el diseño e implementación de las políticas europeas en este sector. A la vez, apuntamos la promoción que hacen del régimen de comercio e in-

versiones que les favorece, mediante grupos de *lobby* muy presentes en las instituciones europeas.

Constatamos cómo se están tomando de la naturaleza a ritmos y escalas insostenibles las materias primas, al tiempo que se producen —en la misma proporción— grandes cantidades de residuos tóxicos, muchos de los cuales llegan a tener una vida de cientos y hasta miles de años. El despojo de ecosistemas y territorios que comportan estos ritmos extractivos pone en cuestión la preservación de los bienes comunes y, con esto, incluso la viabilidad misma de la vida. La tendencia del sistema actual de producción, comercio y consumo hipoteca crecientemente las expectativas de las generaciones futuras, diluyendo de este modo la posibilidad de dar pie a la construcción colectiva del bien común de la humanidad en sus múltiples formas y modalidades.

Ante esta evidente ausencia de responsabilidad de los conflictos ecológico-distributivos generados por actores públicos y privados europeos sobre países como Perú, hay un gran número de actuaciones posibles. Detallamos aquí algunos posibles ámbitos de acción.

Desde el Estado español

Es importante continuar la presión para ser conscientes de la responsabilidad exterior que tiene nuestra economía, en el marco de las relaciones que mantiene la UE con los países más empobrecidos, y que la desarrolle de forma que contribuya activamente a la defensa de la justicia global. ¿Cómo? Participando en organizaciones, iniciativas solidarias y cooperativas para:

- Limitar las importaciones de productos que impactan negativamente en los derechos humanos y los derechos de los pueblos, sobre todo en los países empobrecidos.
- Incidir en las instituciones públicas de forma que los criterios de compra pública no incluyan empresas que hayan sido denunciadas por la violación de los derechos humanos y la vulneración del medio ambiente.
- Conseguir la creación de forma urgente de un *Centro de evaluación de los impactos de las empresas en el exterior*.⁵⁵
- Vigilar y denunciar los impactos de los tratados de libre comercio suscritos por la UE, así como la proliferación de nuevos tratados de este tipo.
- Apoyar a las organizaciones sociales y a las comunidades afectadas por el extractivismo en la

defensa de sus derechos y en la incidencia ante su Estado para poner límites a empresas, subir estándares ambientales, sociales, de equidad de género, etcétera, y luchar contra la corrupción.

- Proteger a las organizaciones y personas criminalizadas y amenazadas por defender sus territorios y comunidades, prestando especial atención a las mujeres que tienen que hacer frente a una doble violencia, como defensoras y como mujeres.
- Articular redes globales de solidaridad.
- Denunciar a empresas con prácticas insostenibles y que vulneran los derechos humanos.
- Informarnos de lo que compramos y defender nuestros derechos como consumidores.
- Reducir nuestro consumo para vivir mejor, con productos, comercios y servicios locales, y con productos ecológicos y duraderos.

- Colaborar en proyectos de consumo crítico, responsable y de economía social que no reproduzcan la injusta distribución de los trabajos remunerados, de los cuidados y de la riqueza.

A nivel internacional

Podemos sumar esfuerzos con la *Campaña Global para Reivindicar la Soberanía de los Pueblos, Desmantelar el Poder de las Empresas Transnacionales y Poner Fin a la Impunidad*.⁵⁶ Esta constituye una coalición de más de doscientos movimientos sociales, redes y organizaciones, así como campañas de denuncia de empresas específicas, activas en diferentes sectores, regiones y países. Se trata de una respuesta de los pueblos, a nivel global y estructural, que aspira a confrontar el poder de las transnacionales, mediante estrategias de intercambio de información y de experiencias y debates, y que funciona como un espacio

cada vez más visible en el que se profundiza la solidaridad y el apoyo entre las diferentes luchas contra las empresas transnacionales.

A la vez, la Campaña propone un *Tratado Internacional de los Pueblos*,⁵⁷ una herramienta política que esboza una visión alternativa del derecho y de la justicia. Afirmando el papel de los pueblos como sujetos políticos protagónicos en los cuales se deben originar las leyes y normas para un sistema político, económico y jurídico que asegure que la responsabilidad exterior de las grandes empresas esté totalmente sujeta a los derechos humanos y los derechos económicos, sociales y culturales. El interés que comporta este Tratado se ubica en una redefinición de los crímenes a partir de las propias comunidades afectadas.

Uno de los principales logros que ha tenido esta movilización global es el de haber contribuido a que,

desde junio de 2014, se abra un espacio de actuación nuevo en el ámbito de las Naciones Unidas, con la aprobación de la Resolución 26/9 del Consejo de Derechos Humanos: “*Elaboración de un instrumento jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos*”.⁵⁸ El proceso deberá superar todavía poderosas resistencias, considerando la oposición en bloque de los gobiernos de los Estados Unidos y de la UE. No obstante, en 2015 se consiguió dar un primer paso con la activación del grupo de trabajo intergubernamental encargado de elaborar el instrumento vinculante. Con la Resolución, se comienza a abrir paso la posibilidad de contar con una Corte Mundial, en la cual las comunidades afectadas deberían poder defenderse ante las vulneraciones de los derechos económicos, sociales, culturales y ambientales por parte de las empresas transnacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agarwal, S. (2016). “Global 2000: Europe’s Largest Companies” [en línea]. [Última consulta: 2 de enero de 2017]. Disponible en: <https://www.forbes.com/sites/shreyaagarwal/2016/05/25/global-2000-europes-largest-companies/#160791125232>.
- Aguiar, D.; Vargas, M. (coords.) (2015). *Soberanía de los Pueblos versus Impunidad S.A. Contrapoder y luchas por la justicia* [en línea]. Transnational Institute y Observatorio de la Deuda en la Globalización. [Última consulta: 4 de diciembre de 2016]. Disponible en: <https://www.tni.org/es/publicacion/soberania-de-los-pueblos-versus-impunidad-sa>.
- BP (2016). *Statistical Review of World Energy* [en línea] (junio). [Última consulta: 6 de noviembre de 2016]. Disponible en: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2016/bp-statistical-review-of-world-energy-2016-full-report.pdf>.
- CE - Comisión Europea (2008). *La iniciativa de las materias primas: cubrir las necesidades fundamentales en Europa para generar crecimiento y empleo* (COM 2008, 699 Final) [en línea]. [Última consulta: 4 de noviembre de 2016]. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0699:FIN:es:PDF>.
- (2010). *Critical Raw Materials for the EU. Report of the Ad-hoc Working Group on defining critical raw materials* [en línea] (30 de julio). [Última consulta: 4 de diciembre de 2016]. Disponible en: https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/eip-raw-materials/en/system/files/ged/79%20report-b_en.pdf.
- (2011). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Abordar los retos de los productos básicos y de las materias primas* [en línea] (2 de febrero). [Última consulta: 8 de agosto de 2016]. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0025&from=EN>.

- (2014a). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Por un renacimiento industrial europeo* [en línea]. [Última consulta: 1 de agosto de 2016]. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52014DC0014>.
 - (2014b). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Sobre la revisión de la lista de las materias primas fundamentales para la UE y la aplicación de la iniciativa de materias primas*. COM (2014) 297 Final [en línea] (26 de mayo). [Última consulta: 1 de noviembre de 2016]. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0297&from=EN>.
 - (2014c). *Report on Critical Raw Materials for the EU 2014* [en línea] (mayo). [Última consulta: 6 de noviembre de 2016]. Disponible en: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/10010/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>.
 - (2015a). *European Union, Trade in goods with Mercosur 5* [en línea] (10 de abril). [Última consulta: 30 de agosto de 2016]. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf.
 - (2015b). *European Union, Trade in goods with Andean community (4)* [en línea] (10 de abril). [Última consulta: 30 de agosto de 2016]. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151893.pdf.
- CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Naciones Unidas) (2014). *Estudio económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para la sostenibilidad del crecimiento en un nuevo contexto externo* [en línea]. [Última consulta: 18 de febrero de 2016]. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36970/S1420392_es.pdf?sequence=1.
- (2015). *Estudio económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para impulsar el ciclo de inversión con miras a reactivar el crecimiento* [en línea]. [Última consulta: 28 de agosto de 2015]. Disponible en: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38713/1500454_es.pdf?sequence=62.

- (2017). *Perú, perfil nacional económico* [en línea]. [Última consulta: 6 de marzo de 2017]. Disponible en: http://interwp.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=PER&idioma=spanish.
- Cotarelo, P.; Pérez, A. (2014). *Abriendo la caja negra de la UE. Metabolismo energético, dependencia y geopolítica* [en línea]. ODG. [Última consulta: 4 de junio de 2016]. Disponible en: http://odg.cat/sites/default/files/abriendo_la_caja_negra_de_la_ue_v3.pdf.
- Cuadros Falla, J. (2010). *Impactos de la minería en la vida de hombres y mujeres en el sur andino. Los casos Las Bambas y Tintaya* [en línea]. [Consulta: 1 de marzo de 2017]. Disponible en: <https://generoymineriaperu.files.wordpress.com/2013/05/artc3adculo-jcf-gc3a9nero-y-minerc3ada.pdf>.
- David, E.; Lefèvre, G. (2015). *Juger les multinationales. Droits humains bafoués, ressources naturelles pillées, impunité organisée*. Bruselas: Éditions Mardaga - GRIP.
- DB - Déclaration de Berne (2012). *Swiss Trading S.A. La Suisse, le négoce et la malédiction des matières premières*. Lausana: Éditions d'En Bas.
- De Boissière, P.; Cabello, J.; et al. (2014). *Conquistadores corporativos: Las diferentes formas en que las multinacionales generan y se benefician de la crisis climática* [en línea]. TNI, CEO y The Democracy Center. [Última consulta: 9 de diciembre de 2016]. Disponible en: http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/corporate_conquistadors-es-web0912.pdf.
- DPM - Dirección General de Minería (2015). *Producción minera metálica de zinc y de cobre*. Dirección de Promoción Minera.
- Escobar, A. (2005). *Más allá del Tercer Mundo, globalización y diferencia*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- FOE - Friends of the Earth Europe/Global 2000/SERI (2011). *Under pressure. How our material consumption threatens the planet's water resources. Executive Summary* [en línea] (noviembre) [Consulta: 3 de noviembre de 2016]. Disponible en: http://www.foeeurope.org/publications/2011/Under_Pressure_Nov11.pdf.

- FMI - Fondo Monetario Internacional (2016). *World Economic Outlook Database* [en línea]. [Consulta: 5 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.imf.org/>.
- Forbes (2016). *Ranking 2016 Global 2000* [en línea]. [Última consulta: 1 de agosto de 2016]. Disponible en: <http://www.forbes.com/global2000/>.
- Glencore (2013). *Factsheet Full Year 2013* [en línea]. [Última consulta: 6 de agosto de 2016]. Disponible en: http://www.glencore.com/assets/investors/doc/reports_and_results/2014/2013-Factsheet-Full-Year.pdf.
- (2015a). *Annual Report 2014* [en línea]. [Última consulta: 3 de agosto de 2016]. Disponible en: http://www.glencore.com/assets/investors/doc/reports_and_results/2014/GLEN-2014-Annual-Report.pdf.
- (2015b). “Glencore’s response to the ‘Corporate Conquistadors’ report” [en línea]. [Última consulta: 3 de agosto de 2016]. Disponible en: <http://www.glencore.com/assets/public-positions/doc/Glencores-response-to-the-Corporate-Conquistadors-report.pdf>.
- (2015c). “African Copper - Operational Update” [en línea] (7 de septiembre). [Última consulta: 6 de noviembre de 2016]. Disponible en: <http://www.glencore.com/assets/media/doc/news/2015/201509070801-African-copper-operational-update.pdf>.
- (2016a). *Annual Report 2015* [en línea]. [Última consulta: 3 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.glencore.com>.
- (2016b). *Annual General Meeting* [en línea] (19 de mayo). [Última consulta: 5 de enero de 2017]. Disponible en: http://www.glencore.com/assets/media/doc/speeches_and_presentations/2016/20160519-AGM-Presentation.pdf.
- (2016c). *2016 Sustainable Development roadshow* [en línea] (13 de junio). [Consulta: 5 de enero de 2017]. Disponible en: <http://www.glencore.com/assets/sustainability/doc/GLEN-Sustainable-Development-Presentation-20160613.pdf>.
- (2016d). *2016 Half-Year Report* [en línea] (agosto). [Última consulta: 5 de enero de 2017]. Disponible en: http://www.glencore.com/assets/investors/doc/reports_and_results/2016/GLEN-Half-Year-Report-2016-.pdf.

- (2017a). *Production Report for the 12 months ended 31 December 2016* [en línea] (febrero). [Última consulta: 11 de febrero de 2017]. Disponible en: http://www.glencore.com/assets/investors/doc/reports_and_results/2016/GLEN-2016-Q4-Production-Report-.pdf.
- (2017b). *Annual Report 2016* [en línea] (marzo). [Última consulta: 5 de marzo de 2017]. Disponible en: http://www.glencore.com/assets/investors/doc/reports_and_results/2016/GLEN-2016-Annual-Report.pdf.
- González, E.; Hernández Zubizarreta, J.; Vargas M. (2016). “Transnacionales y derechos humanos: la auto-regulación nunca funcionó” [en línea] (octubre). [Última consulta: noviembre 2016]. Disponible en: <https://www.tni.org/es/node/16052> (versión francesa, publicada por Revue Passerelle, n.º 14, septiembre de 2016).
- Hernández Zubizarreta, J. (2015). *El nuevo derecho corporativo global* [en línea]. Transnational Institute. [Última consulta: 4 de junio de 2016]. Disponible en: https://www.tni.org/files/download/01_tni_estado_del_poder_2015_el_nuevo_derecho_corporativo_global.pdf.
- Hernández Zubizarreta, J.; Ramiro, P. (2015). *Contra la lex mercatoria. Propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.
- Hoetmer, R.; Castro, M.; Daza, M.; De Echave, J.; Ruiz, C. (eds.) (2013). *Minería y movimientos sociales en el Perú. Instrumentos y propuestas para la defensa de la vida, el agua y los territorios*. Lima: Programa Democracia y Transformación Global, CooperAcció, AcSur Las Segovias, EntrePueblos.
- ICSG - International Copper Study Group (2015). *The World Copper Factbook 2015* [en línea]. [Última consulta: 1 de febrero de 2017]. Disponible en: <http://www.icsg.org/index.php/component/jdownloads/finish/170-publications-press-releases/2092-2015-10-03-icsg-factbook-2015?Itemid=0>.

- Martínez Alier, J. (2004). *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración*. Barcelona: Icaria.
- (2006). “Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad”, *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana* [en línea], 5 (013). [Última consulta: 10 de enero de 2017]. Disponible en: <http://polis.revues.org/5359?lang=en>.
- Multiwatch (ed.) (2014). *Miles de millones ganados con las materias primas. Consorcio Suizo Glencore Xstrata*. Zúrich: Edition 8.
- Olivet, C.; Eberhardt, P. (2012). *Cuando la injusticia es negocio. Cómo las firmas de abogados, árbitros y financiadores alimentan el auge del arbitraje de inversiones* [en línea]. CEO y TNI. [Última consulta: 3 de agosto de 2016]. Disponible en: <https://www.tni.org/es/publicacion/cuando-la-injusticia-es-negocio>.
- Özden, M. (2016). *Impunidad de empresas transnacionales*. Ginebra: Colección del Programa de Derechos Humanos del Centro Europa - Tercer Mundo (CETIM).
- PDTG - Programa Democracia y Transformación Global (2013). *Mitos y realidades de la minería en el Perú: Guía para desmontar el imaginario extractivista*. Lima: Tarea Asociación Gráfica Educativa.
- Pérez-Rocha, M. (2013). *Compañías mineras, El Salvador y la defensa del agua: El oro o la vida* [en línea]. ALAI [Última consulta: 4 de enero de 2017]. Disponible en: <http://www.alainet.org/es/revistas/485>.
- PNUD - Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2013). *Informe sobre Desarrollo Humano Perú 2013. Cambio climático y territorio: Desafíos y respuestas para un futuro sostenible* [en línea]. [Última consulta: 5 de noviembre de 2016]. Disponible en: <http://hdr.undp.org>.
- TPP - Tribunal Permanente de los Pueblos (2008). *Dictamen de la Sesión sobre Políticas neoliberales y Transnacionales europeas en América Latina y el Caribe* [en línea]. [Última consulta: 28 de julio de 2015]. Disponible en: <http://www.enlazandoalternativas.org>.

- (2010). *La Unión europea y las empresas transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los Derechos de los Pueblos. Sentencia* [en línea] (diciembre). [Última consulta: 30 de mayo de 2015]. Disponible en: http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/TPP_MADRID_2010_ES.pdf.
- UNCTAD - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2016). *Rapport sur l'investissement dans le monde 2016* [en línea]. [Última consulta: 7 de diciembre de 2016]. Disponible en: <http://www.unctad.org>.
- USGS - U.S. Department of Interior - U.S. Geological Survey (2015). *Copper: World mine production, by country* [en línea]. [Última consulta: 31 de enero de 2017]. Disponible en: <https://minerals.usgs.gov>.
- (2017). *Mineral commodities Summaries 2017* [en línea]. [Última consulta: 31 de enero de 2017]. Disponible en: <https://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2017/mcs2017.pdf>.
- Vargas, M. (2016). *Proyectos territoriales antagónicos y anticooperación simbólica en las megainfraestructuras sudamericanas*. Tesis doctoral. Barcelona: Programa de Doctorado en Sostenibilidad, Universidad Politécnica de Cataluña.
- Vargas, M.; Brennan, B. (coords.) (2012). *Impunidad S.A. Herramientas de reflexión sobre los “súper derechos” y los “súper poderes” del capital corporativo* [en línea]. [Última consulta: 1 de agosto de 2016]. Disponible en: https://www.tni.org/files/download/impunidad_sa.pdf.
- Vargas, M.; Chantry, O. (2011). *Navegando por los meandros de la especulación alimentaria* [en línea]. Mundubat, GRAIN, Revista Soberanía Alimentaria, Biodiversidad y Culturas y ODG. [Última consulta: 1 de agosto de 2016]. Disponible en: http://odg.cat/sites/default/files/informe_especulacion_alimentaria_def_0.pdf.
- Vitali, S.; Glattfelder, J. B.; Battiston, S. (2011). “The network of global corporate control” [en línea], *Chair of Systems Design, ETH Zurich* (septiembre). [Última consulta: agosto de 2016]. Disponible en: <https://arxiv.org/pdf/1107.5728v2.pdf>.

Lobbies empresariales en la política europea sobre las materias primas

Tabla 2. Integrantes del Grupo sobre el Suministro de Materias Primas

	Nombre	Ámbito	Detalles
1	Construction Products Europe	Asociación de empresas	Asociación de empresas fabricantes de materiales de construcción (integra desde pymes hasta transnacionales), con sede en Bélgica.
2	European & International Federation of Natural Stone Industries (EUROROC)	Empresa	Federación de asociaciones de empresas europeas activas en la industria de la piedra natural, con sede en Bélgica.
3	ITRB Group (ITRB)	Empresa	Empresa que proporciona servicios de ingeniería en la aeronáutica y el sector de la energía, con sede en Bélgica.
4	SCR-Sibelco NV	Empresa	Empresa belga vendedora de derivados de materias primas (fundamentales como el cromo, el magnesio, silicio, entre otras).
5	Nokia	Empresa	Transnacional finlandesa de comunicaciones y tecnología.
6	Umicore	Empresa	Antes Union Minière, transnacional con sede en Bélgica, integrada por la fusión de empresas mineras y del sector de la fundición, dedicada actualmente al refinio e industrialización de materias primas estratégicas como el zinc, y “fundamentales” como el cobalto y el germanio.
7	Atlantic Strategy Group SPRL (ASG)	Empresa consultora	Asesoramiento a las empresas activas en el sector de las materias primas en lo que refiere a los riesgos políticos y regulatorios. Señala experiencia en la privatización, la reforma del mercado energético, las telecomunicaciones, los servicios financieros, el comercio internacional y las negociaciones en el ámbito de las inversiones. Con sede en Bélgica.

8	Association des Constructeurs Européens d'Automobiles (ACEA)	Agrupación empresarial	Agrupa asociaciones de empresas europeas que fabrican automóviles y se coordina con asociaciones similares en los Estados Unidos, Japón, Corea, así como con BusinessEurope y un amplio sector de empresas vinculadas a la industria automovilística.
9	BusinessEurope	Agrupación empresarial	El lobby más importante de empresas y empleadores en Europa, esencialmente controlada por transnacionales. Dispone de un grupo de asesores en el que participan decenas de representantes de transnacionales, que aseguran y facilitan los contactos con las instituciones europeas al más alto nivel. Dispone de un acceso privilegiado a la Comisión Europea, desde donde presiona a favor de los intereses corporativos.
10	CEMBUREAU - The European Cement Association (CEMBUREAU)	Agrupación empresarial	Representa a la industria cementera en Europa.
11	Cerame-Unie	Agrupación empresarial	Agrupa la industria de la cerámica.
12	Confederation of Paper Industries (CPI)	Agrupación empresarial	Representa a la industria papelera británica.
13	EUROALLIAGES	Agrupación empresarial	Asociación de las empresas europeas del sector de la ferroatomización. Esta consiste en la aleación de hierro con materias primas "estratégicas" para la UE como el vanadio, el tungsteno y el molibdeno, y algunas "fundamentales" como el cromo, el silicio y otras. Con sede en Bruselas.
14	Eurométaux	Agrupación empresarial	Agrupa las empresas europeas productoras de metales no ferrosos, como el oro, la plata, el platino, el aluminio, el cobre, el níquel, el titanio y el zinc. Algunos de estos metales son considerados como "fundamentales" por la UE, como el cobalto, el germanio, el tungsteno, el indio y el niobio.
15	European Aggregates Association (UEPG)	Agrupación empresarial	Agrupa las empresas europeas de los agregados de minerales.
16	European Aluminium AISBL	Agrupación empresarial	Industria europea del aluminio.
17	European Association of Mining Industries, Metal Ores & Industrial Minerals (Euromines)	Agrupación empresarial	Integrada por la industria minera que extrae en Europa. Presión para el desarrollo de la minería en territorio europeo.

18	European Expanded Clay Association (EXCA)	Agrupación empresarial	Integrada por empresas productoras de materiales de construcción (arcilla, etc.).
19	European Plaster and Plasterboard Manufacturers Association (EUROGYPSUM)	Agrupación empresarial	Industria europea del yeso.
20	European Tyre & Rubber Manufacturers' Association (ETRMA)	Agrupación empresarial	Industria europea del caucho.
21	Industrial Minerals Association - Europe (IMA-Europe)	Agrupación empresarial	Integra más de quinientas empresas europeas especializadas en la industrialización de materias primas, algunas de las cuales son estratégicas para la UE (dolomita, bentonita), y otras son “fundamentales”, como por ejemplo los boratos.
22	The European Steel Association (EUROFER)	Agrupación empresarial	Integra las grandes empresas del sector del acero, sean europeas, sean filiales con sede en Europa de empresas de otros países.
23	Central Europe Energy Partners (CEEP)	Agrupación empresarial	Integra quince miembros del sector de la energía en los países del este de Europa (Lituania, Polonia, Croacia y Rumania): empresas (carbón, gas, generación eléctrica, metalurgia, industrias químicas) y organismos académicos.
24	Norsk Bergindustri/Norwegian Mineral Industry	Agrupación empresarial	Integra empresas que tienen actividades mineras e industrias asociadas, en Noruega.
25	Critical Raw Materials Alliance (CRM Alliance)	Agrupación empresarial	Integrada por asociaciones de empresas, tales como Asociación Mundial del Carbón, donde participan Glencore, Anglo American y BHP Billiton, entre otras.
26	European Chemical Industry Council (Cefic)	Agrupación empresarial	Integrada por empresas de la industria química europea. Entre las decenas de miembros corporativos, se ubican Novartis, BASF, BAYER, BP, Dow Europe, Exxon-Mobil Chemical Europe, Repsol, Unilever y Total Chimie.
27	European Confederation of Woodworking Industries (CEI-Bois)	Agrupación empresarial	Industria maderera europea.
28	ITRI Ltd (ITRI)	Agrupación empresarial	Lobby del estaño. Sede en el Reino Unido.
29	The Cobalt Development Institute (CDI)	Agrupación empresarial	Lobby del cobalto. Instituto integrado por empresas que producen, comercializan y/o utilizan el cobalto, tales como Glencore, Vale y Umicore, Mitsui, entre otras.

1	Bureau de Recherches Géologiques et Minières (BRGM)	Academia, investigación, think-tank	Institución pública francesa de referencia en ciencias de la Tierra, gestión de recursos y riesgos del suelo y del subsuelo.
2	INSTITOUTO GEOLOGIKON KAI METALLEFTIKON EREVNON (IGME)	Academia, investigación, think-tank	Instituto griego de investigación geológica y minera.
3	Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile (ENEA)	Academia, investigación, think-tank	Institución pública italiana de investigación.
4	Montanuniversität Leoben (MUL)	Academia, investigación, think-tank	Universidad pública austriaca, especializada en minería, metalurgia y materiales.
5	Fraunhofer-Gesellschaft (FhG)	Academia, investigación, think-tank	Centro de investigación alemán.
6	European Federation of Geologists (EFG)	Investigación, asociación profesional	Agrupación de ingenieros/as e investigadores/as en geología y (trabajo en particular sobre los hidrocarburos y vínculo con las transnacionales petroleras).
1	Confederatia Sindicala Nationala MERIDIAN (CSN MERIDIAN)	Confederación de sindicatos	
2	IndustriAll European Trade Union (industriAll)	Confederación de sindicatos	
1	EuroGeoSurveys - The Geological Surveys of Europe (EGS)	ONG	
2	European Environmental Bureau (EEB)	ONG	
3	Friends of the Earth Europe (FoEE)	ONG	
4	WWF European Policy Programme (WWF EPO)	ONG	
5	Consorzio Remedia	ONG	

Elaboración propia a partir de la página de la Comisión Europea (<http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetail&groupID=1353>).

NOTAS

1. Basado en González, Hernández Zubizarreta y Vargas, 2016. ↩
2. Forbes, 2016; FMI, 2016. Retomamos la clasificación Global 2000 establecida por la Revista Forbes que agrupa a las principales empresas según cuatro indicadores: la facturación, los beneficios, los activos y el valor bursátil. ↩
3. El sitio <http://bilaterals.org/> realiza un seguimiento de todos los tratados y acuerdos comerciales a nivel mundial, sean bilaterales o multilaterales. ↩
4. Véase: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>. ↩
5. Véase, por ejemplo: <http://aitec.reseau-ipam.org/spip.php?article1554>. ↩
6. Véase: <http://bilaterals.org/>. ↩
7. Véase: <http://enlanzandoalternativas.org>. ↩
8. En el sexto apartado, examinaremos las medidas que se están tomando para confrontar esta realidad desde la sociedad civil organizada. ↩
9. En 2001, fue indultado por el presidente Bill Clinton (véase: http://es.wikipedia.org/wiki/Marc_Rich). ↩
10. La relación estrecha se estableció desde que, en 1990, Marc Rich comprara el 53% de Südelektra, lo cual le permitió acceder al mercado suizo de capitales sin necesidad de registrar su propia empresa en la Bolsa y, por lo tanto, sin tener que hacer públicos sus resultados financieros (DB, 2012: 133). ↩
11. Daniel Maté trabajó para Glencore desde finales de la década de 1980 y desarrolló en la empresa la división de zinc, cobre y plomo (véase: <http://www.elmundo.es/blogs/elmundo/billonarios/2014/09/09/los-vascos-mas-discretos.html>). ↩
12. Aristotelis Mistakidis es el director de la sección de cobre en Glencore y se encuentra entre los novecientos principales millonarios del mundo de acuerdo con la clasificación de Forbes (véase: <http://www.forbes.com/profile/aristotelis-mistakidis/>). ↩
13. En el siguiente enlace se detallan las actividades de Glencore en cada país donde está presente, por sectores: <http://www.glencore.com/our-world/global-operations/>. ↩
14. Recordamos que una *commodity* es un producto básico, una materia prima homogeneizada y tipificada, a la cual se le atribuye un precio vigente a nivel internacional. Se convierte en bien cuyo precio no varía en función de su calidad, ni de dónde o cómo se produce. Existen tres categorías de *commodities*: los productos agropecuarios (esencialmente trigo, maíz, azúcar, algodón, soja, café, cacao y concentrado de jugo de naranja), los metales y los energéticos (sobre todo petróleo y gas) (Vargas y Chantry, 2011: 11). ↩
15. Véase: <http://www.forbes.com>. ↩
16. Véase: <http://www.glencore.com/who-we-are/about-us/our-business-at-a-glance/> y USGS, 2017. ↩
17. Desde 2011, el precio del cobre comenzó a bajar y pasó de 10.000 dólares/tonelada a 5.245 (véase: <http://www.jeuneafrique.com/262518/economie/glencore-suspend-production-deux-mines-africaines/>). ↩
18. En Vargas y Chantry, 2011 detallamos el margen de acción del que disponen con toda impunidad empresas como Glencore en la especulación sobre las materias primas. ↩

19. Antamina es, además, la tercera mina de zinc más importante del mundo (véase: <http://www.antamina.com/en/>). ↩

20. Véase: <http://observadoresglencore.com/about/>. ↩

21. Véase: <http://publiceyeawards.ch/case/glencore/>. ↩

22. Véase: <http://www.stopcorporateimpunity.org/declaracion-audiencia-del-tribunal-permanente-de-los-pueblos-ginebra-23-de-junio-de-2014/?lang=es>. ↩

23. Véase: http://documentos.pas.org.co/INFORME_SOMBRA_GLENCORE_-_SHADOW_REPORT_layout.pdf. ↩

24. Véase: http://www.observatorioseguridadalimentaria.org/sites/default/files/Per%C3%BA_Mapa%20Nacional_VulnerabilidadInseguridadAlimentaria%20por%20distritos_MIDIS%27.pdf. ↩

25. Las cadenas productivas están constituidas por las etapas que sigue un producto en toda la fase de producción. En el ámbito de la ecología industrial, una idea similar se ubica en el “análisis de ciclo de vida” (Martínez Alier, 2006: 2). ↩

26. Véase: <http://www.larepublica.pe/26-12-2014/ocultaron-a-comuneros-de-espinar-que-tienen-11-metales-en-el-cuerpo>. ↩

27. Véase: <https://www.servindi.org/actualidad-noticias/11/04/2016/contaminacion-en-espinar-llego-la-cidh>. ↩

28. Comunicación personal de Clara Ruiz (de Entrepueblos), 1 de marzo de 2017. ↩

29. A pesar de la salida del Reino Unido de la UE, en el presente estudio mantenemos las cifras que corresponden a la UE-27, ya que consideramos que es aún temprano para evaluar los cambios que representará el Brexit en el ámbito de las relaciones comerciales. ↩

30. Véase: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0567&from=ES> [última consulta: 2 de julio de 2015]. ↩

31. Véase: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/andean-community/>. El texto del TLC se puede consultar en el siguiente enlace: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2012:354:FULL&from=EN> [última consulta: 2 de julio de 2016]. ↩

32. Sobre las protestas desde la sociedad civil, se puede consultar, por ejemplo: <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article1076>, <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article1075>, <http://www.ecologistasenaccion.org/article24563.html> [última consulta: 2 de julio de 2016]. ↩

33. Véase: https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/ETUC-TUCA_Colombia-Peru-3.pdf [última consulta: 14 de julio de 2016]. ↩

34. Véase: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1156> [última consulta: 4 de agosto de 2015]. ↩

35. Véase: http://www.sice.oas.org/ctyindex/PER/PERBITS_e.asp. ↩

36. El Tratado Perú-Suiza puede consultarse en: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/PER_Switzerland_s.pdf. ↩

37. El Tratado Perú-Reino Unido puede consultarse en: http://www.sice.oas.org/Investment/BITSbyCountry/BITS/PER_UK_1993.pdf. ↩

38. El conjunto de casos puede consultarse en el siguiente enlace: <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/cases/Pages/AdvancedSearch.aspx?gE=s&rspndnt=Peru>. ↩

39. Véase la base de datos y estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=PE>). ↩

40. Véase: <http://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2011/jun/02/abcd-food-giants-dominate-trade> [última consulta: 6 de agosto de 2015]. ↩

41. Véase: <https://corporateeurope.org>. ↩

42. Véase: <https://lobbyfacts.eu/articles/01-09-2016/biggest-companies-now-spend-40-more-eu-lobbying-2012>. ↩

43. Véase: https://lobbyfacts.eu/files/attachment/spreadsheet_top_spenders_2012_2016_updated.pdf. ↩

44. Véase: https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/policy-strategy_en. ↩

45. Véase: https://ec.europa.eu/info/strategy/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en. ↩

46. En Vargas y Brennan, 2012, se encuentra un mapa detallado de la dependencia europea de estas materias primas. ↩

47. Véase: <http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetail&groupID=1353>. ↩

48. Véase: <https://www.worldcoal.org/members-directory>. ↩

49. Véase: <http://criticalrawmaterials.org/>. ↩

50. Este no es el único ámbito de las materias primas desde donde se incide en los tratados de libre comercio. Por ejemplo, CEO ha estudiado la presión ejercida por los gigantes del agronegocio en el marco de las negociaciones sobre el Tratado de libre comercio e inversiones entre los Estados Unidos y la UE (TTIP) (véase: <https://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/ttip-lose-lose-deal-food-and-farming>). ↩

51. Véase: https://www.businesseurope.eu/sites/buseur/files/media/position_papers/rex/trade_for_all-_businesseurope_assessment_final.pdf. ↩

52. Véase: https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/specific-interest/international-aspects_en. ↩

53. La Unión Africana está integrada por cincuenta y cuatro países (véase: <https://au.int/web/en/memberstates>). ↩

54. Cinco de los/as once eurodiputado/as son del Partido Popular Europeo, y cuatro, de la Alianza de Liberales y Demócratas. Varios/as participan en comisiones estratégicas del Parlamento Europeo, tales como la de Comercio Internacional, Industria, Investigación y Energía, Transporte y Turismo; Medio Ambiente, Salud y Seguridad Alimentaria (véase: <http://criticalrawmaterials.org/mep-interest-group/>). ↩

55. Véase: <http://www.lafede.cat/wp-content/uploads/2016/06/InformeAvEmpCAST.pdf>. El Centro es impulsado por el Grupo de Trabajo sobre Empresas y Derechos Humanos, en el que participan activamente diferentes entidades de Lafede.cat y de la Taula Catalana pels Drets Humans a Colòmbia. ↩

56. Véase: <http://stopcorporateimpunity.org>. ↩

57. Véase: http://www.stopcorporateimpunity.org/?page_id=5574&lang=es. ↩

58. Véase: <http://www.stopcorporateimpunity.org/tratado-vinculante-proceso-en-la-onu/?lang=es>. ↩