

Acción Sindical Internacional por el trabajo decente frente a la globalización neoliberal

Eduardo Gutiérrez Benito
Albert Sales i Campos



COLECCIÓN



SINDICALISMO DEL SIGLO XXI

Acción Sindical Internacional

por el trabajo decente
frente a la globalización neoliberal

Eduardo Gutiérrez Benito
Albert Sales i Campos



COLECCIÓN



SINDICALISMO DEL SIGLO XXI



ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	5
ACCIÓN SINDICAL EN UNA GLOBALIZACIÓN BAJO EL IMPERIO CORPORATIVO.....	7
Introducción.....	7
El libre comercio versus comercio justo.....	9
La nueva cara de la Globalización Corporativa: “make or buy”.	21
¿Qué hacer en el marco de una Globalización Corporativizada en continua transformación?	27
¿Márgenes de actuación en ámbitos europeos?	34
La empresa como el escenario de conflictos en un sistema capitalista.	43
A modo de epílogo.....	48
Bibliografía citada y recomendada:	51
TRABAJO DECENTE EN UN MUNDO GLOBALIZADO.	55
Más información:	63





PRESENTACIÓN

El libro que tienes en tus manos compila las intervenciones realizadas en el marco de las jornadas realizadas por la Asociación Paz y Solidaridad de Asturias en los años 2010 y 2011, de diferente temática pero con un eje común y fundamental en estos momentos de crisis: el sindicalismo en el marco de la globalización neoliberal.

La primera, realizada por el responsable del Gabinete Técnico Económico de la Confederación Sindical de CCOO, Eduardo Gutiérrez, nos plantea unos de los retos más importantes del sindicalismo internacional, la acción sindical en un mundo dominado por las transnacionales y sus redes de filiales que a través de contratas y subcontratas se despliegan por todo el planeta su poder. Explica de manera sencilla los múltiples artificios empleados por parte de las empresas para camuflar las cuentas de resultados y cómo allí se puede ver reflejado el capitalismo especulativo, tan dañino en las últimas décadas para la clase trabajadora y desencadenante último de la crisis que estamos sufriendo. También nos muestra cómo podemos actuar en los diferentes espacios del sindicalismo, desde la empresa: elemento esencial de la lucha de clases en el marco de la contradicción capital-trabajo, o desde la acción internacional a través de los convenios internacionales; con una máxima como bandera: lucha local y pensamiento global.

La segunda intervención, está realizada por Albert Sales, responsable de la campaña Ropa Limpia en Cataluña. En ella además de hacer un somero repaso por los años del neoliberalismo-una de las etapas más negras para los derechos de las y los trabajadores en el último siglo-, plantea un formato de ac-



ción conjunta entre el sindicalismo de clase e internacional y los movimientos sociales para alcanzar el deseable objetivo del empleo decente, línea de trabajo principal de la Confederación Sindical Internacional.

La edición de este libro forma parte de un ambicioso proyecto de cooperación sindical internacional, cofinanciado por la Agencia Asturiana de Cooperación y CCOO de Asturias, para articular el movimiento sindical internacional, democrático y de clase.

Deseamos que esta pequeña aportación alcance modestamente su propósito de formar y concienciar a las y los trabajadores, en primer lugar, y a la sociedad en general de la importancia de la defensa de los derechos laborales y sociales, ante el ataque brutal que por parte del capital estamos padeciendo.

Asociación Paz y Solidaridad Asturias



ACCIÓN SINDICAL EN UNA GLOBALIZACIÓN BAJO EL IMPERIO CORPORATIVO

INTRODUCCIÓN

Eduardo Gutiérrez Benito.

ÁREA ECONÓMICA. GABINETE INTERFEDERAL. C.S.DE CCOO.

Desde la década de los ochenta, las relaciones económicas entre los estados-nación, se han acelerado, bajo la influencia de los discursos neoliberales, destilados en el llamado Consenso de Washington. De la mano de los medios de comunicación (TV, diarios, revistas, libros, películas, vídeos, discos, y otros recursos de marketing...), hemos asistido a una expansión de la cultura global del consumo, en la modalidad occidental, y sobre todo americana. El “vehículo” como icono que resumía los standards de la felicidad y el bienestar mas convencional, se extendió por las grandes urbes del planeta. En las últimas décadas, junto a la intensificación económica, han surgido múltiples dimensiones culturales, de la mano de las nuevas tecnología de comunicación descentralizada facilitada por los protocolos de Internet, de manera que también cabría hablar ahora ya no sólo de un “mercado global”, dominado por las corporaciones transnacionales (ETN¹), y al tiempo de una “aldea global”, en la que otros valores como los derechos humanos universales, el medio ambiente mundial (conciencia cambio climático global), y valores de democracia y dignidad humana están presentes en el imaginario global.

1 .- ETN: *Empresas Transnacionales, o Grandes Corporaciones, o también transnacionales (TNCs), que se utilizan indistintamente en este artículo hacen referencia a las mismas categorías de grandes empresas con control de filiales en el exterior, o con procesos de compra, producción, o distribución en mercados globales.*



La sociedad humana ha visto a lo largo de la historia crecientes procesos de internacionalización del comercio, y presencia de grandes compañías comerciales, e industriales, en el siglo XIX, con la revolución de las tecnologías de transporte (ferrocarril, barco, y mas tardíamente, de la aviación) con una etapa muy intensa a finales del siglo XIX, que se extendió hasta 1920. Pero en ningún caso, la intensidad, dimensión sectorial y material, habían alcanzado los niveles de globalización que ha visto la economía mundial, en la segunda mitad del pasado siglo XX.





EL LIBRE COMERCIO VERSUS COMERCIO JUSTO.

El libre comercio de mercancías es presentado por las concepciones neoliberales como sinónimo de apertura del mundo a una competencia libre y abierta. Pero se oculta que los agentes (productores o consumidores), presentan características muy diferentes en tamaño y poder económico. Algunos de ellos tienen unas dimensiones que desequilibran el supuesto comercio libre, y consiguen imponer sus intereses y condiciones al resto de los miembros que comercian, o producen. Los mercados libres, no están equilibrados, son pasto del poder oligopólico de los grandes.

El fetichismo que rodea al imaginario popular –muy proclive a identificar libertad con justicia– facilita la difusión de la mitología del “libre comercio” como gran ideología para favorecer las actividades del capital empresarial. Tras el supuesto, meramente imaginario, de que el “libre comercio era sinónimo de comercio justo”, se esconde la realidad de un desequilibrado control monopólico tanto por la vía de la oferta productiva, o comercial –grandes empresas de producción corporativa– como por la vía de la demanda, que con empresas como WalMart, Carrefour, etc, u otras grandes mega corporaciones, que imponen y exigen condiciones muy alejadas del libre comercio, a otras empresas locales, o estados nacionales².

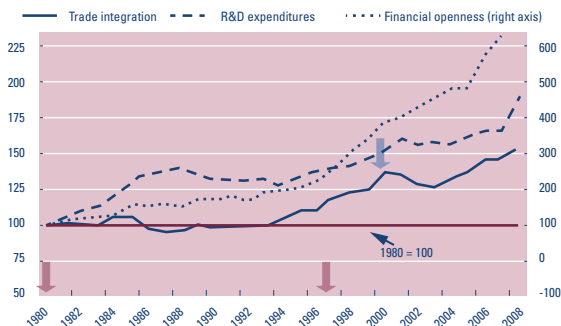
En la segunda mitad del pasado siglo, como muestra el gráfico adjunto que recoge la expansión del comercio mundial, el crecimiento de las inversiones en el exterior, sobre todo procedente de las economías occidentales, y la

2. - Es el caso que entre las 100 mayores economías del planeta, mas de 50 son Grandes Corporaciones Transnacionales, según estadísticas de Naciones Unidas (UNCTAD, 2010)



expansión de los gastos/inversiones en tecnología a nivel mundial, recopilados por la UNCTAD³, cabe identificar tres etapas en el proceso de globalización económica del pasado siglo XX.

Developments in trade integration, financial openness and technological change, OECD average, 1980-2008 (1980 = 100)



Desde comienzos de la década de los 80 tiene lugar un salto en la expansión del comercio de materias primas, productos agrícolas y manufacturas industriales (Ronda Doha-OCM). A partir de mediados de los 90, comienzan a ser comercializados productos industriales de tecnologías medias-altas: aceros, automóviles, textil, zapatos, y productos electrónicos, se expande al comercio de los denominados "fast-tech" (tecnología rápida/barata) que constituyen los productos de electrónica para ocio, (...) exportados desde China, India y otros países emergentes. Que no obstante

3.- Este al igual que la mayoría de los cuadros y gráficos que se exponen en el artículo proceden de la publicación de *WORLD INVESTMENT REPORT. "NON-EQUITY MODES OF INTERNATIONAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT". UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD, 2011).*



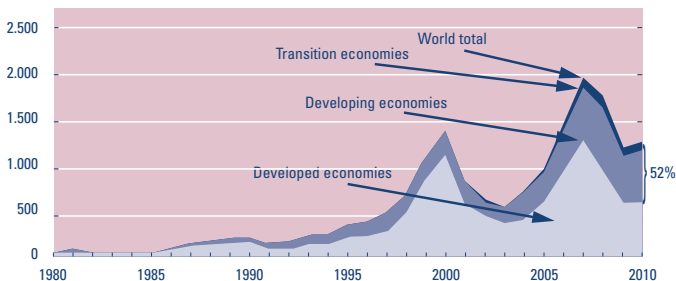
exigen importar hasta el 85 % de componentes esenciales desde UE-USA-Japón, siendo sólo ensamblados en los países asiáticos.

A partir de 1994 se acuerda en la Ronda Uruguay, la liberalización de la propiedad intelectual, y el conocimiento tecnológico (TRIPS)⁴; que supuso poner al servicio de los intereses de las transnacionales la política comercial y propiedad de la I + D + i, con la defensa, por encima de otros intereses nacionales, sociales, y ambientales, de las patentes. Para muchas organizaciones sociales, expertas en alimentación y nutrición, estos acuerdos han facilitado un marco para una apropiación privada del patrimonio natural biológico agrícola (GRAIN), al facilitar a las grandes corporaciones la realización de patentes de variedades de plantas cultivadas, o de animales de crianza, o de sustancias de un ser vivo. Una práctica que ha sido y sigue siendo ampliamente denunciada, por ser vía habitual del pillaje de las grandes corporaciones de la alimentación (MONSANTO; Cargill,...). La liberalización comercial facilita la expansión de las inversiones de las grandes compañías occidentales por la economía global, alcanzando a finales del siglo XX, un volumen que más que multiplicaba los movimientos de capitales invertidos al inicio de la década de los ochenta (pasando de unos pocos millones de dólares de inversiones en el exterior del mundo industrializado, a más de 1.400 millones de inversiones a finales de los noventa, como muestra el flujo de Inversiones Directas en el Exterior (FDI) de gráfico adjunto).

⁴ -Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPs). Marrakech, Marruecos, 15 de Abril de 1994



FDI inflows, global and by group of economies, 1980-2010
(Billions of dollars)



Source: UNCTAD, based on annex table I.1 and the FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics)

Desde mediados de los 90, con la liberalización de la propiedad intelectual (1994), y de los servicios financieros (1997), las grandes corporaciones han procedido paulatinamente a ir sustituyendo las “inversiones directas, bien de cartera, bien de adquisición” por otras “formas” de globalización económica, en las que una vez más las grandes corporaciones abanderan.

A partir de febrero de 1997 tiene lugar un intenso proceso de liberalización financiera, cuando “...70 gobiernos concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros que abarcó más del 95 por ciento del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera” (OMC; 2011). A partir de esta fecha, las fuerzas del capitalismo financiero, lideran la orientación de la globalización, en mayor intensidad, y presencia que las industriales, y energéticas. Como hoy ya podemos sufrir en forma de más de 20 millones de nuevos parados en el mundo occidental desde 2008 (CSI, 2011).



Recapitulando brevemente, nos encontramos con un proceso histórico de expansión de la globalización neoliberal, o para ser más precisos, buscando expresiones más completas y cabales en su contenido expresivo, de globalización neoliberal-corporativa, o corporativizada, pues tras la mitología de la “expansión del comercio mundial” se ha constatado que ha habido un gran protagonista el “gigantismo” empresarial: las Transnacionales o grandes Corporaciones, han sido las que se han aprovechado, y explican la expansión del comercio mundial, que según datos de la UNTACD, ha crecido en seno de las transacciones intra-filiales de las grandes corporaciones, hasta llegar a explicar el 75% del comercio mundial de materias, bienes, productos y servicios, que contabiliza el comercio interestatal global.

En el periodo 1980-2000, el poder corporativo del capital, se globaliza mediante las “Inversiones en países emergentes, y no desarrollados”. En una época en que proliferaban las filiales productivas, bien por nueva inversión, o por compra de capital productivo existente en países en desarrollo o emergentes, dando lugar a una epidemia de Fusiones y Adquisiciones transfronterizas con una intensidad y vigor desconocidos en las primeras en las décadas de los 70, o 80. Los datos sobre fusiones y adquisiciones, que tan sólo supone cambio de propietario nacional por multinacionales, arrasa el aparato productivo existente en las economías en transición y en desarrollo. Eran sólo cambios de propiedad, a favor de las grandes transnacionales, sobre todo occidentales, animadas por las olas de privatizaciones que recorrieron las décadas posteriores al Consenso de Washington de 1978.

Forma parte del ideario difundido por la globalización neo-liberal el énfasis en los grandes retornos que la “liber-

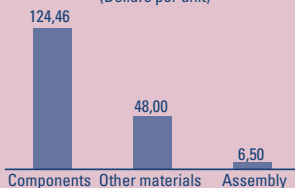


tad de inversión del capital” (Consenso de Washington) tiene para los países receptores de la inversión, o fabricación subcontratada. Al respecto es ilustrativa la dimensión del “valor añadido” que se queda en China, por la subcontratación que una gran corporación como Apple, del ensamblaje de un producto de última tecnología como es el iPhone. Análisis de la cadena de valor que ha realizado la agencia de las Naciones Unidas (ONU), que está resumido en el cuadro adjunto (BOX IV.7), que pone de manifiesto que no más de 6,5\$ de un precio final detallista de cerca de 500\$, se quedan en China, donde se ensamblan, los componentes que se fabrican en EEUU, Japón, Alemania o Corea.

Value capture can be limited: iPhone production in China

The relative value added captured by contract manufacturers in developing countries, compared to the total value created in the overall global value chain and expressed in currency units of the final destination market (or as a percentage of the final product sales price), can appear very limited. This is illustrated by the well-known case of the Apple iPhone, for which it is estimated that only \$6.50 of the \$179 production cost (retail price, \$500 in the US market) is captured by Foxconn (Taiwan Province of China), the company's NEM partner in China (box figure IV.7.1). The share captured by domestic Chinese companies is even less, limited to packaging and local services. This is, in part, because iPhones are assembled from components made mostly in other countries, such as the United States, Japan, Germany and the Republic of Korea.

Box figure IV.7.1. Breakdown of the production costs of the iPhone, 2010
(Dollars per unit)



Source: UNCTAD, based on Xing and Detert, 2010

Note: The remaining \$321 of the \$500 retail price is accounted for by Apple and other companies





Las grandes corporaciones se han orientada desde finales de los 90 hacia la expoliación y apropiación de ingentes propiedades públicas, y patrimonios colectivos. Se ponía en marcha el ideario neo-conservador mediante el Consenso de Washington, en el que los “procesos de privatización”, se recomendaban y alentaban por los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial). La apropiación, y expoliación de “recursos naturales y ambientales”, de suministros básicos como la provisión de agua, educación, o salud, han ido desplazando, a los procesos de expansión de las inversiones corporativas. Un proceso de expoliación que han descrito numerosos académicos denunciando la “economía de la adquisición”, o de la “expoliación”⁵.

5 .- *Carpintero, O. (2009), así como Harvey, D. (2004) han caracterizado estas inversiones por seguir un formato de “economía adquisitiva” y basarse en una lógica de “acumulación por desposesión”.*



Selected indicators of FDI and international production, 1990 - 2010

Item	Value at current prices (Billions of dollars)					Annual growth rate or change on return (Per cent.)				
	1990	2005-2007 average	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
FDI Inflows	207	1.472	1.744	1.185	1.244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
FDI outflows	241	1.487	1.911	1.171	1.323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
FDI inward stock	2.081	14.407	15.295	17.950	19.141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
FDI outward stock	2.094	15.705	15.988	19.197	20.408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Income on inward FDI	75	990	1.066	945	1.137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20-3
Rate or return on inward FDI	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	-	0,1	-0,3	0,3
Income outward FDI	122	1.083	1.113	1.037	1.251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
Rate or return on outward FDI	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	-	-	-0,2	0,3
Cross-border M&As	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Sales of roving affiliates	5.105	21.293	33.300	30.213	32.960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Value-added (product) of foreign affiliates	1.019	3.570	6.216	6.129	6.636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Total assets of foreign affiliates	4.602	43.324	64.423	53.601	56.998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Exports of foreign affiliates	1.498	5.003	6.599	5.262	6.239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Employment by foreign affiliates (thousands)	21.470	55.001	64.484	66.688	68.218	2,8	11,8	4,1	3,4	2,3
GDP	22.206	50.338	61.147	57.920	62.909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Gross fixed capital formation	5.109	11.208	13.999	12.735	13.940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Royalties and licence fee receipts	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Exports of goods and non-factor services	4.382	15.008	19.794	15.783	18.713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Source: UNCTAD

La proliferación de resistencias sociales, laborales, ambientales de comunidades y estados-nacionales a la expansión capitalista de las transnacionales, podrían explicar, que algunos indicadores de globalización económica y comercial, parezcan mostrar que las inversiones, que aseguraban el control directo y propietario, de las grandes empresas transnacionales sobre capital productivo, bienes públicos, y recursos naturales, podrían estar ralentizándose. El cua-



dro adjunto⁶ así lo parece mostrar la importancia por ejemplo del empleo según el cuadro adjunto I.5 de la UNCTAD (WIR,2010).

Efectivamente los datos del volumen de empleo de las filiales en el extranjero de las grandes transnacionales (ver línea inferior del segundo bloque del cuadro anterior: Employment by foreing affilates thousands), creció de forma acelerada en la década de 1991-95 (+ 11,8 % en tasa anual), en el lustro siguiente 1996-2000, lo hizo a ritmos positivos pero algo mas moderados (+ 4,1 %), y en los dos últimos años 2009 y 2010, ha aumentado al 3,4 % y 2,4 % el empleo de sucursales o empresas propiedad de transnacionales en el exterior.

Cuando se analizan estos indicadores, referidos en exclusiva a las 100 mas grandes transnacionales mundiales, también podría aceptarse que se ralentiza la presencia directa, del poder económico, laboral, de las empresas transnacionales, o grandes corporaciones, sobre todo occidentales, en la economía mundial.

6 .- *Extraído del último informe anual de Inversiones en el Exterior de la UNCTAD.*



Internalization statistics of the 100 largest non-financial TNCs worldwide and from developing and transition economies

(Billions of dollars, thousands of employees and per cent.)

Variable	100 largest TNCs worldwide					100 largest TNGs from developing and transition economies		
	2008	2009	2008-2009 % change	2010 ^a	2009-2010 % change	2008	2008	% change
Assets								
Foreing	6.161	7.147	16,0	7.512	5,1	899	997	10,9
Total	10.790	11.543	7,0	12.075	4,6	2.673	3.152	17,9
Foreing as & of total	57	62	4,8 ^a	62	0,3 ^a	34	32	-2,0 ^a
Sales								
Foreing	5.168	.602	-10,9	5.005	8,8	989	911	7,9
Total	8.406	6.979	-17,0	7.847	12,4	2.234	1.914	-14,3
Foreing as & of total	61	66	4,5 ^a	64	-2,2 ^a	44	48	3,3 ^a
Employment								
Foreing	9.008	8.568	-4,9	8.726	1,8	2.651	3.399	28,2
Total	15.729	15.144	-3,7	15.489	2,3	6.778	8.259	21,9
Foreing as % of total	57	57	-0,7 ^a	56	-0,2 ^a	39	41	2,0

Source: UNCTAD

^a In percentage points

^b Preliminary results

Note: From 2009 onwards, data refer to fiscal year results reported between 1 April of the base year to 31 March of the following year. 2010 data are unavailable for the 100 largest TNCs from developing and transition economies due to lengthier reporting deadlines in these economies.

Los datos del cuadro, procedente de la UNCTAD (WIR,2010), constatan que bien los “activos (assets)”, bien las “ventas(sales)”, o el “empleo (employment)”, directamente controlados por las filiales de las grandes corporaciones, se ha ralentizado desde la crisis, y no ha continuado creciendo a los ritmos tan acelerados como las décadas anteriores. ¿Está declinando el poder de la corporaciones transnacionales?. Ni mucho menos. Como múltiples autores han puesto de manifiesto, la presión social, laboral, y política⁷, ha presionado, y el capitalismo corporativo ha

⁷ - La más reciente muestra de la presión social, política, y medioambiental de las comunidades la encontramos en la reciente sentencia que condena a la petrolera Chevron (ver: nota 9, pg. 21)



mutado, se ha transformado cualitativamente, para seguir manteniendo su poder económico, social, y político, sustituyendo el control directo, por otras formas más sofisticadas.

¿Qué es una Corporación Transnacional?

“Toda empresa que controla activos –fábricas, minas, oficinas de venta y similares– en dos o más países”
(UNCTAD, 1978).

“...son instituciones privadas que cruzan fronteras pero que no derivan su poder y autoridad del Estado”
(Sklair, 2001).

Pero más allá de las dimensiones cuantitativas (volumen de transacciones, empleo, inversiones en el exterior que realizan las Transnacionales, que muestran una ralentización de la expansión del control y poder corporativo,) se hacen imprescindibles los análisis que ponen de manifiesto la verdadera naturaleza “cualitativa” de la expansión del poder de las transnacionales desde finales de los años 90, que ahora protagonizan el auténtico e ilimitado poder corporativo en la globalización neoliberal: A finales de los 90, junto al potente catalizador del salto TIC, surgen, las **nuevas y crecientes formas de control corporativo de la cadena de valor global**.

Las anteriores caracterizaciones, al igual que la definición del recuadro anexo, son propias de las décadas de expansión de la globalización comercial (80, y primeros años de la década de los 90). La propia esencia histórica de estas definiciones, siempre afectadas de la naturaleza de los agentes, y procesos sociales históricos, son ahora insu-





ficientes para caracterizar las nuevas formas de CONTROL de las cadenas de valor por parte de las Empresas Transnacionales.





LA NUEVA CARA DE LA GLOBALIZACIÓN CORPORATIVA: “MAKE OR BUY”⁸.

Con la “derrota” social y el rechazo del AMI (Acuerdo Multilateral de Inversiones), que los medios de comunicación mayoritarios, apresados en la financiación publicitaria que sostienen las grandes empresas, silenciaron, asistimos a la **expansión de las nuevas formas de control CORPORATIVO de las fases de la producción global de bienes y de la prestación de servicios** entre áreas muy distantes (call-centers, desarrollo software, industrias ocio,....).

El rechazo de un borrador de AMI armado en absoluto secreto por la OCDE ha sido sustituido por **6,092 Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII) entre países occidentales y países en desarrollo**, que recogen principios ilimitados a favor de las inversiones de ETN.

Son la base de la expansión del capital corporativo, y causa de los conflictos entre los estados que pretenden, otros simplemente actúan de consortes de los intereses de las ETN, reequilibrar el interés económico de las ETN, y los derechos sociales, laborales, ambientales de los países receptores de las inversiones de las ETN.

En la actualidad los conflictos (bilaterales: Bolivia, Chile, Perú, India, Brasil,....) se tratan en el CIADI (Centro Internacional Arbitraje de Inversiones dependiente de BANCO MUNDIAL), escasamente sensible a las alegaciones de los estados de países en desarrollo (Ecuador, y Bolivia lo rechazan⁹) por su parcialidad y obsesiva preocupación por

8 .- “make or buy”: *fabrica o compra.*

9 .- *El caso de la petrolera Chevron, es de una rabiosa actualidad, por la reciente condena que ha recibido esta multinacional, y la pertinaz tenacidad que los movimientos de contestación social, en estrecha colaboración global entre los movimientos sociales, y ONGs, de países del centro y*



los intereses de las multinacionales inversoras, que demandan a los Estados.

Se trata (los AII) de un marco de regulación que facilita la **economía de adquisición** del patrimonio natural y productivo de terceros países por parte de las transnacionales del Norte. A escala internacional, la expansión de las “inversiones en el exterior” (FDI, en inglés), alcanzaron un protagonismo estelar en los finales de los 90 y principios del 2000, muy por encima de la expansión del comercio mundial de mercancías entre áreas desarrolladas y emergentes en desarrollo.

Etapas 2000, y tras derrota de los “mercados” (AMI), hasta la actualidad, mediante las “Nuevas formas de control no participativo”. Estas formas no buscan extremar el control, mediante la propiedad –característica de la etapa de las inversiones multinacionales en los años 70, y 80, acaparando empresas, recursos, etc– de los aparatos productivos en el exterior, sino mediante un conjunto de “relaciones mercantiles” bien de compra, bien de venta, bien de fabricación licenciada, u otras formas sustentadas en lo que algunos autores (OMAL; Zubizarreta, JH. 2009) han llamado “lex mercator” consiguen tener un poder de control sobre la producción global, sin realizar “inversiones” de adquisición de propiedad (el capitalismo sin capital, o la intensificación de la rentabilidad del capital, sin expansión de la acumulación, o tasa de reinversión de las ganancias).

la periferia”, en clara muestra de las grandes áreas de colaboración, y acción sindical, que aún existen por conquistar y explorar en esta globalización corporativizada que nos invade (CADTM (2011).)



Different modes of TNC governance in global value chains

Types of governance	Translation to modes of international operation	OLI-model		
		Ownership advantages	Locational advantages	Internalization advantages
Control through ownership	FDI, direct participation in host-country firms	√	√	√
Contractual levers of control	Contractual agreement conditions the behavior of a host-country firm	√	√	-
Control based on bargaining	Host-country firm dependence on access to TNC strategic assets and the TNC network conditions its behavior	√	√	-
No control	Arm's-length market transactions, trade	√	-	-

Source: UNCTAD, adapted from Dunning (1980)

Las Grandes Corporaciones, campeonas en la utilización –¿diseñadoras?– de los mercados de capitales globalizados, imponen rentabilidades a toda su cadena de subcontratistas, filiales, y redes de Pymes, que configuran su cadena de suministro, forzando procesos de “reestructuración” de los perímetros propietarios, y de los modelos de negocio, que les permitan mantener sus niveles de control económico, y tasas de ganancias, eso sí, renunciando a la propiedad, que antes les facilitaban las Inversiones en el Exterior.

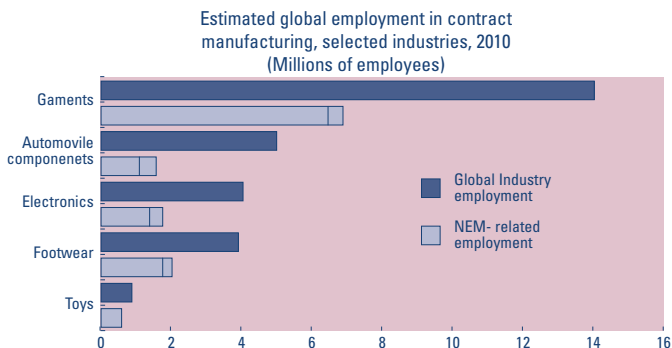
Lo que de forma elíptica, y con buen estilo político, la UNCTAD denomina “Modos no participativos” (“non-equity modes” NEM’s¹⁰) de control de las TNC sobre las condiciones internacionales de producción: contratos de fabricación, servicios de outsourcing, contratos de agricultura, franquicias y licencias, así como otros tipos de relación contractual. A través de los cuales las empresas transnacionales coordinan y controlar las actividades de las empresas asociadas en los países de acogida. Los rasgos elementales de estas nuevas formas de control corporati-

¹⁰ .- La evolución y seguimiento de estas nuevas formas tiene, dada la querencia por la opacidad, y la ausencia de transparencia que tanto buscan las ETN, muchas dificultades. Al respecto ver. “Methodological Note” Box.IV.2, de página 131 de WIR, 2011 de la UNCTAD.



vo, que coexisten con el viejo sistema de control directo-propietario de empresas, y recursos naturales, con los que coexisten, son los siguientes:

- ☉ Baja exigencia de inversiones para materializar el control económico-comercial,
 - ☉ Limitados niveles de riesgos económicos para los inversores (grandes corporaciones),
 - ☉ Flexibilidad en el control económico corporativo.
 - ☉ Control por el poder corporativo de la esencia del “conocimiento” productivo, comercial y tecnológico.
- (UNCTAD (WIR,2011).



Source: UNCTAD, estimates

Note: See box IV.2 for the methodology used. The dotted area depicts the range estimate for each item

Por dimensión, e importancia conocida, entre las nuevas formas de control corporativo, **destacan las denominadas “contratos de fabricación” (Contract manufacturing), o “Contratos de subcontratación de servicios” (Outsourcing Services)**, que más protagonizan, en la primera década del siglo XXI, las nuevas formas de control. Ejemplos de ambas,

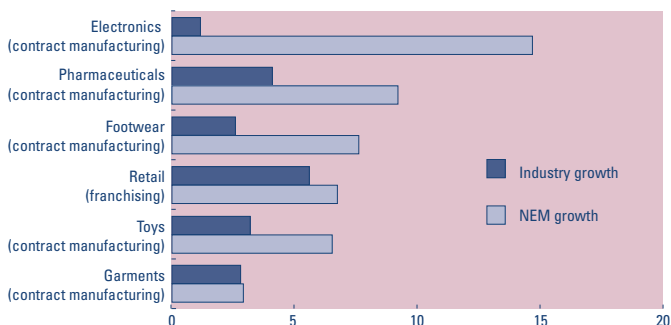


podemos encontrar en la industria de la confección (INDITEX, tiene toda su lógica corporativa, y no olvidemos que es la mayor distribuidora de confección mundial, en millones de “contratos de fabricación/confección”, con grandes, pequeñas, y millones de microempresas, y cooperativas de trabajadores), o en APPLE (que como pone de manifiesto el recuadro que se adjunta, elaborado por UNCTAD –WIR,2010–, es un ejemplo de cómo la industria electrónica mas avanzada, y de comunicaciones, utilizan tanto los “contratos de fabricación-ensamblaje”, como “contratos de servicios” –“Services Outsourcing”–, en las denominados “call-center”), etc.

Están siendo los sectores de **textil-confección**, de **componentes de la industria de automoción**, de **electrónica**, de **calzado**, o de **juguetería**, los que, antes más afectados por las inversiones en el exterior de las grandes corporaciones, más rápidamente están incorporando las nuevas formas de control corporativo de la economía global. El gráfico adjunto, también elaborado por la UNCTAD (WIR,2010), recoge las dimensiones millonarias que hoy se canalizan mediante la mas relevante de estas formas de control corporativo: el “contract manufacturing”.



Comparative growth rates of NEM's sales,
selected industries, 2005-2010
(Per cent)



Source: UNCTAD, estimates

Note: Global industry growth estimates based on industry market research from Ibisworld (garments and footwear) and Datamonitor (all others). Estimates for NEM growth are based on data for the 10 largest contract manufacturers in each industry, except for franchising in retail, which is based on data available for 24 countries.

Estas nuevas formas de control, de cambio y mutación mercantil, del poder en el libre comercio global, están creciendo a mayor velocidad que el comercio global, o las inversiones de multinacionales en la economía global, hasta el punto que en nuevos sectores como la industria “electrónica”, son las que más multiplican los ritmos del crecimiento convencional, como muestra el gráfico adjunto. El **franquiciado** comercial, productivo, junto a la creciente proliferación de las **formas “licenciadas” de marcas**, o negocios, así como la expansión creciente de los **“contratos de gestión” (“Management contracts”)** que comienzan a proliferar en la industria hostelera globalizada, configuran el panorama de nuevas formas de control corporativo globalizado.



¿QUÉ HACER EN EL MARCO DE UNA GLOBALIZACIÓN CORPORATIVIZADA EN CONTINUA TRANSFORMACIÓN?

La economía globalizada, hasta aquí comentada y caracterizada, ha alcanzado un estadio patológicamente inestable de mano de la globalización financiera aflorando límites, hasta ahora considerados muy distantes, pero que se han materializado trágicamente en lo ambiental, lo social, poniendo en peligro incluso la reproducción ampliada de la economía real productiva. Como explica la oficina de la NNUU, para el desarrollo y el comercio mundial (UNCTAD):

“La proliferación de operadores financieros que han tratado de obtener ganancias de dos dígitos en un sistema económico que sólo puede sostener tasas de crecimiento de un dígito, ..., que topan con la situación objetiva de la economía real, caracterizada por un crecimiento relativamente lento, habida cuenta que la mayor parte de los países desarrollados su crecimiento real no superaba el 5%, ...esos operadores financieros mantienen expectativas que eran radicalmente erróneas en sus planteamientos, ...e inviables”(UNCTAD;2009)

El sector financiero privado, en un marco de regulación muy flexible, se ha autoproclamado en auténtico soberano del sistema económico global, con el beneplácito, complicidad y condescendencia de las grandes instituciones globales, no democráticas, como el FMI, el Banco Mundial, el Banco Internacional de Pagos, o la propia OCDE, aumentando su influencia económica y política (MEDIALVILLA; B,2011).

Los acontecimientos políticos como el Pacto del Euro, y la subordinación del Banco Central Europeo a los intereses



de la oligarquía alemana, suponen una manifiesta claudicación del poder político ante las oligarquías financiero-bancarias europeas. Los europeos estamos asistiendo a la crisis de viabilidad política, que no económica, de los standards de bienestar occidentales, por la obcecación y voracidad de las oligarquías y elites mundiales. Se esta haciendo dejación del control básico de los mercados capitalistas, apoyando una apuesta radical por facilitar la movilidad del capital, por desfiscalizar las inversiones transnacionales, por no condicionar ni supervisar conductas arriesgadas, y por ser completamente permisivos con la presencia de paraísos fiscales. La erosión de la democracia y la eficacia reguladora de los Estados, se convierte, en posterior argumento contra la “política” y el sector publico, por parte de estas mismas oligarquías y sus centros de pensamiento y difusión neoliberal.

Todo ello se ha traducido, como se pone de manifiesto más adelante en este artículo, en la aparición de nuevas exigencias hacia las empresas en general, racionalizando producción y empleos, succionando activos mediante prácticas de reconversión de beneficios de accionistas en intereses para socios/prestamistas, y troceando las unidades productivas para adelgazarlas, revender las más rentables, y destruir las que lo fueran menos. Los denominados Fondos de Inversión que compran empresas en crisis no son sino el caso extremo de estas determinaciones de la “bacanal financiero-especulativa” sobre el conjunto de las actividades empresariales. Procesos que también han expuesto las internacionales sindicales de las industrias agroalimentarias, o de distribución (UITA,2008; UNIGlobal,2009).

Desde finales del 2007, las contradicciones de esta etapa de globalización bajo el imperio financiero, recurrente-

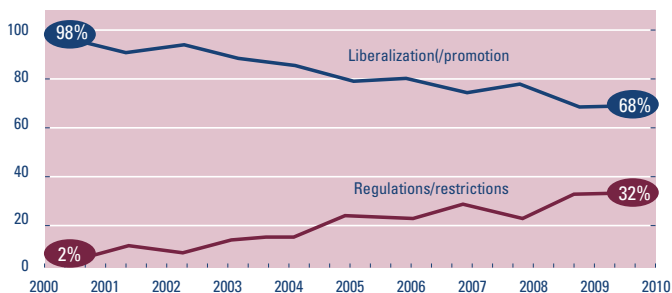


mente expuestas por los analistas económicos heterodoxos (Carpintero,O,2009), alternativos al paradigma “neo-liberal” que ha inundado la academia, y la política económica mundial, se han dejado sentir, y el futuro ha empezado a desplomarse sobre nosotros.

Algunos analistas bien informados y dotados de “voluntad” comienzan a identificar numerosos procesos de conciencia política global, que ponen de manifiesto indicios de reacción social, y política, en contra de las liberalizaciones, y privatizaciones sólo en beneficio del capital transnacional. Algunas instituciones, se han atrevido a realizar censos y contabilidad de las regulaciones nacionales (que por naturaleza de las mismas son siempre limitadas, y con riesgo de no ser exhaustivas ni homogéneas), que han de tomarse con cautela, pero que no dejan de ser sintomáticas de los tiempos de reacción que se están abriendo paso, frente a las políticas neo-liberales que han inundado, sin replica, la globalización económica. Una muestra, a modo de simple “sonda socioeconómica” de las reacciones contra el Consenso de Washington, es la que recoge el gráfico adjunto, que elaborado por la UNCTAD de las Naciones Unidas, pone de manifiesto una clara tendencia a la “regulación y restricciones” a la religión de la liberalización y privatización que inundaba las recetas sobre la globalización comercial y económica.



National Regulatory Changes, 2000-2010
(Per cent)



Source: UNCTAD, Investment Policy Monitor database

En cuanto a la Unión Europea, de no modificarse el rumbo, abandonando en breve plazo la lógica de las “austeridades y ajustes”, que imponen los mercados a través del Pacto del Euro, se erosionarán aún más duramente las condiciones de vida de la población, destruyendo tejido productivo y a un amplio segmento del capital empresarial presente en las PYMES. Se consolidará un paro masivo, y los derechos sociolaborales y servicios públicos asociados a la ciudadanía se convertirán en una reliquia del pasado. El horizonte solo puede ser enfrentado con esperanza, si se mantienen posiciones de resistencia macro, micro y en el seno de las empresas a estas políticas de austeridad, que sólo deberán ser asumidas en proyectos de reparto proporcionados en los ajustes, y en reparaciones de las problemáticas más urgentes que pueden justificar su asunción en cada micro escala social.

Siendo evidentes las determinaciones que las grandes corporaciones, y las de la dinámica económica global pro-



vocan sobre las economías nacionales, hay que tener claro que no se trata de imperativos económicos absolutos. Es una falacia interesada (para las burguesías nacionales), y claudicante para las izquierdas con responsabilidades políticas, considerar que las determinaciones de la economía global, determinan la intensidad, y cualidad de los recortes, ajustes, o eufemísticamente “consolidaciones fiscales” que ahora se extienden como gran “mantra¹¹” económico-político por la sociedad europea. Las determinaciones de lo global no son absolutas, y no imponen soluciones concretas ni precisas. Y por ello, tenemos que tener la completa certeza de que existen márgenes a nivel nacional, autonómico y local, para pensando globalmente, actuar localmente.

En ámbito GLOBAL resulta ocioso reproducir aquí los excelentes trabajos y reivindicaciones de la ITUC-CSI (cuyas pagina www.utic-csi.aconsejo visitar para los interesados en mayores detalles). En ellas se pueden encontrar pormenorizadas propuestas para reconfigurar las reglas de la Organización del Comercio Mundial (OCM), los marcos de Acuerdos Bilaterales de Inversiones, o la sustitución de la Corte Internacional de Arbitraje de Inversiones, dependiente del Banco Mundial (CIADI), así como otras instituciones de la ONU.

Entre las que ha de estar necesariamente, en el frontispicio de cualquier propuesta de reforma progresista para conseguir un comercio libre y justo a nivel global, la puesta en marcha de una CORTE MUNDIAL DE DERECHOS HUMANOS, ante la que puedan ser demandadas las ETN, por el evidente fracaso de la filosofía de la RSC-Pacto Global, que como el cuadro sintético anexo pone de manifiesto adolece

11 .- *En el hinduismo y en el budismo, sílabas, palabras o frases sagradas, generalmente en sánscrito, que se recitan durante el culto para invocar a la divinidad o como apoyo de la meditación.*



de sustanciales, y determinantes carencias, que ubican los marcos actuales, incluso horneados en el seno de la Naciones Unidas, como el Pacto Global, como meras propuestas retóricas, no obligatorias.

Filosofía RSC-Pacto Global (Global Compact - 1999)	Filosofía CORTE MUNDIAL DERECHOS HUMANOS (Proyecto Iniciativa Suiza - Proyecto Scheinin y Nowak para NNUU - 1009)
Voluntariedad Unilateralidad Autoregulación No-exigibilidad Prevalencia absoluta reglas mercantiles	Normas vinculantes Obligatoriedad Sanciones Responsabilidad ETN ante tribunales nacionales, regionales, internacionales

Pero es preciso complementar la denuncia de las lagunas en la regulación legal internacional, con la acción sindical directa en los ámbitos globales. Hoy las empresas pueden denunciar en los tribunales internacionales (CIADI,...), a los Estados, que no respetan los leoninos ABI impuestos por los estados al servicio de las grandes corporaciones. Pero las ETN, no pueden ser denunciadas por particulares, y grupos sociales en esos tribunales internacionales (ausencia de jurisdicción universal).

Además, de conseguir reformar las reglas del comercio global, en la línea de lo expuesto anteriormente, cabría





realizar recorridos, que empujasen, y mostrasen de forma explícita y contundente, la injusta situación de la que se aprovechan los inversores, y sus vehículos instrumentales las grandes transnacionales, procediendo por parte de los organizaciones sindicales nacionales, con apoyo de las Confederación Sindical Internacional (CSI-UNIGlobal) a ejercer la reclamación política, social y judicial ante NNUU, apoyándose en el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC,2008).

Complementariamente, a la atención inexcusable a la construcción, no ya de instituciones sindicales, laborales de escala global, por si mismas de alcance limitado, por la importancia de los espacios políticos nacionales y locales¹², se han de dedicar esfuerzos y recursos para tejer redes colectivas transversales, multidimensionales europeas, globales, temáticas, etc. No podemos estar solos, hemos de converger, con otros movimientos sociales, **culturales, solidarios (OMAL, Enlazando Alternativas, 15M, ...)** y acompañándolas, organizándolas, asesorándolas, ...y aprovechando todos los recursos disponibles.

12 .- *Que está en la lógica de esta comunicación, que defiende y postula la importancia y poder que han alcanzado las grandes corporaciones, pero defiende al tiempo que el mismo no determina de forma absoluta los márgenes de actuación de los espacios político nacionales, autonómicos, locales, e incluso empresariales, que como se intenta argumentar en el artículo, siguen existiendo y justificando la acción sindical en la empresa.*



¿MÁRGENES DE ACTUACIÓN EN ÁMBITOS EUROPEOS?

En estos momentos en el seno de la misma Unión Europea, se hace imprescindible, por prescripción legal de aplicación del Tratado de Lisboa, que todos los países miembros, y sus Acuerdos Bilaterales de Inversión, sean sustituidos por un nuevo Marco de Inversiones para la UE, desplazando a los centenares de ABI que han estado vigentes, y garantizando por encima de todo la maximización de beneficios de la ETN de cada uno de los estados miembros de la UE. Desgraciadamente, el poder, resultante de la dimensión de las grandes empresas de los estados miembros, ha conseguido que los Gobiernos, actúen como “oficinas comerciales” de representación de sus intereses.

En Europa, sería necesario que se alcance un Acuerdo de Regulación de Inversiones de las transnacionales europeas con el resto del mundo, que se convirtiera en referencia de respeto de los derechos ambientales, sociales, y laborales. Es preciso que en el mismo, los intereses de la inmensa mayoría de los europeos, que unen sus destinos económicos en casi su totalidad al destino de las PYMES europeas, sean tenidos en cuenta, y el ABI, no atienda en exclusiva a los intereses de las grandes corporaciones europeas, que están hipotecadas en sus decisiones por las grandes oligarquías financieras e inversoras del continente, desplazando múltiples principios, intereses públicos, y derechos sociales, laborales y ambientales, hacia el espacio de la retórica, incluso en la canalización de los recursos públicos hacia la cooperación, que también se han visto invadidos de los intereses de las grandes corporaciones.

Como han puesto de manifiesto recientemente organizaciones muy especializadas en la supervisión de los con-



tenidos de los acuerdos bilaterales de inversiones (Seattle to Brussel Network,2011), es el momento para conseguir un modelo de Acuerdo de Inversiones que obligue a las Transnacionales de origen comunitario a atender a un conjunto de principios, que incluyan de forma prioritaria los intereses sociales, laborales, y medioambientales de los países receptores de sus inversiones, contratos de fabricación, u otras formas de comercio corporativo a nivel mundial.

Los actuales Acuerdos Internacionales Inversiones recogen:

- **Definiciones de inversiones muy amplias: Cartera, propiedad intelectual,...**
- **Equiparación a los inversores nacionales y mismo trato.**
- **Restricciones sobre expropiación.**
- **Libre transferencia de fondos.**
- **Limites al consumo de insumos y personal del país de acogida.**
- **Remisión de conflictos entre inversores transnacionales y estados, a instituciones arbitrales que sacralizan el "derecho mercantil universal": CIADI (B.Mundial, CNUDMI, ó Corte Internacional de Arbitraje de Paris).**
- **Sin requisitos de transparencia, obligación de agotar jurisdicciones nacionales en conflictos entre Estado, ciudadanos, grupos sociales y ETN,...**
- **No aplicación de convenciones internacionales de derechos sociales, laborales, y acuerdos medioambientales.**

Fuente: "Los acuerdos de inversiones de la UE en la era del Tratado de Lisboa".(Seattle to Brussels Network. 11.11.2011)



El Pacto del Euro: una senda hacia el abismo.

¿Qué determinación científica, o económica exige que sea a finales del 2013, cuando hay que alcanzar un déficit público del 3% y no, en 2014 o 2015?. Solamente puede ser explicado por una obcecación, e imposición de las burguesías oligarcas alemanas, francesas, con la adhesión de las periféricas españolas, italianas, o portuguesas. ¿Por qué son las reglas laborales el objetivo de las reformas, y no los mercados financieros?. Más allá de la denuncia de la inconsistencia económica, social y política de estas propuestas, que nos llevan por una senda de depresión y estancamiento, existen, y están aquí alternativas para una Unión Europea sostenible, entre las que destacan por su imperiosa urgencia:

Nuevo Tratado de la UNIÓN

Será necesario, por más que las mayorías políticas conservadoras (“Merkozy”) europeas lo intenten evitar, y estén consiguiendo incluso constitucionalizar sus programas económicos conservadores, una revisión, y reforma del Tratado de Lisboa, que hoy, en el mundo intensamente globalizado, con clara pérdida de influencia económica, y política de Europa, para liberar del corsé de los déficits, de la Deuda y de la inflación, así como de las deformaciones congénitas impuestas al Banco Central Europeo (artículos 123, ydel Tratado de Lisboa,...)



Nuevo y URGENTE papel para BCE.

30.3.2010

ES

Diario Oficial de la Unión Europea

C 83/99

Artículo 123

(antiguo artículo 101 TCE)

1. Queda prohibida la autorización de descubiertos o la concesión de cualquier otro tipo de créditos por el Banco Central Europeo y por los bancos centrales de los Estados miembros, denominados en lo sucesivo “Bancos centrales nacionales”, en favor de instituciones, órganos y organismos de la Unión. Gobiernos centrgles, autoridades regionales o locales y otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de los Estados miembros, así como la adquisición directa a los mismos de instrumentos de deuda por el Banco Cental Europeo o los bancos centrales nacionales.

2. Las disposiciones del apartado 1 no afectarán a las entidades de crédito públicas, que, en el marco de la provisión de reservas por los bancos centrales, deberán recibir por parte de los bancos centrales nacionales y del Banco Central Europeo el mismo trato que las entidades de crédito privadas.

La minusvalía política instrumental que los grandes bancos europeos han impuesto al Banco Central Europeo, imponiendo en el Tratado de la Unión Europea (art.123) que no pudiera financiar, esto es, prestar a los Estados comunitarios, sino a través, de prestamos a los bancos, que después suscribían, eso sí, títulos a los Estados (letras, bonos, y obligaciones emitidas por estos para financiar sus gastos, y déficits) a tipos más altos (con diferenciales de hasta 5 o 6 puntos porcentuales, o primas de riesgo, muy superiores), está provocando una escalada de presiones especulativas sobre los gastos públicos que no pueden ser justificadas, más que como simple imposición de las oligarquías financieras que atienden “obsesivamente” a preservar sus inversiones y rentabilidades poniendo en riesgo a toda la economía,



no sólo de los países del sur del euro, sino de las mismas economías centrales. Un simple cambio en esta minusvalía estatutaria, que de forma sintética se recoge en los gráficos 1 y 2 adjuntos, eliminaría las fuentes de alimentación de la especulación contra las “deudas publicas y privadas” de las economías del sur, aunque eso no haría desaparecer el elevado nivel de endeudamiento general, que más que probablemente empuje a periodos de estancamiento, que eso sí han de ser atendidos, no con cambios en el BCE, sino con paquetes de inversión europea transfronteriza, que han de contar con bases financieras más estables y robustas, que exigen profundización en las políticas fiscales y tributarias. El cuadro adjunto, recoge el artículo 123 del Tratado de la Unión Europea vigente en estos momentos, que limita las actuaciones del BCE, y es causa del gran chantaje que los grandes bancos europeos, ejercen sobre los sectores públicos estatales.

Los diagramas de las páginas siguientes, recogen de forma precisa la intermediación de los Bancos Centrales típicos (Banco de Reserva Federal, Banco de Inglaterra,...), en el primer gráfico, y en el segundo diagrama, la insólita situación del BCE, que resulta muy lucrativa para los bancos europeos, que toman préstamos – esto es recibiendo fondos - del BCE, al 1 %, y los prestan de seguido a los Estados europeos, a tipos mucho más elevados.



GRÁFICO 1

GRÁFICO 2



Este diagrama muestra como la intervención de los bancos centrales de USA (Banco de la Reserva Federal), o





del Reino Unido (Banco de Inglaterra), se realiza mediante préstamos directos a los Estados respectivos, a cambio de títulos del Tesoro Público del Gobierno americano o británico (letras, bonos, y obligaciones). Un procedimiento que evitaría la “crisis de la deuda”¹³, aunque no solucionaría los problemas de deficiente construcción del espacio monetario común del euro.

Para cambiar el paso a esta dinámica económica y política europea, sería imprescindible corregir las Bases Fiscales comunes (comenzando por Imposición sobre las Transacciones Financieras-ITF), que sea el inicio del auténtico presupuesto comunitario, que le haga pasar desde el actual 1,2 % / PIB de recursos al 5 % para el horizonte del 2020. Poniendo en marcha – mas allá del FEEF, y el MEDE¹⁴ – auténticos sistemas financiación solidarios, con emisiones conjuntas de Eurobonos (Gutiérrez, E.2010, Estrada, B., 2011).

En definitiva, existen muchos márgenes económicos, y técnicos, para salir de la recesión, y la crisis institucional del proyecto europeo, y la moneda única. Son tan sólo límites de la “burguesía política, y en especial de sus elites oligárquicas” industriales, y hoy, sobre todo, financiero-especulativas, los que imponen con su visión para Europa, la austeridad de las clases medias, y la pauperización de los servicios públicos y la exclusión de los standards de bienes-

13 .- *Se evitarían las presiones sobre la deuda, reduciendo los “sobrecostes” (Primas de Emisión), que los especuladores imponen a los Estados, y sobre todo, a las grandes empresas endeudadas, en la renovación de los créditos, o nuevas financiaciones, que están siendo utilizadas para imponer “ajustes en el gasto público”, y alimentar presiones para dismantelar, de forma definitiva, los raquíticos avances en el estado de bienestar social en los países periféricos del euro.*

14 .- *El Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF), y el Mecanismo Europeo de Estabilización Económica (MEDE), aprobados, y reformados recurrentemente, por su insuficiencia, y tacañería económica durante los dos últimos años, no alcanzan ni lejos la intensidad que necesita un proyecto federado, que impida la ruptura del euro en los próximos dos años.*



tar económico, sanitario y educativo para las clases trabajadoras europeas.

¿Nos queda margen de actuación en ámbitos inferiores al europeo: en el ámbito de los Estados-Nacionales?

Incluso cuando se pliegan y ceden competencias políticas democráticas como ha sido la reciente “constitucionalización” de los déficits, o con la pertenencia al euro, o la intensa inserción en la economía española en la europea (más de 2/3 de nuestras exportaciones tienen como destino la UE); aún siguen existiendo márgenes para actuaciones políticas autónomas. Las determinaciones de la globalización, o la pertenencia a un área económica y monetaria, no son absolutas (Harvey,D,2004). La imposición de políticas de austeridad, no es una determinación económica, es pura y llanamente ideológica (Fabra,J;Bartolomé,J.I,2011)

Los escenarios político económicos europeos, son muy conservadores, pero inestables y en ello, llevan el embrión de potenciales cambios a corto y medio plazo. Por eso estoy convencido que es posible, incluso en el contexto de la correlación de fuerzas sociales, laborales y políticas hoy existente en el Estado español, arrancar a las elites oligarcas españolas un **Pacto de Rentas plurianual**. Un pacto que debería necesariamente incluir a todas las rentas, para merecer tal denominación, y ser justo y equilibrado en los esfuerzos. Para ello debería comprometer a todos los grupos sociales: capital-financieros, empresarial, y político. Un pacto con reformas en múltiples ámbitos del modelo productivo: Fiscal, Societario, Financiero-Bancario, Energético, en la naturaleza del Gasto Público en infraestructuras, en la provisión de Vi-



viendas Públicas, en las mismas Regulaciones Laborales, que desincentiven los modelos de gestión que buscan la productividad intensificando la precarización, y no la innovación, la reinversión, y las ventajas comparativas con futuro.

Este artículo no puede pormenorizar todas estas actuaciones, y por ello para los más interesados en pormenorizar las políticas de este “cambio de modelo” pueden consultarse entre otros los artículos referenciados en la bibliografía final, y en especial el libro colectivo: “Frente al capital impaciente”(2011), de la Fundación 1º Mayo..



LA EMPRESA COMO EL ESCENARIO DE CONFLICTOS EN UN SISTEMA CAPITALISTA.

La acción sindical se desarrolla, en su inmensa mayoría en el ámbito regional, local, y empresarial. Como muchos investigadores económicos y sociales han puesto de manifiesto hace años, es en la empresa donde se materializan la inmensa mayoría de las determinaciones del sistema económico global: “La empresa como el escenario de conflictos en un sistema capitalista”(Michal,K). Algunos incluso se refieren a la empresa, como el auténtico “campo de batalla” (Stockhammer), donde las tendencias del capitalismo global, tecnológico, de producción descentralizada y difusa, e hiperfinanciarizado que hemos caracterizado, toman realidad y protagonismo. Resultado de ello, también se hacen necesarias propuestas de corrección del capitalismo global corporativizado, en espacios de la regulación microempresarial, tales como el derecho societario, fiscal, y laboral, que pongan límites a las conductas empresariales más depredadoras (Duran,A;Gutierrez,E,2009).

Entre las muchas dimensiones ya expuestas, llamamos la atención en dos conductas muy habituales, que materializan las dos dimensiones del poder corporativo con fuerte jerarquización financiera que ha tomado la economía globalizada..

La utilización de **Precios de Transferencia** de productos, mercancías, y servicios al interno de las empresas de un grupo empresarial; y la utilización de la **SUBCAPITALIZACIÓN**, para la extracción de beneficios disfrazados de costes financieros. Las consecuencias laborales, fiscales y productivas de dichas conductas, prolongación en la escala empresarial de lo global, son la reducción de la proporción del



beneficio invertido, laminando la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos empresariales, y laborales.

Poner de manifiesto estas conductas, en cada empresa, o grupo empresarial, exige a los trabajadores, y especialmente a sus representantes legales (RLT), a los sindicatos (locales), sectoriales, y estatales realizar evaluación de la “verosimilitud” de las razones expuestas por la empresa, poderes políticos locales, autonómicos ó, estatales. Si por desconocimiento, o ausencia de recursos técnicos a disposición de RLT, o Secciones Sindicales, Confederaciones Sindicales (o, por creer que de economía local/comarcal, o estatal, son los empresarios, los poderes económico locales, los Gobiernos/Grandes Empresas, y expertos (“100 economistas”), los únicos que saben, en claro ejemplo de la hegemonía cultural dominante), entonces sólo nos cabe “evangelizar” al poder económico.

Si procedemos, como sería deseable a evaluar la verosimilitud de las razones, discursos y causas que nos alegan, explorando de forma detallada, y contextualizada en la empresa, su actividad y organización, con conocimiento de las actividades empresariales, de la estructura sectorial local, comarcal, estamos construyendo una visión alternativa y prometedora para la acción sindical¹⁵. Por eso son de primera utilidad, y de necesario contenido de todos los cursos de formación económico-sindical para los delegados sindica-

15 .- *Un conocido Catedrático de Derecho Laboral, Antonio Baylos, defiende desde antiguo, la necesidad que tienen los trabajadores y sus organizaciones sindicales de tener un “una visión, un referente, una concepción alternativa” para no sólo replicar a las pretensiones empresariales, sino para construir alternativas que enfrentar a la hegemonía cultural neoliberal: “Sin referentes de conductas empresariales alternativas” no se entiende la posibilidad de un sindicalismo transformador.*



les, el conocimiento de las características de la organización del trabajo en las siguientes dimensiones, cuanto menos:

La ubicación de la empresa en el sector, descubriendo su lugar en el mercado, y gamas de producto: ensamblajes, elementos, módulos, maquilas, etc. No caben justificaciones genéricas, que aluden a la “recesión general”, sin concretar impactos, efectos, y problemas en la empresa singularmente considerada.

La articulación de las relaciones con Grupo empresarial/ETN. Que pueden alcanzar a los sistemas laborales (con confusión de plantillas,...), Comerciales (fabrica la filial, comercializa la matriz,...), Productivas (...sirve materiales la matriz, asigna gamas productos,...), Tecnológicas¹⁶ (royalties inflados por matriz, patentes,...) y financieras (“pool-cash”: unidades generación y gestión común de tesorería efectiva,...).

Y claro esta el conocimiento de la Organización del Trabajo: Analizando Jornadas, Turnos, Tiempos de trabajo, que se convierten en elementos básicos en el proceso de negociación, e imprescindibles en relación con contenidos y alcance del Plan Social, y diseño de medidas alternativas a los despidos, reestructuraciones, externalizaciones, o cierres.

¿Quién conoce estas realidades mejor que los Representantes Legales de los Trabajadores?, ¿Quién mejor que los “delegados sindicales”, y los propios trabajadores, informados, formados y concienciados de su propio conocimiento y saber, para poder discutir, negar la adecuación, o proporcionalidad de las actuaciones empresariales, obsesivamen-

16.- DELPHI en Puerto Real, filial de multinacional de componentes de automoción, que corría con gastos de inversión en I+D+i, en el desarrollo de productos, que posteriormente, una vez confirmados en su calidad, eran cedidos (a precios de política de grupo) a las filiales alemanas para su fabricación y comercialización.



te orientadas, o condicionadas por las exigencia de una oligarquía financiera, que en muchos casos, ha puesto un pie en el cuello del proceso empresarial, y de la viabilidad del proceso productivo?.

Cuando abordamos la discusión de las condiciones laborales, por causa de una crisis, o bien en la negociación colectiva sectorial o empresarial, es imprescindible responder a: **¿Pertenece a un grupo empresarial?**. La problemática de los grupos empresariales, y aún mas dramáticamente en las multinacionales con intercambios comerciales entre las distintas empresas al utilizar los **Precios de Transferencia**, es decir, los precios de los servicios y productos entre las empresas de un grupo, para extraer el “excedente” en favor matriz, y otras empresas finalistas del grupo, son cruciales en toda la acción sindical en el empresa. La legislación española no establece regulaciones de derechos laborales en relación a los “Grupos Empresariales”. El Grupo Empresarial, y aún más transnacionales, al que una empresa pertenezca no se tienen en consideración. **¿Qué hacer?**: Una tendencia creciente (muy “tímida”, que debería ser empujada por demandas laborales desde los sindicatos, reclamando cambios legislativos de forma continua y tenaz) dentro de los Tribunales que aboga por considerar la situación del grupo a la hora de valorar la existencia y suficiencia de la causa de justificación del ERE (doctrina “levantamiento velo”).

Existe otra conducta empresarial, mimética del protagonismo que la esfera financiera ha tomada en la dinámica de la economía global, que muestra un sistema sofisticado que utilizan, con apoyo de las desregulaciones societarias que se lo permiten, el denominado “Capitalismo sin capital”, o empresas descapitalizadas.



Desde 1996 (RD.7/1996), con la modificación societaria de los “préstamos que los socios realizan a sus empresas” (“**Préstamos Participados**”) pasaron a considerarse Recursos Propios (y en 2007, el PSOE, Ley 16/2007 como “patrimonio neto”), las multinacionales, aunque también todo tipo de empresas, mantienen en la “descapitalización” a las empresas y las sostienen con “prestamos” por los que les cobran recurrentes, y usureros intereses a sus propias empresas. El resultado ha sido un crecimiento de los “costes financieros”, que en muchas empresas explican casi totalmente las pérdidas alegadas en el ERE’s, que no son sino “**beneficios disfrazados de costes financieros**”. Por ello hay que prestar atención a los “gastos financieros” que soporta la empresa, en su mayoría por la presencia de Préstamos de los socios, como es el caso también, aunque con menor frecuencia en las PYMES (Gutierrez,E, Lillo,E;2010).



A MODO DE EPILOGO...

El margen de actuación que la economía globalizada, corporativizada, e hiperfinanciarizada, no está dado, es una construcción político social local, regional, nacional, global,...en continua dinámica. Es el resultado de la PRESIÓN / MOVILIZACIÓN / NEGOCIACIÓN, que a su vez, determinan la correlación de fuerzas, y poderes en el subsiguiente proceso de dinámica social entre los grupos de interés. No cabe muchas dudas, que en estos momentos están ganando estos procesos, con clara hegemonía cultural a revertir, los plutócratas y oligarquías capitalistas que se encuentran detrás de las empresas transnacionales, financieras o industriales, disfrazados de “mercados”.

¿Qué temas son base fructífera para la robustecer la acción sindical, en un panorama creciente de volatilidad de las relaciones fuertes entre empresa y trabajo por cuenta ajena? La tradicional respuesta que el movimiento sindical ha estado organizando, sobre la base de realidades muy parejas, y homogéneas en las condiciones laborales, se ha visto muy afectada por la ofensiva implícita, en las nuevas formas de organización empresarial descritas (empresared, precarización, Trades, ...empresa líquida, subcontratación.). La identidad de clase se ha diluido y fragmentado, por ello se hace imprescindible, por motivos tácticos¹⁷, y también estratégicos, aprovechar y priorizar, para conseguir reorganizar la contestación social, las dimensiones ciudadanas de los trabajadores, sobre otros centros de interés polí-

17 .- *La hegemonía cultural del neoliberalismo ha conseguido diluir las identidades de clase del trabajo asalariado, facilitando segmentaciones de libertades, o pseudo-libertades consumistas, individuales. Por ello, tácticamente es oportuno, la reconstrucción de la reivindicación sobre las desigualdades implícitas que existen en el sistema: genero, raza, color, etnia, etc;*



tico-ciudadano: genero, sexualidad, etnias, edad, vivienda, consumo, medio ambiente, comunidad, sistema bienestar.

La dimensión “sociopolítica” del sindicalismo cobra mayor importancia, pero sin perder de vista la naturaleza sociolaboral del genoma de los movimientos sindicales. La negociación colectiva, seguirá siendo la mayor herramienta al servicio de los objetivos ciudadanos progresistas, ...pero no la única, ni la mejor, según los casos.

No existen determinaciones, ni imposiciones científica, ni económicamente infranqueables, tan solo falta de voluntad política de las burguesías, y oligarquías autonómicas, nacionales, europeas, y globales para resignarse a una nueva redistribución de la renta y la riqueza en una etapa de globalización económica que configura un conjunto de exigencias para toda la población. Las consecuencias, serán unas u otras territorial, y estatalmente, al igual que en el seno de cada empresa, dependiendo de la voluntad y la lucha por una equitativa distribución en una etapa histórica que ya ha puesto de manifiesto la “escasez ambiental del planeta tierra” para permitir la expoliación indiscriminada y apropiación de las grandes corporaciones. Sólo con la estrategia de reducir los daños, con la confianza excesiva en la negociación institucional, en los “líderes”, por muy capaces, brillantes, y comprometidos que estos sean, ...la negociación tendrá poco recorrido.

No podemos confiar, y esperar que todos los delegados sindicales, estén en condiciones de desentrañar, y desmascarar los discursos de los empresarios, que hoy presentan sus decisiones como inevitables, y disfrazadas de complejas excusas (“globales”) financieras, tecnológicas, o productivas. Lo real, y cierto, es que a consecuencia de las luchas y limitaciones que el contrapoder obrero, ha presen-



tado durante la historia del siglo pasado, el capital se ha visto obligado a desarrollar prácticas de expoliación y explotación más sofisticadas, complejas y difusas, pero muy eficaces, que nos obligan, y más en un marco de “hegemonía cultural del neoliberalismo”, a dotarnos y dotar a los delegados sindicales de formación y asesoría especializada en conductas, y mecanismos más complejos y sofisticados que hace décadas.

Sin duda, la hegemonía cultural del neoliberalismo ha campado entre nuestra sociedad, pero tampoco podemos negar que ha empezado a desquebrajarse, siquiera ligeramente con el amplio proceso de emergencia de la indignación, y soy de la opinión, que estamos asistiendo a un probablemente largo, doloroso y cruel proceso de desintegración de este dominio del neoliberalismo. Entre todos, desde todos los lugares: la empresa, la comunidad, la política confederal, la acción política internacional, hemos de contribuir a impedir que las grietas se cierren en falso, y derribar una concepción de la globalización que tanta injusticia y dolor genera en los pueblos de este planeta. De nosotros, y miles como nosotros dependerá que así sea.



BIBLIOGRAFÍA CITADA Y RECOMENDADA:

“Como negociar con PrivateEquity”. UITA.2008.

“Controlar a las transnacionales: De los acuerdos voluntarios a la corte mundial”. (Pueblos, n° 40). **Zubizarreta, J.H; Ramiro, P** (2009). <http://alainet.org/active/35357&lang=es>

“¿Cuánto cuesta generar un kWh de electricidad?: Un latrocinio legalizado”. Daphnia.2011.N°56. **Gutiérrez, E.** (2011)

“Chevron Texaco condenada a pagar por contaminación y crímenes causados en Ecuador”.CADTM (2011). <http://www.cadtm.org/Chevron-Texaco-condenada-a-pagar>

“Deberes pendientes: el control de las corporaciones transnacionales”. **Madrid, Antonio** (2010). <http://www.mientrastanto.org/boletin-85/notas/deberes-pendientes-el-control-de-las-corporaciones-transnacionales>

“Economía política del cambio de modelo económico”. **Alicia Durán y Eduardo Gutiérrez**, Revisita TEMAS para el debate. N°. 179/2009. <http://www.fundacionsistema.com/Pubs/Issue.aspx?ID=362>

“El Nuevo Imperialismo: Acumulación por desposesión”. **Harvey, David.** (2004) <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/social/harvey.pdf>

“Establecer un pacto para promover el empleo juvenil”. CSI-Confederación Sindical Internacional (2011). <http://www.ituc-csi.org/establecer-un-pacto-para-promover.html?lang=es>

“Europa se despeña hacia la depresión económica y política”. **Gutiérrez, E.** (2011). <http://www.nuevatribuna.es/opinion/eduardo-gutierrez/2011-05-15/europa-se-despena-hacia-la-depresion-economica-y-politica/2011051503121200438.html>



“Europa ante el espejo: ..una senda hacia el abismo.”; **Gu-tiérrez, E.** (2010) <http://www.nuevatribuna.es/opinion/eduardo-gutierrez/2011-01-11/europa-ante-el-espejo-una-senda-hacia-el-abismo/2011031116220401415.html>

“Frente al capital impaciente” (2011), **Estrada, B** (coord.). Fundación 1º Mayo..

“Guía 30 minutos sobre Fondos de Inversión”. UNIGlobal, 2009

“La armadura del capitalismo: El papel de las grandes sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo”, **Teitelbaun. Alejandro** (2010). Barcelona, Icaria-Paz con Dignidad.

“La sonrisa de la heterodoxia”. **Carpintero, O.** (2009), Principios. N° 13/2009

“Los acuerdos de Inversiones de la UE, en la era del Tratado de Lisboa, al servicio del interés público”. Seattle to Brussels Network. TNI-CEO-SOMO. Amsterdam, 2010.

“No es economía, es ideología”. **Fabra, J; Bartolomé, J I.** El País. 17.9.2011

OMAL-Observatorio de Multinacionales en América Latina. <http://www.omal.info>

“Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC)”. Naciones Unidas. 10.12.2008

“Subcapitalización y despido económico.” **Eduardo Gutiérrez, Enrique Lillo.** Fundación 1º Mayo. 06/09/2010

“Pacto del Euro, al dictado de los licántropos financieros”; **Gutiérrez, E** (2010) <http://www.nuevatribuna.es/opinion/eduardo-gutierrez/2011-05-08/pacto-del-euro-al-dictado-de-los-licantropos-financieros/2011050812460200351.html>

“Quiénes son los mercados, y como nos gobiernan. Once respuestas para entender la crisis”. **Medialvilla, B; Sanabria, A;** 2012, (coord.). ICARIA, 2012.



¿Solo un anticipo en el impuesto de sociedades?. Gutiérrez,E.
(2011) <http://www.nuevatribuna.es/opinion/eduardo-gutierrez/2011-08-11/-solo-un-anticipo-en-el-impuesto-de-sociedades/2011081116424200919.html>

“La Crisis económica mundial: Fallos sistémicos y remedios multilaterales. Resumen”. UNCTAD. (2009);

World investment report. “Non-equity modes of international production and development”. UNCTAD. (2011); UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD).





TRABAJO DECENTE EN UN MUNDO GLOBALIZADO

Albert Sales i Campos,

Miembro de SETEM y de la Campaña Ropa Limpia.

Profesor de sociología de la Universidad Pompeu Fabra.

El mercado global no es el fruto de la evolución natural de las relaciones humanas. Por mucho que se intente defender que la deriva de la economía internacional es el resultado de la libertad de los mercados y que la política no debe interferir en los asuntos económicos, la realidad es que la globalización capitalista surge de decisiones políticas y de relaciones de poder desiguales. Refleja la extensión y la imposición de una ideología que se gesta a la sombra del keynesianismo de postguerra. El neoliberalismo, que se extiende y se impone como única forma posible de abordar los problemas económicos a partir de los 70, es un complejo proyecto político de las clases dominantes para recuperar el poder perdido durante la reconstrucción posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Las reglas del capitalismo previo a la guerra generaron una gran acumulación de recursos por parte de las élites de las grandes potencias coloniales. En paralelo, se consolidó un sistema de relaciones laborales en el que un amplio proletariado empobrecido alimentaba la maquinaria de la industrialización. Fruto de las fuertes desigualdades y de las condiciones de vida de este proletariado crecen las múltiples manifestaciones del movimiento obrero. Pero la Gran Depresión de los años 30 supone un punto de inflexión en las dinámicas de polarización y permite que se tomen en consideración las propuestas de economistas que advertían de los riesgos de las crisis cíclicas del capitalismo indus-





trial y de que el crecimiento de la producción de bienes de consumo tenía un límite: la capacidad de la población de adquirir dichos bienes. Si el capitalismo necesita del crecimiento de la economía para su propia supervivencia, el acceso de las familias proletarias al consumo debía constituir una vía de expansión económica necesaria para salir de la Depresión.

La estabilidad en la demanda agregada se convierte entonces en una garantía de crecimiento sostenido y en una forma de prevenir. Después de la Segunda Guerra Mundial, las tesis de Keynes acerca de qué medidas deben tomar los poderes públicos para vencer las crisis de sobreproducción pasan a ser ideas internacionalmente aceptadas. Se asume que para mantener la demanda en los momentos en que la economía se contrae, el sector público debe generar empleo y garantizar unos ingresos mínimos a la población. La finalidad última es que el consumo se mantenga. Para los economistas keynesianos, la inflación que esta inyección de efectivo podría causar debe ser controlada por el pacto social y por una contención salarial aceptada por los sindicatos a cambio de beneficios no salariales.

En el plano internacional, la necesidad de mantener los niveles de consumo se refleja en las transferencias de recursos posteriores a la Guerra. Después del conflicto, los EEUU tienen poderosas razones para apoyar la recuperación europea y, sobretudo la alemana. La primera razón es política: el socialismo del bloque del Este atrae a una clase trabajadora que vive unas condiciones de postguerra extremadamente duras. La forma más efectiva de frenar el auge del socialismo es aumentar el nivel de bienestar de los obreros y obreras. La segunda razón es económica: la industria norteamericana necesita un mercado en el que seguir cre-





ciendo y los europeos, una enorme masa de potenciales consumidores y consumidoras, se encuentran sumidos en una profunda crisis de postguerra. El Plan Marshall se concibe como herramienta para acelerar la reconstrucción y situar a la población de Europa en disposición de consumir los productos de las empresas norte-americanas.

A través de la transferencia de recursos y de las instituciones financieras internacionales (el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, BM y FMI respectivamente) creadas a tal efecto se busca reducir el impacto de las crisis cíclicas del capitalismo. La intervención pública sobre la economía es aceptada por los empresarios a regañadientes pero asumiendo la necesidad de mantener unos niveles de bienestar entre trabajadores y trabajadoras que desincentiven posibles simpatías con los regímenes soviéticos y que les permitan acceder a bienes de consumo masivo.

El contexto internacional y una visión keynesiana de la economía instalada cómodamente tanto en el ámbito académico como en el político definen los dos modelos que determinarán las políticas sociales de los 30 años posteriores a la guerra: los Estados del Bienestar en el centro del sistema internacional, y los Estados Desarrollistas en muchos de los países de nueva creación en lo que entonces se llamó Tercer Mundo. En ambos contextos, se crean sistemas de seguridad social, servicios e infraestructuras públicas y se protegen los mercados nacionales para promover la sustitución de importaciones por producto local. Estos sistemas dan lugar al período de crecimiento sostenido más largo de la era industrial a costa de un importante control de la economía por parte de los estados.

Pero durante el momento de máximo esplendor de las políticas keynesianas, el economista de la Universidad de



Chicago Milton Friedman crea un núcleo de académicos que proponen una visión de la economía radicalmente distinta. Friedman y sus discípulos, volviendo a la más pura ortodoxia liberal, ven la economía como un fenómeno casi físico, regido por unas reglas matemáticas y por unas fuerzas naturales que, ineludiblemente, llevan a los mercados al equilibrio y a la mejor asignación de recursos posible cuando no hay intervención pública ni planificación de ningún tipo. Los economistas de la escuela de Chicago ven con preocupación el crecimiento de las administraciones y de las empresas públicas, el pago de subsidios y los servicios sociales, la intervención de los gobiernos en política monetaria o la regulación de la negociación colectiva y las garantías sindicales.

Con independencia de la honestidad en la creación de los modelos científicos y matemáticos de los economistas friedmanitas, lo cierto es que el neoliberalismo gestado en Chicago en los 50 y 60 eclosiona a partir de la ruptura del pacto de Bretton Woods y de la crisis del petróleo e impone progresivamente unas políticas económicas y unas “nopolíticas” sociales que devuelven a las élites financieras el poder perdido con los pactos de post-guerra. La aplicación de las recetas neoliberales jamás ha sido del agrado de la población de los países que han ido asumiendo progresivamente el modelo y, por eso, las primeras experiencias se llevan a cabo bajo gobiernos como el de Pinochet o el de Suharto, que además de imponer drásticos recortes sociales, privatizaciones de atractivas y rentables empresas públicas y grandes ventajas a los inversores y empresarios, decapitaron y atemorizaron a la clase trabajadora asesinando en masa a líderes sindicales y activistas. Recomiendo encarecidamente la lectura de **La doctrina del shock**, de Naomi



Klein, a todas aquellas personas interesadas en un análisis crítico y muy lúcido de los mecanismos de imposición ideológica del pensamiento neoliberal.

Aunque la consolidación del paradigma neoliberal en condiciones de democracia no llegó hasta los 80, su imposición ideológica ha sido brutal. Especialmente tras la caída de las burocracias del bloque soviético y el final de la amenaza externa al sistema capitalista occidental. La globalización, con la imposición de un mercado financiero internacional y de una libre circulación de mercancías y productos, ha configurado un entorno en el que los mercados laborales, con base en el estado-nación, compiten entre ellos para ofrecer las mejores condiciones al capital. Y en este contexto, se entiende que las buenas condiciones de producción consisten en abundante mano de obra barata y no sindicalizada a la que poder exprimir. A poder ser, esta mano de obra debe hallarse rodeada de pobreza y alto desempleo para dejar claro, a todo aquel trabajador o trabajadora que no quiera asumir las condiciones laborales impuestas, que hay miles de personas haciendo cola para ocupar su puesto en la cadena de producción.

Con la amenaza de la deslocalización pesando sobre las cabezas de los mercados laborales de todo el mundo y la actuación transnacional de las empresas, el papel de los sindicatos como vehículo de representación de las personas trabajadoras y como agente de negociación colectiva se encuentra en una grave crisis. ¿Cómo luchar por los derechos de los millones de trabajadores y de trabajadoras no sindicalizados? ¿Cómo extender los derechos laborales a los muchos países donde las libertades sindicales no están garantizadas? ¿Qué canales existen para hacer valer los



derechos de las personas trabajadoras en lugares donde las organizaciones son represaliadas?

Si la acción empresarial y el poder del capital es global, las luchas de los trabajadores y de las trabajadoras debe ser también global. Si bien los sindicatos están explorando esta globalización de su acción a través de sus propias confederaciones internacionales, se hacen necesarios los puentes entre los diferentes tipos de actores implicados en estas luchas. Desde las organizaciones que promueven la construcción de redes de base y que divulgan el conocimiento de los derechos laborales, hasta las redes de solidaridad entre trabajadoras y personas consumidoras, pasando por los propios sindicatos de los países eminentemente productores.

En este sentido, la Campaña Ropa Limpia (CRL) es una iniciativa que busca unir los esfuerzos de ONG, sindicatos, organizaciones feministas y organizaciones de personas consumidoras, para mejorar las condiciones de vida y de trabajo de las personas que intervienen en las cadenas de suministro de la industria global de la producción. Hay “Campañas Ropa Limpia” en 14 países europeos y, en cada uno de ellos, existe una plataforma de organizaciones que la apoya y la coordina. Las diferentes campañas se coordinan en reuniones internacionales que se celebran cada 3 meses y cuentan con una red de más de 250 organizaciones amigas repartidas por todo el mundo, en su mayoría organizaciones de personas trabajadoras y sindicatos pero también investigadores e investigadoras independientes.

La CRL nació en 1989 en los Países Bajos tras la constatación, por parte de ONG y de organizaciones feministas, de las pésimas condiciones laborales de las trabajadoras de la confección de países como Indonesia, Malasia o Filipinas. Jornadas de entre 12 y 16 horas diarias, salarios de mise-



ria, represión y persecución sindical y todo tipo de abusos, motivaron a estos colectivos a dirigirse a las marcas internacionales que se aprovisionaban en aquellos países para exigir responsabilidades y para denunciar las injusticias que se escondían (y se esconden) tras la ropa que luce en los escaparates de las ciudades ricas de Europa.

Desde entonces, la solidaridad con los colectivos de trabajadoras y de trabajadores, la relación con confederaciones sindicales internacionales y los sucesivas acciones de protesta dirigidas a las firmas internacionales han forjado unas líneas de trabajo caracterizadas por la multiplicidad de actores y la complementariedad entre ellos y la flexibilidad en las metodologías de trabajo. Hoy la red de la CRL denuncia el lavado de cara que suponen la mayor parte de las iniciativas de responsabilidad social empresarial (recomiendo en este sentido la lectura de **Looking for a quick fix**, un informe en el que se expone las deficiencias de las auditorías sociales) y apoya, a través de las Acciones Urgentes las luchas de colectivos de trabajadoras que sufren represión, presiones, despidos y abusos de todo tipo por el hecho de organizarse. No serán las campañas internacionales y los grupos de activistas de Europa los que “lleven los derechos laborales” a los países del sur. El deterioro de la capacidad de negociación de la clase trabajadora es global y desde la CRL, apoyando las luchas concretas intentamos conseguir éxitos puntuales que creen lazos entre activistas y luchadores de ambos extremos de la cadena de producción.

Sin duda, el trabajo de sindicatos, organizaciones de base, activistas y campañas internacionales ha de tejer una red capaz de enfrentarse al reto de unos mercados globales fuera del control y las limitaciones de los estados-nación. Sin renunciar a la incidencia sobre los poderes públicos y



las instituciones internacionales y sin dejar de insistir en la necesidad de democratizar la economía y acabar con la impunidad de los grandes capitales, debemos seguir consiguiendo pequeñas victorias que nos ayuden a creer que organizar nuestra relación con el trabajo de otra forma no sólo es posible sino totalmente necesario.



MÁS INFORMACIÓN:

<http://www.cleanclothes.org>

<http://www.ropalimpia.org>

<http://robaneta.wordpress.com>

<http://albertsales.wordpress.com>

A Brief History of Neoliberalism; Harvey, David (2006),
Oxford University Press.

La Doctrina del Shock, El Auge del Capitalismo del Desastre;
Klein, Naomi (2007), Paidós, Barcelona

*Looking for a quick fix. How weak social audits are keeping
workers in sweatshops.* Clean Clothes Campaign (2005)
[http://www.cleanclothes.org/component/content/article/
7-resources/1166-looking-for-a-quick-fix](http://www.cleanclothes.org/component/content/article/7-resources/1166-looking-for-a-quick-fix)





asociación paz y solidaridad asturias



comisiones obreras de asturias



GOBIERNO DEL PRINCIPALD'ASTURIAS
CONSEJERÍA DE BIENESTAR SOCIAL Y VIVIENDA

