Empresas transnacionales en América Latina

Análisis y propuestas del movimiento social y sindical

Juan Hernández Zubizarreta
Mikel de la Fuente Lavín
Andrea de Vicente Arias
Koldo Irurzun Ugalde (eds.)

Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea
hegoa
omal

Editado por:

www.hegoa.ehu.es

Hegoa

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea
Avenida Lehendakari Aguirre, 81
48015 Bilbao
Tel.: 94 601 70 91
Fax: 94 601 70 40
hegoa@ehu.es

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría.
Elhuyar Plaza, 2
20018 Donostia-San Sebastián
Tel.: 943 01 74 64
Fax: 94 601 70 40

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava
Apartado 138
Nieves Cano, 33
01006 Vitoria-Gasteiz
Tel./Fax: 945 01 42 87

www.omal.info - www.pazcondignidad.org

Observatorio de Multinacionales en América Latina
Bakea ta Duintasuna / Asociación Paz con Dignidad

Zabalbide 19, entrep. B
48006 Bilbao
Tel.: 94 655 29 44

Gran Vía, 40 - 5º 2
28013 Madrid
Tel./Fax: 91 523 38 24
observa.empresas@omal.info

Empresas transnacionales en América Latina. Análisis y propuestas del movimiento social y sindical.
Coordinación: Juan Hernández Zubizarreta, Mikel de la Fuente Lavín, Andrea De Vicente Arias y Koldo Irurzun Ugalde.
Autorías: Juan Hernández Zubizarreta, Mikel de la Fuente Lavín, Andrea De Vicente Arias, Koldo Irurzun Ugalde, Ana Saggioro García, Braulio Moro Azuela, Marco Gandarillas Gonzáles, Pedro Ramiro Pérez, Erika González Briz, Albert Sales Campos, Jesús Carrión Rabasco y Amparo Merino Segovia.

Diseño: Cristina Pagador.
Revisión de textos y maquetación: Jesús Carrión.
Fotografías de portada y contraportada: Transnacional Institute.

Primera edición: junio de 2013.
Dep. Legal: Bi-1473-91
ISBN: 978-84-89916-82-1

Except where otherwise noted, this work is licensed under http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/

Este documento está bajo una licencia de Creative Commons: Reconocimiento-NoComercial-SinObra Derivada 3.0 España. Se permite copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra con libertad, siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Financiado por:

Esta publicación es fruto del convenio entre la Administración de la Comunidad Autónoma de Euskadi y el Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional Hegoa, para la implementación de una estrategia basada en la puesta en marcha de Mesas de Coordinación Sectoriales y Planes Sectoriales que mejoren la calidad de la Cooperación Vasca en Guatemala.

Índice de Acrónimos

AAPP: Administraciones Públicas

ABC: Agência Brasileira de Cooperação

ADA: Acuerdo de Asociación

ADPIC-Plus: Acuerdo de los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS en inglés)

AFJP: Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (Argentina)

AFP: Administradoras de Fondos de Pensiones (Chile)

AL: América Latina

ALBA: Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América

ALC: América Latina y el Caribe

AMG: Acuerdos Marco Globales

AMIs: Acuerdos Marco Internacional (IFAs en inglés)

APEX: *Agência de Promoção à Exportação e Investimento*

ASEAN: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

BCE: Banco Central Europeo

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BM: Banco Mundial

BNDES: *Banco Nacional de Desenvolvimiento Econômico e Social*

BRIC: Brasil, Rusia, India y China

CAJAR: Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo

CAPV: Comunidad Autónoma del País Vasco

CCC: Campaña Ropa Limpia (*Clean Clothes Campaign*, en inglés)

CCOO: Comisiones Obreras

CE: Comisión Europea

CEDIB: Centro de Documentación e Información Bolivia

CEE: Comunidad Económica Europea

CELAC: Comunidad de Estados Latinoamericanos y caribeños

CEOE: Confederación Española de Organiza-ciones Empresariales

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CGT: Confederación General del Trabajo

CIADI: Centro Internacional de Arreglo sobre Diferencias de Inversiones

CIT: Conferencia Internacional del Trabajo

CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores (Estado español)

Co.Bas: Sindicato de Comisiones de Base

COS: Coordinadora Obrera Sindical

COTRAENIC: Confederación de Trabajadores de la Energía de Nicaragua

CSI: Confederación Sindical Internacional

CTA: Cooperativas de Trabajo Asociado

CTM: Confederación de Trabajadores de México

CTV: Central de Trabajadores de Venezuela

CUP: *Candidatura d'Unitat Popular*

CUT: Central Unitaria de Trabajadores

DR-CAFTA: Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (*Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*, en inglés)

EEUU: Estados Unidos

ELA: *Eusko Langileen Alkartasuna* (Solidaridad de los Trabajadores Vascos)

ENS: Escuela Nacional Sindical

ERC: *Esquerra Republicana de Catalunya*

ESK: *Ezker Sindikalaren Konbergentzia* (Convergencia de Izquierda Sindical)

ETN: Empresa Transnacional

ETT: Empresa de Trabajo Temporal

ETVE: Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros

EZLN: Ejército Zapatista de Liberación Nacional

FDI: Federaciones Deportivas Internacionales

FMI: Fondo Monetario Internacional

FITEQA: Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines de CCOO)

FSM: Federación Sindical Mundial

FSTMB: Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia

FSU: Sindicato de Marinos Finlandés

G7: Grupo de los 7 (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido)

G8: Grupo de los 8 (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia)

G20: Grupo de los 20 (G8 más Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea)

GESTHA: Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda

GFI: Global Financial Integrity

I+D: Investigación y Desarrollo

IAC: *Intersindical Alternativa de Catalunya*

IBEX 35: Índice Bursátil Español

ICEM: Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias diversas).

ICV-EUiA: *Iniciativa per Catalunya – Ezquerra Unida i Alternativa*

IED: Inversión Extranjera Directa

IFI: Instituto de Finanzas Internacionales

IIRSA: Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana

ILO: Internacional Labour Organization (OIT siglas en castellano)

INE: Instituto Nacional de Estadística (Estado español)

IRPF: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (Estado español)

ITF: Federación Internacional de Trabajadores del Transporte

IVA: Impuesto sobre el Valor Añadido (Estado español)

LAB: *Langile Abertzaleen Batzordeak* (Comisiones de Obreros Abertzales)

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

NNUU: Naciones Unidas

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

OEA: Organización de Estados Americanos

OIT: Organización Internacional del Trabajo

ODG: Observatorio de la Deuda en la Globalización

OMAL: Observatorio de las Multinacionales en América Latina

OMC: Organización Mundial del Comercio

ONG: Organización No Gubernamental

ONGD: Organización No Gubernamental para el Desarrollo

ONU: Organización de Naciones Unidas

OPS: Órdenes de Prestación de Servicios

PAH: Plataforma de Afectad@s por la Hipoteca

PIB: Producto Interior Bruto

PIDESC: Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales

PNC: Puntos Nacionales de Contacto de las Líneas Directrices de la OCDE

PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo

PVD: Países en Vías de Desarrollo

RD: Real Decreto

RSC: Responsabilidad Social Corporativa

SENA: Servicio Nacional de Aprendizaje (Colombia)

SICAV: Sociedad de Inversión de Capital Variable

SME: Sindicato Mexicano de Electricistas

SMIG: Salario Mínimo Interprofesional Garantizado

SSD: Sistema de Solución de Diferencia de la OMC

TBI: Tratados Bilaterales sobre Inversiones

TCE: Tratado constitutivo de la Comunidad Europea

TEAC: Tribunal Económico Administrativo Central

TFUE: Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea

TILS: Tribunal Internacional de Libertad Sindical

TJCE: Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas

TJN: Tax Justice Network

TLC: Tratado de Libre Comercio

TPP: Tribunal Permanente de los Pueblos

TPP-EA: Tribunal Permanente de los Pueblos sesiones de Enlazando Alternativas

TRIPs: ver ADPIC

Troika: FMI, Banco Central Europeo y Comisión Europea

TUE: Tratado de la Unión Europea

UE: Unión Europea

UGT: Unión General de Trabajadores

UNASUR: Unión de Naciones Suramericanas

UNCTAD: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

UNEB: Unión Nacional de Empleados Bancarios (Colombia)

UNT: Unión Nacional de Trabajadores

UPyD: Unión Progreso y Democracia

USO: Unión Sindical Obrera

USW: *United Steel Workers*

Índice de Tablas, Gráficos y Cuadros

Tablas

TABLA 1: Bolivia: trabajadores mineros por subsectores 1980 y 2010 217

TABLA 2: Bolivia: salarios más altos de las petroleras a diciembre de 2005 220

TABLA 3: Trabajadores directos e indirectos (terciarizados) de REPSOL en Bolivia 223

TABLA 4: Bolivia: Cooperativas mineras y socios fundadores 225

TABLA 5: Sindicatos de empresas privadas y estatales afiliados al FTSMB 226

TABLA 6: Transferencias de fondos públicos a la banca de Estados Unidos y Europa 236

TABLA 7: Grandes corporaciones objeto de campañas de denuncia y movilización 242

Gráficos

GRÁFICO 1: Plantillas, salarios y beneficios de las empresas transnacionales españolas 102

Cuadros

CUADRO 1: Paraguayos pobres pagan cuatro veces más impuestos que los ricos 71

Índice

Introducción
Juan Hernández Zubizarreta, Mikel de la Fuente Lavín, Andrea De Vicente Arias y Koldo Irurzun Ugalde, ***8***

Primera parte: Aportes teórico-prácticos para el debate

El Estado Social de Derecho y el capitalismo: crisis de la función reguladora de la norma jurídica
Juan Hernández Zubizarreta, ***12***

Algunas cuestiones sobre el impacto de las empresas transnacionales: fiscalidad, deslocalizaciones y calidad del empleo
Mikel de la Fuente Lavín, ***71***

Subcontratación laboral, empresa transnacional y acción sindical
Andrea De Vicente Arias, ***121***

Los Acuerdos Marco Internacionales (AMIs) ¿Oportunidad para reequilibrar poder frente a las empresas transnacionales (ETNs)? Una visión desde la UE
Koldo Irurzun Ugalde, ***173***

Segunda parte: Análisis del poder transnacional desde América Latina

La internacionalización de las empresas brasileñas: consensos y conflictos
Ana Saggioro García, ***187***

Relaciones entre movimientos sociales y movimientos sindicales en la acción de las Empresas Transnacionales

Braulio Moro Azuela, ***208***

Extractivismo y derechos laborales: dilemas del caso boliviano

Marco Gandarillas Gonzáles, ***218***

Tercera parte: Análisis del poder transnacional desde el Estado español

Resistir a las transnacionales: los movimientos sociales frente a las grandes corporaciones en Europa y América Latina

Erika González Briz y Pedro Ramiro Pérez, ***233***

Internacionalización de las luchas por los derechos laborales: el papel de los sindicatos españoles y su relación con las redes contrahegemónicas

Albert Sales Campos y Jesús Carrión Rabasco, ***260***

Solidaridad internacional y defensa de la libertad sindical

Amparo Merino Segovia, ***280***

Cuarta parte: Propuestas al modelo transnacional

Alianzas entre los movimientos sociales y el movimiento sindical. Propuestas de intervención

Juan Hernández Zubizarreta y Jesús Carrión, ***292***

En concreto: propuestas de intervención para la subcontratación laboral

Andrea De Vicente Arias, ***322***

Quinta parte

Entrevistas y Acuerdos Marco Globales

Juan Hernández Zubizarreta, Mikel de la Fuente Lavín, Andrea De Vicente y Koldo Irurzun Ugalde, ***347***

Introducción[1]

La globalización ha introducido mutaciones sustanciales en los sujetos de las relaciones laborales internacionales. La desterritorialización de la actividad empresarial, el fortalecimiento del poder de los sujetos empresariales, la consolidación de un Derecho Corporativo Global tutelador de sus intereses, la modificación de la organización empresarial y la diseminación productiva son indicadores de una forma de acción empresarial que carece de contrapesos sociales y jurídicos. Por otro lado, la acción sindical continúa adherida al marco nacional-estatal.

Las deslocalizaciones, la subcontratación internacional, la negociación y acción social frente a las transnacionales, la mano de obra extranjera y las cláusulas sociales en el comercio internacional, son algunos ejemplos que afectan directamente a la cohesión social de los diferentes Estados. En base a este contexto se ha estudiado el quehacer de los movimientos sociales y del sindicalismo vasco y del Estado Español en relación con la actividad de las empresas multinacionales en varios países de América Latina, así como del sindicalismo y de los movimientos sociales próximos de esos países.

---

[1] Esta publicación ha sido financiada a cargo del Proyecto "Acción transnacional del sindicalismo vasco en la globalización" de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea (09/24) (Investigador Principal, Mikel de la Fuente) y del Convenio entre la Administración de la Comunidad Autónoma de Euskadi y la Asociación Hegoa- Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional para el fortalecimiento de la calidad de la estrategia vasca de cooperación en Guatemala

El libro es el resultado de un proyecto de investigación cuya finalidad residía en elaborar propuestas normativas y acciones de intervención social y sindical internacional dirigidas al sindicalismo vasco, que en el curso de realización se han ampliado al Estado Español en relación con América Latina. Los países que inicialmente iban a ser objeto de estudio, Nicaragua, Bolivia y Colombia, han sido objeto de cambio y ampliación, dejando subsistente los dos últimos y sustituyendo al primero por Guatemala y Brasil, realidades dispares - Guatemala y Colombia entroncados en un modelo neoliberal con importantes rasgos represivos en relación con el movimiento sindical y social, Bolivia país dirigido por un gobierno que está procediendo a modificar el marco neoliberal, mientras que Brasil combina la presencia de multinacionales extranjeras con la consolidación de multinacionales propias muy poderosas- que mantienen, desde la solidaridad internacional y cooperación al desarrollo, lazos intensos de carácter social, sindical e institucional con nuestro país.

La hipótesis de partida consiste en que el equilibrio de las relaciones laborales en la Comunidad Autónoma Vasca pasa por adecuar y redefinir la esfera global de las mismas. La transnacionalización de la economía, de las inversiones, del mercado laboral y del capital, necesita extenderse a los derechos sociales, a los cuerpos normativos internacionales y a la acción social y sindical. La crisis financiera internacional ha impactado en las economías productivas nacionales, de ahí que la estabilidad social y el equilibrio de las relaciones laborales presente una dimensión global objeto de esta investigación.

La transnacionalización del capital vasco y español en América Latina requiere profundizar en la globalización de los instrumentos que pueden actuar como contrapesos a favor de los derechos sociales, es decir, de la acción internacional de los sindicatos vascos y españoles. La globalización económica está quebrando la exclusividad de los mercados nacionales como únicos referentes de la cohesión social, de ahí que una internacionalización justa y progresista de las relaciones laborales implica, desde una perspectiva práctica, profundizar en contrapesos y reequilibrios entre el capital y el trabajo en el ámbito de nuestra sociedad. La universalización de los derechos laborales, la generalización de cláusulas sociales en el comercio internacional, la negociación colectiva y acción sindical transnacional, las deslocalizaciones, el dumping social y la mano de obra extranjera, son algunos ejemplos que influyen en la cohesión social de nuestra sociedad.

Metodología

El equipo investigador apostó desde los inicios de la investigación por una metodología participativa donde el intercambio de conocimientos y experiencias entre las organizaciones sindicales, movimientos sociales, profesorado y doctoranda de la universidad, formara parte esencial de los perfiles de este trabajo.

De ahí que el conjunto de artículos y materiales que conforman el libro combinan reflexiones teóricas y prácticas, análisis y diagnóstico de la intervención social y sindical y propuestas concretas de control de las empresas transnacionales; se transita de la especulación teórica a propuestas de control e intervención muy precisas y concretas.

No obstante, el rigor analítico y el método científico empleado no se encuadran en la supuesta neutralidad académica, ya que el objetivo central de la investigación reside en el análisis de instrumentos que permitan neutralizar el poder de las empresas transnacionales y articular propuestas de coordinación de la actividad de los movimientos sociales y sindicales del Estado Español, Euskal Herria y América Latina.

Por otra parte, el diseño de una encuesta, la implementación de la misma, la celebración de un seminario internacional de reflexión y de debate son los insumos que han permitido elaborar los textos que conforman la publicación; son trabajos que combinan la reflexión teórica, las ideas compartidas y las experiencia de los movimientos sociales y del movimiento sindical.

La tarea inicial fue la de diseñar la encuesta destinada a las organizaciones sindicales de América Latina. Tras acordar la estructura de la encuesta, se distribuyó entre los componentes del equipo la reacción de las cuestiones agrupadas por partes. Las propuestas de redacción fueron discutidas por correo electrónico y en reunión presencial.

Una vez establecida la encuesta, se tomó contacto con sindicatos y organizaciones sociales de América Latina. Se confirmó la elección de Colombia y Bolivia, remitiéndose la encuesta y preparando el viaje para cumplimentación de las encuestas e intercambio de puntos de vista con las citadas organizaciones.

El viaje a Colombia tuvo lugar en septiembre de 2010. En Colombia se realizaron unas 15 entrevistas, entre los principales sindicatos, en las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali y un profesor universitario. Las entrevistas fueron grabadas. Además de las entrevistas se mantuvieron reuniones con varios dirigentes sindicales, alguno de ellos con responsabilidades en federaciones sindicales internacionales.

El viaje a Bolivia fue desestimado, por razones financieras y por la posibilidad de realizar las entrevistas en Bilbao, con motivo de un desplazamiento de dos dirigentes sociales e institucionales; además, recibimos las encuestas de tres sindicalistas bolivianos.

Asimismo se han realizado varias entrevistas a una dirigente social de Guatemala y a un investigador universitario de México residente en Francia por medios electrónicos. Paralelamente se elaboró la encuesta, tomando como base la anterior, destinada al movimiento sindical vasco y del Estado Español, tarea que concluyó en abril de 2011, distribuyéndose la misma entre organizaciones sindicales y sociales del País Vasco y del Estado Español, así como con varios profesores universitarios (la profesora Amparo Merino de la Universidad de Castilla La Mancha y el profesor Francisco Letamendia de la UPV/EHU). Han cumplimentado las encuestas los sindicatos ELA, LAB, ESK, CGT, la Confederación Sindical de Comisiones Obreras y el Observatorio de las Multinacionales en América Latina y el Observatorio de la Deuda en la Globalización. La cumplimentación de las mismas se ha realizado mayoritariamente por escrito, pero en algunos casos han sido grabadas y, posteriormente transcritas por la doctoranda Andrea De Vicente.

El uno de diciembre tuvo lugar un seminario internacional en Bilbao, en la sede del Instituto Universitario Hegoa, en el que han participado representantes de una parte de las personas entrevistadas tanto en América Latina como en el Estado Español, así como varios profesores universitarios y algún alumno de Relaciones Laborales de la UPV/EHU y del Instituto Universitario Hegoa. Los invitados latinoamericanos presentarán sus principales reflexiones alrededor del cuestionario del Proyecto de Investigación: Daniel James Hawkins (Escuela Nacional Sindical, Medellín, Colombia); Natalia Atz Sunuc (Asociación para la promoción y el desarrollo de la comunidad "Ceiba", Guatemala); Marco Antonio Gandarillas (Centro de Documentación e Investigación de Bolivia); Carlos Bustos (secretario General de ICEM, Colombia); Ana Saggioro Garcia (Instituto Rosa Luxemburgo, Brasil).

Por otro lado, se abordaron las relaciones entre movimientos sociales y movimientos

sindicales en la acción de las Empresas Transnacionales: Braulio Moro Azuela, France-AL, red birregional Enlazando Alternativas y el caso concreto del Tribunal Internacional de libertad sindical: Amparo Merino, Profesora de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Castilla-La Mancha. Por último, intervinieron representantes sindicales y de movimientos sociales.

Contenidos de los trabajos

Los artículos se han publicado bajo cinco apartados y un anexo. En el primero y desde una perspectiva jurídica, Juan Hernández Zubizarreta –profesor de la UPV/EHU- aborda las relaciones entre el Estado de Derecho y el capitalismo y la crisis normativa favorable a los intereses del capital y de las empresas transnacionales; Mikel de la Fuente Lavín –profesor de la UPV/EHU- estudia el impacto de las empresas transnacionales en la fiscalidad, deslocalizaciones y calidad del empleo; Andrea De Vicente Arias –doctoranda de la UPV/EHU- profundiza de manera muy exhaustiva y precisa en la subcontratación internacional y Koldo Irurzun Ugalde –profesor de la UPV/EHU- realiza un completo análisis de los Acuerdos Marco Internacionales.

El segundo apartado y desde un análisis económico, Ana Saggioro Garcia -Instituto Rosa Luxemburgo, Brasil- estudia la internacionalización de las empresas brasileñas y Braulio Moro Azuela -France-AL, red birregional Enlazando Alternativas- trata sobre las empresas como agentes de desarrollo en el marco de la globalización neoliberal y, por último, Marco Antonio Gandarillas Gonzáles -Centro de Documentación e Investigación de Bolivia- estudia el extractivismo y los derechos laborales como dilemas del caso boliviano.

En el tercer apartado, Erika González Briz y Pedro Ramiro Pérez -Observatorio de Multinacionales en América Latina- han profundizado en la manera en que los movimientos sociales han diseñado estrategias para resistir a las empresas transnacionales y Amparo Merino Segovia - Profesora de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Castilla -La Mancha- analiza un caso concreto de solidaridad internacional referido a la defensa de la libertad sindical. Por otro lado, Albert Sales Campos -profesor de la UPF- y Jesús Carrión Rabasco –profesor asociado de la UPC y ODG- y miembros ambos de la plataforma RETS (Respuestas a las Transnacionales) analizan los casos de vulneración de derechos laborales por parte de las transnacionales Unión Fenosa, Inditex y Telefónica en diversos países, y la configuración de resistencias entre movimientos sociales y sindicatos.

En el último apartado se presentan –Juan Hernández Zubizarreta y Jesús Carrión Rabasco- un conjunto de propuestas sobre el control de las empresas transnacionales y, más específicamente, -Andrea De Vicente Arias- sobre el control de la subcontratación internacional.

En el último apartado del libro se adjunta el enlace donde se encuentran el conjunto de las encuestas realizadas a los diferentes sindicatos, movimientos sociales y expertos conocedores de las relaciones laborales y del sindicalismo internacional. Asimismo, se adjunta otro enlace a la base de datos de Acuerdos Marco Globales recopilados por la Dirección de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión de la Comisión Europea.

Por último, el libro puede consultarse en la página WEB del Observatorio de Multinacionales en América Latina http://www.omal.info y de Hegoa Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional, perteneciente a la Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU) http://www.hegoa.ehu.es.

Primera parte

Aportes teórico-prácticos para el debate

Primera parte

El Estado Social de Derecho y el capitalismo: crisis de la función reguladora de la norma jurídica

Juan Hernández Zubizarreta[1]

Términos: Estado de Derecho, capitalismo, Unión Europea, Derecho Corporativo Global, crisis de la norma jurídica

1. Introducción
2. El Derecho ante la globalización económica: una aproximación metodológica
3. El Derecho Corporativo Global
3.1. La feudalización del Derecho Global
3.2. Pérdida de funciones del Estado
3.3. Empresas transnacionales, pluralismo jurídico y competencias estatales
4. La crisis financiera y los sistemas de regulación en la Unión Europea
4.1. Crisis económica y asimetría normativa
4.2. Crisis, Unión Europea y quiebra del Estado Social de Derecho. El golpe de Estado de las élites económico-financieras y políticas
4.3. Algunas estrategias jurídicas: la doctrina de la deuda odiosa
5. El mercado ante los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos: crisis de la función reguladora de la norma jurídica

[1] Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Contacto: juan.hernandez@ehu.es

5.1. La debilidad democrática de las instituciones económicas globales
5.2. La contractualización de la ley y de las relaciones económicas
5.3. La reinterpretación normativa desde las relaciones de poder: quiebra del principio de igualdad
5.4. La crisis financiera de 2008 y la incautación de medicamentos genéricos: expresiones de la reinterpretación normativa
5.5. La inflación legislativa o inflación jurídica
5.6. La pulverización del Derecho legislativo
5.7. Los derechos de las mayorías frente a la privatización de las normas jurídicas
5.8. Los anexos de los contratos se imponen a la norma jurídica
5.9. El paralelismo en las formas
5.10. La quiebra del imperio de la ley
5.11. El declive de las garantías de los derechos civiles y políticos e ineficacia de los derechos sociales y económicos
5.12. La pérdida de mecanismos de control
5.13. La justicia arbitral
5.14. La creación del principio de los vasos comunicantes
5.15. La seguridad jurídica
5.16. La privatización del Derecho
6. Conclusiones

1. Introducción

La profunda crisis del sistema capitalista tiene múltiples variables –económica, ecológica, alimentaria, de cuidados de las personas…- que afectan, también, a los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos nacionales e internacionales.

Las relaciones de poder, la reinterpretación jurídica a favor del capital y de las empresas transnacionales, la asimetría normativa que provoca la tutela de los derechos de las empresas transnacionales y la desprotección de los derechos de las mayorías, están desplazando al Estado de Derecho, a la separación de poderes, al imperio de la ley, al paralelismo en las formas y a la propia esencia de la democracia. Hoy más que nunca el capitalismo instrumentaliza los principios normativos en favor de la pura arbitrariedad al servicio de las clases dominantes.
En el ámbito internacional, el poder político, económico y jurídico de las empresas transnacionales les permite actuar sin contrapesos normativos y con un alto grado de impunidad. Nos encontramos ante la quiebra de los procedimientos formales y sustanciales de los derechos de las mayorías y el fortalecimiento –mediante la consolidación de normas corporativas globales- del poder de las empresas transnacionales y las clases dominantes.

Desde esta perspectiva, se pretende como objetivo central desvelar la profunda asimetría existente entre las características de una nueva *Lex Mercatoria* que tutela los derechos de las empresas transnacionales y los sistemas de control de las mismas. Desde esta desigualdad, entre la fortaleza del Derecho Corporativo Global y la fragilidad de los ordenamientos nacionales receptores de la actividad económica y de los sistemas universales y *ad hoc*, surge con especial fuerza el Derecho blando - el *Solft Law*- en los contornos de la asimetría descrita. Lejos de evolucionar hacia contrapesos normativos, la aparición de códigos de conducta internos en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa consolidan los derechos de las empresas transnacionales, es decir los derechos de las minorías, frente a los derechos de las mayorías sociales. La disputa entre el Derecho Internacional del Comercio y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo se resuelve en detrimento de éstos.

El marco teórico se estructura en torno a la sociología jurídica crítica. Es decir, se pretenden estudiar las realidades sociales y jurídicas más allá de sus propias evidencias, en palabras de Sousa Santos y García Villegas (2004: 3), “analizar el ámbito de variaciones y de potencialidades más allá de lo que está

empíricamente dado. El análisis crítico de lo que existe se basa en el presupuesto de que la existencia no agota sus posibilidades y que, por lo tanto, hay alternativas para superar lo que es criticable en lo que existe. El malestar, la inconformidad y la indignación frente a lo que existe es la fuente del impulso para imaginar una teorías destinada a su superación". Las ideas fuerza que recorren el campo de la sociología jurídica internacional atraviesan la estructura metodológica de las tesis que se van a exponer:

- La distinción entre *law-in-books/law-in action* implica desvelar las prácticas de las instituciones públicas y personas jurídicas privadas más allá de los objetivos que formalmente declaran (Sousa Santos y García Villegas, 2004: 1). El abismo tan pronunciado entre el poder político, económico y jurídico de las empresas transnacionales y las declaraciones sustentadas en los mecanismos privados de la Responsabilidad Social Corporativa y códigos de conducta, requiere ser estudiado con el máximo rigor. Esta es una tarea compleja, ya que la tela de araña político-jurídica que se teje entre las instituciones internacionales, básicamente financieras, los Estados centrales y las empresas multinacionales crea estructuras de dominación política extremadamente eficaces y sutiles. La transparencia política e institucional requiere mostrar la quiebra existente entre sus políticas materiales y formales. La idea que subyace es la de mostrar las relaciones de poder que impregnan el ordenamiento jurídico económico -al que se dota de plena eficacia normativa-, frente a la mera lógica declarativa que afecta a los núcleos de imputación normativa de los sistemas de control de las empresas transnacionales.

- Los pluralismos jurídicos, la justicia no oficial que complementa, en unos casos, y que confronta, en otros, con el Estado de Derecho, es la segunda idea a tener en cuenta. Más allá de los pluralismos jurídicos infraestatales que con tanta fuerza están irrumpiendo en los nuevos escenarios internacionales -no podemos olvidar la Constitución boliviana respecto a las comunidades indígenas o, desde un ángulo a mi parecer muy crítico, la ley islámica-, los pluralismos a los que nos referiremos serán las formas globales de justicia arbitral que actúan como referentes normativos de las empresas multinacionales. La globalización ha acentuado la crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos: los de legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica. Como afirma Sousa Santos (2004: 2), entendemos por Derecho "todo conjunto de normas que sustentan reivindicaciones fundadas en la idea de derechos con base en las cuales se crean, previene o resuelven litigios. La resolución de litigios se lleva a cabo según procedimientos más o menos normalizados y predecibles y mediante la actuación de una tercera parte, ajena al litigio, cuya decisión puede ser respaldada mediante coerción o, por lo menos, mediante la amenaza de coerción". Las normas de comercio e inversiones y las instituciones que las ratifican modifican, reinterpretan y adecuan los contornos centrales de los ordenamientos jurídicos a

(…) la tela de araña político-jurídica que se teje entre las instituciones internacionales, básicamente financieras, los Estados centrales y las empresas multinacionales crea estructuras de dominación política extremadamente eficaces y sutiles

los intereses del capital. Así, las normas imperativas, coercitivas y ejecutivas transitan de lo público a lo privado; la transparencia, al menos formal, de los procesos legislativos se sustituye por la opacidad de la tecnocracia financiera, y las instituciones construidas desde la democracia repre-sentativa se adecuan a la eficacia del mercado ajeno a la legitimidad sustentada en la voluntad popular. El pluralismo jurídico supra-estatal definido desde las posiciones de poder confirma la privatización de las reglas jurídicas globales.

- La tercera idea conecta con lo que Zubero (2007: 53) ha denominado el ejercicio de la desresponsabilización como nueva fuente de poder. Convengo con él que el modelo globalizador profundiza más en la "capacidad de emanciparse de cualquier control desresponsabilizándose de la gestión de los espacios y las sociedades; un poder que reside menos en la capacidad de obligar que en la de no sentirse obligado. Ambas formas de poder, la tradicional y la nueva, permanecen ambiguas". En nuestro caso esta ambigüedad es clara, ya que se refuerza el ámbito internacional mediante el Derecho Corporativo Global que tutela los derechos de las empresas transnacionales. Así, los tribunales arbitrales de comercio resuelven litigios entre Estados, generalmente empobrecidos y demandados, frente a particulares -personas jurídicas privadas- que son las demandantes. Sus sentencias son coercitivas y ejecutivas. Además, el entramado normativo neoliberal está sometido en su *iter* a todo tipo de prácticas ajenas a los procedimientos legales formalmente establecidos, carecen de controles, mientras que la aprobación final de las normas disponen de plena seguridad jurídica.

- Por otro lado, las obligaciones se encuentran atravesadas por las reglas de la desresponsabilización absoluta, cuya expresión formal son las buenas prácticas de los códigos de conducta ajenos a cualquier sistema normativo clásico. La desresponsabilización se impregna, aunque pueda parecer una contradicción en sus términos, de la Responsabilidad Social Corporativa, cuya preocupación formal por las sociedades es voluntaria, además de completar los ordenamientos nacionales donde las empresas transnacionales actúan. Es aquí donde se incidirá especialmente, para desvelar el círculo infernal entre la desregulación neoliberal de los Estados receptores y el vaciamiento o taponamiento de la evolución de los sistemas universales internacionales y *ad hoc* de control de las empresas transnacionales frente al poder normativo del Derecho Comercial Global. La armadura jurídica que tan férreamente está condicionando a los nuevos gobiernos latinoamericanos se complementa con la lógica voluntaria de las buenas prácticas que ha desplazado lo público hacia lo privado.

- La actual crisis sistémica plantea con toda su crudeza la conflictiva relación existente entre el mercado y la democracia, y entre la actividad económica y las formas de ordenación político-jurídica de la economía (Monereo, 2011: 37). La ruptura del sistema garantista constitucional y del Estado Social de Derecho, vuelve a situar en el centro del debate jurídico la reflexión sobre las teorías del formalismo y del instrumentalismo jurídico.

- La última cuestión metodológica se apoya en la distinción epistemológica entre neutralidad y objetividad. Las investigaciones sociales serán utilizadas para dar cuenta precisa de la realidad. Estas investigaciones son en muchos casos alternativas, ya que las instituciones internacionales no han profundizado en

muchas de las prácticas concretas de las empresas transnacionales. De todas formas la objetividad no es neutralidad, ya que el sufrimiento de las mayorías sociales condiciona el desarrollo del trabajo. Nuestro referente jurídico es el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, y la inversión de la pirámide normativa parte de nuestro quehacer investigador.

2. El Derecho ante la globalización económica: una aproximación metodológica

Los estudios y análisis en torno a la globalización se han multiplicado en los últimos tiempos. Son muchos los aspectos sociales, culturales, económicos, políticos y jurídicos afectados por este término polisémico (Fariñas, 2005: 31) difícil de definir. De ahí, que se hable del "proceso de globalización" o de "procesos históricos" (Caballero, 2010: 21-95, Calderón, 2006:1-12) de transformación política, económica, institucional, cultural y jurídica; más que de definiciones cerradas, capaces de abarcar toda su sustantividad.

Como hipótesis inicial se abandona la idea de inevitabilidad de la globalización, tal y como se está desarrollando, o sus consecuencias "naturales" fruto de un determinismo mecanicista. Conviene diferenciar con precisión las transformaciones que la globalización acompaña, como la relación espacio-tiempo, las innovaciones tecnológicas, la transnacionalización de los mercados en todas sus dimensiones, la diversificación de la producción, las modificaciones de las relaciones laborales y un largo etcétera de mutaciones generadas por un fenómeno multifacético (Sousa Santos, 2003:168), de la gestión neoliberal del mismo y las consecuencias que produce. Una cosa es el carácter descriptivo de determinados procesos y otra muy diferente el proyecto político que subyace al fundamentalismo neoliberal, entendido como criterio central al que todo debe subordinarse. Como afirma Sachs, "los fundamentalistas del mercado consideran que el desarrollo es un concepto redundante. Éste se producirá como resultado natural del crecimiento económico, gracias al efecto de la filtración. Sin embargo, la teoría de la filtración sería totalmente inaceptable por motivos éticos, aun cuando funcionara en la práctica, cosa que –de hecho– no ocurre. En un mundo de pasmosas desigualdades, es un disparate pretender que los ricos se hagan aún más ricos, para que así los desposeídos estén un poco menos desposeídos" (Sachs, 2005:188).

Nuestro referente jurídico es el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo, y la inversión de la pirámide normativa parte de nuestro quehacer investigador.

De ahí que resulte imprescindible centrarse en la dimensión social y, en concreto, en los fuertes desequilibrios que se producen entre el mercado y los derechos humanos (Sousa Santos, 1998:176-232). La economía se globaliza y las instituciones democráticas que tutelan los derechos de las mayorías se ubican en un espacio subordinado y marginal; las instituciones globalizadas sustituyen el control democrático por la regulación opaca del comercio global.

La OIT considera que "las normas globales reflejan una falta de equilibrio. Las normas e instituciones económicas prevalecen sobre las normas e instituciones sociales; y las realidades globales están poniendo a prueba la eficacia de las propias normas e instituciones actuales. Se ha liberalizado el

comercio de los productos manufacturados, mientras sigue el proteccionismo en el sector agrícola. Con demasiada frecuencia las políticas internacionales se aplican sin tener en cuenta las especificidades nacionales. El desequilibrio de las normas globales puede agudizar las desigualdades iniciales. En la actualidad, las normas que rigen el comercio mundial favorecen con frecuencia a los ricos y poderosos, y pueden perjudicar a los pobres y débiles, ya se trate de países, empresas o comunidades" (OIT, 2004: 4).

Este es el telón de fondo de la globalización económica. Sus normas, instituciones y políticas no son la consecuencia aséptica del devenir económico mundializado, sino el resultado de la correlación de fuerzas existentes. Dicho de otro modo, el hecho de que en el vértice de la pirámide normativa se encuentre la tutela de los derechos objeto de regulación mercantil –y no los derechos humanos– no depende de ningún proceso inevitable, es fruto de la sacralización del mercado.

La segunda hipótesis a la que quisiera referirme es el desafío al que se enfrenta el Derecho a la hora de abordar la regulación de los múltiples factores que subyacen a los cambios provocados por el proceso globalizador. La crisis de los modelos teóricos y analíticos del Derecho, junto a la del monopolio normativo del Estado y de principios básicos como el monismo jurídico, los derechos subjetivos, la separación de poderes, el principio de legalidad y el de jerarquía normativa, sitúan a los ordenamientos jurídicos en una fase de adaptación muy difícil de predecir. Las instituciones multilaterales, las corporaciones transnacionales y los Estados imperiales forman una nueva dimensión política, económica y jurídica que sustenta el proyecto neoliberal (Faria, 2001: 13-15). Pietro Barcellona considera que al Derecho moderno se le encarga crear nuevas condiciones para la convivencia plural "por lo que pierde todo fundamento de justicia y se convierte en artificio, regla de juego, en espacio para la negociación de los intereses económicos en conflicto. El Derecho ha de vaciarse de todo contenido para convertirse en pura técnica formal..." (Barcellona, 1992: 46). Un desarrollo exclusivamente técnico-formal puede conducir a situaciones en las que los mecanismos jurídicos se perfeccionan a la vez que la situación social se deteriora (Chemillier-Gendreau, 2002: 33).oda su sustantividad.

En esta dirección, Faria contrapone la crisis que actualmente vive el Derecho positivo y el pensamiento jurídico, con las transformaciones de la globalización neoliberal: "La dogmática jurídica[2] aspira a hacer posible la reducción de la experiencia a la estricta dimensión de la norma, configura lo jurídico como capaz de no verse condicionado ni por poderes absolutos ni por ideologías. Al ver así al derecho no como un hecho social ni como un valor trascendental sino simplemente como un conjunto de reglas positivas bajo la forma de un orden coactivo, la dogmática permite la conversión del pensamiento jurídico en un aparato conceptual depurado de contaminaciones valorativas" (Faria, 2001: 37).

[2] La dogmática jurídica es el resultado de la convergencia entre, a) la consolidación de un concepto moderno de ciencia, ocupado no tanto del problema de la verdad o falsedad de las conclusiones del raciocinio científico, como de su carácter sistemático y lógico-formal; b) la identificación entre los conceptos de Derecho y ley positiva, en un primer momento, y de Derecho y sistema conceptual de la ciencia, en un segundo momento; c) la separación entre teoría y praxis y la consiguiente afirmación de un modelo de saber jurídico como actividad prioritariamente teórica, avalorativa y descriptiva; d) el énfasis en la seguridad jurídica como sinónimo de certeza de una razón abstracta y general, resultante de un Estado soberano, con la consiguiente transposición de la problemática científica a las cuestiones de coherencia de la ley en sí misma (Faria 2001: 35).

La dogmática jurídica se desarma ante la influencia de la globalización; el pluralismo jurídico frente al monismo, lo formal frente a lo informal, lo codificado frente a lo deslegalizado, el contractualismo frente a la ley, las relaciones de poder frente al imperio de la ley y la vigencia declarativa y poco efectiva de los derechos humanos frente a la crisis permanente de los mismos (Sen, 2010: 387-421). Estas contradicciones resurgen con toda su vitalidad. Ahora, más que nunca, abordar los nuevos desafíos normativos requiere revisar viejas controversias zanjadas desde el dogmatismo jurídico. Así, la legalidad y la legitimidad, la confrontación entre Derecho y justicia o la subordinación normativa a las relaciones de poder. Por otra parte, la especificidad científica del Derecho deberá incorporar los conocimientos de la Sociología, la Economía, la teoría feminista[3] y la Política. La interdisciplinariedad se impone ante el carácter multifacético que incorpora la globalización. Además, como afirma Domingo Oslé (2007: 108), "lo internacional, mejor dicho, lo global ha pasado a ser patrimonio de todos los juristas, y no sólo de los internacionalistas". La ciencia jurídica crítica deberá integrar la dogmática y la sociología como instrumentos para conocer las razones y objetivos del Derecho (Monereo, 2007: 46). Éste no se autoproduce al margen de los contextos socio-políticos (Arnaud, 1998:17-43). Las interpretaciones alternativas basadas en los derechos humanos y en los valores constitucionales para la resolución de los conflictos deben ir más allá de la mera aplicación formal de la norma.

La globalización genera una ruptura en la concepción monista del Derecho. El Estado deja de ser el protagonista central de la producción legislativa y el pluralismo jurídico global se consolida como expresión de una legalidad supraestatal, formal e informal, basada en las instituciones y agentes económicos dominantes (Julios-Campuzano, 2007:14-40). El Derecho Corporativo Global, es decir la Lex Mercatoria, se encuentra condicionada por las relaciones de poder entre Estados y sectores dominantes, que desplazan al Derecho estatal construido en torno a la nación.

"El centro de interés para el jurista científico debe ser tanto el Derecho positivo, como la realidad social en la que se inserta" (Monereo, 2007: 47)

Desde la teoría del Derecho resulta imprescindible reconstruir una nueva dogmática jurídica global o universal. Así, en palabras de Tiwning (2000:188-191) "un renacimiento de la jurisprudencia general y una reconsideración del Derecho comparativo desde una perspectiva global como elementos claves de una perspectiva jurídica cosmopolita". Monereo (2007:11-51) considera que el análisis del Derecho, como forma de la realidad compleja, no puede llevarse a cabo de manera exclusiva a través de la dogmática tradicional. Una teoría formal del Derecho (la tecnología jurídica) y del funcionamiento de las normas, sirve para deformar la realidad y legitimar las estructuras existentes. De ahí, que al análisis interno del mismo se una el punto de vista "externo", "sociológico-jurídico y ético-político". "El centro de interés para el jurista científico debe ser tanto el Derecho positivo, como la realidad social en la que se inserta" (Monereo, 2007: 47) y añade, "Es necesario superar la alternativa entre el formalismo, que defiende la autonomía absoluta de la forma jurídica con respecto al mundo social, y la del instrumentalismo, que concibe el Derecho como un reflejo o instrumento al servicio de las clases dominantes" (Monereo: 2011:127).

[3] Arantza Campos (2008) analiza una serie de propuestas iusfeministas a la revisión crítica del Derecho.

En esta doble premisa, la globalización económica y su influencia en los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos, se ubica la actual fortaleza de las empresas transnacionales y las dificultades para ejercer un control jurídico eficaz.

La tercera y última hipótesis se refiere al modelo de democracia que acompaña a la globalización neoliberal. El binomio democracia - desarrollo humano - buen vivir está siendo sustituido por el de elecciones formales - mercado.

La necesidad de reformular los principios esenciales de la democracia no puede disociarse de la profunda crisis que la globalización económica está generando en las instituciones representativas. El orden liberal, desde la estricta vertiente política, y su doble fundamento, representado por la imbricación de la democracia representativa y el Estado de Derecho, está amenazado -al menos- por el desplazamiento de las decisiones de los antiguos marcos de los Estados Nación hacia las organizaciones internacionales. La Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el G8, G20… se están convirtiendo en las instituciones centrales del devenir de la ciudadanía de todo el planeta. Instituciones cuyo funcionamiento se desarrolla al margen de cualquier regla democrática. [4] No obstante, el gran reto reside, tal y como lo describe Bensaid (2004: 21) "en la disposición de los espacios y los tiempos donde poder ejercer un control democrático de los procesos de producción y reproducción social". Por otra parte, las políticas neoliberales sustituyen a la ciudadanía por consumidores, a la ley por el contrato, a la lógica legislativa por la lógica contractual, al Derecho público por normas privadas, a la superioridad de los poderes ejecutivos por los legislativos, a las regulaciones laborales y derechos sociales por privatizaciones y desregulaciones, a la democracia representativa por disputas electorales y al Estado de Derecho por Estados al servicio de las empresas transnacionales.

La globalización convierte a la democracia en un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de la libertad de mercado, sin ningún objetivo emancipador. La privatización de los derechos humanos, la desregulación normativa en todos los ámbitos, es decir, la privatización del Derecho, abre paso a la democracia del mercado y a la definitiva privatización de sus instituciones. La democracia se transforma en mera sucesión de actividades administrativas y procedimentales donde las contiendas electorales marcan la consolidación del libre mercado. La ideología neoliberal atenta contra la dimensión igualitaria y paritaria de la estructura democrática (Fariñas, 2005: 81).

3. El Derecho Corporativo Global

3.1. La feudalización del Derecho Global

La impunidad con la que actúan las empresas transnacionales se vincula con el poder político y económico de las mismas (Zabalo, 2006: 5-10). Ésta es una primera característica del nuevo Derecho Global.

El poder político-económico de las empresas multinacionales -las concentraciones y fusiones de empresas transnacionales, los

[4] Como afirma Ramonet, "A escala planetaria, los tres protagonistas son: las asociaciones de Estados (Estados Unidos, Canadá y México, Unión Europea, MERCOSUR, ASEAN...), las empresas globales y grupos mediáticos o financieros, y las organizaciones no gubernamentales de dimensión mundial. Estos tres nuevos actores operan en un marco planetario fijado, no tanto por la Organización de Naciones Unidas, como por la Organización Mundial del Comercio. El voto democrático del conjunto de los ciudadanos tiene muy poco peso en el funcionamiento interno de estos tres nuevos actores". Véase Ramonet (2003:16).

monopolios, las privatizaciones, las prácticas irregulares, los paraísos fiscales, las "puertas giratorias" entre el poder político y económico, los *lobbies* de poder...- y los efectos sociales y medioambientales que provocan son muy graves, lo que se agudiza por las dificultades de control y por la impunidad con la que actúan (Hernández Zubizarreta, 2011: 529-555).

La falta de transparencia y de control democrático, la opacidad en todo el iter normativo y la ausencia de una jurisdicción internacional que tutele los derechos de las mayorías sociales han generado lo que Habermas ha denominado agujeros de legitimidad (Julios-Campuzano, 2007: 22).

No se puede obviar que sus derechos se aferran al Derecho duro, clásico, que está constituido por lo imperativo, lo coercitivo y por el control arbitral; son la expresión de la jerarquía del mercado y de la acumulación de capital de unos pocos frente a las mayorías sociales. Las empresas transnacionales desterritorializan parte de su actividad económica y fracturan los diferentes sistemas de regulación y control a los que se ven obligadas; instrumentalizan el conjunto de normas materiales y formales del Derecho Comercial Global para la tutela de sus intereses[5]. Esta protección encuentra fuertes anclajes en el caudal normativo y jurisdiccional del comercio internacional. Son las normas de la OMC, los tratados regionales y bilaterales de comercio e inversiones, los contratos de explotación y los sistemas de solución de diferencias y tribunales arbitrales sus expresiones más concretas (Teitelbaum, 2010: 153-229). Es un Derecho Internacional duro, imperativo, coercitivo, sancionador y jurídicamente eficaz.

La globalización económica ha profundizado en la crisis permanente entre la identidad del Estado de Derecho, como el conjunto de garantías de las libertades y límites a los poderes públicos desarrollados de manera genérica y abstracta y el Estado Social -intervencionista- y sus crisis asociadas a las económicas, que condicionan su pleno desarrollo en favor de los derechos sociales. Las prestaciones positivas, que implican un plus de actividad y no de abstención por parte del Estado, se han vinculado desde la perspectiva jurídico-procedimental a mecanismos discrecionales, concretos, muy especializados, cuantitativamente numerosos y sometidos a las relaciones de poder y a la mediación de los partidos políticos y presiones de grupos económicos y corporativos. El sometimiento a la ley ha quedado subsumido en poderes muy discrecionales (Ferrajoli, 2004:16-19). La contractualización de la ley y de las relaciones económicas emerge con gran fuerza.

La globalización ha acentuado la crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos; el de legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica. La falta de transparencia y de control democrático, la opacidad en todo el *iter* normativo y la ausencia de una jurisdicción internacional que tutele los derechos de las mayorías sociales han generado lo que Habermas ha denominado agujeros de legitimidad (Julios-Campuzano, 2007: 22).

3.2. Pérdida de las funciones del Estado

Respecto a la pérdida de funciones y soberanía de los Estados, son las tesis que tratan sobre la presión indirecta que la hipermovilidad del capital genera sobre la capacidad de los Estados de mantener o

[5] Para un análisis del contenido material del Derecho Corporativo Global- *Lex Mercatoria*, véase Hernández Zubizarreta (2012: 135-138)

profundizar el Estado de Bienestar, las que justifican su menor capacidad reguladora. La idea básica se fundamenta en la supeditación de toda política pública a la *tranquilidad* que los grandes inversores necesitan para aumentar sus tasas de ganancias (Torres, 2010: 28-32). Aquí la carrera hacia el abismo de los derechos se expresa en los límites y retrocesos de los derechos sociales de la ciudadanía, incluidos los de la clase obrera[6]. En los países periféricos, el chantaje del FMI, el Banco Mundial, los acuerdos generales de comercio de la OMC y los tratados regionales y bilaterales, atrofian e inmovilizan la expansión del Estado de Bienestar. La crisis de la soberanía de los Estados es más un problema político que una consecuencia incontestable de la globalización. Es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la –por otra parte– moderada redistribución de los beneficios, en favor del capital[7]. El adelgazamiento del Estado se manifiesta en la vertiente del Estado de Bienestar, es decir, en sus políticas públicas y en los derechos sociales, y no en su fortaleza como muro de contención de las reivindicaciones sociales. Sus aparatos de control político son una muestra de su máximo esplendor (De la Fuente y Hernández Zubizarreta, 2006: 203).

En relación a su pérdida de competencias, el 11 de Septiembre de 2001 (Silver, 2005: 25) supuso una clara reactivación de poderes soberanos atrofiados, ya que el control del dinero de las redes del fundamentalismo islámico exigió regular los flujos de capital, lo que ilustra cómo las posibilidades de crear mecanismos de regulación existen más allá de supuestas pérdidas de soberanía. Una vez más, se constata que las decisiones políticas pueden, al menos, modular la tendencia uniformadora de las políticas neoliberales.

El Estado se encuentra desbordado por fuerzas económicas internacionales que, de acuerdo con las categorías mencionadas, podrá controlar mejor o peor. La ruptura del nexo mercado - Estado acarrea una serie de consecuencias importantes (Pacheco, 1999:123-158). La extorsión mediante la amenaza de la deslocalización, la movilidad de los flujos de capital sin regulaciones de contención y el espacio financiero global desregulado, son expresiones de la pérdida o reacomodo de competencias estatales (Carrascosa, 2004: 29).

El papel de los Estados no puede desvincularse del desarrollo del capitalismo. La soberanía nacional ha estado históricamente supeditada a la construcción de un mercado mundial y sometido a las confrontaciones bélicas entre los Estados imperiales. La semi-soberanía y cuasi-estatalidad son viejas tendencias que se manifiestan ahora con mayor gravedad en muchos Estados (Arrighi y Silver, 2001:101). Los Estados miembros del G8, y especialmente EEUU, han potenciado instituciones financieras y comerciales así como tratados regionales y bilaterales de comercio e inversiones, junto a las intervenciones militares y económicas. La unilateralidad, la reinterpretación del papel de la ONU y la supeditación del Derecho Internacional de los Derechos Humanos al Derecho del Comercio Global han sido sus pautas normativas e institucionales.

Convengo con Monereo (2011: 124) que "Lo que se dibuja en la coyuntura actual es que los Estados han de hacer frente a una nueva geografía del poder, en la que junto a

[6] Las desigualdades históricas entre hombres y mujeres toman especial beligerancia con el impacto de la crisis econômica y las políticas de ajuste, lo que refuerza la lógica patriarcal de la división sexual del trabajo.

[7] Para un análisis exhaustivo y riguroso sobre los impactos de la hegemonía del capital financiero sobre el pacto keynesiano, sobre las instituciones públicas y sobre el conjunto de las relaciones laborales, véase (Alonso y Fernández Rodríguez, 2012).

fenómenos de relativa pérdida de autonomía decisoria se operan nuevas formas de regulación estatal. De ahí que se acentúe el pluralismo jurídico, interno y externo, frente a la concepción tradicional monista de la fuerzas de producción del Derecho".

La existencia de los Estados imperiales es básica para el funcionamiento del capitalismo y de uno de sus agentes centrales, las empresas transnacionales. Su dimensión social se va reduciendo y el control y orden público ampliando. Algunas competencias normativas se extraterritorializan, las económicas-financieras se reenvían hacia ordenamientos internacionales de carácter coercitivo, imperativo y con eficacia jurídica máxima, mientras las competencias socio-laborales y los derecho sociales se someten a una *regulación de la desregulación*[8] (Pastor, 2007:4) quedándose en el ámbito estatal y reterritorializándose. Los derechos de las empresas transnacionales se tutelan desde la extraterritorialización (normas de la OMC, el FMI, el Banco Mundial, los laudos arbitrales de obligado cumplimiento bajo la efectiva sanción en caso de incumplimiento) y desde la reterritorialización globalizada de sus Estados de origen, por medio de los tratados regionales y tratados bilaterales. Sin embargo, los derechos de los trabajadores y trabajadoras de las multinacionales en los Estados periféricos, en vez de internacionalizarse se reterritorializan desde la previa desregulación neoliberal de los años noventa y desde la debilidad tuteladora de sus poderes judiciales.

La contradicción –o mejor dicho, confrontación–, entre emergentes gobiernos democráticos de los países periféricos opuestos al pensamiento único neoliberal abre la puerta a numerosos conflictos sociales y a reinterpretaciones de las armaduras jurídicas neoliberales que defienden los intereses de las multinacionales en contra de las mayorías sociales.

Algunas competencias normativas se extraterritorializan, las económicas-financieras se reenvían hacia ordenamientos internacionales de carácter coercitivo, imperativo y con eficacia jurídica máxima, mientras las competencias socio-laborales y los derecho sociales se someten a una regulación de la desregulación
(Pastor, 2007:4)

Desde la perspectiva de las relaciones internacionales el concepto de soberanía se ha utilizado, de acuerdo con Stephen Krasner, de cuatro formas distintas. La legal internacional, que se relaciona con las instituciones y agentes formalmente independientes; la westfaliana, referida a la plena autoridad sin interferencias externas y en el marco de un territorio; la interna, que consiste en la plena organización institucional y de competencias en el interior de un Estado, y la interdependiente, la autoridad de un Estado capaz de regular todo tipo de situaciones, flujos y mercancías a lo largo de sus fronteras (Krasner, 2001:14). Según el autor unos Estados pueden tener un tipo de soberanía y otros, otra. Así la pertenencia a la OMC erosiona la westfaliana, o los Estados fracturados pueden tener reconocida la internacional y westfaliana y carecer del control de su territorio, y el fenómeno de la emigración cuestiona en muchos lugares la soberanía interdependiente. En cualquier caso, la clasificación académica nos permite comprobar cómo las empresas transnacionales inciden, al menos, en las tres primeras soberanías, pero no de una manera homogénea.

[8] Las reformas laborales neoliberales son una tendencia continua en los Estados desarrollados aunque su intensidad y ritmos se encuentran condicionados, sobre todo, por las presiones sociales y sindicales.

Los Estados imperiales y desarrollados participan de la soberanía internacional mediante el reconocimiento y constitución de las instituciones multilaterales económico-financieras. Es cierto que ese reconocimiento afecta en parte a la soberanía westfaliana, en cuanto que fruto de la cesión de competencias en el ámbito formal, las interferencias externas son una realidad. La OMC injiere en el territorio del país miembro. Las empresas transnacionales participan de estas decisiones, impulsan e influyen para que la interferencia en la soberanía westfaliana se traduzca en la pérdida de ciertas competencias, básicamente reguladoras del mercado, y –a su vez– se desregulen, por presión –al menos en parte– de las empresas transnacionales, los derechos sociales y laborales, y se fortalezcan aspectos autoritarios del Estado. Reducir el Estado de Bienestar en perjuicio de las mayorías sociales requiere fortalecer el Estado en su vertiente de control social.

En los Estados periféricos la pérdida westfaliana y de soberanía interior es mucho más nítida. El reconocimiento y participación en las instituciones multilaterales implica subordinación a sus dictados. La presencia e interferencia de la OMC o de las políticas del FMI y el Banco Mundial es mucho más intensa y limitadora de la soberanía westfaliana que en los Estados centrales. A su vez la pérdida de competencias relacionadas con el mercado y con el carácter tuitivo del Estado de Bienestar se expresa en las recetas neoliberales y afecta a todo el aparato jurídico de los países receptores. Las desregulaciones, privatizaciones, libertad de mercado y reforma del Estado son los instrumentos jurídico-políticos utilizados. La soberanía westfaliana e interior quedan completamente limitadas. Los tratados regionales y bilaterales de comercio e inversiones son instrumentos que cierran el círculo de la pérdida de soberanía de los Estados periféricos, pero no debida a las instituciones internacionales sino a los Estados desarrollados y a sus empresas transnacionales. Las empresas transnacionales son beneficiarias de estas políticas.

En los Estados Fracturados la pérdida de control de sus territorios contrasta con su carácter formalmente independiente, pero, su independencia y soberanía no son funcionales. La disputa por los recursos naturales enfrenta a diversas élites con sus respectivos grupos armados vinculados, con mayor o menor intensidad, a empresas transnacionales y al propio aparato del Estado nacional. Institucionalmente son sociedades muy frágiles y la falta de Estado, la crisis, e –incluso– la inexistencia de separación de poderes e imperio de la ley, son elementos constitutivos de sociedades sin Estado. Los índices de los Estados Fallidos están constituidos por la falta de autoridades para tomar decisiones colectivas, la inexistencia de servicios públicos, un mercado informal *institucionalizado*, la indisciplina a gran escala, la ausencia de políticas fiscales y la corrupción generalizada.

Los Estados Fracturados quedan básicamente excluidos de la regulación neoliberal directa y, únicamente si disponen de recursos naturales, sufrirán la intervención directa de empresas transnacionales, cuyos intereses estarán tutelados formalmente por medio de contratos de explotación.

Por último, las instituciones financieras internacionales, por medio de sus préstamos a los poderes soberanos, representan formas directas de disminución de soberanía westfaliana e interna. Desde la Segunda Guerra Mundial, han tomado la forma de contratos que son una clara inducción a la limitación de la soberanía mencionada. Exigen conductas específicas dirigidas no sólo a pactar la amortización de los créditos, sino a interferir en las políticas económicas e internas. Son numerosos los casos concretos

que ilustran las políticas de las instituciones financieras (Krasner, 2001:183-216). Las políticas de condicionalidad y los planes de ajuste, son los instrumentos que han impactado con mayor precisión en las reformas neoliberales de los países periféricos y que más han afectado a las mayorías sociales.

3.3. Empresas transnacionales, pluralismo jurídico y competencias estatales

La transnacionalización de los mercados de finanzas, capitales, mercancías y servicios requiere modificaciones institucionales y jurídicas importantes para el asentamiento de una economía globalizada. Los principios normativos y sistemas jurídicos establecidos por la teoría liberal hegemónica están sufriendo modificaciones sustanciales. Así, la crisis de la soberanía de los Estados, el monopolio estatal de la violencia y la consolidación de organizaciones multilaterales de comercio y las finanzas, que disputan –cuando no subordinan– las decisiones y el control del Estado. Aspectos a los que se suman las crisis de principios jurídicos, como el de legalidad, jerarquía normativa, seguridad jurídica, y la modificación del monismo jurídico (Mercader, 2003: 99).

La dimensión espacio-tiempo ha tenido como referente en los últimos tiempos al Estado nación como eje central (López Ayllón, 1999:7-21), considerando la vertiente supraestatal o transnacional y la infraestatal o local como subordinadas o intranscendentes. Las sociedades modernas aparecen atravesadas por una pluralidad de ordenamientos jurídicos, que sustraen al Estado el monopolio normativo y desplazan el monismo jurídico hacia el pluralismo. La idea de pluralismo jurídico tiene que ver con más de un sistema jurídico que opera en la misma unidad política (Sousa Santos, 1998: 19)[9], implica ordenamientos jurídicos autónomos en un mismo espacio geopolítico y que se interrelacionan constantemente (Faria, 2001:15). El pluralismo jurídico puede manifestarse, a su vez, como la existencia de varias normas jurídicas en vigor en un mismo momento y sociedad, que regula de modo diferente una misma situación. Esta idea está conectada con el término *informal* que desde la perspectiva de la sociología jurídica se establece como todo procedimiento de resolución al margen de las formas ordinarias o extraordinarias fijadas por los ordenamientos jurídicos. Por último, se encuentran variantes externas del pluralismo jurídico dentro de las unidades supranacionales vinculadas a las reestructuraciones capitalistas de la globalización neoliberal.

La globalización desplaza los sujetos de producción normativa y modifica la dimensión de la armonización jurídica. Convengo con Julio-Campuzano (2007: 17) "que el sistema jurídico se convierte en algo abierto, flexible y poroso cuyas normas se entrelazan sin fin con normas procedentes de distintas instancias, de modo que el sistema se expande a través de los múltiples nexos colaterales de complejas redes normativas".

En cualquier caso, la consolidación del pluralismo jurídico adquiere características sustantivas en el ámbito de la globalización económica y el orden jurídico internacional (Zapatero, 2003: 407). Estos perfiles no son

[9] La existencia de pluralismos jurídicos de ámbito infraestatal o local y en relación a las multinacionales, se expresa en la colisión entre la actividad de las empresas transnacionales y los derechos de las comunidades indígenas y la normativa internacional que tutela sus derechos. Conflicto que adquirirá relevancia cuando las legislaciones nacionales incorporen los derechos de las comunidades indígenas al bloque de constitucionalidad y los gobiernos nacionales pasen del reconocimiento formal a la eficacia normativa sustancial. Sólo desde esta perspectiva el choque con las normas comerciales internacionales tendrá posibilidades de éxito.

ajenos a la conexión existente entre las formas jurídicas y las relaciones de poder capitalista. El Derecho como institución, básicamente al servicio de las estructuras políticas y económicas de poder, asume configuraciones históricas mutables, y –en el caso que nos ocupa– adecuadas a las características centrales de la globalización. La existencia de agentes y organizaciones económico-financieras supraestatales (las empresas transnacionales, la OMC, el FMI, el Banco Mundial y el G8) está generando un entramado institucional de perfiles propios que utiliza categorías y principios jurídicos estatales y de Derecho Internacional (Faria, 2001:145), junto a prácticas privadas que regulan el comercio internacional por medio de una hiperinflación normativa difícil de conocer y controlar, dotada de *imperium* y con plena eficacia jurídica y sancionadora, adecuada a sistemas arbitrales de resolución de conflictos (Castillo, 2001: 229-241). Además, los controles democráticos, a pesar de contar con reglas formalmente democráticas, se encuentran sometidos a los poderes económicos y a las prácticas de los grandes bufetes de abogados que los representan. Todo ello refuerza la vertiente contractual y la bilateralidad por encima de la generalidad y abstracción de la ley. La fortaleza de las normas jurídicas privadas de comercio contrasta con los efectos *erga omnes* que acompañan a las mismas. El binomio privatización de las normas y efectos generales sobre la población, en este caso mundial, disloca los núcleos centrales y garantistas del Derecho.

Las normas internacionales de comercio e inversiones formalizadas en la OMC, los tratados regionales y bilaterales, el FMI y el Banco Mundial constituyen un Derecho Comercial Global, jerárquicamente superior a los ordenamientos nacionales, sobre todo de los Estados periféricos[10]. Estas normas, junto a los contratos de inversión de las empresas transnacionales y las prácticas privadas van formalizando de hecho situaciones de seudo pluralismo jurídico, más cercano a un monismo jurídico de las grandes corporaciones comerciales que a otra cosa. Los Estados periféricos alejados de las estructuras de poder son la prueba fehaciente de la quiebra de la centralización normativa, ya que ésta queda desplazada por las normas del Derecho Global del Comercio. El pluralismo jurídico se expresa en la debilidad normativa estatal frente a la fortaleza del Derecho Internacional del Comercio y la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del Trabajo. Capella ha acuñado el término *soberano privado supraestatal*, "que está constituido por el poder estratégico conjunto de las grandes compañías transnacionales y, sobre todo hoy, de los conglomerados financieros. Se impone mediante instancias de diverso tipo: convencionales interestatales, como el G7 (conferencias del grupo de los países más industrializados), fundamental para la reglamentación del comercio mundial; instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (que proceden de los acuerdos de Bretón Woods), la OCDE o la OMC, e instancias privadas de creación de derecho, como las que establecen para interrelacionarse los grandes grupos económicos transnacionales" (Capella, 1999: 108).

(…) los Estados periféricos sucumben al Derecho Corporativo Global, que reaparece con un poder desconocido en la esfera jurídica internacional.

[10] Julios-Campuzano (2007:18) recoge la clasificación de Slaughter que distingue las redes gubernamentales en el seno de las organizaciones internacionales (los gobiernos participan a través de agencias en los organismos internacionales, FMI, Banco Mundial...), las redes gubernamentales que surgen fuera de instituciones internacionales formales (así, acuerdos del G8) y redes gubernamentales espontáneas básicamente informales que pueden desembocar en forma de acuerdos ejecutivos, convenios...etc.

Las empresas transnacionales se convierten en poderosísimos agentes económicos que condicionan directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional, mediante acuerdos formales e informales a escala mundial y mecanismos específicos de resolución de conflictos, al margen de los criterios y fundamentos de los poderes judiciales. Por otra parte, los criterios de legitimación, más basados en el poder que en la democracia, les garantizan la plena seguridad jurídica. No se está acuñando un Derecho Universal y sí un Derecho Global más privado que público (Fariñas, 2005: 147).

La globalización ha consolidado un nuevo pluralismo jurídico (Arnau, 1998: 63-66) donde los Estados periféricos sucumben al Derecho Corporativo Global, que reaparece con un poder desconocido en la esfera jurídica internacional. Derecho más cercano, tal y como comprobaremos, a normas privadas que a públicas. La pérdida del monopolio jurídico estatal no ha venido acompañada de la superioridad normativa del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Derecho Internacional del Trabajo, o –al menos– de su equiparación, permaneciendo atrincherados en las frágiles características del Derecho Internacional. No son normas capaces de contrarrestar el poder político y económico de las empresas transnacionales. Por otra parte, los códigos de conducta de las transnacionales responden a una lógica de voluntariedad y unilateralidad situada en los contornos del Derecho, siendo manifestaciones privadas, en este caso, de las obligaciones referidas a los derechos sociales de las empresas transnacionales.

La transnacionalización de la regulación jurídica adquiere, de acuerdo con Sousa Santos (1998:82 y ss.) perfiles específicos en el marco de la globalización neoliberal. El mercado único, establecido por el Consenso de Washington, propicia un modelo de desarrollo que implica ajustes estructurales y cambios jurídicos de mucha intensidad para un nuevo régimen de acumulación capitalista. La nueva arquitectura jurídico-económica implica destruir las instituciones y normas anteriores. Esta destrucción afecta más a los Estados Periféricos, que se ven amenazados no sólo por los Estados imperiales sino por las nuevas instituciones multilaterales y agentes privados, como las empresas transnacionales. Las políticas de ajuste estructural implican que el Estado desregule mediante una nueva re-regulación.

Desde esta perspectiva la economía se impone y el Estado bascula entre la dualidad formal de su soberanía o las decisiones realmente sustantivas. Junto a las reflexiones anteriores, relacionadas con la ubicación de los Estados en la estructura de poder, resulta conveniente contrastar las competencias que determinan el peso de sus economías nacionales. En este sentido, Faria (2001:22) considera competencias básicas "la dimensión de su mercado consumidor, la capacidad de inversión de los capitales privados nacionales, el control de la tecnología punta, la especificidad de sus bases industriales, el grado de modernidad de sus infraestructuras básicas, niveles de escolaridad, políticas monetarias, fiscales, cambiarias y asistenciales...". Cuanto más alejadas se encuentren estas competencias de la autoridad de los Estados, más cercanas se sitúan de las empresas transnacionales y de las instituciones que las sustentan. La libre competencia y la flexibilidad laboral se convierten, a su vez, en principios inherentes a las políticas socio-laborales de los Estados periféricos. El Estado no puede intervenir en la economía ni diseñar políticas públicas reequilibradoras de la misma.

El Estado Social se está transformado en lo que Monereo (2011: 125) denomina Estado-mercado o Estado de competencia econó-

mica, donde la competitividad prevalece sobre el empleo.

Supiot (2006:103-107) analiza un caso concreto al respecto. Parte de cómo los indicadores de desempleo de los países dependen mucho más de la OMC y de las empresas transnacionales que de las legislaciones laborales. La avicultura intensiva,[11] en la década de los ochenta, se estableció como un modelo intensivo dependiente de las transnacionales alimentarias y con bajísimos costes sociales. Generó un alto crecimiento económico inicial que, en poco tiempo, quedó supeditado a deslocalizaciones de las multinacionales en China, Tailandia y Brasil, de donde comenzaron a reimportarse productos congelados. Los efectos en los ganaderos europeos fueron una mayor presión para elevar la productividad, reducir costes sociales y, aún así, disminuir beneficios. Por ejemplo, la avicultura bretona quedó destrozada por la importación de piezas selectas de pollo congelado de Tailandia y Brasil. A su vez, algunos países africanos protegidos por los Acuerdos Comerciales de Lomé sufrieron el impacto de las reglas de libre comercio de la OMC, quedando eliminada toda protección nacional. El resultado fue la importación masiva de cuello, alas y rabadillas congeladas, despreciadas por los consumidores del Norte, quebrando toda industria local. Supiot considera que el ejemplo descrito es una "aplicación ejemplar de la división internacional del trabajo... Invirtiendo los principios jurídicos establecidos en el periodo de post guerra, estas reformas han facilitado el desarrollo de un dogmatismo partidario del libre mercado cuyos efectos son tan destructivos para los trabajadores autónomos o informales como para los empleados asalariados, del Norte y del Sur"[12] (Supiot, 2006:107).

La pérdida de competencias tiene el problema añadido de realizarse al margen de los espacios democráticos, mediante técnicas poco transparentes y sin control de las instituciones del Estado de Derecho.

Por otra parte, el mismo autor considera que "la OMC hace desaparecer cualquier jerarquía entre medios y fines. No se prevé ningún procedimiento que permitiría medir la eficacia de la generalización de la libre circulación de los capitales y de las mercancías a escala mundial en función de los objetivos de nivel de vida, tasa de empleo o ingresos. El desmantelamiento de las fronteras comerciales se plantea como un fin en sí mismo, que hace inútil cualquier evaluación de sus efectos reales. En esta nueva dogmática, la competencia se ha convertido en la meta y los hombres en un simple medio para alcanzar esta meta" (Supiot, 2011:65).

La pérdida de competencias tiene el problema añadido de realizarse al margen de los espacios democráticos, mediante técnicas poco transparentes y sin control de las instituciones del Estado de Derecho. Además, la construcción de una economía globalizada está proponiendo un sistema autoorganizado y autorregulado que se basa en la conformación de redes formales e informales de empresas transnacionales, que ponen dificultades a su control por parte de los Estados, fundamentalmente de los periféricos. Parece que el Estado debe limi-

[11] La avicultura intensiva implica 25 aves por metro cuadrado, antibióticos en su alimentación, fuerte contaminación, producto de sabor insípido, riesgo de enfermedades como la gripe aviar, etc.

[12] Los temas relacionados con la adaptación del sindicalismo a los nuevos desafíos de la globalización -nuevas estructuras, nuevos espacios de intervención, universalización de los derechos laborales y sociales, nuevas formas de acción sindical global…- son tratados por Valenciano (2012).

tarse a coordinar, adecuar intereses y realizar ajustes presupuestarios (Faria, 2001: 32).

4. La crisis financiera y los sistemas de regulación en la Unión Europea

La crisis económica y financiera se ha visto incrementada por la crisis jurídica en el marco de la UE; ésta se ha convertido en un campo más de experimentación donde quebrar el Estado Social de Derecho y lo que es más grave, erosionar la arquitectura jurídica internacional de los derechos humanos y de sus núcleos de imputación.

La teoría instrumentalista entiende que el Estado y el Derecho son mecanismos de las clases dominantes para disciplinar a la sociedad. Ya Engels admitió haber descuidado el lado formal de los procesos económicos y pese a que eran la contra-dicción esencial, reconoció una relativa autonomía de los elementos superestructurales (Hobsbawm, 2011: 60). Las instituciones políticas y jurídicas disponen de dinámicas y autonomía propias que les transforman en categorías específicas; superan la mera calificación de instrumentos al servicio del capital.

De ahí, que la visión instrumental haya ido evolucionando hacia una visión más compleja del Estado de Derecho. Éste "tiene que ostentar un ámbito real de autonomía que le permita presentarse y actuar como una instancia mediadora y neutral respecto a los conflictos surgidos en la sociedad civil, y en particular en la esfera de las relaciones económicas" (Monereo, 2011: 122). Las normas jurídicas basculan entre la reproducción del capital y de su acumulación y la reproducción de las fuerzas de trabajo y la tutela de los derechos sociales y políticas públicas. Es decir, el Estado de Derecho debe sustentar un espacio de autonomía funcional que representa su equilibrio entre instancias de control y de dominación, por un lado, y de integración, a través de políticas sociales y el Derecho Social, por otro. Autonomía funcional que sucumbe ante el sistema económico capitalista.

Alegre Zahonero y Fernández Liria (2009) consideran "… que, bajo condiciones capitalistas, la defensa del Derecho puro puede implicar en realidad, una defensa de la barbarie. Ciertamente, esto explica en gran medida la profunda desconfianza que sintió la tradición marxista hacia el Derecho pues, ciertamente, basta en ocasiones observar quiénes son los mayores defensores de la pureza del Derecho para sospechar que sus efectos serían devastadores. Sin embargo, esta desconfianza, es desde nuestro punto de vista, resultado de un cierto error, pues el problema no radica tanto en el Derecho (cuyo carácter irrenunciable nos lo muestra de forma incontrovertible los grandes autores de la Ilustración) sino, precisamente, en las condiciones capitalistas de producción".

(…) la receta del "shock sin terapia", basada en más neoliberalismo, sirve sin duda a los intereses de esa fracción hegemónica del capitalismo financiarizado, pero el precio que se está pagando por ello es la entrada de un "decrecimiento caótico"

Desde esta perspectiva, Alba Rico (2011) ha denominado armadura institucional al Estado de Derecho, a la separación de poderes, a las garantías procesales,… que son conquistas que las clases dominantes han tenido que aceptar. "… la forma de Estado de Derecho, progreso de la razón sin precedentes, garantiza al mismo tiempo las condiciones institucionales necesarias para el ejercicio de la democracia y para la evitación de la demagogia. El capitalismo irreformable, en

permanente revolución, debe dar paso a un sistema en el que, por fin, todas estas buenas ideas puedan funcionar realmente, sin ser secuestradas o manipuladas o inhabilitadas desde el exterior, y además ser reformadas cuando así convenga" (Alba Rico, 2011: 3). En la misma dirección, Asens y Pisarello (2011a: 16) afirman que "en el nombre de la ley se ha reprimido y se ha torturado, se han asentado privilegios y se ha condenado al hambre y la miseria. Pero esta arbitrariedad disfrazada de legalidad siempre ha encontrado una Antígona dispuesta a desenmascararla en nombre del derecho y la razón".

El Informe del Foro sobre Riesgos Globales, presentado ante el Foro Económico de Davos, ha detectado cincuenta riesgos globales agrupados en cinco bloques: económicos, geopolíticos, medioambientales, sociales y tecnológicos; destaca el fracaso en la gobernanza global. El informe subraya la aparición de una nueva clase de Estados críticamente frágiles; países que fueron ricos y que son víctimas de la ausencia de la ley. Pastor (2012) entiende "… que la receta del "shock sin terapia", basada en más neoliberalismo, sirve sin duda a los intereses de esa fracción hegemónica del capitalismo financiarizado, pero el precio que se está pagando por ello es la entrada de un "decrecimiento caótico" (como ya predijo Ramón Fernández Durán) y, sobre todo, es una crisis de legitimidad de muchos Estados que hasta ahora habían logrado conciliar las necesidades de reproducción del capital con el logro de una paz social…"

La crisis sistémica actual nos ratifica en la tesis de la reinterpretación -desde las relaciones de poder- del papel del Derecho y de sus núcleos de imputación, como instancias más de dominación que de integración. Así, la crisis de legitimidad democrática de las instituciones europeas se ha consolidado en el momento en que se ha decidido construir al dictado de las corporaciones transnacionales, donde la soberanía popular ha quedado arrinconada. Además, a la crisis democrática de los parlamentos nacionales, fruto de la cooptación por el capital de la democracia representativa y de los procedimientos electorales y parlamentarios, se suma la cesión legislativa a instituciones dudosamente democráticas; por otra parte, la ratificación de los acuerdos de la OMC, la aprobación de los planes estructurales y políticas de condicionalidad de la instituciones financieras y la ratificación de los tratados constitutivos de la UE y de muchos de sus reglamentos, ha cercenado a las cámaras legislativas nacionales de importantes competencias. Sin embargo, el control democrático de decisiones transcendentales que afectan las mayorías sociales, se difuminan en el marco de instituciones globales y de normas y procedimientos jurídicos del Derecho Corporativo Global.

4.1. Crisis económica y asimetría normativa

El Acta Única Europea institucionalizó -en los ochenta- el mercado único y la libre circulación de capitales, servicios y mercancías; prohibió toda ayuda que impidiese la libre competencia y preparó el terreno para la privatización y mercantilización de los servicios públicos. Con el Tratado de Maastricht la supresión del déficit público y la contención de la inflación se convirtieron en principios jurídico-económicos situados en el vértice de la pirámide normativa; principios controlados por las instancias tecnocráticas europeas, tal y como estableció el Pacto de Estabilidad y Crecimiento en el año 1997. Además, el Tratado de Lisboa blindó jurídicamente la libre competencia y la libre circulación de capitales y servicios, la reducción del gasto social, las desregulaciones y el freno a las políticas públicas.

La Unión Europea comenzó su andadura bajo las directrices de los Estados, posteriormente del mercado y a raíz de la década de los 90 ha sido el modelo neoliberal el que se ha impuesto. La reciente crisis económica ha confirmado y expandido las tendencias presentes a lo largo de la construcción europea. La libertad de movimientos de capitales y mercancías, el mercado y la moneda única, son los principios económicos que han articulado la institucionalidad y las nomas jurídicas comunitarias (Albarracín, 2011:); por otro lado, los contrapesos han sido mínimos y continuamente reinterpretados. Los derechos sociales, la Europa de la igualdad y de la solidaridad ha quedado secuestrada en el ámbito de lo declarativo, frente al carácter imperativo de las normas que tutelan al capital.

La crisis económica, o mejor sistémica, se materializó con toda su crudeza cuando "… una inversión muy atractiva y rentable, miles de productos financieros derivados de contratos hipotecarios que, cuando la economía se empezó a venir abajo, resultaron ser en realidad simple basura financiera que hizo quebrar a los bancos y a los inversores que los habían adquirido." "Cuando eso ocurrió, los bancos dejaron de conceder créditos y enseguida las empresas y los consumidores que dependen de esa financiación no pudieron seguir produciendo o comprando, lo que provocó una gran caída de la actividad económica y el aumento del paro, lo cual llegó a ser calificado como la Gran Recesión" (Navarro, Torres, Garzón, 2011: 17-18).

En realidad, como afirma Husson (2011: 5) "… el capitalismo se ha reproducido durante los dos decenios que han precedido a la crisis acumulando una montaña de deudas. Para evitar el hundimiento del sistema, los Estados han asumido lo esencial de estas deudas que de privadas han pasado a ser públicas. Su proyecto es de ahora en adelante presentar la factura a los ciudadanos bajo forma de recortes presupuestarios, de aumento de los impuestos más injustos y de congelación de los salarios".

Ramonet (2011) considera que en Europa se han dado golpes de Estado financieros. Los bancos de inversión, compañías de seguros, fondos de pensiones y fondos especulativos *(hedge funds*) son quienes constituyen el mercado; la esfera financiera mueve al año capitales por valor de 3.450 billones de euros, frente a la economía productiva que los hace en 45 billones. Las economías nacionales no pueden resistir el ataque de los mercados, teniendo en cuenta que son los propios bancos europeos los que especulan con las deudas soberanas. Bucle infernal que se cierra con las medidas de austeridad y los ajustes decretados por los gobiernos europeos para calmar a sus propios bancos. Nada que ver con el imperio de la ley y el Estado de Derecho.

En Grecia, las medidas impuestas en los recates por la troika (FMI, Banco Central y Comisión Europea), están convirtiendo al país heleno en un banco de pruebas de las políticas neoliberales más extremas. Se quiere convertir en un área económica privilegiada para los inversores. No obstante, los sectores más agresivos del capital griego - banca, construcción, navieras, industria y energía- apoyan abiertamente las medidas mencionadas. La alianza contra las mayorías sociales es un hecho; el objetivo es conseguir un cambio social que sitúe a los salarios y a las condiciones laborales en los años sesenta. Como afirman Toussaint y Viven (2011) "… estos acuerdos, que generan nuevas deudas y que imponen a las poblaciones unas medidas de austeridad sin precedentes, pueden ser cuestionados con los fundamentos del derecho internacional. Como subraya la doctrina de la deuda odiosa, las deudas de Estado deben ser contraídas y los fondos que provienen de ellas utilizados para las necesidades y en los intereses del Estado. Y,

por supuesto, los créditos de la troika son condicionados a medidas de austeridad que violan el derecho internacional impidiendo que estos Estados salgan de la crisis".

Parece que las palabras de Thomas Jefferson, tercer presidente de Estados Unidos, escribió en 1802, recuperan plena actualidad; "pienso que las entidades bancarias son más peligrosas para nuestras libertades que los ejércitos permanentes. Si el pueblo estado-unidense permite un día que los bancos privados controlen su moneda, éstos, y todas las empresas y bancos que florecerán en torno a ellos, privarán a los ciudadanos de todo lo que le pertenece. Primero, con inflación y más tarde, con la recesión, hasta el día en el que sus hijos se despierten, sin casa y sin techo, sobre la tierra que sus padres conquistaron".

Thomas Jefferson, tercer presidente de Estados Unidos, escribió en 1802; "pienso que las entidades bancarias son más peligrosas para nuestras libertades que los ejércitos permanentes."

Palabras cuya traducción política actual implica que las clases dominantes controlan las instituciones financieras y secuestran las prácticas de las instituciones democráticas. La crisis económica ha puesto sobre la mesa con total claridad como el poder económico domina al poder político y como la arquitectura jurídico-institucional se rein-terpreta a favor de las clases dominantes. El pacto capital-trabajo se ha roto y la crisis de los derechos sociales, económicos y culturales y la quiebra de las políticas públicas, nos permite afirmar que las nuevas generaciones se enfrentan a peores condi-ciones de vida que las anteriores (Rousset, 2011).

Desde una perspectiva normativa, el capital ha conseguido de los distintos Estados e instituciones globales, reformas dirigidas a garantizar la libertad absoluta de capitales y convertir en principio jurídico universal la supuesta estabilidad financiera; se disloca la jerarquía normativa internacional, al situar los derechos del capital por encima del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y de los principios constitucionales.

Así, los dirigentes europeos adoptaron el 30 de enero de 2012 un acuerdo que impone sanciones automáticas contra los países que superen el déficit público, bajo la supervisión del Tribunal de Justicia Europeo; sin embargo, el texto adoptado para reactivar la economía y generar empleo se queda en una mera declaración de intenciones, ya que no menciona ninguna cifra ni establece está-mulos presupuestarios o variaciones sustan-ciales en la política del Banco Central Europeo. Por otra parte, ha adjudicado -el 29 de febrero de 2012- más de 529.000 millones de euros entre ochocientos bancos, a un tipo de interés al 1% y a tres años de plazo. Una vez más, se da por hecho que la mayor parte de ese dinero estará destinado a sanear los balances de las entidades perceptoras; se destinan ingentes cantidades de dinero para rescatar a países afectados por la crisis de la deuda, financiando a un bajo coste a los bancos para que puedan comprar esa misma deuda a un interés mucho más alto. Desde una perspectiva normativa, las relaciones de poder y la perversión del principio de igualdad pasan a forman parte del contenido esencial de las normas jurídicas.

Los principios que sustentan el entramado jurídico e institucional de la UE, basculan, más allá de los defensores ultranza de una UE claramente neoliberal, entre quienes entienden que en los años 90 "Europa no era desenfrenadamente liberal. … se tiene en cuenta una dimensión social supranacional que interactúa con los marcos estatales de relaciones laborales" (Baylos, 2011: 112) y quienes consideran que el modelo europeo,

con distintas intensidades según épocas y correlaciones de fuerza, surgió de unas élites empresariales y financieras que pretendían obtener un mercado único con una moneda común (Navarro, Torres, Garzón, 2011:171-189).

En Maastricht no se regularon mecanismos de cohesión fiscal y social, ni el control y seguimiento de la deuda privada de los países; es cierto, que se regularon los comités de empresas europeos y se abrieron espacios a la negociación colectiva y al sindicalismo europeo, pero la asimetría de intereses se reflejó en el caudal legislativo aprobado en su evolución normativa. En cualquier caso, sí existe cierto acuerdo al abordar la fase actual iniciada con la guerra de Iraq y la ampliación europea. Muchas de las medidas jurídico-económicas son fruto de acuerdos y consenso entre países ricos y élites dominantes.

La Carta de Derechos Fundamentales, adoptada y promulgada por los presidentes de la Comisión Europea, del Parlamento Europeo y del Consejo, en el 2000, se incorpora al Tratado de la Unión. Se enumeran 50 derechos relacionados con la dignidad, libertad, igualdad y solidaridad. Son principios acordes con la normativa de Derecho Internacional de los Derechos Humanos, pero su carácter vinculante queda difuminado frente a los derechos del capital. Su proximidad a la razón moral les aleja de la eficacia jurídica.

Sin embargo, el control normativo sobre el sector financiero sigue siendo muy débil: las burbujas especulativas siguen tolerándose; los paraísos fiscales continúan legalizados; la transparencia de las prácticas financieras son prácticamente nulas; se especula con la deuda soberana; el blanqueo de dinero continua siendo una práctica tolerada; no se controla el movimiento de capitales; siguen siendo legales los llamados derivados de incumplimiento creditico; no se controlan los *hedge funds*, ni se procede a separar la banca comercial de la financiera; ni se aprueban tasas al movimiento de capitales; no se prohíben las elevadísimas retribuciones de los altos directivos de las entidades financieras… Además, la política fiscal comunitaria, los derechos sociales y económicos, las prácticas ilegales de las empresas europeas dentro y fuera del territorio comunitario… son ejemplos más que evidentes de la asimetría normativa, de la correlación de fuerzas en al actual marco de lucha de clases.

La nueva legalidad internacional y comunitaria sustentada en leyes, reglamentos y sentencias está dando lugar a una constitución global que apuntala el poder de las clases dominantes y que actúa amenazando los procedimientos que tutelan los derechos sociales en los marcos constitucionales. En Grecia, la troika (Comisión, FMI y Banco Central) establece mecanismos de supervisión en todos los ministerios del gobierno griego, lo que implica medidas neocoloniales que cercenan la soberanía nacional. Sortiris (2012) entiende que "la UE se está convirtiendo, a pasos agigantados, en la institución más reaccionaria y antidemocrática desde la época del nazismo. No es suficiente hablar de déficit democrático. Estamos enfrentados a un agresivo intento de imponer condiciones antidemocráticas que restringen la soberanía y el control democrático. Y dejan poco o ningún espacio para el debate y la confrontación sobre las opciones políticas, ya que estas son dictadas por los mercados a través de los mecanismos supervisores de la UE".

4.2. Crisis, Unión Europea y quiebra del Estado Social de Derecho. El golpe de Estado de las élites económico-financieras y políticas

Los hechos expuestos nos muestran que el Estado de Derecho, el imperio de la ley,

queda reinterpretado a favor del capital, ya que sus derechos se tutelan de manera coercitiva y globalizada, -se re-regulan sus derechos y se desregulan sus obligaciones- quedando éstas difuminadas en el marco de la estabilidad económica. Veamos algunos ejemplos.

- En la Unión Europea el caudal normativo sobre inversiones y comercio y sobre la libertad de capitales y mercancías, es muy superior al existente en el ámbito del Derecho del Trabajo Comunitario. Además, desde la crisis financiera el cúmulo de tratados y pactos a favor del capital es muy superior a regulaciones que puedan tutelar a las mayorías sociales: En junio de 2010 se aprobó el Pacto de reforma estructural para neutralizar las rigideces de los mercados de trabajo; en marzo de 2011 el Pacto del euro plus; en diciembre de 2011 el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Reforzado – cinco reglamentos y una directiva cuya función es ampliar la capacidad sancionadora de las instancias europeas- y en julio de 2012 entró en vigor el Mecanismo Europeo de Estabilidad Económica. La Europa Social es muy deficitaria respecto a la Europa del capital. La asimetría es notoria. En palabras de Habermas (2012: 105) "el curso posterior de la crisis ha puesto en evidencia el defecto en la construcción europea: cada país reacciona con medidas político-económicas propias. Debido a que las competencias en la Unión, dicho en pocas palabras, se reparten de tal manera que son Bruselas y el Tribunal de Justicia Europeo los que imponen las libertades económicas, mientras que los costes externos derivados de las mismas se trasladan a los países miembros, no existe hoy una formación común de la voluntad político-económica".

- La protección de los derechos sociales y económicos en el marco de la Unión Europea es muy frágil frente a los mecanismos previstos para garantizar la disciplina fiscal a favor de las clases dominantes. El Tratado sobre la Estabilidad, la Coordinación y la Gobernanza establece que cualquier país que haya ratificado el tratado podrá llevar a otro país firmante que incumpla el pacto ante el Tribunal de Justicia Europeo; éste podrá sancionar al país infractor con una multa equivalente al 0,1% del PIB. En septiembre de 2011 la Comisión Europea aprobó seis regulaciones en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, dirigidas a endurecer las sanciones a los países que incumplan los objetivos y recomendaciones del Procedimiento de Déficit Excesivo; las iniciativas creadas para promover la competitividad reduciendo los costes salariales -el Semestre Europeo, el Pacto Euro Plus y el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos- permiten sancionar a los países que no cumplan los objetivos marcados en las reformas estructurales (Ramírez, 2012: 5-16).

- El acuerdo alcanzado por la presidencia irlandesa de la UE y el Parlamento Europeo -el 14 de marzo de 2013- otorga más poderes a la Comisión Europea para vigilar los presupuestos nacionales de los Estados miembros e incluso permite solicitar cambios si detecta desviaciones importantes respecto a los objetivos de ajuste fiscal de cada país; obliga a todos los Estados miembros a presentar a Bruselas, como muy tarde el 15 de octubre de cada año, un proyecto de plan presupuestario para el ejercicio siguiente. Normativa imperativa y profundamente intervencionista que tutela al capital, siendo, por otro lado, manifiestamente asimétrica respecto a los derechos humanos, sociales y culturales de la ciudadanía de la Unión Europea.

- La directiva 2009/14 del 11 de marzo que regula los fondos de garantía de depósitos hasta 100.000 euros, fue -de facto- modificada el 16 de marzo de 2013 por los ministros de Economía de la eurozona al imponer una confiscación -no un impuesto- a los depositantes bancarios de Chipre, lo que implica una ruptura con el ordenamiento europeo[13]. La Comisión justificó tal medida, al entender que la directiva únicamente entra en vigor en casos de quiebra, interpretación *contra legem,* ya que ni uno solo de los 16 artículos de la misma mencionan dicha cuestión (Vidal-Folch, 2013)[14]. Se vulnera el paralelismo en las formas, la jerarquía normativa y la separación de poderes, y sobre todo, se empobrece a la población a la que se responsabiliza de la usura del capital.

- En el marco de las relaciones laborales, el debate sobre la directiva Bolkestein y la libertad de prestaciones, el Libro Verde sobre la modernización del Derecho del Trabajo, la flexiseguridad, la directiva del tiempo de trabajo y las sucesivas sentencias del Tribunal de Justicia Europeo nos muestran la deriva neoliberal (Baylos, 2011: 112-113). Además, lo que el sindicalismo consigue frenar, por ejemplo la directiva Bolkestein a favor de la libertad de prestación de servicios, el Tribunal reinterpreta e impone –sentencias Laval, Viking…- a favor de la libertad del mercado, ya que limita la acción de los sindicatos y garantías legales de las condiciones de trabajo. El proyecto de reglamento Monti II de la Comisión se hace eco de las sentencias mencionadas y establece la subordinación de los derechos sociales -la negociación colectiva y el derecho de huelga- a la libertad económica y de empresa. Proyecto que colisiona frontalmente contra el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, la Convención Europea de los Derechos Humanos, la Carta Social Europea y diversos convenios de la Organización Internacional del Trabajo.

Normativa imperativa y profundamente intervencionista que tutela al capital, siendo, por otro lado, manifiestamente asimétrica respecto a los derechos humanos, sociales y culturales de la ciudadanía de la Unión Europea.

- En el asunto Laval, el conflicto surgió desde el momento en que la empresa letona pretendió desarrollar su actividad con trabajadores letones sin aceptar las condiciones de trabajo del país receptor, Suecia. Pese a existir negociaciones con el sindicato local, éstas se rompieron y se iniciaron medidas de conflicto colectivo bajo la forma de un bloqueo que impidió a la empresa letona desarrollar su actividad. La sentencia del Tribunal de Justicia entendió que una medida de conflicto colectivo no puede restringir la libre circulación de trabajadores si no está justificada por el interés general de la

[13] La medida descrita no entró formalmente en vigor; no obstante, sus efectos fueron desestabilizadores y una expresión de la fragilidad de los procedimientos y de las garantías normativas.

[14] Husson (2013) entiende que "El plan inicial preveía una ayuda de 10.000 millones de euros, condicionada a la recaudación de 5.800 millones con cargo a los depósitos bancarios con arreglo al siguiente reparto: 2.000 millones con cargo a los depósitos de menos de 100.000 euros y 3.800 millones a los que superan esa cifra. Sus efectos habrían sido catastróficos, con una enorme merma del poder adquisitivo, pero el mero anuncio de la medida bastó para provocar un pánico bancario y un pulso entre Rusia y la Unión Europea. La presión popular condujo felizmente al rechazo del plan, pero el mal ya está hecho y las consecuencias son difíciles de prever: no cabe descartar una repercusión sobre la situación griega, e incluso española, pues a partir de ahora la expropiación parcial de los depósitos bancarios entra dentro del ámbito de lo posible".

protección de los trabajadores. Es decir, la huelga debe conciliarse con las libertades económicas comunitarias a las que se les atribuye el mismo estatus. En este caso la empresa Laval, con el apoyo del Tribunal Europeo, reinterpreta las normas provocando contradicciones que sólo desde las relaciones de fuerza pueden aceptarse. Apoyándose en la libre prestación de servicios y en la regulación de trabajadores desplazados, pretenden desvincularse de la legislación nacional de recepción (el ordenamiento sueco), y aplicar la legislación del país de origen, Letonia, más favorable a sus intereses.

- Trabajadores procedentes de Rumania y Bulgaria trabajan en Alemania por menos de cinco euros la hora, más de diez horas al día; sin seguridad social ni seguro médico alguno. Las empresas del sector cárnico consideran que sus prácticas se ajustan a las directivas europeas que permiten a nacionales del Este trabajar en Alemania como trabajadores desplazados con carácter provisional. Todo lo contrario que, por ejemplo, Repsol en Colombia, que exige la vinculación nacional del país de recepción en lo referente a sus obligaciones laborales -mucho más favorables a sus intereses-, frente a cualquier intento de reclamar la normativa del país de origen de la empresa matriz, en este caso España. La asimetría entre derechos y obligaciones del capital es fehaciente (Hernández Zubizarreta, 2009: 301).

- Como afirma Supiot (2011: 66-67) "en el terreno de los intercambios económicos, lo que se invoca son las libertades asociadas al libre comercio (libertad de establecimiento, de prestación de servicios y de circulación de capitales y mercancías) para permitir que los inversores y las empresas se sustraigan a las leyes de los países donde operan y elijan otras que les sean más provechosas." En Europa, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha ratificado la tesis enunciada. En palabras de Supiot (2011: 67) " [nos encontramos ante] … un mercado de productos legislativos abierto a la elección de los individuos de situarse bajo la ley que les resulte más favorable."

- Las empresas transnacionales europeas operan dentro de una arquitectura jurídica que choca con los derechos humanos; documentos como la "Europa Global: competir en el mundo" y los acuerdos de comercio e inversiones, son expresiones normativas de la asimetría. Políticas que sitúan en el vértice de la pirámide normativa a los derechos de las empresas transnacionales europeas frente al Derecho Internacional de los Derechos Humanos (Hernández Zubizarreta, 2009 y Teitelbaum 2010).

- La UE tiene firmados 1.300 tratados bilaterales de inversiones, equivalentes a un 46% del total de los acuerdos en el mundo. Parten de la idea neoliberal de que la inversión exterior directa es una condición para el desarrollo. Los derechos de las corporaciones aparecen jurídicamente muy protegidos: la existencia de tribunales arbitrales y la ausencia de riesgos son principios imperativos. Por otro lado, sus obligaciones se remiten a ordenamientos nacionales sometidos a la lógica neoliberal y a un Derecho Internacional de los Derechos Humanos manifiestamente frágil. En los contornos de las realidades jurídicas mencionadas, surge la Responsabilidad Social Corporativa y los códigos de conducta voluntarios, unilaterales y sin exigibilidad jurídica. El Derecho blando, el *Solft Law*.

- Tesis ratificada por Olivier De Schutter, Relator Especial nombrado por la ONU

sobre el derecho a la alimentación, que entiende que los acuerdos bilaterales de comercio e inversión constituyen la fórmula que utiliza el capital para penetrar en la economía de los países. Considera que los gobiernos de los estados soberanos deben someter cualquier tipo de acuerdo a lo que llamaríamos la prueba de los derechos humanos, esto es, una evaluación de impacto en los derechos humanos a través de la cual dichos gobiernos rendirían cuentas de sus obligaciones ante la ciudadanía.

- En los acuerdos internacionales de asociación, de cooperación al desarrollo y de cooperación económica y comercial de la Unión Europea, se exige el respeto a los derechos y libertades fundamentales a los terceros países. "Se trata de la aplicación a las relaciones exteriores de la UE, de una política de condicionalidad" (Millán, 2011: 222). Son las denominadas cláusulas democráticas de condicionalidad (art. 208 TFUE; 6 y 21 TUE; Reglamento del Consejo, de 27 de junio de 20005 y Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de diciembre de 2004). Una vez más, la asimetría jurídica toma expresión normativa; son cláusulas declarativas subordinadas a los principios y contenidos materiales de las normas de comercio e inversiones -trato nacional, nación más favorecida…-. Además, se exige a terceros países, lo que no se exige a las empresas transnacionales europeas, el respeto a los derechos humanos.

El Derecho de la competencia europeo es reinterpretado para poder justificar la inmensa cuantía económica destinada por los Estados para salvar a la banca privada.

- El Derecho de la competencia europeo es reinterpretado para poder justificar la inmensa cuantía económica destinada por los Estados para salvar a la banca privada; se desnaturaliza lo excepcional transformándolo en regla. Malaret (2011: 86) entiende que "En la situación de crisis financiera y de crisis económica, los criterios y los instrumentos deben adaptarse a las necesidades para que el derecho pueda continuar cumpliendo su función originaria… Ello comporta un reexaamen, una adecuación de las políticas a la excepcionalidad de la situación". Tesis ratificada en el artículo 107. 3. B del Tratado, que permite que la Comisión pueda aprobar ayudas estatales destinadas a poner remedio a una grave perturbación de la economía de un Estado miembro. La directora general adjunta de la Dirección General de la Competencia de la Comisión Europea, Calviño (2009), entiende que el conjunto de las comunicaciones aprobadas por la Comisión han sido fundamentales para proporcionar un marco claro de actuación para los rescates. Se han puesto las bases para reestructurar los bancos y para dar una salida coherente a la crisis. Se equipara salir de la crisis con rescatar a los bancos, además, con fondos públicos. La asimetría y la reinterpretación normativa a favor del capital son evidentes, tal y como el ex presidente del gobierno español Felipe González afirma: "todas las reglas de los tratados que prohíben las ayudas públicas se incumplieron después de la quiebra de Lehman Brothers, con operaciones de rescate nacionales de los bancos propios. Todas las dificultades que hemos tenido nosotros después no se tuvieron en cuenta cuando de Gordon Brown a Merkel, pasando por Sarkozy, inyectaron dinero y reestructuraron la parte del sistema que producía riesgos sistémicos. Esto no estaba previsto, al contrario estaba prohibido en la normativa europea".

- Reinterpretación no tolerada cuando gobiernos como el de Evo Morales modifica los contratos de explotación de las empresas transnacionales extranjeras o el gobierno argentino expropia a Repsol, al calor de las normas constitucionales e internacionales ¿Por qué no se reexamina la aplicación de los derechos fundamentales regulados en los tratados y constituciones europeas y se garantizan los derechos sociales que forman parte de los núcleos esenciales de la dignidad de las personas? No es un problema de técnica jurídica, ni de respeto a las leyes, es un problema de relaciones de poder.

- El principio de la economía de mercado y de la libre empresa, se sustentan en la asunción de riesgos por parte del inversor y en la escasa intervención del Estado en las cuestiones económicas; principios esenciales del capitalismo que se reinterpretan de una forma unilateral a favor del capital. Reich (2012) entiende que "Cuanto más alto subes en la economía, más fácil es hacer dinero sin tomar ningún riesgo financiero, ningún riesgo personal. Cuanto más bajo vayas, mayor serán los riesgos. Wall Street se ha convertido en el centro de la libre empresa sin riesgos. Los banqueros arriesgan el dinero de otras personas. Si los negocios van mal, reciben sus honorarios de todos modos. La industria de los *hedge funds* está diseñada para cazar apuestas de modo que los grandes inversores puedan hacer dinero si el precio de los bienes por los que apuestan suben o caen. Y si sucede lo peor, los banqueros e inversores más grandes saben que serán rescatados por los contribuyentes porque son muy grandes para quebrar". Reinterpretación que contrasta con el principio de austeridad exigido al conjunto de la población. Además, los bancos son rescatados con dinero público, cierran el crédito a la economía productiva y especulan con la deuda pública.

- La tercera reforma financiera española aprobada en el Consejo de Ministros de tres de febrero de 2012, exige a bancos y cajas un saneamiento de más de 50.000 millones de euros. En la reforma mencionada se aportan 6.000 millones para reforzar el fondo de rescate (FROB). El gobierno pretende que las entidades destinen sus beneficios para materializar el saneamiento, pero los seis mil millones salen del Tesoro Público. Cifra que se suma a los 17.616 entregados por el Estado, de los que 10.065 millones se concedieron en forma de préstamos, el resto a cambio de acciones de difícil materialización económica, tal y como afirma Medialdea (2012), "la banca emplea un dinero público que se le ha regalado o prestado a un tipo de interés muy reducido en comprar los títulos de deuda que el Estado tiene que emitir para, en gran medida, financiar esas operaciones de rescate. El diferencial de intereses es muy sustancial, teniendo en cuenta que la deuda pública se coloca con tipos que oscilan entre el 4% y el 6,5%, en el mejor de los casos. Para la banca la operación es redonda..."

- La capitalización de Bankia ha supuesto más de 27.000 euros, lo que implica más del doble de los ajustes en educación y sanidad. El rescate del sector financiero español se articula sobre la siguiente premisa: los bancos necesitan el auxilio del poder público que los rescata, lo que implica endeudarse y entrar en la espiral especulativa hasta su petición de rescate -de un rescate blando al sector financiero a uno duro de todo el Estado-. Además, los principales prestamistas de la deuda pública son sus propios bancos. No se exigen responsabilidades a los principales causantes de la crisis, lo único que se

pretende es sanear los balances de las entidades financieras. Por otra parte, no existe ninguna obligación jurídica que afecte a los bancos en relación a la concesión de crédito al sector productivo; se regulan con precisión los derechos del capital y se difuminan sus obligaciones (Torres y Garzón, 2012).

- La asimetría normativa y las relaciones de poder se manifiestan nítidamente en la reforma laboral española aprobada por el Real Decreto Ley 3/2012 frente a la protección del capital recogida en el octavo informe del Observatorio de Responsabilidad Social (2012). La reforma mencionada responde a una profunda desregulación de las relaciones laborales y un rechazo de la acción sindical, fiel reflejo de uno de los principios del Consenso de Washington, hoy llamado Consenso de Bruselas-Paris-Berlín. Como afirma Baylos (2012), las vías más destacadas de la reforma son "el encubrimiento de la decisión unilateral del empresario como fuente principal de determinación de reglas sobre el trabajo en sustitución de la negociación colectiva, al disciplinamiento de los trabajadores en torno a un despido barato y siempre definitivo y a unos contratos con salarios cada vez más reducidos y períodos de prueba larguísimos, la funcionalización de los acuerdos colectivos a la decisión empresarial, y una fortísima reducción del contenido laboral del derecho al trabajo tal y como se desprende de su reconocimiento constitucional".

- Si los ordenamientos jurídicos laborales nacieron para juridificar el conflicto capital-trabajo y para actuar como contrapesos del poder empresarial, la reforma recoge modificaciones sustanciales de la norma laboral, fiel reflejo de la ofensiva del capital. Las tendencias descritas -reglas generalizadas a lo largo de la Unión Europea- rompen la estabilidad normativa y reinterpretan la seguridad jurídica a favor de la clase empresarial. Como afirma Beck (2012), "lo que priva de su legitimidad al capitalismo teconológicamente avanzado no es que derribe barreras nacionales y produzca cada vez más con menos mano de obra, sino que bloquee las iniciativas políticas conducentes a la conclusión de un pacto para la formación de un nuevo modelo social europeo".

¿Cómo es posible que la primera entidad financiera española, que tuvo de enero a septiembre de 2011 un beneficio de 5.303 millones de euros, lo que supuso un descenso del 13%, pueda despedir unilateralmente a sus trabajadores y trabajadoras alegando una disminución persistente de sus ingresos y ventas?

- Frente a modificaciones tan transcendentales, el Informe del Observatorio de Responsabilidad Social del 2012 recoge que 30 de las 35 compañías del IBEX 35 poseen empresas participativas en paraísos fiscales –sin contar las SICAV, verdaderos paraísos fiscales legales en España-, el 85% de las empresas analizadas declaran poseer cláusulas de blindaje para miembros de sus órganos ejecutivos y de administración, lo que beneficia a 251 miembros de alta dirección que cobran una retribución media de 754.000 euros. Además, ninguna empresa aporta información sobre impuestos y subvenciones de todos los territorios en los que operan, la información sobre impactos medioambientales y sobre los derechos humanos son genéricas e incompletas. ¿Cómo es

posible que la primera entidad financiera española, que tuvo de enero a septiembre de 2011 un beneficio de 5.303 millones de euros, lo que supuso un descenso del 13%, pueda despedir unilateralmente a sus trabajadores y trabajadoras alegando una disminución persistente de sus ingresos y ventas?

- La exigencia del Banco Central Europeo para que los Presupuestos Generales del Estado Español -presentados el 30 de marzo de 2012- se tramiten con legislaciones de urgencia -para aplicar de manera inmediata los recortes previstos-, consolida la pulverización del Derecho legislativo. Tajadura (2012) afirma que "para decretar el estado de excepción político y económico -esto es la intervención- basta con que el Banco Central deje de comprar deuda en el mercado secundario o deje de inyectar liquidez en el sistema bancario. Esto confirma que Mario Draghi, por ser quien puede decidir el estado de excepción, es realmente el titular de un poder soberano".

- En el 2010 los gobiernos europeos aprobaron una nueva institución, el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera, para el rescate de gobiernos, como el griego. El Tratado de Lisboa prohíbe expresamente en el artículo 125 que la UE o cualquiera de sus países respondan de los compromisos financieros de otros Estados. Las construcciones jurídicas generales necesitan apoyos legales que esta institución no tiene, es más, las excepciones del artículo 122-2 no se ajustan a los criterios mencionados. Presenta una dudosa legalidad. La coherencia formal del Derecho puede ser reinterpretada en base a la urgencia y necesidad, pero exige reformas ajustadas al principio de soberanía popular y de tutela de las mayorías sociales. En cualquier caso, la institución aprobada se crea al margen de la letra de los tratados europeos, hecho que se niega ante toda reivindicación popular que no se ajuste a la letra de los mismos (Lordon, 2011: 1-5). ¿Por qué el derecho a la vivienda es un derecho, en el mejor de los casos, de mera expectativa, según la letra de la ley? ¿La ciudanía no considera de urgente necesidad que todo ser humano pueda vivir dignamente, más allá de la letra de las normas comunitarias? Las clases dominantes y los gobiernos cómplices reinterpretan los textos normativos e instrumentalizan los mismos a favor de sus intereses.

Las ayudas económicas recibidas por la banca privada se han utilizado para atender a los vencimientos de su deuda y sus necesidades de recapitalización.

- El Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza de la Unión Económica y Monetaria y el Mecanismo Europeo de Estabilidad –ratificados en febrero y marzo respectivamente- implican un verdadero golpe de Estado; Jennar (2012) entiende que esos dos textos marcan una etapa decisiva en el desmantelamiento de las instituciones democráticas y el desmantelamiento de los modelos sociales europeos". Actúan como vasos comunicantes, ya que por un lado, elevan a la cúspide de la pirámide normativa comunitaria el déficit público y la deuda pública –y por tanto de la generalización de medidas de ajuste en contra de las mayorías sociales-, y por otro lado, se establece una intervención técnica de las instancias comunitarias al margen de los parlamentos nacionales y europeo. El debate parlamentario y la deliberación quedan subordinados a reglas rígidas y automáticas establecidas en el diseño de

las políticas presupuestarias. El rescate a la banca española es un ejemplo de lo que los tratados mencionados pretenden generalizar: el *Memorandum of Understanding* establece en su artículo 29 y siguientes el control, las visitas e inspección de la troika, junto al carácter vinculante de las medidas de ajuste que el gobierno español deberá ir adoptando. Medidas anunciadas en el Plan Presupuestario 2013-2014, que afectan al empleo público, subidas de impuestos en los hidrocarburos, recortes de pensiones…

- El conjunto de decisiones, planes y normas aprobadas en favor del sistema financiero han sido de eficacia inmediata: las nacionalizaciones de bancos a partir de 2008 y los créditos concedidos por el BCE, contrastan con la lentitud y paralización de toda norma dirigida a la regulación de instituciones financieras. Por otro lado, Recio (2012) ha tratado sobre el carácter asimétrico del rescate financiero; "en un mundo donde las decisiones financieras se toman a velocidad supersónica un sistema de intervención pública que actúa a ritmo de tortuga o es simplemente inútil o se convierte en cómplice de los especuladores" y "en la lentitud al aplicar ayudas a los países o comunidades en dificultades hay también un elemento de cálculo estratégico en la tardanza en aplicar ayudas. Se trata, más que de una terapia de *shock*, de una política *de luz de gas*, de ir acogotando al necesitado, de negarle medidas de emergencia para que al final acabe aceptando todo el lote de exigencias que se le quieren imponer".

- Las ayudas económicas recibidas por la banca privada se han utilizado para atender a los vencimientos de su deuda y sus necesidades de recapitalización. No se han transformado en créditos a favor de las personas, ni de la economía productiva. Además, la banca recibe liquidez al 1% y compra con ello deuda soberana a intereses muy superiores. La asimetría entre las obligaciones eficaces de las mayorías sociales (reducción de gastos sociales, reformas laborales…) y las meras expectativas "de otorgar crédito" de la banca privada, son una quiebra de los principios básicos del Estado de Derecho. Como afirman Asens y Pisarello (2011a), "cuando se trata de avanzar en políticas privatizadoras y militaristas, el lenguaje de los Tratados es firme y las normas claras. Cuando se trata, en cambio, de impulsar y armonizar al alza las políticas sociales y ambientales, se recurre a principios más o menos vaporosos y a exhortaciones a la coordinación desprovistas de todo respaldo presupuestario".

- El segundo rescate a Grecia negociado en febrero de 2012, nos confirma la fortaleza jurídica de las contraprestaciones que se exigen el pueblo griego. Las medidas que imponen la Comisión Europea, el Banco Central y el Fondo Monetario Internacional, proponen recortar el gasto público en 1,5% del PIB, despidos de funcionarios, rebajar el salario mínimo y eliminar las pagas extraordinarias. Las obligaciones son claras y los efectos sobre las mayorías sociales demoledores. El presidente Sarkozy advirtió que no hay elección para las medidas de austeridad, sin embargo, las obligaciones de las entidades financieras se diluyen en la estabilidad financiera del sistema.

- El único gasto público que se está blindando jurídicamente son los intereses de la deuda, que se lleva la banca. La reforma de la Constitución española limita el déficit y el endeudamiento público, al tiempo que refuerza a los acreedores de la deuda española. Asens y

> Pisarello (2012) entienden que "… la reciente reforma constitucional española, acometida para garantizar a los acreedores prioridad absoluta de pago en detrimento de los derechos sociales y del principio democrático". ¿Y los derechos sociales de la ciudadanía europea? Existen recursos económicos suficientes para convertirlos en derechos plenamente tutelados por los poderes públicos, lo que ocurre es que están mal distribuidos. Son élites muy minoritarias las que gobiernan el mundo financiero y las grandes empresas transnacionales con la complicidad de gobiernos e instituciones globales (Navarro, 2011).

Existe un desequilibrio profundo entre las obligaciones del capital, recogidas en meras expectativas normativas -refundar el capitalismo, tasas a las transacciones financieras, control de los paraísos fiscales…- y sus derechos. La privatización, la desregulación, la crisis permanente de las políticas públicas, de los derechos sociales y de la protección social son, sin embargo, realidades jurídicas en vigor. La UE se ha convertido en un campo más de experimentación donde quebrar el Estado Social de Derecho y lo que es más grave, erosionar la arquitectura jurídica internacional de los derechos humanos y de sus núcleos de imputación.

4.3 Algunas estratégias jurídicas: la doctrina de la deuda odiosa

Convengo con Alejandro Teitelbaum (2010) que es posible invocar ante los tribunales como Derecho vigente, el artículo 7 -crímenes contra la humanidad- y el apartado k del Estatuto de la Corte Penal Internacional (Roma 1998). En concreto, el artículo 7 establece: "A los efectos del presente Estatuto, se entenderá por "crimen de lesa humanidad" cualquiera de los actos siguientes cuando se cometa como parte de un ataque generalizado o sistemático contra una población civil y con conocimiento de dicho ataque"; entre esos actos, el apartado K, recoge, "Otros actos inhumanos de carácter similar que causen intencionalmente grandes sufrimientos o atenten gravemente contra la integridad física o la salud mental o física".

A su vez, se considera "ataque contra una población civil", una línea de conducta que implique la comisión múltiple de actos mencionados en el párrafo 1 (apartado K) contra una población civil, de conformidad con la política de un Estado o de una organización de cometer esos actos o para promover esa política.

Por último, el "exterminio" comprende "la imposición intencional de condiciones de vida, la privación del acceso a alimentos o medicinas entre otras, encaminadas a causar la destrucción de parte de una población". Existen indicios, pruebas y base normativa suficiente para demandar a las personas físicas responsables, -los miembros del Consejo Europeo presidentes y primeros ministros de la UE y presidente de la Comisión, del Consejo de Administración del FMI y del Consejo de Gobierno del BCE- ante la Corte Penal Internacional.

Las denuncias tienen fundamento jurídico, no obstante, las relaciones de poder se imponen - los responsables políticos de los países ricos y las clases dominantes están al margen de la responsabilidad penal internacional- y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos queda sometido al poder político y financiero. Ahora bien, ¿la conciencia ética de la ciudadania griega y europea no aprobaría el procesamiento de los responsables de verdaderos crímenes contra la humanidad? Hay que poner en marcha audiencias populares y tribunales de opinión que juzguen a los responsables de tanto sufrimiento.

El Consenso de Washington hoy llamado Consenso de Berlín–Bruselas-Paris, se sustenta sobre la trilogía de las privatiza-ciones, las desregulaciones y crisis de las instituciones del Estado de Bienestar. Las normativas comunitarias adoptadas colisio-nan con el principio de no regresividad en la satisfacción de los derechos sociales. El Pacto Internacional de Derechos Económicos Sociales y Culturales de 1996 establece que los poderes públicos deben emplear los recursos disponibles en favor de los derechos de las mayorías sociales. Vulnerar la prohibición de la regresividad es vulnerar el Pacto Internacional mencionado, norma de obligado cumplimiento.[15]

Respecto al pago de la deuda existen argumentos jurídicos que sustentan la anulación de la parte ilegítima de la deuda pública. Millet y Toussaint (2012) entienden que en el Estado Español "una deuda pública contratada para rescatar bancos que son responsables de su debacle es ilegítima. No se puede utilizar dinero público para financiar deuda privada de los mismos responsables de la crisis".

La doctrina de la deuda odiosa tiene un largo recorrido histórico tal y como recoge el Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (Ecologistas en Acción, 2008); ya en 1927 Sach la define como si un poder despótico contrae una deuda no para las necesidades y los intereses del Estado, sino para fortificar su régimen despótico, para reprimir a la población que los combate… El experto en Derecho Internacional, Mohammed Bedjaoui, considera que al colocarse desde el punto de vista de la comunidad internacional, se podrá entender por deuda odiosa cualquier deuda contraída para fines no conformes al Derecho Internacional contemporáneo, y en especial a los principios de Derecho Internacional incorporados a la Carta de las Naciones Unidas. En esta dirección, convengo con el Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo que todo préstamo concedido a un régimen que, aunque haya sido elegido democráticamente, no respete los principios básicos del Derecho Internacional, tales como los derechos humanos fundamentales, la igualdad soberana de los Estados o la renuncia al recurso a la fuerza, debe ser considerado odioso (Ecologistas en Acción, 2008).

La doctrina de la deuda odiosa no responde a una mera especulación teórica, ya que Estados Unidos se negó a asumir la deuda cubana en 1898 y repudiaron la deuda de los Estados del Sur contraída con Francia y Reino Unido, para lo que aprobaron la Enmienda XVI de la Constitución Federal de 1866; en 1914, en plena revolución, México suspendió el pago de la deuda; en 1914 el Soviet Supremo repudió la deuda contraída por los zares e Inglaterra después de la primera Guerra Mundial hizo lo mismo con Estados Unidos; en los años treinta fueron 14 países los que tomaron la misma medida; en junio de 2004, la asesora de Seguridad Nacional, Condoleze Rice, sostuvo que entre el 67% y el 95% de la deuda de Iraq debía ser condonada; Paraguay declaró la nulidad de la deuda contraída con los bancos europeos y en los últimos años Argentina y otros muchos Estados se han negado a pagar deudas ilegítimas (Ruiz Díaz, 2002).

Como colofón, Ecuador reformó la Constitución en septiembre de 2008 considerando inconstitucional que el Estado asuma

[15] El Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales en su 48º período de sesiones -30 de abril a 18 de mayo de 2012- " insta al Estado parte –España- a que, en virtud del principio de indivisibilidad, universalidad e interdependencia de los derechos humanos, adopte las medidas legislativas pertinentes para garantizar a los derechos económicos , sociales y culturales un nivel de protección análogo que el que se aplica a los derechos civiles y políticos. Asimismo, el Comité recomienda al Estado parte que tome las medidas adecuadas para asegurar la plena justiciabilidad y aplicabilidad de todas las disposiciones del Pacto por los tribunales nacionales."

parte de la deuda privada, todo lo contrario de la reforma constitucional española emprendida por el ex Presidente Zapatero.

El Derecho Internacional de los Derechos Humanos es un Derecho universal, vinculado a las personas cuyas fuentes normativas no son sólo los tratados o acuerdos entre Estados sino la Carta de las Naciones Unidas - que establece la preeminencia de las obligaciones establecidas frente a cualquier otra, como la matriz legal y ética de todas las normas - las Declaraciones y los Pactos, otros instrumentos al margen de la ratificación de los Estados, la costumbre y los principios generales del Derecho. Son normas imperativas que integran un nuevo orden público internacional investido de *imperium* al margen de los Estados y de carácter universal. Sus principios vertebran toda la normativa internacional, regional y nacional y se imponen a toda norma o acuerdo que contravenga sus contenidos.

Las medidas impuestas por la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional confrontan directamente con el Derecho Internacional de los Derechos Humanos. La Carta de Naciones Unidas, la Declaración de los Derechos Humanos y los Pactos sobre Derechos Civiles y Políticos y sobre los Derechos Económicos, Sociales y Culturales, son normas de obligado cumplimiento. Afirmación que queda confirmada por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, especialmente en su artículo 53, que establece que la "norma aceptada y reconocida por la comunidad internacional de Estados en su conjunto, no admite acuerdo en contrario y que sólo puede ser modificada por una norma ulterior de Derecho Internacional General, que tenga el mismo carácter". Los acuerdos de la Troika deben supeditarse al Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

Las medidas de ajuste, las desregulaciones, las privatizaciones y la quiebra del Estado de Bienestar afectan directamente a los derechos de la ciudadanía y, especialmente, a los derechos de las personas más desfavorecidas, lo que viola, entre otros, el artículo 5 del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales: "Los Estados Partes en el presente Protocolo reconocen que en el ejercicio de los derechos garantizados conforme al presente Pacto por el Estado, éste podrá someter tales derechos únicamente a limitaciones determinadas por ley, sólo en la medida compatible con la naturaleza de esos derechos y con el exclusivo objeto de promover el bienestar general en una sociedad democrática". Se vulneran derechos laborales, derechos económicos, sociales y culturales y se lesiona el derecho a la soberanía, ya que "en ningún caso, un pueblo podrá ser privado de sus propios medios de subsistencia" (artículo 1-2 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos) (Ecologistas en Acción, 2008).

Se afirma que los acuerdos firmados con la Troika deben respetarse en base al principio de "lo pactado por las partes se cumple" - *pacta sunt servanda*-, lo que popularmente se entiende como que las deudas se deben pagar; no obstante, suelen olvidarse otros usos y principios universales como el de equidad, la buena fe, el abuso de derecho, el enriquecimiento injusto, el cambio fundamental de circunstancias modifica las obligaciones de las partes, la fuerza mayor y el estado de necesidad. Es decir, no debe priorizarse jurídicamente el principio de "lo pactado por las partes se cumple"; el conjunto de principios y usos universales deben integrarse como principios interpretativos interrelacionados ¿Hay equidad en los acuerdos firmados por la Troika? ¿No hay enriquecimiento injusto o abuso de Derecho?

La doctrina de la deuda odiosa permite suspender de forma inmediata el pago de la deuda y de sus intereses y articular fórmulas

de participación ciudadana para formalizar auditorías; éstas sirven para investigar sobre las ilegalidades e irregularidades de los préstamos y para comprobar la complicidad de los prestamistas. A partir de aquí, los poderes públicos tienen la obligación de rechazar las deudas que confronten con el Derecho Internacional de los Derechos Humanos y con el Derecho nacional y procesar a los responsables de los daños causados. ¿Se ajustan al Derecho Internacional de los Derechos Humanos los acuerdos de la Troika que benefician a la banca, al capital y a las clases dominantes? Evidentemente no; se requiere una inmediata moratoria en el pago de la deuda, la reestructuración de parte de la misma a través de una quita sustancial y la anulación de la ilegítima, todo lo cual requiere la nacionalización de la banca, tenedora de una gran parte de la deuda pública.

5. El mercado ante los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos: crisis de la función reguladora de la norma jurídica

La tensión entre los binomios mercado-desigualdad y democracia-igualdad, queda solventada, en la coyuntura actual, a favor de un capitalismo que dinamita los mecanismos de tutela de las mayorías sociales. El carácter de contrapeso del Derecho se va difuminando poco a poco. Es aquí donde la crisis de la función reguladora de la norma jurídica se manifiesta de diferentes maneras.

5.1. La debilidad democrática de las instituciones económicas globales

Según Monereo (2011: 136) "el contexto actual de la globalización de la economía está suponiendo un replanteamiento de regulación del capitalismo". No existen nuevos mecanismos de control democrático, ya que las fuerzas económicas actúan sin límites explícitos. La OMC, las instituciones de Breton Woods, los acuerdos comerciales y de inversión de carácter regional y bilateral y las empresas trasnacionales tienen una débil legitimidad democrática. Las instituciones como la OMC, el FMI y el Banco Mundial deben ser tratadas con un estatus técnico de especialización en la esfera económica, al igual que la OIT lo es en aspectos laborales[16]. La especialización no implica, tal y como se ha reinterpretado *contra legem*, una división del trabajo de manera independiente entre la ONU y la OMC. Las instituciones financieras y la OMC deben rendir cuentas a la Asamblea General (Sartorius et al, 2010: 79-102). En la fase actual del capitalismo, las decisiones que afectan a las mayorías sociales, se adoptan en instituciones poco transparentes en su funcionamiento, sin debate político, ni económico, ni jurídico.

El Banco Central Europeo impide comprar deuda pública de los Estados, pero no le impide prestar dinero a los bancos privados para que éstos especulen a costa del endeudamiento de los Estados.

En la Unión Europea las medidas de austeridad impuestas por los tecnócratas del FMI, la Comisión Europea y el Banco Central, usurpan a la ciudadanía las decisiones sobre política económica. Además, imponen, junto a la presión de la banca, gobernantes que acceden al poder sin someterse a ningún control democrático. El primer ministro griego y el presidente del Consejo de Italia, son los ejemplos más claros. Ambos son miembros de la Trilateral y han trabajado para Goldman Sachs.

[16] Para un análisis muy exhaustivo al respecto, véase (Bonet, 2007).

Por otra parte, la presión de los *lobbys* empresariales y financieros y las "puertas giratorias" entre responsables políticos y económicos son expresiones de la crisis de legitimidad de los gobiernos europeos[17] (Uharte, 2012: 139-142 y Garay, 2012: 196-2009). El poder financiero en la UE se traduce en 16 países con banqueros en puestos claves de responsabilidad política: ministros, gobernadores de los bancos centrales… han formado parte de los consejos de administración de la banca privada internacional. En el nuevo gobierno español del presidente Rajoy, la vinculación de las empresas transnacionales y del sector financiero -la banca de inversión, la gran banca nacional, las consultoras financieras y los seguros y fondos de pensiones privados- con el poder político se materializa en puestos claves; así, los ministros de Economía, Hacienda, Defensa y Medio Ambiente; el subsecretario de Presidencia, el presidente del Instituto de Crédito Oficial, el secretario general del Tesoro, el secretario de Estado de Economía, el secretario de Estado de Hacienda, el secretario de Estado de Defensa, el secretario de Estado de Industria, la directora de general de Seguros y Fondos de Pensiones y el subsecretario de la Presidencia, entre otros, han formado parte de empresas españolas vinculadas al IBEX 35.

El Banco Central Europeo, se ha convertido en un *lobby* de la banca privada. El artículo 123 de su reglamento impide comprar deuda pública de los Estados, pero no le impide prestar dinero a los bancos privados para que éstos especulen a costa del endeudamiento de los Estados. Decisiones emanadas de una institución técnica que afectan a las mayorías sociales. Beneficios para las élites y ajustes para las mayorías. ¿Y su legitimidad democrática?

Cecilia Olivet (2011) describe como en Bruselas, por ejemplo, "los principales grupos de presión empresarial, como la patronal europea Business Europe y el Foro Europeo de Servicios, vienen desde hace décadas defendiendo la liberalización de las inversiones y la protección de los inversores. Estos grupos han logrado un acceso privilegiado a la Comisión Europea y han conseguido moldear la agenda comercial de la UE para que esta responda a sus aspiraciones".

5.2. La contractualización de la ley y de las relaciones económicas

Las empresas transnacionales son la expresión más nítida de la globalización neoliberal, agentes económicos cuya regulación se mueve más en la esfera "contractual" que en la de la "ley". La ausencia de leyes, normas internacionales, que regulen su funcionamiento –sus obligaciones- son la máxima del proyecto neoliberal. Tal y como afirma la jurista francesa Monique Chemillier-Gendreau " no se puede idealizar la ley, que resulta también de una relación de fuerzas,

[17] Mathilde Goanec (2013) afirma que "desde 2008 existe un registro oficial, pero no siempre la transparencia lo regula todo. En 2011 un escándalo reveló que varios diputados estaban dispuestos a jugar el papel de "asesor" remunerado aparte de su actividad parlamentaria. Además, muchos gabinetes de *lobbying* siguen trabajando de manera informal".
Las puertas giratorias también se extienden a la ONU; John Ruggie tras abandonar su cargo de Representante Especial del Secretario General para los Derechos Humanos y las Empresas, ha pasado a formar parte como consultor especial de la empresa minera canadiense Barrik Gold Corporation. Empresa cuestionada por su implicación en múltiples crímenes frente a los derechos de las comunidades afectadas en República Dominicana, Perú, Argentina y Chile.
Alexandra Guáqueta asesora de la empresa Cerrajón y representante de ésta ante el Comité Minero energético del Programa Presidencial de DDHH y DIH del gobierno colombiano, que reúne a empresas y Fuerza Pública, así como funcionaria de la Oxy Petroleum en Colombia, se ha convertido en la representante de América Latina del exclusivo Grupo de Trabajo de la ONU sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos. Ambas empresas están acusadas en foros internacionales y en Colombia por graves violaciones de derechos humanos (CEPRID, 2013).

pero está más distanciada de las fuerzas brutales, representa más una síntesis, y así fija límites a lo que se puede ser concluido por contrato" (Chemillier Gendrau, 2001:11-20). Desde esta perspectiva, Sousa Santos y Gaviria (2004: 20-23) consideran que los presupuestos clásicos del contrato social de la modernidad Occidental están en crisis al entrar en confrontación con la globalización neoliberal. El Derecho oficial pierde su centralidad y se desestructura al coexistir con otro Derecho no oficial dictado por diversos legisladores de hecho. Además, en el ámbito internacional el contrato social entre los países capitalistas se formaliza en el denominado Consenso de Washington que se impone ineludiblemente a los otros países ya que su no aceptación implicaría su exclusión total de los circuitos económicos.

El proyecto neoliberal en las relaciones laborales mantiene la misma lógica contractual del ámbito internacional y propone sustituir el contrato de trabajo por el contrato civil donde la parte más débil acepta las condiciones impuestas (Sousa, 2009: 560-563). Como afirma Sousa Santos y Gaviria (2004: 32), "en las situaciones de privatización, el contrato social que precedió a la producción de servicios públicos en el Estado de Bienestar y en el Estado desarrollista, es reducido al contrato individual de consumo de servicios privatizados."

5.3. La reinterpretación normativa desde las relaciones de poder: quiebra del principio de igualdad

Stefano Rodotá (2010:79) afirma que "el interés económico choca, pues, con los derechos y nos conduce a un mundo en el que la globalización no equivale a uniformidad de tratamiento de las personas sino, por el contrario, a utilización de las diferencias jurídicas para hacer cristalizar las relaciones de fuerza existentes." El viejo dilema entre ley y conciencia queda desplazado -en la actual coyuntura internacional- por la desarticulación de los núcleos centrales de los ordenamientos jurídicos atravesados por las relaciones de poder.

Una interpretación fundamentada en la equidad implica tratar igual a los iguales, pero no igual a los desiguales. No permitir cláusulas de acción positiva a favor de los sectores sociales y económicos más deseavorecidos de los países empobrecidos, es apuntalar prácticas discriminatorias**.** Firmar contratos, aprobar tratados de comercio e inversiones y aceptar ajustes estructurales bajo la falsa premisa de la igualdad entre las partes, es situar a las relaciones asimétricas de poder en el centro de la técnica jurídica. El Derecho Internacional de Comercio, y en concreto los Tratados Bilaterales de Libre Comercio y de Protección y Promoción de las Inversiones, se aprueban en función de una negociación formal entre partes absolutamente desiguales, reflejo exclusivo de relaciones de poder y estímulo de la desigualdad.

El principio de trato nacional -toda ventaja concedida a los inversores nacionales debe extenderse a los extranjeros- que atraviesa todos los acuerdos de comercio e inversiones, es un ejemplo fehaciente de la discriminación. ¿Apoyar las economías locales frente a las empresas transnacionales implica discriminar a éstas? ¿Por qué no aplicar el principio de trato nacional a las personas que emigran a Europa o EEUU en busca de trabajo digno? El trato nacional se reinterpreta a favor de las transnacionales y consolida legislaciones sobre comercio e inversiones que protegen a la ciudadanía rica frente a la pobre.

Las medidas que se imponen a los países empobrecidos, relacionadas con la eliminación de todo tipo de proteccionismo, no se aplican a los Estados ricos. Éstos siguen protegiendo sus sectores estratégicos; lo que

perjudica realmente a los Estados pobres es el régimen desigual que permite a los Estados ricos protegerse y a los pobres renunciar a todo tipo de cautela al respecto. La liberalización comercial sólo avanza allí donde la competencia ha sido destruida y la desigualdad permite dejar de proteger los productos que ya se han hecho dueños de los mercados mundiales. Esta lógica beneficia a las empresas transnacionales y debilita la soberanía de los Estados periféricos. La relación debería invertirse y ofrecer un trato desigual a los desiguales y no igual a los desiguales, protegiendo las economías pobres en favor de la creación de empleo y reparto de la riqueza.

Desde otra perspectiva, las relaciones de poder que ejercen los hombres sobre las mujeres tienen reflejo en los sistemas normativos y en los entramados institucionales; ambos se encuentran al servicio de la sociedad patriarcal. Cobo (2011: 116) afirma que "los efectos de la globalización económica sobre la vida de las mujeres han contribuido significativamente a la feminización de la pobreza o a la segregación genérica del mercado laboral, entre otros fenómenos"

La generalización de los planes de ajuste y los recortes han reforzado la lógica patriarcal de división sexual del trabajo. El pluralismo jurídico global afecta especialmente a las mujeres e incide en la separación entre producción y reproducción. El caudal normativo internacional sobre la igualdad de hombres y mujeres, queda desplazado y reinterpretado por los efectos de las políticas económicas neoliberales sobre las mujeres (Boletín Ecos, 2013).

5.4. La crisis financiera de 2008 y la incautación de medicamentos genéricos: expresiones de la reinterpretación normativa

Parece ser que no fue una crisis capitalista la que provocó que haya 950 millones de hambrientos en todo el mundo, 4.750 millones de pobres, 1.000 millones de desempleados, que más del 50% de la población mundial activa esté subempleada, que el 45% de la población mundial no tenga acceso directo al agua potable, que 3.000 millones de personas carezcan de acceso a servicios sanitarios mínimos, que 113 millones de niños y niñas no tengan acceso a la educación y que 875 millones sean analfabetos y que 12 millones mueran de enfermedades curables, que 13 millones de personas mueran cada año por el deterioro del medio ambiente y que 16.306 especies estén en peligro de extinción (Alba Rico, 2008). Empieza a existir una crisis capitalista cuando el sistema deja de ser rentable para 1.000 empresas transnacionales y 2.500.000 millonarios.

Ante la profunda crisis económica los gobiernos de los países ricos decidieron intervenir para amortiguar los efectos de la misma. No tuvieron problema alguno para ponerse de acuerdo y actuar a favor de quienes manejan beneficios multimillonarios. Nada que ver con la beligerancia mostrada contra, por ejemplo, las nacionalizaciones emprendidas por el gobierno de Evo Morales en Bolivia. Las reglas del libre mercado se reinterpretan cuando las necesidades del capital son urgentes.

El remedio consistió en apagar fuego con gasolina. Se inyectó dinero y se subvencionó a los defraudadores confiando en su automática conversión a la honradez. Se sustituye la cárcel de los delincuentes financieros por el apoyo económico y se mantiene el modelo de acumulación ilimitada de la riqueza y de los desequilibrios sociales y medioambientales.

Así, entre otros muchos ejemplos, tenemos el de la empresa Lehman Brothers que despidió sin indemnización alguna a la mayor parte de su plantilla, salvo a su presidente a quien ha

indemnizado con 480 millones de dólares. Para impedir la quiebra de AIG, Washington intervino con 85.000 millones de dólares, lo que permitió que el director de la sección de productos derivados y su director general cobren bonificaciones de 3,4 y 5,4 millones de dólares respectivamente (Vidal-Beneyto, 2008).

Por otro lado, se ha demostrado que si hay voluntad política hay dinero para salir de la crisis financiera. Y, se comprueba, que la lucha contra el hambre, la pobreza, el desempleo, la cancelación de la deuda externa, la privatización de las pensiones y un largo etcétera no se solucionan porque, sencillamente, no se quiere.

Parece ser que no fue una crisis capitalista la que provocó que haya 950 millones de hambrientos en todo el mundo, 4.750 millones de pobres, 1.000 millones de desempleados,…

Resulta evidente que la falta de reglas es lo que ha llevado, entre otras cosas, al mundo de las finanzas a extremos intolerables de codicia. La ciudadanía se sustituye por los consumidores, la ley por el contrato asimétrico, las normas públicas por acuerdos privados y las regulaciones de derechos laborales y sociales por privatizaciones y desregulaciones. El binomio democracia-desarrollo humano-buen vivir está siendo sustituido por elecciones formales- mercado. Y todo ello atravesado por la regla universal de reinterpretar las categorías jurídicas desde las relaciones de poder.

Otro ejemplo sobre la reinterpretación se expresa en la desterritorialización normativa que la Unión Europea promueve, con la aplicación de un reglamento comunitario y aprobado exclusivamente por y para el territorio europeo, sobre la incautación de medicamentos genéricos legales en tránsito. Las autoridades europeas habrían obstaculizado el acceso de los pueblos de América Latina a fármacos genéricos, lo que implica una grave vulneración de los derechos de los pueblos. La retención de 18 cargamentos de genéricos en puertos europeos dio lugar a que hombres y mujeres de países de América Latina, destinatarios de los mismos, quedaran, por falta de recursos económicos, sin tratamiento médico y, por tanto, al albur de la enfermedad y la muerte. La codicia sin límites de las farmacéuticas y la complicidad de los gobiernos e instituciones de la Unión Europea, darían lugar a comportamientos que deberían ser tipificados como crímenes contra la humanidad.

Según la legislación del país de origen y de los países de destino y según las normas multilaterales sobre comercio internacional y la protección de la propiedad intelectual los genéricos se adecuaban plenamente a Derecho. Desde instancias comunitarias se justificó la medida con supuestas infracciones sobre patentes, pero les falta añadir, de la Unión Europea y para la defensa de transnacionales europeas en el ámbito comunitario. Además, la incautación no se justificó en ningún caso, ya que al estar los genéricos en situación de tránsito, no ha podido existir ningún daño comercial sobre los intereses de las empresas transnacionales. Es una medida unilateral, que establece con precisión los contornos de un nuevo imperialismo jurídico (Reis y Faria, 2010)

Esta extraterritorialidad normativa a favor de intereses de las transnacionales, colisiona con la negativa de las instituciones de la Unión Europea a aprobar un marco normativo dónde las empresas transnacionales europeas sean obligadas a respetar los derechos humanos en todos los lugares y países donde actúen, y en caso contrario, puedan ser demandadas ante los tribunales europeos. La

asimetría resulta evidente, desterritorializan la protección de sus derechos y se oponen a la de sus obligaciones. Además, en ambos casos se quiebran los principios de jerarquía normativa e imperio de la ley, ya que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos se encuentra en el vértice de las normas internacionales. Y en los contornos de ambas interpretaciones, el derecho universal a la salud y a los medicamentos queda subordinado a la capacidad económica para comprarlos (Hernández Zubizarreta, 2009: 518-523)

5.5. La inflación legislativa o inflación jurídica

La inflación legislativa (Ferrajoli, 2004:16), o inflación jurídica (Nitsch, 1982: 165) que responde, entre otras cuestiones, a la presión de corporaciones y empresas transnacionales y queda reseñada por el aumento de normas, de su especialización, complejidad técnica, pérdida de abstracción y generalidad, fragmentación, celeridad en el proceso de elaboración e imposibilidad de conocimiento de las mismas[18]; características que se entroncan en uno de los barómetros de la globalización. La ilegibilidad de la información que en el actual proceso neoliberal favorece a las multinacionales que presionan a favor de regulaciones *ad hoc* a sus intereses económicos. El desbocamiento de los ordenamientos internos (Mercader, 2003:97) es uno de los principios nuevos que afectan a los núcleos esenciales de los ordenamientos jurídicos[19]. Así, en algunos textos normativos que regulan cuestiones comerciales en el marco de la OMC, la confusión es continua sobre todo respecto a los derechos de los países pobres y a las obligaciones de los países ricos: defectos de redacción gramatical, calificativos que debilitan las obligaciones, obligaciones ineficaces, disposiciones vagas, "refugios" para escapar de las obligaciones, disposiciones oscuras y anexos y notas a pie de página que contienen elementos sustanciales de derechos y obligaciones[20] (Lal Das, 2005:115-129).

[18] El Comité de Derecho de Comercio Internacional de la Asociación de Derecho Internacional en junio de 2006 reconoció que con la actual proliferación de acuerdos regionales y bilaterales de comercio junto al sistema multilateral, ningún experto tiene capacidad de seguir adecuadamente todos los desarrollos normativos (Cortázar Mora, 2006: 278).

[19] Desde una perspectiva jurídica similar pero ajustada a legislación española, García de Enterría afirma: "Hoy la ley, es, sobre todo, una Ley-medida, que más que definir un orden abstracto con pretensión de permanencia, pretende, por el contrario, resolver un problema concreto y singular para afrontar e intentar resolver dicho problema. Hoy son características las Leyes y Reglamentos que pretenden articular y organizar políticas públicas... Es notoria la diferencia de estas normas de nuevo cuño con las que habían imaginado el pensamiento clásico, la diferencia entre una Ley anual de Presupuestos y sus cada vez más nutridas Leyes de Acompañamiento o de Medidas, con lo que puede significar la Ley que estableció el Código Civil. La Ley–medida no pretende definir un orden abstracto de justicia y tendencialmente permanente; renuncia deliberadamente a las dos cosas y se presenta abiertamente como una norma ocasional, contingente, explicable sólo en función de una situación o problemas determinados que se pretende enderezar o superar..." García de Enterría, (1999: 50-51).

[20] Así, la redacción oscura de obligaciones en el art. XVI del Acuerdo Marrakech, y en el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; las obligaciones debilitadas en el art. 15 del Acuerdo Antidumping; las obligaciones ineficaces en el art. XIX del GATS: no queda claro sobre quién recae la obligación ni de qué manera se pone en marcha; las disposiciones vagas, párrafos décimo y undécimo del art. 4 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatoria; los refugios contra obligaciones en el Acuerdo sobre Textiles y Vestidos que obliga a la liberalización en plazos determinados, pero la inclusión en un anexo de una larga lista de productos -estuviera o no restringida su entrada- impide la apertura a ninguno de los productos protegidos, aunque los porcentajes de liberalización se cumplan; las disposiciones oscuras en el Acuerdo sobre Agricultura, art. 6 y el anexo 2 y anexos y notas a pie de página; Acuerdo Antidumping, nota 9 y 45 definen el término daño, elemento central para la concreción sobre un derecho antidumping.

5.6. La pulverización del Derecho legislativo

La pulverización del Derecho legislativo (Zagrebelsky, 1995:37) "ocasionada por la multiplicación de leyes de carácter sectorial y temporal; el proceso de administrativización normativa, resultado de la absorción por el ejecutivo de núcleos importantes de producción normativa; la crisis de la unilateralidad de las normas, consecuencia de la proliferación de nuevos tipos normativos vinculados con la línea, cada vez más marcada, de contractualización de los contén-dos de la ley; y, en fin, la hipertrofia que aqueja a la norma legal, y que no es sino un efecto derivado del imparable proceso de inflación normativa" (Mercader, 2003: 97)[21].

El gobierno español del presidente Rajoy ha gestionado la crisis económica –en ocho meses de gobierno ha aprobado 27 reformas- a base, fundamentalmente, de Decretos Leyes, siendo el Decreto Ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad, paradigmático en relación a la pulverización del Derecho legislativo; regula en más de noventa páginas reformas sustanciales de los derechos de las mayorías sociales.

En la Unión Europea, las decisiones legislativas más importantes aprobadas para afrontar la crisis financiera se han tomado al margen de los procedimientos democráticos: los denominados acuerdos *Merkozy* son prácticamente constituyentes, se tomaron sin debate ni contraste democrático alguno, las instituciones de la UE únicamente "ratifican" los acuerdos mencionados; las recomendaciones del Banco Central Europeo son imperativas -la carta del anterior gobernador del Banco Central Europeo y del gobernador del Banco de España al ex presidente Zapatero y de Trichet y Mario Draghi al ex presidente Berlusconi-, instaban a reformar la negociación colectiva e instaurar un contrato de empleo juvenil completamente desregulado; la carta enviada por la troika -Banco Central, FMI y Comisión Europea- al Ministerio de trabajo griego para que apruebe un decreto sobre reducción salarial, actúa como un verdadero decreto-ley; los planes de ajuste e instrucciones de modificaciones legales del FMI, las calificaciones y recomendaciones -se insta a aprobar reformas laborales, aumentar las ayudas públicas al sector financiero y a impulsar medidas dirigidas a reducir el déficit público- de las agencias de crédito, son legislaciones de urgencia.

Son decisiones aprobadas por élites burocráticas y dirigidas a sostener el poder de las clases dominantes.

Además, las reformas constitucionales rápidas y fuera del debate público sobre el endeudamiento y el déficit, las visitas de la troika a los gobiernos en crisis, la presión sobre el gobierno griego para evitar el referéndum sobre las medidas de ajuste y los acuerdos secretos de carácter constituyente sobre temas económicos, sociales y políticos de Davos -donde se reúnen las personas más poderosas del planeta- son expresiones fehacientes de la pulverización del Derecho legislativo y de la imposición de medidas contra los derechos humanos. Son decisiones aprobadas por élites burocráticas y dirigidas a sostener el poder de las clases dominantes.

5.7. Los derechos de las mayorías frente a la privatización de las normas jurídicas

La firma de contratos de explotación de empresas transnacionales de hidrocarburos con los Estados receptores de las mismas

[21] El desbocamiento de los ordenamientos internos, la pulverización del Derecho legislativo y la conformación de un nuevo Derecho Global afectan también al conocimiento del Derecho por parte de los jueces. Tema complejo que incide de manera directa en la delimitación, ya de por sí compleja, del aforismo *Iura Novit Curia* (preparación técnica de los jueces).

conlleva un desplazamiento normativo de carácter formal -una privatización más que una administrativización- en la regulación de los derechos de las mayorías sociales. Así, los contratos renegociados por el gobierno boliviano en el marco de la nacionalización fueron un ejemplo claro. Meses después de su firma-convalidación, en el Congreso se revisó su contenido debido a las supuestas contradicciones existentes entre las cláusulas centrales y los anexos de los mismos. Éstos recogen los fundamentos jurídicos de los derechos de las transnacionales, y en concreto, el de anotarse las reservas. La pulverización del derecho legislativo, el decreto de nacionalizaciones, se expresa en este caso en la contractualización asimétrica del mismo, subordinando el derecho al desarrollo, expresado en el control de las reservas naturales, a los derechos de las multinacionales, concretado en la adjudicación de las mismas a su patrimonio.

5.8. Los anexos de los contratos se imponen a la norma jurídica

Por otra parte, y desde el punto de vista formal, se distorsiona el valor de los instrumentos legales desplazando, en los contratos de explotación, los núcleos centrales de la tutela de los derechos de las empresas transnacionales y de las cláusulas contractuales a los anexos de los contratos. Interpretación explicable únicamente desde la asimetría y desde las relaciones de poder que se imponen a la norma jurídica, ya que de otra manera carecería de cualquier lógica jurídico-formal, la fortaleza normativa de los anexos de contratos de explotación frente a las normas de Derecho Internacional de los Derechos Humanos. ¿Por qué los anexos aparecen blindados jurídicamente y permiten anotar las reservas de hidrocarburo al haber de las multinacionales con todo lo que ello implica y la Declaración del Derecho al Desarrollo es, en el mejor de los casos, una mera carta de buenas intenciones?

5.9. El paralelismo en las formas

El paralelismo en las formas queda sometido a prácticas normativas no formalizadas, tanto por la consolidación de pluralismos jurídicos supraestatales como por la compleja y confusa telaraña que se crea en el ámbito normativo internacional, sobre todo en el de comercio e inversiones. La relación norma jurídica-órgano y procedimiento constitucionalmente habilitado para su elaboración, junto al procedimiento y modificación de la misma por la institución legitimada, se encuentran sometidos a tendencias normativas al margen de los procedimientos establecidos (Chemillier-Gendreau, 2001: 164). Lo ocurrido en la Cumbre de Copenhague sobre el medio ambiente ratifica esta idea. El Protocolo de Kioto de 1997 cuyo texto legal se cerró definitivamente en el 2004[22], ha quedado devaluado formal y materialmente por el denominado Acuerdo de Copenhague de 2009 en el que 192 países "toman nota" de una mera declaración política, que en ningún caso puede considerarse como un texto vinculante,[23] sus disposiciones no tienen ningún carácter legal. ¿Cómo se puede exigir el cumplimiento de Kioto que formalmente se encuentra en vigor hasta el 2012, si lo aprobado en Copenhague es una mera declaración de intenciones? De facto, ésta sustituye al Tratado de Kioto[24]. La

[22] El procedimiento regulado en Kioto establecía como límite temporal el 2005. Se comienza a tratar el tema en la Cumbre de Bali en el 2007 y se establece un plazo de dos años. A partir de ahí el tema se trata en la reunión del G8 (2009) en L'Aquil (Italia) y en las reuniones de Bonn, New York, Bangkok, Barcelona y finalmente en Copenhague.

[23] Tesis expresamente ratificada por Yvo de Boer responsable de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático.

[24] El Acuerdo es un texto vacío, sin cifras concretas. Los países que lo apoyaron se comprometieron a precisar contenidos concretos sobre reducción de emisiones antes del 31 de enero del 2010. Son numerosos los países que no han confirmado ningún dato. Además, de los 194 países miembros de la Convención sobre Cambio Climático de la ONU, solo han apoyado el acuerdo 55.

Cumbre de Cancún profundiza en el formato de los compromisos voluntarios y sigue sin asegurar el segundo periodo del Protocolo de Kyoto. Se formalizan jurídicamente las regresivas fórmulas de aplazar las decisiones sustantivas (Garí, 2011: 9-14). La 17ª Conferencia de las Partes de Naciones Unidas sobre Cambio Climático en Durban, Sudáfrica, celebrada del 28 de noviembre al 10 de diciembre de 2011, ha vaciado de contenido al segundo protocolo de Kioto; se rechaza cualquier mecanismo normativo de reducción de emisiones y se dilata hasta el 2020 cualquier fórmula de vinculación obligatoria. En el 2012, Río más 20 ha aprobado "un raquítico y descafeinado documento que no contenta a nadie, los Objetivos del Desarrollo Sostenible retrasados hasta el 2015 y la financiación y la Agencia Internacional del Medio ambiente retrasados *sine die*" (Bárcena y Sosa, 2012: 76-82).

El resultado es el inverso al previsto: son malos tiempos para los derechos civiles y peores para los económicos y sociales.

La crisis generada por la energía nuclear, abre nuevos espacios a la quiebra del paralelismo en las formas. Existe una propuesta de que sea el G20 quien fije las nuevas directrices de la futura regulación. ¿Dónde queda, por ejemplo, el Organismo Internacional de la Energía Atómica en la nueva propuesta normativa?

5.10. La quiebra del imperio de la ley

La quiebra del imperio de la ley, que en palabras de Laporta (2007: 247) implica "la exigencia compleja de que el ordenamiento jurídico esté configurado en su núcleo más importante por reglas generales y abstractas que administren un tratamiento formalmente igual para todos sus destinatarios, razonablemente estables, de fácil conocimientos público, carente de efectos retroactivos, y accionables ante los tribunales"; el desacoplamiento, en palabras del mismo autor, entre la globalización económica y la naturaleza estatal de las normas jurídicas en que se sustenta el imperio de la ley genera efectos favorables a los intereses económicos de las empresas transnacionales. Resulta sorprendente que a los contratos tipo, los fallos de los tribunales de arbitraje y tratados internacionales de comercio e inversiones se sumen las "leyes modelo" que los gobiernos incorporan a sus legislaciones. Leyes elaboradas en los ámbitos privados – fruto de la presión de los *lobbys* de las multinacionales del Derecho- y exportadas por los gobiernos neoliberales sumisos a la legalidad del capital.

5. 11. El declive de las garantías de los derechos civiles y políticos e ineficacia de los derechos sociales y económicos

Los derechos humanos son un fundamento del sistema político-institucional. No son negociables ni entre las fuerzas políticas, ni mediante procedimientos legislativos ordinarios (Rodotá, 2010: 53). La clasificación y antecedentes de los derechos humanos en civiles y políticos, y económicos y sociales, se encuadra en los marcos de su exigibilidad jurídica y, en concreto, en los ámbitos de actuación de las empresas transnacionales. El final de la guerra fría dio lugar a múltiples especulaciones sobre la definitiva maduración de los derechos civiles y políticos, y el paso hacia la plena regulación y consolidación de la exigibilidad jurídica de los derechos económicos y sociales. La realidad tras casi dos décadas es muy diferente. Las relaciones internacionales, sometidas a un recrudecimiento de las guerras como resolución de los conflictos, a la unilateralidad como principio de funcionamiento de los EEUU y aliados imperiales (Riquelme, 2005: 34-39), a la crisis

de la generalidad de los derechos humanos y la consiguiente quiebra de las instituciones internacionales, provocan un profundo escepticismo sobre las posibilidades de ubicar a los derechos humanos en la referencia jurídica por excelencia.

El resultado es el inverso al previsto: son malos tiempos para los derechos civiles y peores para los económicos y sociales. Los atentados del 11 de septiembre marcaron el inicio de la disminución formal de las garantías de derechos fundamentales en la esfera internacional. Las guerras de Afganistán e Iraq lo hicieron patente, al despreciar el Derecho Internacional y a los organismos multilaterales y la agresión de Líbano y la invasión de Libia, lo han convertido en práctica habitual. Únicamente las guerras perdidas son consideradas crímenes internacionales mientras que las guerras ganadas, aunque sean de agresión, no se encuentran sometidas a ningún control ni político ni jurídico.

La aprobación de la *Patriot Act* de 2001 por el Congreso de los Estados Unidos dio lugar a una serie de medidas a todas luces insospechadas: constitución de tribunales de excepción sin derechos procesales; creación de campos de internamiento y cárceles de presos exentos de todo tipo de control, como es el caso de Guantánamo (Montoya, 2013); prácticas que lesionan sistemáticamente los derechos más elementales como en la prisión de Abu Graib; la *subcontratación* de la tortura a países más tolerantes con la misma; legalización de prácticas tipificadas como tortura; redefiniciones unilaterales de las Convenciones de Ginebra; fiscalización indiscriminada de datos personales; persecución de emigrantes... Un informe de Amnistía Internacional, entre otros, ratifica la fuerte crisis por la que atraviesan los derechos civiles, el título del mismo es ya indicativo*; EEUU. Negación de la dignidad humana: tortura y rendición de cuentas en la "guerra contra el terrorismo"* (Amnistía Internacional, 2004: 1-9).

La fortaleza política y económica de las empresas transnacionales no es ajena a la privatización de los derechos humanos

En definitiva, a las fuertes restricciones de los derechos civiles, se acompaña la debilidad de los derechos económicos y sociales, caracterestica de la globalización neoliberal. Tal y como afirma Pisarello, García y Olivas (2009: 5 y ss.), "un operador jurídico medio… afirmaría que los derechos sociales no son derecho exigibles ante los tribunales…" No obstante, convengo con los autores que "los derechos sociales, tanto en razón de su reconocimiento constitucional como de su consagración en diferentes tratados internacionales de derechos humanos, son o pueden ser, individual y colectivamente, tan justiciables como el resto de derechos civiles y políticos" (Pisarello, García y Olivas, 2009: 8).

La fortaleza política y económica de las empresas transnacionales no es ajena a la privatización de los derechos humanos y a la subordinación de todo lo que implique redistribución frente al derecho de propiedad: "Todo individuo es igualmente libre de decidir si contrata o no, libre de escoger con quién quiere contratar y libre de establecer las condiciones del contrato; pero el mercado, su libertad y su igualdad contractual, se encuentran más adaptados a las necesidades de las empresas y organizaciones transnacionales que a las necesidades de los seres humanos" (Fariñas, 2005:112).

5.12. La pérdida de mecanismos de control

La fragilidad de los mecanismos de control, la irresponsabilidad de los poderes públicos, la

sustitución de instituciones democráticas por instituciones tecnocráticas y la aprobación de técnicas y procedimientos que evalúan los derechos en función de su eficacia económica, provocan que las legislaciones se impregnen de oscuridad y confusión democrática. El método abierto de coordinación regulado en el Tratado de Amsterdam, es una técnica que tiene como objetivo adaptar el ámbito social a las directrices de la política económica comunitaria, es decir, adaptar los derechos de los asalariados al mercado. Supiot (2011:69) afirma que "los vendimientos de los Estados en función de los objetivos que le son fijados se miden mediante las baterías de indicadores numéricos elaborados por la Comisión y se vuelven a examinar regularmente en el seno de *peer views* (evaluación por los pares). Incitados así a mejorar su puntuación estadística, se considera que los malos alumnos de la clase europea han de seguir el ejemplo de los buenos, según la técnica llamada *benchmarking* (comparación referencial).

La Comisión Europea ha comenzado a elaborar "nuevas legislaciones" de una nueva regulación que permita evaluar los costes correspondientes a la competitividad. Estas nuevas meta-regulaciones o contra regulaciones se elaboran en función de indicadores establecidos por expertos. Es una censura previa a los debates parlamentarios que permite comprobar el impacto de iniciativas legislativas en el marco de la competitividad. Así, 68 directivas comunitarias fueron analizadas con esta lógica, la prohibición de que los vehículos de mercancías pesadas circulen los fines de semana, es un ejemplo (Supiot, 2006:111). La competencia entre transnacionales y las reglas mercantiles impactan en los núcleos constitutivos de las esferas normativas. El libre mercado dinamita el Derecho y, en ningún caso, parece que el Derecho regule el mercado.

5.13. La justicia arbitral

Una de las fortalezas más reseñables del Derecho Corporativo Global reside en la existencia de tribunales arbitrales internacionales y en la efectividad de sus laudos. La fuerte asimetría existente entre las garantías y efectividad jurídica del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y Derecho Internacional del Trabajo frente al Sistema de Solución de Diferencias, (SSD) de la OMC o los sistemas de arbitraje previstos en los Tratados Regionales o Bilaterales de Comercio e Inversiones, sitúa a la empresas transnacionales en planos jerárquicamente superiores a los derechos de las mayorías sociales. Por otra parte, los laudos arbitrales resultantes tienen plena eficacia, ya que su inobservancia podría acarrear consecuencias económicas mucho más duras que el cumplimiento del laudo. Así, las sanciones de la OMC suelen acompañar modificaciones legislativas, sanciones comerciales del país denunciante o de un tercero, o multas.[25] En los laudos derivados de arbitrajes, por ejemplo los del Centro Internacional para el Arreglo de Controversias Relacionadas con las Inversiones (CIADI), adscrito al Banco Mundial, el incumplimiento de sus laudos es impensable por los efectos de bloqueo económico internacional que puede generar, de ahí que su adscripción al Banco Mundial no sea una mera anécdota.

Las empresas transnacionales son beneficiarias directas de estos mecanismos arbitrales de resolución de conflictos, mientras la tutela de los derechos laborales de sus trabajadores y trabajadoras queda reenviada a los ordenamientos internos que –en la mayoría de los países empobrecidos– han sufrido profundas modificaciones neoliberales, al igual, que sus desestructurados poderes judiciales. La protección del Derecho Internacional del Trabajo por medio

[25] El Estado sancionado debe reparar el daño en 20 días, si continúa la infracción deberá compensar económicamente al Estado afectado. Además éste podrá tomar medidas unilaterales en el mismo sector económico objeto de disputa. Si esto no fuera posible podrá desplazar la sanción a otro sector económico. Si tampoco fuera posible, y en función de las circunstancias, la medida podrá fundamentarse en otro acuerdo.

de la OIT queda muy alejada de la fortaleza de los sistemas arbitrales de comercio.

El libre mercado dinamita el Derecho y, en ningún caso, parece que el Derecho regule el mercado.

Además, los árbitros no son en absoluto neutrales. Olivet (2011) considera que realizan una interpretación expansiva de las reglas de inversiones, el 70% de los designados por el CIADI son de Europa Occidental, forman parte de una red cerrada de "viejos amigos", tienen importantes incentivos financieros, actúan en numerosas ocasiones como abogados de las empresas transnacionales y en otras como expertos o árbitros "objetivos", critican a los países que intentan limitar las reglas de arbitraje… Son más asalariados de las transnacionales que jueces neutrales[26].

El número de demandas ha aumentado exponencialmente, a fines de 2010 los casos presentados en el CIADI eran de 331. De éstos, el 45% fueron presentados por empresas de EE.UU. y el 31% de Europa Occidental. Las sumas pagadas por los Estados periféricos, es decir por los hombres y mujeres de los países empobrecidos, son astronómicas: las indemnizaciones contra Argentina alcanzan un total de 912 millones de dólares y las demandas pendientes se estiman en 20.000 millones, casi seis veces el presupuesto público de salud del país. En el 2010 a Ecuador se le ordenó pagar 698,6 millones de dólares a Chevron; Líbano tuvo que pagar a France Telecom 266 millones y la República Checa 270 a Central Europea Media. Las palabras de la revista The American Lawyer, especializada en arbitraje internacional, dan a entender que presentar una demanda de mil millones de dólares ya no es suficiente para destacar en encuestas sobre arbitraje y que tampoco es suficiente ganar 100 millones de dólares.

5.14. La creación del principio de los vasos comunicantes

El principio de los vasos comunicantes entre normas de comercio e inversiones y entre instituciones y gobiernos, implica que lo que no se obtenga en el seno de la OMC se obtendrá por medio de tratados o acuerdos comerciales o de inversiones de carácter bilateral o regional. Así, en el tema de las patentes farmacéuticas se crearon las reglas sobre el Acuerdo de los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC-plus), es decir, se incorporaron a los tratados las interpretaciones más restrictivas sobre su aplicación, se blindaron los derechos de propiedad bajo patentes y se vaciaron de contenido las excepciones recogidas en el texto original de las normas ADPIC de la OMC. Además, los plazos transitorios y las medidas flexibles en la aplicación de las patentes para los países empobrecidos, previstos en el texto original, quedaron sin efecto al ratificar éstos diversos tratados o acuerdos comerciales o de inversiones. El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea, Perú y Colombia, supera en algunas partes lo regulado en el Derecho de la OMC-plus (Teitelbaum, 2010: 163-172)[27].

[26] En 2011 estaban en marcha 450 casos conocidos, frente a apenas 38 en 1996. Los honorarios y las indemnizaciones también se han disparado: los costos legales y arbitrales se sitúan en ocho millones de dólares (en promedio) por caso, aunque en algunos pueden superar los 30 millones. Periódico La diaria 21 de febrero 2013 http://ladiaria.com.uy/articulo/2013/2/que-cobras/

[27] El Tribunal Supremo de la India dictó el uno de abril de 2013 sentencia denengando la patente de un medicamento contra el cáncer a la faramaceútica Suiza, Novartis; el fármaco costaba 2.600 dólares por paciente al mes frente a los 200 de la versión genérica. No obstante, el futuro Acuerdo de Libre Comercio de la UE con la India establece disposiciones coercitivas que limitan la capacidad de India de producir y exportar medicamentos asequibles. Los intereses comerciales de las empresas transnacionales se imponen al derecho a la salud.

El intento de modificar las reglas neoliberales por parte del nuevo gobierno boliviano puso de manifiesto la férrea armadura jurídica que tutela las reglas e intereses de las corporaciones multinacionales

5.15. La seguridad jurídica

Respecto a la seguridad jurídica, el anuncio, en mayo de 2010, de la nacionalización de cuatro empresas eléctricas en Bolivia, por parte del presidente Evo Morales, supuso continuar con la senda marcada por su gobierno en los últimos años. Pero, en este caso, la noticia no generó el revuelo mediático y diplomático que se originó hace cuatro años con una medida similar que, en aquel momento, sí afectaba directamente a los intereses económicos de empresas españolas: "Evo Morales nacionaliza por decreto el petróleo y el gas de Bolivia" y "Repsol YPF dice que va a defender sus derechos", titulaban los diarios españoles aquellos días de la primavera de 2006 (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2010: 35-37).

Desde entonces, cada vez que en América Latina ha habido intentos de avanzar, en mayor o menor medida, en la recuperación de la soberanía estatal sobre los recursos naturales, la energía o los sectores claves de la economía, para defender las inversiones de las corporaciones transnacionales se ha hecho habitual el uso de un concepto que se ha convertido en clave: la seguridad jurídica. Porque, como dice Gerardo Díaz Ferrán, ex presidente de la Confederación Española de Organizaciones empresariales (CEOE), "la necesidad de que los marcos regulatorios para el inversor sean claros y vengan acompañados de la suficiente seguridad jurídica y estabilidad económica es fundamental para poder rentabilizar a largo plazo las inversiones".

En este mismo sentido, en la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado se aprobó en el 2010 –con el voto favorable de todos los grupos excepto el de la Entesa Catalana de Progrés– el informe de la ponencia sobre el papel de las empresas españolas en América Latina. En él se recoge una clasificación de los países de la región en base al "grado de seguridad jurídica": entre los más seguros, México, Perú y Colombia; entre los inseguros, Cuba, Venezuela, Ecuador y Bolivia. Y, a la vez, en el informe se agrupa también a los países según el grado de oportunidades de negocio y las facilidades a la inversión extranjera directa que ofrecen, dándose el hecho de que son los países con mayor seguridad jurídica los que, precisamente, brindan las mejores perspectivas para las actividades de las grandes empresas.

Con todo ello, parece claro que esta utilización del concepto de seguridad jurídica únicamente hace referencia a un nuevo Derecho Corporativo Global, que se concreta en una serie de normas y acuerdos bilaterales, multilaterales y regionales promovidos desde instancias como la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). De este modo, sólo parece entenderse la idea seguridad jurídica en el marco de esta *lex mercatoria*, ya que su único fundamento resulta ser la protección de los contratos y la defensa de los intereses comerciales de las compañías multinacionales.

Sin embargo, no por reiterada resulta menos cuestionable esta interpretación de lo que debe significar la seguridad jurídica. Y es que no tiene mucho sentido argumentar, por un lado, que los conceptos jurídicos y los usos y principios internacionales universales –como los de equidad, el enriquecimiento injusto y de buena fe– sólo pueden contribuir a regular

las relaciones entre Estados y no las de los negocios privados, mientras, por otro, los tribunales internacionales de arbitraje –como el Centro Internacional de Arreglo sobre Diferencias de Inversiones (CIADI)–, que se crearon para dirimir conflictos entre Estados, sí son utilizados para resolver contenciosos entre Estados y empresas transnacionales (Echaide, 2011: 1-28).

Además, se hace una interpretación a conveniencia del principio de *pacta sunt servanda* -lo pactado obliga-, en tanto que sirve de base para blindar los contratos firmados en el pasado por las empresas transnacionales, pero al mismo tiempo se obvian las cláusulas *rebus sic stantibus* -lo establecido en los contratos lo es en función de las circunstancias concurrentes en el momento de su celebración-, con lo que se insiste en que los acuerdos suscritos por gobiernos anteriores deben ser respetados en aras de la seguridad jurídica. Así, volviendo al caso de Bolivia, se ignora que el aplastante triunfo electoral de Evo Morales iba ligado a un programa que incluía las nacionalizaciones, así como que existía un importante cuerpo normativo de Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Trabajo ratificado por ese país: el intento de modificar las reglas neoliberales por parte del nuevo gobierno puso de manifiesto la férrea armadura jurídica que tutela las reglas e intereses de las corporaciones multinacionales.

En todo caso, vale la pena insistir en que la seguridad jurídica es un principio internacional no vinculado únicamente a valoraciones económicas: la verdadera seguridad jurídica es la que sitúa al Derecho Internacional de los Derechos Humanos por encima del nuevo Derecho Corporativo Global. Es decir, a los intereses de las mayorías sociales frente a los de las minorías que controlan el poder económico. El ejemplo boliviano –Venezuela y Ecuador también han tomado medidas similares– debe servir para ilustrar que el Estado se encuentra facultado para modificar las leyes y contratos con las empresas transnacionales si éstos establecen un trato que vulnera la soberanía nacional y los derechos fundamentales de la mayoría de la población. Todo ello por imperio de la nueva Constitución y del artículo 53 de la Convención de Viena, que establece que las normas imperativas sobre derechos humanos y ambientales prevalecen sobre las normas comerciales y de inversiones.

5.16. La privatización del Derecho

Son tres las expresiones más relevantes de la privatización del Derecho. Las agencias de calificación, los grandes despachos de abogados y el Derecho blando o *Soft Law.*

Las agencias de calificación son entidades privadas que ofrecen informes supuestamente independientes, sobre la calidad del crédito de una corporación, de una deuda, o de una obligación o instrumento financiero de un estado o empresa[28]. Su calificación implica que cuanto más baja o perjudicial sea la calificación, mayor interés deberá ofertar el emisor al comprador para colocar su emisión. Hasta aquí parece impecable la descripción formal de sus funciones. Pero veamos algunas cuestiones.

En el 2001, las agencias calificaron al alza, previo asesoramiento a las entidades a evaluar, diferentes productos financieros con respaldo hipotecario. Estos productos eran hipotecas basura y activos tóxicos, a los que otorgaron la máxima calificación (Asens y Pisarello, 2011b). Sus ganancias fueron escandalosas y sus responsabilidades nulas. Un par de datos: la agencia Moody´s degradó, en 2007, cuando comenzó la crisis, 8.725 productos financieros basados en hipotecas

[28] Véase De la Fuente (2012: 32-35) y Rüegemer (2013).

subprime y Standard&Poor´s hizo lo mismo con 6.300 productos en un solo día.

El negocio es redondo, calificaron y asesoraron a los mismos clientes, cobraron cantidades insultantes de dinero y cuando lo consideraron oportuno, rebajaron la calificación sin demasiadas explicaciones. Los efectos sobre las mayorías sociales forman parte de la especulación y del sistema capitalista. Todo ello con la complicidad de los gobiernos ricos de Europa, Estados Unidos y de las instituciones internacionales, que amparan el poder arbitrario de las agencias de calificación.

En el 2010, cambia el escenario y comienzan a valorar a la baja las deudas públicas de algunos gobiernos europeos, lo que implica ofrecer a los especuladores toda clase de beneficios. Beneficios financieros y los que resulten de la reducción de los gastos sociales y de las reformas laborales. Tranquilizar a los mercados implica especular con los derechos de la ciudadanía. Eso sí, no olvidemos que para rescatar a la banca, muchos gobiernos tuvieron que endeudarse y emitir deuda pública. Además, los principales compradores de la deuda son los principales clientes de las agencias. Otra vez el negocio es redondo, se cobra calificando a la baja la deuda de los Estados evaluados, se recomiendan reformas sociales para mejorar la calificación y se participa en los beneficios que obtengan los especuladores de los vaivenes de la deuda. Todo ello con la total complicidad de los gobiernos europeos, ya que el fundamentalismo capitalista no puede ser puesto en cuestión.

La manera de actuar de las agencias es completamente arbitraria. Existen fallos en la calidad de las metodologías, de los modelos y de los supuestos en los que basan sus calificaciones, en la integridad derivada de los conflictos de intereses, ya que califican y asesoran a los mismos clientes, en la transparencia de sus procedimientos, en la dependencia salarial de muchos de sus empleados de la productividad de las agencias, en la falta de auditorías internas… Además, son informes privados que tienen consecuencias jurídicas obligatorias, no existiendo controles mínimamente eficaces respecto a su actividad.

Las agencias de calificación con sedes en las capitales de los países ricos marcan el devenir de los hombres y mujeres del planeta.

Las agencias de calificación con sedes en las capitales de los países ricos marcan el devenir de los hombres y mujeres del planeta. Sus decisiones se realizan sin control y sin responsabilidades de ninguna clase, dando lugar a una especie de privatización del derecho en la escala global. El binomio de la privatización de las normas y efectos generales sobre la población, disloca los núcleos centrales del derecho. Las democracias se convierten en un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de los intereses de los especuladores. Por otra parte, las decisiones de las agencias complementan las de gobiernos ricos e instituciones financieras y de comercio, todas ellas actúan como vasos comunicantes, más allá de algunas contradicciones coyunturales, en detrimento de los derechos de las mayorías sociales.

Los indicadores riesgo-país son una expresión clara de la privatización de las normas y de la pérdida de soberanía de los países del Sur. El riesgo país convencional es un indicador económico que expresa la capacidad de una nación para hacer frente a sus deudas. Es uno de los datos más importantes para reflejar el estado de las economías de los países en desarrollo (Unceta, 2008: 51-66). Una mejor o mayor clarificación de riesgo se traduce en menor "riesgo soberano", lo que implica menores tasas de interés por los préstamos

que los gobiernos contraten. Es decir, el aumento de valor riesgo disminuye la inversión extranjera y el crédito internacional (Gudynas y Buonomo, 2007:111-123) y afecta a los inversores, bancos, agencias multilaterales de inversiones, FMI y Banco Mundial. Las calificaciones se hacen, en palabras de Gudynas y Buonomo (2007:120), "desde un espacio transnacionalizado, en manos de empresas calificadoras. Un pequeño puñado de personas en unas pocas oficinas desperdigadas en algunas capitales en países industrializados, realizan la evaluación de toda la economía global".

Todo ello implica que las decisiones políticas quedan acotadas por las calificaciones riesgo-país quedando debilitados los procedimientos democráticos y la soberanía de los Estados. Además, los aspectos medioambientales y sociales quedan fuera de las estrategias de desarrollo. El alza del salario mínimo implica aumentar el índice riesgo-país.

Como afirma Boaventura de Sousa Santos y García Villegas (2004: 35), "el fascismo financiero en sus varias formas y ámbitos es ejercido por empresas privadas cuya acción está legitimada por las instituciones financieras internacionales y por los Estados hegemónicos".

Los grandes despachos de abogados asesores de las empresas transnacionales han transformado sus funciones de asesoría y defensa de los intereses de sus clientes, en verdaderos cuasi legisladores.[29] Son una nueva generación de abogados-empresarios con alta cualificación, amplísima información, canales de poder y plena identificación con la mercantilización del Derecho. Las *law firms* reelaboran continuamente la *Lex Mercatoria* creando esquemas contractuales *ad hoc* e interpretando las normas desde las nuevas exigencias económicas (Zolo, 2006: 106). Desde posiciones más radicales Pier Paolo Portinaro pone de manifiesto, "la afirmación de *expertocracias* mercenarias, parciales y abogadescas, que explotan estratégicamente las oportunidades y los recursos de una nueva *litigation society*[30]. Más que la figura del juez, con su balanza equilibradora de los diferentes valores y principios ético-jurídicos, el que se ha hecho con el campo y expande cuantitativa y cualitativamente su propio poder es hoy el comerciante de derecho" (Zolo, 2006: 108-109). A la ética profesional contraponen el *lobby* político, especializándose en contenciosos económicos[31]. Se están creando verdaderas multinacionales del Derecho que colaboran en los intereses de las grandes corporaciones mediante el uso de estrategias de todo tipo. Su función no es pleitear en los tribunales, sino redactar contratos desde la asimetría entre partes[32].

Desde esta perspectiva y en el ámbito de la justicia arbitral, las relaciones entre

[29] El presidente del sindicato colombiano SINTRAMINERCOL ha denunciado que el Código de Minas de 2001 lo redactaron los abogados de Holaim y Ladrilleras Santa Fe. La reforma de 1996 la elaboró una abogada de la transnacional Corona Gold Fields S.A. para adquirir las minas del Sur de Bolívar. Denuncia que se extiende a las legislaciones petroleras, medioambientales y de inversión extranjera. Entrevista con Francisco Ramírez presidente del sindicato SINTRAMINERCOL (*Gara* 21 de mayo 2007).

[30] Dos despachos de abogados de EEUU demandaron a la empresa Repsol por la sobrevaloración de sus reservas. Ambas acciones se agruparon y presentaron demandas en representación de los posibles afectados. Repsol ha preferido negociar y pagar ocho millones de dólares de los que tres se quedarán en costas judiciales y honorarios. El resto deberá abonarse por medio de anuncios en los periódicos para buscar a los potenciales perjudicados (*El País*, 29 de agosto 2007).

[31] En Francia - en el 2009- una parte de la ley sobre la simplificación del Derecho, fue subcontratada a un gabinete jurídico privado; la frontera entre la asesoría y la intromisión de intereses privados se puso de manifiesto (Goanec, 2013).

[32] El trabajo de Dezalay y Garth analiza como una nueva concepción del Derecho y de la abogacía reciben su legitimidad de Estados Unidos. Se estudian los casos de Brasil, Chile, Argentina y México (Dezalay y Garth, 2003: 723-748).

especuladores financieros, despachos de abogados y árbitros están fomentando el arbitraje de inversiones. Cecilia Olivet afirma que "la presunta imparcialidad e independencia del arbitraje de inversiones es totalmente ilusoria. Los gobiernos tienen las manos atadas. Mientras que las multinacionales se benefician, un pequeño grupo de firmas de abogados incita a las corporaciones a demandar a gobiernos"; además, "un grupo de árbitros usa su influencia para garantizar que las normas del sistema no dejen de beneficiar a los inversores y las demandas contra gobiernos sigan generando millones de dólares"[33].

"El exclusivo grupo que domina esta "industria" está conformado por estudios de abogados y árbitros que están ubicados en los países desarrollados. Tres grandes despachos -Freshfields (Reino Unido), White & Case (Estados Unidos) y King & Spalding (Estados Unidos)- afirman haber participado en 130 casos de tratados de inversión tan sólo durante 2011. Solamente 15 árbitros -conocidos como "la mafia interna"- resolvieron 55% de las disputas arbitrales conocidas en base a tratados de inversión firmados por los estados. Según el informe, muchos de estos árbitros también actúan como abogados de las partes, trabajan como académicos, asesores gubernamentales, son *lobbystas* y analistas de medios de comunicación. Algunos tienen fuertes vínculos personales y comerciales con compañías, lo cual "les otorga una tremenda influencia sobre el sistema, en cuya continuidad tienen un especial interés"[34].

La última cuestión, desde una perspectiva estrictamente normativa, se refiere a la vinculación de la RSC con el *Soft Law* o Derecho blando. La categoría de *Soft Law* en el ámbito de la doctrina internacional se ha vinculado con las resoluciones no obligatorias de organizaciones internacionales. La idea de no obligatoriedad, se impregna con la de cierto impacto jurídico de las resoluciones o recomendaciones no obligatorias. Como recoge Mazuelos (2004:13), existen dos posiciones contrapuestas respecto a su naturaleza jurídica, la que niega este carácter por carecer de fuerza obligatoria, y la que lo afirma por estar previsto en tratados internacionales y adaptarse en el ejercicio de poderes conferidos y de acuerdo con procedimientos establecidos. En realidad, el *Soft Law* en el ámbito internacional ha supuesto dotar de cierta utilidad a normas que los Estados adoptan pero –en ningún caso– cumplen (López, 2007:33). Las empresas transnacionales han utilizado el Derecho blando como fórmula alternativa a cualquier control jurídico.

Las empresas transnacionales han utilizado el Derecho blando como fórmula alternativa a cualquier control jurídico.

Las "buenas prácticas de las empresas transnacionales" se fundamentan en la ética empresarial (Sanagustin, 2011). Ésta se expresa en dos vertientes, la relacionada con el modelo de sociedad y sus valores y la referida a las prácticas o comportamientos empresariales. En el plano de los valores se establece la pugna entre la mercantilización de los derechos humanos que apuntala el aparato conceptual dominante, frente a la categoría universal e indivisible de los derechos humanos. La idea fuerza neoliberal reside en la universalización de las libertades mercantiles y de las normas que las sustentan mediante la generalización de aparatos normativos internacionales del Derecho Corporativo Global. Mientras tanto, las libertades y valores de igualdad y solidaridad

[33] Entrevista realizada a Cecilia Olivet –investigadora del Transnational Institute- en La diaria el 21 de febrero 2013; http://ladiaria.com.uy/articulo/2013/2/que-cobras/

[34] Publicado en La diaria el 21 de febrero 2013; http://ladiaria.com.uy/articulo/2013/2/que-cobras/ Información obtenida por el periódico mencionado de un informe publicado por Eberhardt y Olivet (2013).

se reterritorializan hacia aparatos normativos nacionales de intensidad cada vez menor, cuyo desplazamiento hacia sistemas blandos de regulación van consolidándose (Daugareilh, 2009).

Este es el hilo central de la doble moral, discurso fuerte en valores mercantiles e imperativos en su regulación, frente a la exaltación de la libertad y la dignidad vinculada a buenas prácticas empresariales y envueltas en retórica jurídica pero carente de sus núcleos normativos esenciales. Este modelo utiliza todo tipo de estrategias para mantener y restaurar el poder de las clases dominantes.

La otra vertiente de la ética empresarial, la de las prácticas de las multinacionales ajustadas a los valores de la empresa ciudadana, no consigue reconducir la distorsión existente entre la realidad de las mismas y las declaraciones, informes, códigos de conducta y auditorías de buen gobierno. Son múltiples los ejemplos de esta flagrante contradicción[35], pero en el ámbito de las relaciones laborales, los nuevos modelos de organización empresarial basados en programas de calidad, en el diseño de planes individuales y nuevos equipos de trabajo, en los círculos de calidad, en la formación en valores, en la visión y misión de la empresa etc. colisionan con la flexibilidad en toda la cadena del *iter* laboral. Así, la externalización, la subcontratación, la individualización, la precariedad y pérdida de derechos laborales y sociales junto a la proliferación de formas diversas de trabajo informal, son ejemplos muy evidentes. Estos nuevos principios requieren de nuevos aparatos normativos de imposición donde la fusión entre flexibilidad, individualización y normas voluntarias fundamentadas en la ética de la empresa se convierten en la expresión de la RSC.

Las ideas seudo normativas sobre las que bascula la Responsabilidad Social Empresarial son la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no-exigibilidad, que se suman a la categoría que vincula la globalización con el modelo capitalista neoliberal, es decir, un modelo inalterable en el que la lucha de clases debe sustituirse por la corresponsabilidad entre empresariado, trabajadores y trabajadoras y sociedad civil. En este marco, el control de las empresas transnacionales debe ajustarse a la mencionada corresponsabilidad, a la colaboración con las instituciones internacionales y a la armonía con los Estados.

Ante modificaciones tan extremas, la Responsabilidad Social Corporativa se presenta como la alternativa más adecuada. Este diagnóstico encubre la realidad sobre la que se articula el poder de las multinacionales, que se materializa en su capacidad de "legislar" y delimitar el concepto y alcance de su responsabilidad y de las normas materiales sobre las que se sustenta. Además, frena todo sistema jurídico de control elaborado desde instituciones públicas.

6. Conclusiones

La crisis de la función reguladora de la norma jurídica no puede desligarse del Derecho Corporativo Global, telón de fondo de la actividad económica de las empresas transnacionales, que se encuentra atravesado por el conjunto de las características descritas. Las normas que emanan de la OMC, tratados regionales y bilaterales de libre comercio e inversiones, los sistemas arbitrales (el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC o el CIADI) junto al Banco Mundial, FMI y contratos de

[35] Romero y Ramiro (2012) han analizado la manera en que las grandes corporaciones han ido adaptando su discurso a las categorías que rigen las organizaciones internacionales – derechos humanos, sostenibilidad ambiental, lucha contra la pobreza, cooperación al desarrollo…- en el marco de la Responsabilidad Social Corporativa y las alianzas público-privadas.

explotación e inversión de las empresas transnacionales forman un ordenamiento jurídico creado sin controles democráticos y cuya débil legitimidad es desproporcionada en relación a la trascendencia de sus decisiones, ya que son instituciones formadas, en el mejor de los casos, por representantes legítimos para gobernar en el interior de sus Estados pero no para gobernar las relaciones económicas y políticas del planeta (Fariñas, 2005:149).

La cuantía de las normas comerciales, su especialización (en muchos casos legislan sobre productos concretos),[36] oscuridad, celeridad en su elaboración y sin sometimiento a los paralelismos formales, donde, además, la abstracción y generalización de las leyes se sustituye por la contractualización asimétrica de la misma.[37] Se trata de una feudalización del Derecho, de un nuevo Derecho Corporativo opuesto al Derecho Público que actúa a favor de las empresas transnacionales sin contrapeso alguno (Teitelbaum, 2007:1-43).

Su dificultad y potencial inseguridad jurídica generadas en su *iter* normativo, contrasta con la plena seguridad jurídica, con los efectos *erga omnes* y eficacia sancionadora de sus mecanismos arbitrales. El resultado final queda tutelado por los mecanismos institucionales y privados del Derecho Corporativo Global. Los intereses económicos de las empresas transnacionales se encuentran plenamente garantizados por las tendencias descritas.

Por otro lado, los Estados receptores de las inversiones y prácticas comerciales de las empresas transnacionales aprueban normas favorables a las mismas.[38] Además, a la insuficiencia y mecanismos jurídicos que tutelen a las mayorías sociales, se suman la falta de independencia del poder judicial, los problemas de naturaleza procesal que impiden el ejercicio efectivo de protección de derechos humanos y laborales y los problemas de acceso a la representación legal por parte de las comunidades y las víctimas (Seminario Internacional, 2009).

Los Estados se dedican más a sostener la lógica mercantil de los distintos agentes sociales y económicos que a regular y disciplinar a los mismos.

Las relaciones de Poder-Derecho se formalizan al analizar la tutela y protección de los intereses de las empresas multinacionales, con un Derecho duro, imperativo, coercitivo, sancionador y plenamente eficaz, frente al reenvío de sus obligaciones sociales y laborales, a la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y a la Responsabilidad Social Corporativa, es decir, a un Derecho blando, unilateral, voluntario y carente de mecanismos jurídicos eficaces. Los

[36] En la OMC existen 400 páginas de textos legales y el acuerdo de constitución ocupa un total de unas 30.000 páginas, siendo una legislación cuasi universal que afecta directa o indirectamente a la mayor parte de los países del planeta y en sus primeros cinco años ha conocido por medio de su Sistema de Solución de Diferencias más asuntos que el Tribunal Internacional de Justicia. Véase, Zapatero (2003: 239). En relación a los Tratados Bilaterales de Inversiones y acuerdos comerciales existen en vigor en torno a 3.000 junto a un número elevadísimo de Tratados Regionales y acuerdos económicos, piénsese en el acerbo normativo de la Unión europea. Se han contabilizado, a su vez, más de 50.000 Tratados Internacionales.

[37] Las relaciones jurídicas que se forman en torno a la OMC, Tratados Regionales y Bilaterales de Comercio e Inversiones actúan como vasos comunicantes, dónde los paralelismos formales y la jerarquía normativa se difuminan en favor de los intereses de los grupos económicos, Estados Imperiales y empresas transnacionales.

[38] Para el estudio de las medidas que adoptaron los gobiernos de Bolivia anteriores a Evo Morales, Véase González y Gandarillas (2010:13-16).

códigos de conducta carecen de toda capacidad de contrapeso frente a la fortaleza de Derecho Corporativo Global (Hernández Zubizarreta, 2009:139-230).

Por último, la crisis del Derecho es inseparable de la crisis de los Estados, de su soberanía y de los sistemas de fuentes. Son numerosas las funciones que se sustraen a la capacidad normativa del Estado y cuanto más alejados se encuentren de los centros de poder económico y político éstas tomarán relieves cualitativos y cuantitativos más reseñables. Su papel intervencionista y su capacidad normativa se desplazan hacia instituciones supranacionales o, incluso, hacia empresas transnacionales y sus regulaciones privadas. Los Estados se dedican más a sostener la lógica mercantil de los distintos agentes sociales y económicos que a regular y disciplinar a los mismos. Fomentan la flexibilidad en el ámbito jurídico mediante las privatizaciones, desregulaciones y limitaciones de las políticas públicas. El Estado legisla no legislando (Sánchez Barrilao, 2004: 248-256).

Bibliografía

Alba Rico, S. (2011): "¿Qué significa ser de izquierdas?", *Le Monde Diplomatique*, noviembre.

Alba Rico, S. (2008): "La superioridad del capitalismo", *Diario Universal*.

Albarracin, D. (2011): "Una estrategia para romper la Europa del Capital y encaminarse hacia otro modelo solidario supranacional", *Viento Sur,* sección web.

Alegre Zahonero, L. y Fernández Liria, C. (2009): "Capitalismo y ciudadanía: la anomalía de las clases sociales", *Viento Sur,* núm. 100.

Alonso, L. E. y Fernández Rodríguez, C. J. (2012): *La financiarización de las relaciones salariales. Una perspectiva internacional*, FUHEM Ecosocial y Los libros de la Catarata, Madrid.

Amnistía Internacional (2004): EEUU. Negación de la dignidad humana: tortura y rendición de cuentas en la "guerra contra el terrorismo", *Amnistía Internacional.* http://archive.amnesty.org/library/Index/ESLAMR511462004?open&of=ESL-USA

Arnau, A. (1998): *Entre modernité et mondialisation, droit et societé*, LGDJ, Paris.

Arrighi, G. y Silver, J. (2001): *Caos y orden en el sistema-mundo moderno,* Akal, Madrid.

Asens, J. y Pisarello, G (2011a): *No hay derecho (s). La ilegalidad del poder en tiempos de crisis*, Icaria, Barcelona.

Asens, J. y Pisarello, G. (2011b): "Las agencias al banquillo", *Público,* 6 de abril.

Asens, J. y Pisarello, G. (2012): "La ilegalidad del poder", *Público,* 7 de febrero.

Barcellona, P. (1992): *Postmodernidad y Comunidad. El regreso de la vinculación social,* Trotta, Madrid.

Bárcena, I. y Sosa, S. (2012): "Quién gana y quién pierde", núm. 124, *Viento Sur*.

Baylos, A. (2012): Una reforma laboral "clasista": antisindicalidad y desregulación en el RDL 3/2012, página web-blog del autor, 11 de febrero.

Baylos. A. (2011): "Crisis, modelo europeo y reforma laboral" en (editado a cargo de José María Rodríguez de Santiago y Francisco Velasco Caballero) *Estado y Mercado en situación de crisis*, Universidad Autónoma y Boletín Oficial del Estado, Madrid.

Beck, U. (2012): "La política de la inseguridad", *El País*, 27 de mayo.

Bensaid, D. (2004): *Cambiar el Mundo*, Catarata, Madrid.

Boletín Ecos (2013): El desigual impacto de la crisis sobre las mujeres, núm. 22 marzo-mayo, FUHEM Ecosocial, Madrid.

Bonet, J. (2007): *Mundialización y régimen jurídico internacional del trabajo. La Organización Internacional del Trabajo como referente político-jurídico universal,* Atelier, Barcelona.

Caballero, Harriet, F. J. (2010): *Algunas claves para otra globalización*, txalaparta, Tafalla.

Calderón Ortiz, G. (2006): "Globalización, Empresas Transnacionales y el Banco Mundial", *Gestión y Estrategia*.

Calviño, N. (2009): "La respuesta de la Comisión: Europa ante la crisis económica: El papel de la política de la competencia", *Revista española de Derecho Europeo.*

Campos, A. (2008): "Aportaciones ius feministas a la revisión crítica del Derecho y a la experiencia jurídica", Mujeres y Derecho: Pasado y presente, Congreso multidisciplinar de la Sección de Bizkaia de la Facultad de Derecho, Universidad del País Vasco.

Capella, J. R. (1999): "Estado y Derecho ante la mundialización: aspectos y problemáticas generales, Transformaciones del derecho en la mundialización", *Estudios de Derecho Judicial*, *núm. 76,* Escuela Judicial, Consejo General del Poder Judicial.

Carrascosa, J. (2004): "Globalización y Derecho Internacional Privado en el siglo XXI", *Anales de Derecho*, núm. 22, Universidad de Murcia.

Castillo, A. M. (2001): "Globalización y derechos humanos: un saldo negativo para la humanidad", núm. 1, *El vuelo del ICARO*.

CEPRID, (2013): Naciones Unidas; ¿Quién quiere pasar por la puerta giratoria?, Organizaciones de América Latina, Europa y Canadá.

Chemillier-Gendreau, M. (2001): "Peut-on faire au capitalisme?", en (Monique Chemillier-Gendrau y Yann Moulier-Boutang, Directeurs), *Droit et Mundialisation,* Presse Universitaires de France, Paris.

Chemillier-Gendreau, M. (2002): *Droit International et démocratie mondiales. La raisons d´un échec*, Textuel, Paris.

Cobo, R. (2011): *Hacia una nueva política sexual. Las mujeres ante la reacción patriarcal,* Catarata, Madrid.

Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales: (2012): "Examen de los informes presentados por los Estados partes en virtud de los artículos 16 y 17 del Pacto. Observaciones finales del Comité sobre los Derechos Económicos, Sociales y Culturales. España", Consejo Económico y Social, Naciones Unidas. E/c. 12/ESP/CO/5

Cortázar Mora, J. (2006): "Séptimo reporte del Comité de Derecho del Comercio Internacional de la Asociación de la Asociación de Derecho Internacional, Int. Law, *Revista Colombiana de Derecho Internacional*.

Daugareilh, I. (2009): "Responsabilidad social de las empresas transnacionales. Análisis crítico y prospectiva jurídica", Vol. 27, núm. 27, *Cuadernos de Relaciones Laborales*.

De la Fuente, M. (2012): "Agencias de calificación" en (Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro Eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes transnacionales*, Icaria, Barcelona.

De la Fuente, M. y Hernández Zubizarreta, J. (2006): "El movimiento sindical ante la globalización neoliberal: algunos ejes de intervención", en (coordinadores Elena Grau y Pedro Ibarra), *La Red en la Encrucijada*. Anuario de movimientos sociales 2005, Icaria, Barcelona.

Dezalay, I. y Garth, B. (2003): "Patrones de inversión Jurídica Extranjera y de transformación del Estado en América Latina", en (coordinadores Héctor Fix-Fierro, Rogelio Pérez Perdomo y Lawrence M. Friedman), *Culturas Jurídicas latinas de Europa y América Latina en tiempos de globalización,* Universidad Autónoma de México e Instituto de Investigaciones Jurídicas, México.

Domingo Oslé, R. (2007): *¿Qué es el derecho global?,* Dykinson, Madrid.

Eberhardt, P. y Olivet, C. (2013): *Cuando la injusticia es negocio. Cómo las firmas de abogados, árbitros financiadores alimentan el auge del arbitraje de inversiones,* Corporate Europe Observatory y Transnational Institute, Bruselas y Amsterdam.

Echaide, J. (2011): "Organismos internacionales y sistema mundial: El CIADI como mecanismo de seguridad jurídica para el capital transnacional (con especial referencia al caso argentino)", *ATTAC-Argentina*, Buenos Aires.

Ecologistas en Acción (2008): "La actualidad de la doctrina de la deuda odiosa", *Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM).*

Faria, E. F. (2001): *El Derecho en la economía globalizada,* Trotta, Madrid.

Fariñas Dulce, M. J. (2005): *Mercado sin ciudadanía. Las falacias de la globalización neoliberal*, Biblioteca Nueva, Madrid.

Ferrajoli, L. (2004): *Derechos y Garantías*, Trotta, Madrid.

Garay, A. (2012): "Puertas giratorias" en (Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro Eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes transnacionales*, Icaria, Barcelona.

García de Enterria, E. (1999): *Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas,* Cuadernos Civitas, Madrid.

Garí, M. (2011): "Cumbre a medida del capital", núm. 114, *Viento Sur.*

Goanec, M. (2013):"Las consultorías privadas escriben las leyes", núm. 207, *Le Monde Diplomatique*.

González, E. y Gandarillas, M. (2010): *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio,* Icaria, Barcelona.

Gudynas, E. y Buonomo, M. (2007): Integración y Comercio. Diccionario latinoamericano de términos y conceptos, Coscoroba, Montevideo.

Habermas J. (2012): La constitución de Europa, Trotta, Madrid.

Hernández Zubizarreta, J. (2012): "*Lex Mercatoria*" en (Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro Eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes transnacionales*, Icaria, Barcelona.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa,* Hegoa, Universidad del País Vasco.

Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro P. (2010): "Seguridad jurídica, ¿Para quién?, núm. 43, *Pueblos*.

Hernández Zubizarreta, J (2011): "Las empresas transnacionales, los derechos humanos y el movimiento sindical. Hacia un nuevo marco normativo. Los Acuerdos Marco Globales" en (Antonio Baylos y Guillermo Gianibelli editores) *Convergencia sindical, movimientos sociales e integración latinoamericana,* Amela- Pre-textos, Valencia.

Hobsbawm, E. (2011): *Cómo cambiar el mundo*, Crítica, Barcelona.

Husson, M. (2013): "Unión Europea. El choque chipriota", *Viento Sur,* sección web.

Husson, M. (2011): "Euro ¿Salir o no salir?", núm. 118, *Viento Sur*.

Informe del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. (2012): "La Responsabilidad Social Corporativa de las empresas del Ibex 35", Observatorio de Responsabilidad Social corporativa, http://www.observatoriorsc.org/

Jennar, M. J. (2012): "Dos tratados para un golpe de Estado europeo", núm. 201 Julio, *Le Monde Diplomatique.*

Julios-Campuzano, A. (2007): "Globalización, Pluralismo Jurídico y Ciencia del Derecho", en (editor Alfonso de Julios-Campuzano) *Dimensiones Jurídicas de la Globalización*, Dykinson, Madrid.

Krasner, S. (2001): *Soberanía hipocresía organizada*, Paidós, Barcelona.

Laporta, F. J. (2007): El imperio de la ley una visión actual, Trotta, Madrid.

Lal Das, B. (2005): La OMC. Estrategias de negociación. Opciones, oportunidades y riesgos para los países en desarrollo, Instituto del Tercer Mundo, Montevideo.

López, D. (2007): "La Responsabilidad Laboral de las Empresas Multinacionales", *OXFAM*.

López Ayllón, S. (1999): "Globalización, Estado Nacional y Derecho. Los problemas normativos de los espacios deslocalizados", núm. 11 Octubre, *Isonomía*.

Lordon, F. (2011): "¿El plan de rescate europeo es ilegal?, núm. 196, *Le Monde Diplomatique.*

Malaret, E. (2011): "Intervención de los Estados miembros y derecho europeo de las ayudas públicas: Estado y mercado en la crisis económica" (editado a cargo de José María Rodríguez de Santiago y Francisco Velasco Caballero) *Estado y Mercado en situación de crisis*, Universidad Autónoma y Boletín Oficial del Estado, Madrid.

Mazuelos, A. (2004): "Soft: ¿Mucho ruido pocas nueces?", núm. 8, *Revista electrónica de Estudios Internacionales.* www.reei.org

Mendialdea, B. (2012): "Deuda, banca y recortes", Anuario 2012, Fundación Primero de Mayo.

Mercader, J. (2003): "El futuro de los ordenamientos laborales en la era de la globalización", en (editores Wilfredo Sanguineti y Agustín García) *Globalización Económica y Relaciones Laborales,* Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca.

Millán Moro, L. (2011): "Los derechos fundamentales en la Unión Europea y el Tratado de Lisboa", en (Juan Soroeta editor) *La eficacia del Derecho Internacional de los Derechos Humanos*, Universidad del País Vasco, Donostia.

Millet, D. y Toussaint, E. (2012): *"Europa: ¿Qué programa de urgencia frente a la crisis?, Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM).*

Monereo Pérez, J. L. (2011): *La tradición del marxismo crítico*, Comares, Granada.

Monereo Pérez, J. L. (2007): "Conocimiento y crítica del Derecho: por una teoría comprensiva y explicativa del Derecho", núm. 37, *Revista de Derecho Social*

Montoya, R, (2013): "Guantánamo 11 años de infierno", *Viento Sur*, sección web.

Navarro, V. (2011): "Concentración de la riqueza", *Público*, 29 de diciembre.

Navarro, V.; Torres, J.; Garzón, A. (2011): *Hay Alternativas*, sequitur, Madrid.

Nitsch, N. (1982) : "L´inflation juridique et ses conséquences", en A*rchives de Philosophie du Droit,* número monográfico sobre Sources du Droit, Vol. XXVII.

OIT. (2004): *Informe de la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización*, OIT. http://www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/index.htm

Olivet, C. (2011): "El lado oscuro de los acuerdos de inversión", Transnational Institute.

Pacheco, P. (1999): "El Estado comercial abierto. La forma de gobierno de una economía desterritorializada", en (coor. R. Capella) *Transformaciones del Derecho en la Mundialización*, Estudios de Derecho Judicial, CGPJ, núm.16, Madrid.

Pastor, J. (2012): "¿Hacia el caos sistémico?", *Viento Sur*, sección web.

Pastor, J. (2007): "Economía política de la "globalización", crisis de centralidad de los Estados y procesos de "desdemocratización", *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*, Congreso Hegoa, Universidad del País Vasco, Bilbao. www.hegoa.ehu.es

Pisarello, G., García A. y Olivas, A. (2009): *Los derechos sociales como derechos justiciables: potencialidades y límites*, Bomarzo, Albacete.

Ramírez, A. (2012): "Crisis del euro. El verano de todas las alarmas", núm. 124, *Viento Sur.*

Ramonet, I. (2011): "La gran regresión", núm. 194, *Le Monde Diplomatique*.

Ramonet, I. (2003): "Nuevo Capitalismo, *Un mundo sin rumbo*, debate, Madrid.

Recio, A. (2012): "El reformismo del rescate asimétrico", núm. 105, *Mientras Tanto*.

Reich, R. (2012): "Juicio a la libre empresa", *Público*, 22 de enero.

Reis, R. y Faria, J. P. (2010): Apreensões de medicamentos genéricos e a condenação da UE no Tribunal Permanente dos Povos. Pontes - *International Centre for Trade and Sustainable Development ICTSD.* Vol. 6. Núm.5 http://ictsd.org/i/news/pontes/99025/

Riquelme, R. (2005): Derecho Internacional. Entre un orden global fragmentado, Biblioteca Nueva, Madrid.

Rodota, S. (2010): La vida y las reglas. Entre el derecho y el no derecho, Trotta, Madrid.

Romero, M. y Ramiro, P. (2012): *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*, Icaria, Barcelona.

Rousset, R. (2011): "La crisis de la Unión Europea y la dinámica de las resistencias", *Viento Sur*, sección web.

Rüegemer, W. (2013): *Las agencias de calificación,* Virus, Barcelona.

Ruiz Díaz, H. (2002): "Deuda odiosa o deuda nula", *Comité para la Anulación de la Deuda del Tercer Mundo (CADTM).*

Sachs, J. (2005): El Fin de la Pobreza. Como conseguirlo en nuestro tiempo, Debate, Barcelona.

Sanagustin, Mª V. (2011): Valores y ética empresarial, Trotta, Madrid.

Sánchez Barrilao, J. F. (2004): "Sobre la constitución normativa y la globalización", *Revista de la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada*.

Sartorius, N. y otros. (2010): *Una nueva gobernanza global: propuestas para el debate,* Marcial Pons, Madrid.

Seminario Internacional sobre empresas transnacionales. (2009): "Líneas de acción para los abogados y comunidades en lucha contra la impunidad frente a las empresas transnacionales", Bogotá.

Sen, A. (2010): La idea de la justicia, Taurus, Madrid.

Silver, B. J. (2005): Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870, Akal, Madrid.

Sortiris, P. (2012): "Grecia. De la desesperación a la resistencia", *Viento Sur,* sección web.

Sousa Santos, B y Gaviria Vilejas, M. (2004): *El caleidoscopio de la justicia en Colombia*, Colciencias, Instituto Colombiano de Antropología e Historia, Universidad de Coimbra, Universidad de los Andes, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores, II tomos, Bogotá.

Sousa Santos, B. (1998): *La Globalización del Derecho. Los nuevos caminos de la regulación y la emancipación.* Universidad Nacional de Colombia- Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales (ILSA), Bogotá.

Sousa Santos, B. (2003): *La caída del Ángelus Novus. Ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política,* Universidad Nacional de Colombia-Facultad de Derecho, Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, Bogotá.

Sousa Santos, B. (2009): *Sociología jurídica crítica. Para un nuevo sentido común en el derecho,* Trotta, Madrid.

Supiot, A. (2011): *El espíritu de Filadelfia. La justicia social frente al mercado total,* Península, Barcelona.

Supiot, A. (2006): "Derecho y trabajo ¿Un mercado mundial de normas?, núm. 39, *New Left Review.*

Tajadura, J. (2012): "El Banco Central Europeo y la soberanía", El País, 22 de mayo.

Teitelbaum, A. (2010): *La armadura del capitalismo*, Icaria, Barcelona.

Teitelbaum, A. (2007): Sociedades Transnacionales y Derechos Humanos, Corporación Colectivo de Abogados, ILSA, Observatorio Social de Empresas Transnacionales, Bogotá.

Tiwining, W. (2000): *Globalisation and Legal Theory*, Butterworths, London.

Torres, J., (2010): *¿Por qué se cayó todo y no se ha hundido nada? La crisis de las hipotecas basura*, attac, sequittur, Madrid.

Torres, J y Garzón, A. (2012): "Un traje a medida de los banqueros que no resuelve los problemas*", Rebelión*.

Toussaint, E. y Viven, R. (2011): "Grecia, Irlanda, Portugal: ¿Por qué son odiosos los acuerdos firmados con la Troica (UE, BCe y FMI)?", *CADTM,* http://www.cadtm.org

Uharte, L. M. (2012): "Lobby" en (Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro Eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes transnacionales*, Icaria, Barcelona.

Unceta, K. (2008): "Riesgos diversos y asimétricos en el capitalismo global: La noción de riesgo país y sus implicaciones", *Lan Harremanak. Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco.

Valenciano, R. B. (2012): *Un sindicalismo para el futuro. Reflexiones sobre el trabajo y el cambio social*, Fundación 1º de Mayo, Madrid.

Vidal- Beneyto, J. (2008): ""Las desvergüenzas del capitalismo", *El País*, 22 de noviembre.

Vidal-Folch, X. (2013): "Son los ministros los que violan la ley", *El País*, 20 de marzo.

Zabalo, P. (2006): "El papel de las multinacionales en la economía globalizada", núm 5, *Pueblos*.

Zagrebelsky, G. (1995): *El derecho dúctil. Ley derechos y justicia*, Trotta, Madrid.

Zapatero, P. *(2003)*: *Derecho del Comercio Global*, Thomson Civitas, Madrid.

Zolo, D. (2006): *Globalización un mapa de los problemas*, Ediciones Mensajero, Bilbao.

Zubero, I. (2007): "Trabajo decente: iluminando una realidad cada vez más oscura", en *Se busca Trabajo Decente*, Ediciones HOAC, Madrid.

Primera parte

Algunas cuestiones sobre el impacto de las empresas transnacionales: fiscalidad, deslocalizaciones y calidad del empleo

Mikel de la Fuente Lavín[1]

Términos: fiscalidad empresas transnacionales, paraísos fiscales, empleo empresas transnacionales en América Latina, trabajo informal y empresas transnacionales

1. Introducción
2. La fiscalidad al servicio de las transnacionales
2.1. Algunos mecanismos de elusión y fraude fiscales
2.2. La infratributación y los paraísos fiscales
2.3. La elusión de la tributación y el fraude de las empresas transnacionales en el interior de la Unión Europea
2.4. Fiscalidad y capital financiero
3. Deslocalizaciones
3.1. Concepto y naturaleza
3.2. Efectos en el empleo y en las condiciones laborales
3.3. La ventaja comparativa de los bajos salarios
3.4. Deslocalizaciones en la Comunidad Autónoma del País Vasco

[1] Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Contacto: mikel.delafuente@ehu.es

4. Repercusiones en el empleo y las condiciones laborales de la actividad de las empresas transnacionales
4.1. Creación de empleo y trabajo decente
4.2. Informalidad y trabajo precario
4.3. El negocio de las pensiones
5. Algunas conclusiones

1. Introducción

Este artículo tiene por objetivo estudiar algunos de los enormes impactos de las empresas transnacionales[2] en América Latina, especialmente las españolas, completando así otros estudios incluidos en esta publicación que abordan estudios de países o de temas sectoriales. En primer lugar (apartado 2) se analiza el uso de la fiscalidad por las empresas transnacionales, que mediante la utilización tanto de la elusión como del fraude fiscales, les permite tributar por cantidades ridículas en relación con las ventas y beneficios, lo que agrava la situación de los países pobres. Las medidas adoptadas para evitar los paraísos fiscales promovidas por el G-20 y encargadas a la OCDE, no han producido prácticamente resultados y es poco previsible que los produzcan en el futuro.

En segundo lugar (apartado 3), se expone la problemática de las deslocalizaciones, poniendo de relieve que aunque los efectos sobre el empleo en los países de origen de las transnacionales, y particularmente en el Estado Español y la Comunidad Autónoma del País Vasco, son limitados comparados con otras formas de reestructuración empresarial, tienen importantes repercusiones sobre las posibilidades de defensa de los derechos laborales, ya que las empresas las utilizan en muchos casos de forma amenazadora. A continuación (apartado 4) se estudian los efectos cuantitativos y cualitativos del empleo de esas empresas, utilizando los estudios realizados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), tanto los periódicos sobre el empleo y salarios como los relativos a asuntos más específicos que se publican en la Revista Internacional del Trabajo, así como las encuestas de responsables sindicales y profesores y profesoras tanto del Estado Español como de varios países de América Latina. Como se verá, de la literatura existente se desprende que el empleo directo creado por las transnacionales es muy reducido y que su contribución a la calidad del mismo o, en los términos de la OIT, al trabajo decente, es negativa, ya que tiende reforzar las relaciones más precarias, como acredita el estudio incluido en esta publicación de Andrea de Vicente.

En este mismo apartado 3 se examina una de las modalidades de trabajo precario de más repercusión en las condiciones laborales, de ingresos regulares y de protección social: el trabajo informal, puesto en relación con las cadenas productivas de las transnacionales. Se examina asimismo la incidencia de las transnacionales en la política de pensiones en América Latina.

Se concluye con unas breves reflexiones conclusivas.

2. La fiscalidad al servicio de las transnacionales

2.1. Algunos mecanismos de elusión y fraude fiscales

La debilidad de las estructuras fiscales de la generalidad de los países "en vías de desarrollo" permite que un elevado número de empresas trasnacionales implantadas en los mismos mantenga prácticas fiscales fraudulentas, utilizando técnicas tales como

[2] Sobre el concepto, origen y evolución de las empresas transnacionales, véase Hernández Zubizarreta (2009) y Teitelbaum (2010).

las falsas facturas y la manipulación de los precios de transferencia entre empresas pertenecientes del mismo grupo implantadas en diferentes países, de forma que la tributación sobre los beneficios se realice en el Estado en el que los tipos impositivos sean inferiores. La forma opaca como la empresas transnacionales presentan y publican sus cuentas es una de las razones fundamentales de lo que un especialista tributario califica como "masiva evasión de impuestos a escala mundial", que perjudica especialmente a los países más pobres y más pequeños por carecer de recursos para oponerse de forma eficaz a las transnacionales que operen en esos países (Fitzgerald, 2001: 63). Entre otros elementos de sus prácticas, esta política de las empresas transnacionales acredita la apreciación de Baylos (2009: 108) sobre la percepción en América Latina de estas empresas y que ha sido confirmada por la totalidad de las entrevistas realizadas en el curso de nuestra investigación:

> *En áreas económicas y sociales muy importantes, como Latinoamérica, la empresa trasnacional es identificada no sólo como un nuevo tipo de colonialismo, sino como un elemento antinacional, que conspira para impedir el renacimiento de las naciones y de sus pueblos mediante la expropiación de sus riquezas y recursos naturales.*
>
> *A través de esta mirada crítica, la empresa trasnacional aparece asociada en muchos momentos a los intereses del Estado en donde se radica su sede principal o casa matriz, por lo que el carácter global que se predica de estas empresas queda anulado o no se le tiene en cuenta, puesto que lo que se valora es la nacionalidad de donde proviene la empresa.*
>
> *También es cierto que en muchas ocasiones las políticas de algunos Estados –fundamentalmente del norte económico, pero no sólo– se prolongan o vienen determinadas por la actuación de las empresas transnacionales, en ocasiones antiguas empresas públicas.*

Curiosamente, al mismo tiempo las corporaciones transnacionales pretenden que los Estados de acogida dispongan de recursos suficientes para mantener el orden social, una elevada cualificación de la mano de obra e infraestructuras adecuadas (tal y como señala Ingham, 2008: 212). Es significativo en este sentido que un estudio del mismo Banco Mundial de 2005, que abarca a 76 países de diverso nivel de desarrollo y que incluye a 21 Estados de América Latina, ha encontrado una correlación positiva entre el crecimiento económico y la carga tributaria (citado en Tókman: 2007, 10), mientras que otro estudio precisa que el exceso de desigualdad en América Latina en relación con la media internacional responde a las deficiencias de sus sistemas fiscales para realizar sus funciones redistributivas[3].

[3] El estudio (Goñi, López y Serven, 2008) concluye que: 1) las diferencias en desigualdad de ingresos antes de impuestos y transferencias entre América Latina y el oeste de Europa son mucho más reducidas que después de los mismos; 2) la cuestión clave es que en la mayoría de los países de América Latina la fiscalidad contribuye en escasa medida a la reducción de la desigualdad de ingresos y 3) en los países en los que tiene lugar una significativa redistribución fiscal, ésta se debe más a las transferencias que a los impuestos. Otro estudio señala que la escasez de la recaudación fiscal en América Latina se debe, en lo esencial, a la estrechez de las bases impositivas más que a los tipos de imposición; la debilidad de las administraciones fiscales daría lugar a una evasión de impuestos "desenfrenada", que a su vez responde a la opinión mayoritaria de que la recaudación es, mayoritariamente, arbitraria e injusta y no se corresponde con la cantidad y calidad de los servicios públicos financiados con los impuestos (Saavedra y Tommasi, 2007: 329-330). El informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo de 2012 (UNCTAD, 2012: 10) confirma la relación entre austeridad fiscal y desigualdad en la distribución de los ingresos, más aún cuando va acompañada de la contención salarial y el aumento de la flexibilización de los mercados laborales.

Cuadro 1: Paraguayos pobres pagan cuatro veces más impuestos que los ricos

Los paraguayos más pobres pagan actualmente cuatro veces más impuestos que los ricos, según un estudio divulgado hoy por el grupo de organizaciones Paraguay Debate.

De acuerdo a las estadísticas, la población más vulnerable destina el 18,3 por ciento de sus ingresos a abonar cargas impositivas indirectas, mientras los adinerados sólo son afectados en el 4,6 por ciento. En Paraguay apenas el 15,9 por ciento de los impuestos son directos, lo cual constituye el 2,36 por ciento del Producto Interno Bruto, situación contraria a los intereses de los más humildes del país.

Paraguay Debate planteó aumentar el impuesto selectivo al consumo sobre el gasoil, el tabaco y el alcohol, establecer un solo gravamen a la renta de las empresas, aplicar el impuesto a la exportación de productos agrícolas y adecuar el valor fiscal de las tierras al valor del mercado.

Esto permitiría dedicar el incremento de la recaudación a aspectos tan deficitarios actualmente como la educación, salud, vivienda, seguridad y asistencia social, seguridad alimentaria y protección de la agricultura familiar campesina.

Los datos revelaron que el nivel de inversión social del Estado en Paraguay es cinco veces menor al promedio de América Latina y el Caribe, mientras en educación es cuatro veces menos y en salud ocho veces menos.

El informe destacó, además, que se recauda poco en seguridad social, entre otras cosas por la falta de cumplimiento de la parte del pago correspondiente a las empresas, llegando apenas al 1,7 por ciento del PIB y dejando fuera de protección a la inmensa mayoría de la población.

Paraguay Debate es una plataforma de organizaciones y asociaciones que tienen el objetivo de aunar esfuerzos para la instalación de temas de interés general en las agendas políticas y de discusión pública, relacionados con aspectos claves de política social y económica y gestión pública.

http://www.argenpress.info/2013/03/paraguayos-pobres-pagan-cuatro-veces.html

Sin embargo, cuando el FMI exige reformas fiscales para aumentar los ingresos y así garantizar el pago de las deudas soberanas no se preocupa de esa progresividad. Así, en la reforma fiscal aprobada el 30 de diciembre de 2012 en Nicaragua se mantiene una tributación de las rentas de capital a un tipo fijo del 10% mientras que las rentas del trabajo tributarán entre el 15% y el 30% y se mantiene un amplio régimen de exoneraciones, en beneficio, entre otros sectores, de los grandes propietarios agropecuarios. Además, se aumentan los beneficios fiscales a las zonas francas, exonerándolas de impuesto por las compras que hagan en Nicaragua, lo que implica que las cantidades no abonadas en Nicaragua se pagarán en el país de origen de la multinacional (véase un detallado análisis crítico de la reforma en Medal, 2012).

Las facturas falsas se realizan en las importaciones y exportaciones tanto a través de la falsificación de las cifras como incluso mediante la invención de transacciones inexistentes.

Estas prácticas han sido probadas mediante en un estudio realizado por *Global Financial Integrity (GFI)*, en base al cual un informe de la *European network on debt and development* (Eurodad, 2012) concluía que más de la mitad de los 1.300 millones de dólares correspondientes a los flujos financieros provenientes de los países en desarrollo "están ligados a la falsificación de los precios de los intercambios comerciales". Según el estudio del GFI, la falsificación de los precios abarcaría el 54,7% de los flujos financieros provenientes de los países en vías de desarrollo (PVD) en el período 2004-2008. Entre 2005 y 2007 las falsificaciones de los precios de las transacciones entre los países terceros y la Unión Europea y Estados Unidos se habrían concentrado en las industrias de bienes de equipo, de productos químicos y la extractiva. Las mencionadas ONGs precisan que la falsificación de las transacciones alcan-

za un porcentaje comprendido entre el 45% y el 50%, por una cuantía media del 10%, porcentajes que aumentan en el continente africano hasta el 60 y 11% respectivamente.

Otro mecanismo que, según las regulaciones, oscila entre la elusión fiscal –entendida ésta como la práctica de reducción de la carga impositiva permitida por las insuficiencias o vacíos de la normativa- y el fraude, es decir, la omisión ilegal del pago de impuestos, está constituido por los sobornos practicados por las grandes empresas para obtener contratos o aumentar el coste de los mismos. Estas prácticas recogen varios de los factores que están en origen de los fenómenos de corrupción política (Pastor, 2013: 90, citando una obra de Manuel Espinel de 2002; el autor añade el factor de lo que el conocido "gángster" económico John Perkins denomina "corporatocracia" o gobierno de las empresas transnacionales):

> *1, la competencia entre bloques regionales y países ricos en la atracción de inversiones en el marco del libre movimiento global de capitales, ya que fue estimulando el consiguiente pago de "comisiones" (sobornos) para "tomar ventaja" entre todos ellos;*
>
> *3, el proceso de internacionalización de las economías, que "ha propiciado el paso de los intercambios corruptos de un nivel estatal (local, regional o nacional) a un nivel internacional, con sus respectivas consecuencias";*
>
> *4, el proceso de privatización de empresas públicas, que ha favorecido la información privilegiada de la que gozan altos cargos públicos que pueden utilizar en beneficio privado*[4].

El 17 de diciembre de 1997 los países de la OCDE suscribieron el Convenio para Combatir el Soborno de los Funcionarios Públicos Extranjeros en las Transacciones Comerciales Internacionales suscrito por los países de la OCDE. Por su parte, los países de la Organización de Estados Americanos (OEA) adoptaron un acuerdo en Caracas, en marzo de 1996, para incluir ese delito en la VIII Convención Interamericana sobre la Corrupción. Según un informe de la organización Transparencia Internacional (TI)[5], a través de un Grupo de Trabajo formado por los 34 miembros de la OCDE más Argentina, Brasil, Bulgaria, Colombia, Rusia y Sudáfrica, para examinar la aplicación del Convenio de la OCDE hecho público a inicios del 2013 (Transparencia internacional: 2013), España nunca ha procesado a ninguna empresa o ciudadano español acusado en el extranjero de sobornar a funcionarios públicos. Según ese informe, en los trece años transcurridos desde que España firmó la convención para la lucha contra el cohecho internacional solo se han investigado siete casos sospechosos y todos han sido archivados, en la mayor parte de los casos por sobrepasar los plazos de prescripción. Han afectado a multinacionales tales como el BBVA, Repsol YPF, Endesa,

[4] Se ha apuntado que los procesos de privatización de las empresas públicas "está cargado de oportunidades de corrupción" y socava la presunta eficiencia de estos procesos, que se utiliza como justificación de los mismos (Velasco, 2012: 35).

[5] En general, esta organización se limita "a tratar los síntomas, analizados como comportamientos individuales, sin entrar en las raíces de su carácter sistémico" (Pastor, 2013: 93). TI fue creada en 1993 por P. Eigen antiguo ejecutivo del Banco Mundial, y obtiene financiación de esa institución y de otras de carácter privado (Abramovici: 2000, citado en el artículo de J. Pastor). Los informes de TI se limitan a tratar de la "percepción" de la corrupción en los distintos países, sobre la base de encuestas realizadas a empresarios, universitarios y analistas de riesgos y se incluye la corrupción que afecta los funcionarios públicos, pero se excluyen comportamientos irregulares como las pagos para financiar campañas políticas, la complicidad bancaria en el lavado de dinero o los sobornos protagonizados por las empresas transnacionales (Velasco, 2012: 45).

Unión Fenosa, Indra e Instalaciones Inabensa, filial de Abengoa. España, que representa cerca del 2,0 % de las exportaciones mundiales, está incluida en el grupo de países que muestra una implementación moderada lo que, según los criterios de Transparencia Internacional, no alcanza a tener un efecto disuasorio de la corrupción. En la presentación ante la prensa en España, el jefe de la división contra la corrupción de la OCDE, Patrick Moulette, declaró que frente a la ausencia de toda sanción en España, hay otros miembros del grupo de trabajo en los que el dispositivo sí ha tenido consecuencias, aludiendo a 90 condenas en Estados Unidos, una quincena en Alemania o una decena en Italia.

Presidente de TI-España, ha indicado (…) "las empresas de obras públicas y de la construcción son las más propensas a los sobornos "relacionados con una decisión concreta", mientras que los sectores financieros están implicados en "la captura del Estado"

Como segundo punto débil señaló que "la ley española no es conforme con el convenio de la OCDE" y aludió al hecho de que el Código Penal contempla dos delitos, uno específicamente dirigido a castigar a los que corrompen a funcionarios europeos. Moulette precisó igualmente que la legislación de 2010 fija la responsabilidad de las personas morales por ese tipo de comportamientos, pero deja excluidas a las empresas de titularidad pública. Recordó que el grupo de trabajo ha dado de plazo a España hasta diciembre de 2013 para que lleve a cabo una serie de reformas y presente un informe de autoevaluación. En caso de que las medidas tomadas por España no resulten satisfactorias indicó que se realizará un examen suplementario, lo que "sería muy embarazoso para España", puesto que -destacó- se trata de un procedimiento "muy inhabitual", aplicado a unos pocos países como Grecia o Suecia.

Por otra parte, Jesús Lizcano, Presidente de TI-España, ha indicado que el estudio refleja que, por sectores, "las empresas de obras públicas y de la construcción son las más propensas a los sobornos "relacionados con una decisión concreta", mientras que los sectores financieros están implicados en "la captura del Estado", lo que confirma lo que se señala más adelante sobre la práctica de las transnacionales bancarias españolas en Colombia de tratar de obtener del gobierno reformas legislativas que les favorezcan, por ejemplo en materia de privatización de las pensiones. Por el contrario, los sectores más "transparentes son la agricultura, la pesca y la manufactura ligera".

Una de las cuestiones más significativas contenidas en el informe, en el contexto de nuestro proyecto de investigación, es la propuesta de "Asegurar que hay prohibiciones expresas para la deducción fiscal de los pagos por sobornos en las regiones fiscales autónomas de Navarra y País Vasco". Al parecer, en la norma foral sobre el impuesto de sociedades en curso de tramitación en Gipuzkoa se contiene expresamente esa prohibición de deducibilidad de los sobornos.

2.2. La infratributación y los paraísos fiscales

Según la organización *Christian Aid*, América Latina y el Caribe dejan de recaudar casi 50.000 millones de dólares por evasión de impuestos de empresas transnacionales que operan en la región. Según la misma con ese dinero se podría salvar cada día la vida de 300 niños menores de cinco años. La cifra asciende a 160.000 millones para el conjunto de los países pobres (Red por la Abolición de la Deuda Externa y la restitución de la Deuda Ecológica, 2008: 2).

Ese fraude masivo está facilitado por la existencia de los paraísos fiscales. Según un estudio de octubre de 2012 sobre los paraísos fiscales del *Tax Justice Network* –TJN-, en el año 2010 el importe invertido en más de 80 jurisdicciones offshore (extra-territoriales), es decir, opacas y casi totalmente libres de impuestos, oscilaba entre 21 y 32 billones de dólares. Alrededor de un tercio de la cifra total provendría de 139 países de bajo o mediano ingreso y el 61% de ese importe corresponde a un grupo de 10 países, que incluye a Brasil, México, Venezuela y Argentina. En lo fundamental se trata de rentas financieras acumuladas desde los años setenta del pasado siglo por las élites privadas de estos países, pero entre las jurisdicciones opacas se encuentran también países europeos como Suiza, Austria y Luxemburgo y varios estados de los Estados Unidos como Delaware y Wyoming. Estas cifras abarcan solo los activos financieros, no habiéndose calculado otro tipo de inversiones, por ejemplo en oro, bienes raíces, yates, etc., por lo que el informe considera que sus estimaciones subestiman la realidad (Henry: 2012; un resumen del informe en Burch, 2012). La misma OCDE reconocía en un informe de 2010 (OCDE, 2010: 6) que los centros financieros "offshore" suponen una importantísima fuente de pérdidas fiscales para los países en desarrollo. Aunque difíciles de cuantificar el informe recoge que la mayoría de las estimaciones indican que superan el nivel de las ayudas recibidas por esos países, algo inferior a 100 billones de dólares estadounidenses al año.

Según la Comisión Europea la evasión fiscal en la UE en 2011 alcanzaba la cifra de 864 mil millones de Euros, alrededor del 20% del PIB de la UE o el equivalente a cerca del 70,5% de todos los presupuestos de salud de la UE y gran parte de esa enorme fuga de capitales proviene de prácticas de las empresas transnacionales (Fundación Alternativas, 2013). El Consejo Europeo celebrado el 22 de mayo de 2013 ha acordado el intercambio automático de información de todo tipo de rentas y el establecimiento de acuerdos de la UE con Suiza, Liechtenstein, Mónaco, Andorra y San Marino, "para garantizar que estos países sigan aplicando medidas equivalentes a las vigentes en la UE", que debieran formalizarse antes de 2014. Asimismo ha acordado la armonización de la fiscalidad mediante la extensión del ámbito de la Directiva revisada sobre imposición del ahorro de 2003 que no se aplica en Austria y Luxemburgo, sólo se aplica a las personas físicas y cuyo desarrollo se condicionaba a los avances en las negociaciones con los paraísos fiscales externos a la UE.

Por otra parte, Francia, Alemania, el Reino Unido, Italia y España (seguidos posteriormente por Polonia, Holanda, Bélgica y Rumania) han alcanzado acuerdos con los Estados Unidos para intercambiar información fiscal sobre los clientes por encima de 50.000 dólares o, alternativamente, de retención del 30% de los intereses, dividendos u otros pagos por inversión[6].

La existencia de los paraísos fiscales tiene consecuencias muy graves sobre las realidades financieras, económicas, sociales y ambientales del planeta[7]. El fraude fiscal asociado a los mismos disminuye los ingresos de los Estados, tanto del Sur como del Norte. Contribuye a exacerbar la competencia fiscal entre los Estados, presionando a la baja la tributación de los ingresos y capitales más

[6] Esta vía de acuerdos permite sortear el requisito de la unanimidad en las decisiones fiscales, ya que conforme al art. 116 del Tratado de Funcionamiento de la EU, la armonización de impuestos se puede acordar por mayoría cualificada, bastando con alegar, por ej., que normativas como la irlandesa o chipriota sobre el impuesto de sociedades o el laxismo en el control del fraude distorsionan la competencia en el mercado interior (Vidal Folch, 2013, citando a A.J. Menéndez).

[7] Sobre las consecuencias de los paraísos fiscales y su tratamiento por la OCDE y el G20 seguimos a Gourguechon (2011) y Zabalo (2012).

móviles. Las empresas transnacionales, como también las personas de altos ingresos, se benefician de las modificaciones legislativas a la baja adoptadas por muchos países para ser "atractivos" fiscalmente, lo que contribuye a la reducción de los ingresos públicos y, con ello, a la baja cobertura e intensidad de las prestaciones sociales.

El blanqueo de dinero asociado a los paraísos fiscales favorece el desarrollo de la delincuencia y la rentabilización de las operaciones criminales que tienen aspectos financieros (corrupción, droga, proxenetismo y trata de blancas…), como declaraba en una entrevista el 11-12-2012 Roberto Velasco, Catedrático de Economía de la UPV/EHU, según el cual uno de cada 3 o 4 euros tiene ese origen criminal. Los paraísos fiscales incrementan la inestabilidad y opacidad financieras, ya que los capitales que no han pagado impuestos y no están sujetos a ningún tipo de control se encuentran disponibles para practicar la especulación, como se acredita por el hecho de que la mayoría de los *hedge founds* se encuentran domiciliados en paraísos fiscales. Sus inversiones en deuda pública de los mercados emergentes dan lugar a espirales de deuda de los mismos[8]. Todas estas consecuencias contribuyen en conjunto a un incremento de las desigualdades.

En 1998, la OCDE elaboró una lista de 47 territorios que constituían paraísos fiscales, que tras una reducción progresiva se limitaban a 3 en 2007, justo al inicio de la crisis financiera. En la reunión del G20 que tuvo lugar en Londres el dos de abril de 2009 mantuvo la idea de utilizar las listas de la OCDE para combatir los paraísos fiscales, llegándose a contemplar la prohibición de circulación del capital con los países que figurasen en las listas de paraísos fiscales (Neue Zurcher Zeitung, Zurich, 7/8 de marzo de 2009, citado en Guex, 2012: 88).

En ese momento había tres listas: una "lista negra" para los territorios declarados "no cooperativos; una "lista gris" de los territorios "poco cooperativos", que no hubieran firmado al menos 12 acuerdos de información conforme a las normas de la OCDE; y una lista blanca para los territorios que hubiesen firmado 12 o más acuerdos. Lo escasamente constrictivo de la regulación de estas listas, basada en tratados bilaterales en los que los Estados firmantes se compro-meten a intercambiar informaciones "que son verosímilmente pertinentes", trajo consigo que los Estados que figuraban en la lista negra manifestaran que se comprometían a la suscripción de tratados bilaterales de intercambio de informaciones fiscales, frecuentemente con otros paraísos fiscales, de forma que esa lista se vació rápidamente.

La inclusión o exclusión de la lista gris resultó del acuerdo entre Estados Unidos, China y el Reino Unido, que promovieron la exclusión de sus principales territorios off shore (Hong-Kong, Macao, Singapur, las islas anglo-normandas…) pero insistieron en la inclusión de los paraísos fiscales de "la vieja Europa" (Mónaco, Andorra, Liechtenstein, Suiza). Esa disputa entre paraísos fiscales existe sobre el "mercado" del dinero negro que abarca enormes masas financieras y cuyas fuentes de beneficio son asimismo muy importantes. El caso de Suiza es paradigmático de esa disputa y de los límites de las cesiones a la transparencia fiscal (véase el detalle en Guex: 2012). La Unión de Bancos Suizos se vio sometida a fuertes presiones del gobierno de los Estados Unidos para que le entregara una lista de miles de defraudadores, llegando a amenazarle con acciones penales. Paralelamente los gobiernos de Francia y Alemania consiguieron listas de defraudadores en Suiza y Liechtenstein. Ante esa situación, las autoridades suizas aceptaron entregar una

[8] Véase las actuaciones del "fondo buitre" Elliot Associates en Perú, Argentina y Panamá, en un interesante artículo de Sagastizabal (2012).

importante relación de defraudadores a los Estados Unidos y, por otra parte, negoció con 30 Estados nuevos convenios que eliminan la distinción entre fraude y evasión fiscal que había sido el eje de la política de secreto bancario característica de Suiza. Sin embargo, como apunta Guex (2012: 90), en Suiza se sigue manteniendo el secreto bancario, ya que sigue existiendo la distinción entre evasión y fraude fiscal (solamente este último está perseguido) y Suiza no ha aceptado la principal reclamación de la UE de intercambio automático de información fiscal. De hecho, los fondos provenientes del extranjero depositados en Suiza han aumentado en los últimos años.

(…) la metodología de listas de la OCDE ha servido para "blanquear" los paraísos fiscales, cuyo número se ha reducido: (…) en enero de 2012 sólo 5 pequeños territorios están declarados como "no cooperativos"

La evolución posterior al G-20 en el tratamiento y realidad de los paraísos fiscales ha sido decepcionante, determinada en buena parte por las contradicciones y los diferentes intereses de los Estados del G-20. En particular, la metodología de listas de la OCDE ha servido para "blanquear" los paraísos fiscales, cuyo número se ha reducido: tras la firma de 700 convenios bilaterales (de los 29.161 posibles), en enero de 2012 sólo 5 pequeños territorios están declarados como "no cooperativos". El problema es que las listas de la OCDE son utilizadas como criterios de referencia por la generalidad de los actores públicos y privados para determinar si realizan o no inversiones en paraísos fiscales, lo que permite a bancos y empresas transnacionales mantener depósitos en territorios con evidente opacidad fiscal pero que escapan a su inclusión en las citadas listas.

En el estudio de Eurodad se afirma que los 50 principales grupos europeos tienen de media una filial sobre cinco en países fiscales. En el Estado Español ese porcentaje es mucho más elevado: según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2012: 50) esa práctica es realizada por 30 de las 35 grandes empresas del índice bursátil IBEX 35, ninguna de las cuales desglosa la información relativa al pago de impuestos en los países en los que están presentes, estando encabezada la lista por el Banco de Santander, con 55 filiales sitas en paraísos fiscales. En España el criterio delimitador de "paraíso fiscal" es su inclusión en una lista contenida en el Real Decreto 1080/91, de 5 de julio, que comprendía inicialmente a 48 territorios. En 2003 ese Decreto fue modificado por el Real Decreto 116/2003, de 31 de enero, en el sentido de excluir a los países que firmasen con España un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria. En efecto, el art. 2 del RD 1890/91, en la versión establecida por el el RD 116/2003, establece que:

> *"Los países y territorios […] que firmen con España un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria o un convenio para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información dejarán de tener consideración de paraísos fiscales en el momento en que dichos convenios o acuerdos entren en vigor".*

Teniendo en cuenta los dos procedimientos descritos en la norma citada para escapar a la consideración de paraíso fiscal (a mediados de 2011 el Estado Español tenía suscritos 95 convenios para evitar la doble imposición), ha tenido lugar una reducción sustancial de la lista de paraísos fiscales, que a inicios de 2012 ascendía a la cifra de 35 aproximadamente. Este criterio permite que las empresas transnacionales eviten el pago de impuestos en los países donde generan el beneficio sin por ello incumplir ningún precepto legal. Por ello, el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa señala

que el hecho de que se suscriban acuerdos sobre intercambio de información fiscal no debía ser suficiente para quitar la condición de 'paraíso' a un país.

La escasa o nula determinación del Gobierno español por combatir los paraísos fiscales se muestra en el caso del empleado del HSBC, Hervé Daniel Falciani, que proporcionó a las autoridades francesas los nombres de esos evasores de capitales a través del Programa Hexagon, que permite desplazar en un solo clic fortunas entre Ginebra y Hong Kong sin dejar huella numérica, ha estado encarcelado en España y el Gobierno ha negociado con el gobierno suizo su extradición, en base a un delito de revelación del secreto bancario… inexistente en el ordenamiento jurídico español, tras ser derogado por la ley 50/1977, de 14 de noviembre, de medidas urgentes de reforma fiscal, tal como ha puntualizado la Agencia Tributaria, que recuerda que el art. 31 de la Constitución, al establecer la obligación de todos los ciudadanos de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos, limita el alcance del derecho a la intimidad y agrega que es indiferente la regulación del derecho bancario "fuera de nuestras fronteras" (el informe de la Agencia se recoge en Romero: 2013). En agosto de 2012 Izquierda Unida formuló una pregunta por escrito en el Congreso –y tuvo que pedir amparo al Presidente del Congreso ante la falta de respuesta del Gobierno a la pregunta formulada por escrito- si el Gobierno pensaba "aceptar la colaboración ofrecida por Falciani a la Justicia española para descubrir a nuevos defraudadores" y si iba a "publicar el listado de defraudadores españoles que figuran en la 'lista Falciani'". En enero de 2013 Izquierda Unida ha ampliado la pregunta a la posible implicación de I. Urdangarin, su socio D. Torres y Cristina de Borbón en la trama "Falciani". La Audiencia Nacional ha decidido su puesta en libertad a finales de 2012, mientras se tramita el procedimiento de extradición. Finalmente, quizá por las urgencias del déficit público, el gobierno español está defendiendo el uso de la información Falciani sobre las más de 3.000 cuentas de españoles en el HSBC que figuran en su lista y habría permitido ya recuperar más de 300 millones de euros. Los antecedentes no son buenos, ya que en 2010 la Agencia Tributaria avisó con antelación a 659 grandes fortunas con depósitos en el HSBC (incluidas en la lista Falciani) para que "regularizaran" su situación, mediante el pago de los recargos por presentación fuera de plazo y los intereses de demora, evitando de este modo las sanciones y una posible condena penal. Entre los contribuyentes favorecidos se encontraba el Presidente del Banco Santander, Emilio Botín (Cruzado, 2013b), que tenía depósitos sin declarar desde la década de los cuarenta del pasado siglo.

En resumen, "el Ejecutivo incumple las leyes españolas que protegen a los que delatan a los delincuentes (la de Extradición Pasiva y la de Prevención del Blanqueo de Capitales) para satisfacer los intereses de un paraíso fiscal y mantener ocultas las identidades de los que han estafado al conjunto de los contribuyentes" (Bayo: 2012). La práctica de las grandes empresas del IBEX 35 era descrita muy gráficamente por el ex-fiscal Anticorrupción, Luis Pastor, cuando dijo que "Los paraísos fiscales están en el Paseo de la Castellana"[9].

[9] Las tramas de fraude fiscal llevan funcionando con impunidad desde hace décadas. Recientemente se ha puesto de relieve la relación con la "Operación Emperador" de la macroorganización criminal china sita en el Estado Español con la multinacional de la evasión fiscal dirigida por el ciudadano belga François Leiser que lleva dedicándose largo tiempo a que la grandes fortunas no paguen impuestos mediante la conversión de cantidades millonarias de cuentas radicadas en Suiza en billetes pequeños que se entregan en mano a sus clientes. Pues bien, Leiser tenía antecedentes por tráfico ilegal de divisas en España desde 1977 y fue también detenido en Bélgica en 1986, pero al parecer sus operaciones no se han interrumpido. Véase la crónica de Ceberio (2012).

La consideración de paraíso fiscal determina la obligación de hacer constar específicamente las operaciones con dichos territorios en la declaración de la renta o del impuesto de sociedad que excedan de determinados importes al año. También pueden aplicarse ciertas limitaciones o condiciones con respecto al descuento de facturas, como por ejemplo la obligación de probar que los servicios efectivamente se prestaron o que las transacciones se realizaron a precios de mercado. A los paraísos fiscales también se les aplica con carácter general la llamada "transparencia fiscal internacional", por la cual se imputan los beneficios de una sociedad directamente a sus propietarios o beneficiarios económicos. No obstante, dicha medida también afecta a otras sociedades de baja tributación, sin importar si están incluidas en la lista de paraísos fiscales, española o no[10].

En otros casos son los gobiernos los que toman la iniciativa de promover rebajas fiscales a las empresas transnacionales para atraer sus inversiones (a veces inexistentes). Ahí está el caso, en Mozambique, de la política del gobierno del Frente de Liberación de Mozambique (Frelimo), de intentar atraer las inversiones de las industrias extractivas a cielo abierto mediante la exención de impuestos[11]. Cuando existen la imposición es reducidísima: "Un ejemplo es la explotación minera, en Guatemala las compañías pagan el 1% de regalías, en Perú pagan del 1% al 3% de regalías y en Argentina hasta el 3%. Por lo que la extracción de los recursos naturales de un país no aporta riqueza al Estado donde se desarrolla" (entrevista de Pedro Ramiro y Erika Gonzalez, de OMAL).

(…) gobiernos latinoamericanos de izquierda han optado hasta la fecha, no por la confrontación directa con el capital transnacional sino por una relación de asociación táctica con las compañías multinacionales (…) motivada, sin duda, por la voluntad de obtener ingresos para financiar el imprescindible aumento del gasto social.

Las medidas de incremento de la fiscalidad a las empresas transnacionales del sector energético y minero adoptadas por algunos gobiernos latinoamericanos, señaladamente el de Bolivia[12], reciben el apoyo de varios sindicatos vascos, siendo reseñables las opiniones que señalan "las campañas de difamación y criminalización a las que se somete a los mandatarios de Bolivia, Venezuela o Ecuador por la derecha mediática europea y en cada uno de sus países (ya que los dueños de los medios de comunicación son los mismos aquí y allí)" (entrevista de Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB). La elevación de la recaudación impositiva es considerada insuficiente por algunos sectores del movimiento sindical boliviano que precisan que, por ejemplo, la empresa REPSOL ha mantenido intacta su tasa de beneficio debido a la elevación de los precios del crudo (entrevista de Vladimir Mendoza, de la

[10] Información proveniente de la web paraísos-fiscales.info: http://paraisos-fiscales.info/lista-paraisos-fiscales-espanola.html

[11] La eliminación de la imposición va acompañada de "la oferta de oferta de docilidad (por las buenas o por las malas de las poblaciones que están siendo afectadas" (De Sousa Santos, 2012).

[12] Según la organización Christian Aid, el aumento de la imposición, desde el 25% al 50%, a las transnacionales efectuada por el Gobierno de Evo Morales sobre la extracción de hidrocarburos, trajo consigo una elevación de dos mil a casi tres mil millones de dólares de la recaudación por este concepto. Ello permitió atender necesidades sociales urgentes a través de la instauración de la llamada Renta Dignidad, que concede una prestación de 313 dólares anuales a los mayores de 60 años, frente a los 235 dólares que recibían anteriormente los mayores de 65 años (Red por la Abolición de la Deuda Externa y la restitución de la Deuda Ecológica, 2008: 3).

Federación Departamental de Cochabamba de Trabajadores en Educación Secundaria).

En definitiva, como señala en su entrevista el profesor Letamendia son las empresas más ricas y de más movilidad –entre las que obviamente están las ETNs-, las que pueden volverse contribuyentes virtuales y eludir el fisco, mientras que las subidas de impuestos recaen sobre las pequeñas y medianas empresas y ello mientras que las transnacionales "juegan las cartas ganadoras: optimizan la creación de infraestructuras, reciben subvenciones, minimizan los impuestos, y externalizan los costes del desempleo".

La eliminación de impuestos derivada de Tratados de Libre Comercio puede tener como efecto no sólo la reducción de los ingresos fiscales del Estado sino también la eliminación de la protección a las producciones locales: ese el caso (señalado en su entrevista por P. Ramiro y E. González-OMAL) del DR-CAFTA que ha eliminado buena parte de los impuestos a las importaciones y/o exportaciones, gracias al sistema de desgravación arancelaria contemplado en el mismo y ello mientras que El Salvador no cuenta con una legislación sólida y eficaz de barreras no arancelarias al comercio, y por tanto los aranceles eran la única protección ante una invasión de exportaciones de otros países.

Por otra parte, tal como se señala en la entrevista citada, esos gobiernos latinoamericanos de izquierda han optado hasta la fecha, no por la confrontación directa con el capital transnacional sino por una relación de asociación táctica con las compañías multinacionales, sobre todo en los sectores de la minería e hidrocarburos. Esa política de fomento de las explotaciones mineras e hidrocarburíferas con participación de las empresas transnacionales, está motivada, sin duda, por la voluntad de obtener ingresos para financiar el imprescindible aumento del gasto social en educación, sanidad, ingresos para las personas sin recursos, etc. así como de las infraestructuras que permitan un desarrollo alternativo.

Como apuntan Ramiro y González, esa orientación "está generando fuertes tensiones entre los gobiernos de Bolivia y Ecuador y los sectores populares e indígenas que auparon a esos mismos gobernantes al poder". Parece que pueden significar un cambio de tendencia en esta política las decisiones del gobierno boliviano de mayo y diciembre de 2012 de expropiar la firma Transportadora de Electricidad, de Red Eléctrica y de cuatro pequeñas filiales de la multinacional de origen vasco Iberdrola (a través del holding Iberbolivia de Inversiones, en el que participan también multinacionales del sector energético como General Electric y financieras como Mission Funding y Structure Finance, asociada además en una de las filiales al Banco de Santander) respectivamente, basadas en el sobreprecio que cobraban por el suministro eléctrico en la zona rural. De esta forma el sistema de servicios eléctricos queda íntegramente nacionalizado y gestionado por la Empresa Nacional de Electricidad.

Para corregir las prácticas fraudulentas, sería necesario adoptar medidas como las contempladas en el citado informe Eurodad, obligando a las empresas transnacionales a publicar sus cuentas de información por cada país separadamente, lo que "contribuiría a estimular el debate público sobre los resultados de las administraciones fiscales e igualmente sobre la eficacia de las legislaciones fiscales nacionales, en particular en la materia de las exenciones fiscales y de la fijación de los precios de transferencia". Asimismo se requeriría la adopción de medidas tales como las señaladas por Gourguechon (2011), algunas de las cuales se indican a continuación:

- Inversión de la carga de la prueba, de forma que son los utilizadores de recursos

jurídicos complejos y de los paraísos fiscales quienes deben estar obligados a mostrar el uso que hacen de los mismos mediante la presentación de sus cuentas;

- Establecer una lista negra consolidada de los territorios de riesgo sobre la base de la totalidad de los criterios (fiscal, bancario, judicial, blanqueo, inestabilidad financiera, etc.);
- Poner fin a las "sociedades pantalla";
- Considerar nulas a las transferencias de fondos provenientes de territorios que figuren en la "lista negra";
- Exigir de cada territorio que se comprometa en el acuerdo multilateral de transparencia que mantenga un fichero de las cuentas bancarias abiertas en los bancos domiciliados, de forma que su incumplimiento de lugar a su inclusión en la lista negra;
- Instaurar un intercambio automático de informaciones fiscales y bancarias (y no solamente caso por caso como establecen las "normas OCDE";
- Intensificar la cooperación internacional;
- Poner en práctica impuestos globales;
- Reforzar las sanciones contra la criminalidad económica, financiera y fiscal.

Frecuentemente se han expuesto como razones de la asociación de la Unión Europea a los centros offshore-paraísos fiscales las de la posición subordinada de sus economías de débil población y recursos (salvo Suiza) o al atraso económico de los territorios de ultramar. Sin embargo, frente a tales explicaciones simplistas hay que convenir con Hernández Vigueras (2008: 39) que la verdadera razón consiste en la doctrina política predominante desde finales de los ochenta, que al amparo del europeísmo ha minimizado la regulación estatal a favor de la integración financiera y suprimido las trabas para los movimientos de capitales, incluidos los extracomunitarios, abandonándose en la práctica la idea de la armonización fiscal. Todo ello ha conducido a reforzar la competencia fiscal y financiera como elementos de atractividad de las inversiones, tanto productivas como financieras.

La Unión Europea pierde un billón de euros por el fraude y la evasión fiscal (…) equivale a 2.000 euros por ciudadano europeo.

En diciembre de 2012, el Comisario europeo de Fiscalidad y Lucha contra el Fraude, Algirdas Semeta, ha señalado que la Unión Europea pierde un billón de euros por el fraude y la evasión fiscal, precisando que esa cifra equivale a "2.000 euros por ciudadano europeo. Se trata de una pérdida escandalosa de dinero público… y de un ataque al principio fundamental de justicia". Para promover la lucha contra estas prácticas fraudulentas, la Comisión ha anunciado dos recomendaciones a corto plazo, la primera de las cuales consiste en la lucha contra los paraísos fiscales a través de la creación de las anteriores listas. La segunda se refiere a la fiscalidad de las empresas transnacionales, a la que se alude más adelante. La Comisión ha señalado el riesgo de dumping fiscal, que efectivamente han practicado los Estados miembros, consistente en rebajar la tributación de las sociedades y de las rentas de capital como instrumento de "atractividad" para las grandes empresas. En este sentido el Comisario citado ha manifestado que, "Es perfectamente aceptable que los Estados miembros luchen por tener un sistema fiscal competitivo (subrayado del autor), siempre que lo hagan de forma abierta y justa", añadiendo que los problemas surgen "cuando los regímenes fiscales se diseñan artificialmente para robar bases imponibles o fomentar la planificación fiscal agresiva". Para ello se propone reforzar el Código de Conducta de la Unión Europea sobre la fiscalidad de las empresas y extenderlo a las personas individuales de rentas más elevadas.

En relación con la primera Recomendación, la Comisión ha detallado medidas dentro de un plan de lucha contra el fraude y la evasión fiscal y ha solicitado a los Estados miembros que realicen listas negras identificativas de los paraísos fiscales. La Comisión plantea que se deje de favorecer en algunos territorios a las empresas extranjeras que gozan de una exención total o de una reducción considerable de los impuestos al no realizar ningún negocio dentro del país que se considera paraíso fiscal. Propone elaborar una "lista negra" propia que sobrepase la de la OCDE, que permita la adopción de medidas contra las "jurisdicciones no cooperativas" en materia de fiscalidad. En resumen, además de lo limitado de estas propuestas, que sólo recogen muy parcialmente las señaladas anteriormente, las mismas tienen un carácter puramente voluntario y quedan a la voluntad los Estados miembros, que es de temer que reaccionarán sobre la base de los intereses de las empresas y grupos sociales más poderosos e incumplirán la mayoría de las propuestas de la Comisión.

2.3. La elusión de la tributación y el fraude de las empresas transnacionales en el interior de la Unión Europea

Más tardíamente aún que otros Estados europeos y, sin duda, presionado por las exigencias de la Troika sobre la reducción del déficit y la deuda públicos, el Estado Español ha empezado a tomar medidas, mediante la creación, en noviembre de 2012, de una oficina de fiscalidad internacional destinada específicamente al control fiscal de las transnacionales y así limitar su escandalosa evasión y elusión fiscal. Por la primera entendemos "el incumplimiento total o parcial por parte de los contribuyentes en la declaración y pago de sus obligaciones tributarias", mientras que por elusión fiscal se entiende el uso de medios permitidos por la ley - que tiene insuficiencias o lagunas, para evitar el pago de impuestos -. En su versión internacional se produce cuando concurren dos elementos: la existencia de dos o más sistemas tributarios y la posibilidad de elección entre ellos por parte del contribuyente (Velasco. 2012: 219-221). Será ilícita y, por tanto, a mi entender no se tratará propiamente de elusión sino de evasión fiscal, cuando se burle o deje sin efectos las disposiciones de las leyes de varios Estados o territorios, "valiéndose de maquinaciones, artificios, simulaciones o comportamientos análogos con los que se hacen aparecer como líquidos los que se sabe que no lo son, o bien mediante los mismos comportamientos y actitudes se evita el pago del impuesto con perjuicio de las diversas Haciendas Públicas" (Prieto, citado en Velasco, 2012: 221).

Transnacionales, que según el Ministerio de Hacienda utilizan España para cargar "de forma exagerada" gastos sujetos a deducción fiscal, mientras que los beneficios los declaran en otros países con impuestos más bajos como Irlanda, Luxemburgo o Suiza o, incluso, a paraísos fiscales. Siete grandes multinacionales tecnológicas (Yahoo, Apple, Google, Faceboook, Microsoft, Ebay y Amazon) cuya cifras de ventas total ha sido de casi 310 millones de euros solo en el 2011, han pagado menos de nueve millones de euros de impuestos[13]. Entre las medidas contempladas por el Ministerio se prevé la limitación de los gastos financieros deducibles, utilizados en ocasiones para rebajar la factura fiscal a pesar de ser costes asociados a préstamos concedidos en otros países.

[13] Según el Presidente de Inspectores de Hacienda del Estado, la agudización de la elusión fiscal de las transnacionales del sector tecnológico y, especialmente, en el de los servicios por internet, se facilita por las características de la red y la falta de regulación de estos servicios en materia fiscal, ya que "muchos de los convenios de doble imposición fueron redactados hace años, cuando Internet era algo desconocido" (Pérez Boga, 2012).

Hasta la fecha la normativa del Impuesto de Sociedades incluía un amplio catálogo de deducciones de gastos frente a otros países que priorizan la tributación reducida de los ingresos. Utilizando a su favor estas diferencias normativas, las transnacionales declaran sus ingresos a los países con tipos más reducidos a la vez que deducen gastos en las filiales españolas (véase el detalle de la estrategia de cada una de las transnacionales en Sérvulo González, 2012).

Otro caso revelador es el de la multinacional petrolera Exxon, segunda empresa mundial por su valor de capitalización en bolsa y tercera por facturación, que ha cerrado su filial en España Exxonmobil Spain. A través de esta filial, que contaba con un solo empleado, Exxon utilizaba la técnica fiscal del régimen de Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE), cuyo objetivo teórico es de evitar la doble imposición internacional, pero que en muchos casos permite no tributar ni en el país de origen ni en el de destino,[14] para no tributar por los miles de millones de euros de beneficios que obtenía (16.300 millones entre 2008 y 2011) de una sociedad de cartera de Luxemburgo y que se traspasaban desde la filial española a Estados Unidos. La transnacional ha acordado que Exxonmobil Spain sea absorbida por Exxon Mobil Luxembourg Investments, empresa holandesa, por considerar que la normativa fiscal holandesa es aún más favorable que la española y que es utilizada como camino hacia los paraísos fiscales (Jiménez: 2013).

En el caso de Irlanda, el art. 7 del Convenio entre el Reino de España e Irlanda para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta y las ganancias de capital suscrito el 10 de febrero de 1994 y en vigor desde el 27-12-1994, establece en su apartado 1 que "Los beneficios de una empresa de un Estado contratante solamente pueden someterse a imposición en ese Estado, a no ser que la empresa realice su actividad en el otro Estado contratante por medio de un establecimiento permanente situado en él. Si la empresa realiza su actividad de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado, pero sólo en la medida en que puedan atribuirse a ese establecimiento permanente". El 15-3-2012 el Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) ha desestimado la reclamación económico-administrativa contra una liquidación del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, formulada por la filial irlandesa de la empresa informática Dell, Dell Products, en cuyo nombre se facturan los productos que Dell vende en España, tiene una presencia "sustancial y significativa" en el territorio del Estado Español como para considerarse que se encuentra establecida permanentemente. El TEAC recuerda que según el Tribunal Supremo, en sentencia de 8-10-2009, el establecimiento permanente "se configura como el conjunto de principios y criterios que permiten calificar determinadas actividades económicas como especialmente vinculadas con el territorio en el que estén situados, lo que permite al Estado fuente gravar tales rentas, en la medida que resulten atribuibles al establecimiento permanente (..) La idea básica es la existencia de una organización que gestiona una actividad en un lugar fijo de actividad, de negocios, una

[14] A través de prácticas como el *subholding* (la ETVE es accionista de otro *holding* que a su vez posee filiales en paraísos fiscales) o la subcapitalización (por ej. la filial española paga fuertes intereses por sus inversiones que se apuntan como gastos deducibles que restan impuestos a otras firmas del grupo). La posibilidad de utilizar este régimen para ahorrar impuestos, que está siendo ahora reconocida por Agencia Tributaria, era ya analizada por una consultora en el 2004 en los siguientes términos: "El régimen de las ETVE resulta especialmente atractivo para los no residentes, por cuanto los beneficios de sus filiales con actividad empresarial no tributarán en España, así como tampoco la posterior distribución de los dividendos a sus socios, salvo en el caso de ser socios residentes en países paraísos fiscales. Además, la importante red de convenios internacionales con la que cuenta España mejora, aún más, la tributación de este tipo de operaciones" (P&A Consultores – Departamento Tributario).

instalación, una sede operativa, a través de la cuál una empresa no residente, sin constituir una sociedad mercantil con personalidad jurídica propia, opera habitualmente en otro Estado". De esta forma se resuelve en contra de la pretensión de Dell de que su filial tributase en Irlanda, basándose que la filial es una mera "comisionista".

Siete grandes multinacionales tecnológicas (Yahoo, Apple, Google, Facebook, Microsoft, Ebay y Amazon) cuya cifras de ventas total ha sido de casi 310 millones de euros solo en el 2011, han pagado menos de nueve millones de euros de impuestos

La detallada e importante resolución del TEAC confirma el informe de la Agencia Tributaria española según el cual Dell Products, directamente y mediante subcontratas, presta un amplio abanico de servicios que "exceden del carácter meramente preparatorio y auxiliar" y que incluyen desde la promoción comercial hasta la atención posventa, el marketing, la gestión de pedidos y la logística, en los términos del informe de la Agencia Tributaria "sin tener personal ni instalaciones propias en ninguno de los países en los que vende". Según el TEAC, "la realidad acreditada por la inspección es que X, L. utiliza en España un complejo entramado empresarial que constituye un asentamiento operativo lo bastante sustancial y significativo como para ser considerado establecimiento permanente". La resolución del TEAC también incluye que para que un negocio basado en internet tribute en España no se requiere que exista un servidor permanente operado directamente por la empresa sino que es suficiente que disponga de personal dedicado a la página web destinada al mercado español, desestimando la alegación de la empresa sobre una interpretación homogénea de la OCDE sobre el Comercio Electrónico, por considerar que tanto España como Portugal formularon reservas al Modelo de Convenio sobre ese comercio[15].

En noviembre de 2012 el Grupo Parlamentario Socialista ha presentado una Proposición No de Ley sobre "un Plan de acción para asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de las empresas multinacionales. Dicho Plan contemplará medidas eficaces para erradicar la evasión fiscal que se pueda producir mediante la utilización, por parte de las empresas multinacionales, de técnicas de ingeniería fiscal para trasladar a otros países los beneficios que se produzcan en España. Así como una estimación de lo que representa esta evasión en relación al total de la recaudación"[16]. Según el Presidente de la Asociación de Técnicos del Ministerio de Hacienda, "el pago medio efectivo de impuestos de las empresas que en España facturan más de 180 millones de euros anuales apenas llega al 20% mientras que las de más de 1.000 millones de ingresos tributan menos del 17% (el tipo nominal de Sociedades es el 30%)". Asimismo destaca que "el 71,8% de la evasión fiscal a Hacienda procede de grandes corporaciones y patrimonios, con una pérdida en ingresos al año de más de 42.000 millones de euros para las arcas públicas" (Cruzado, 2013b).

El problema que plantea esta iniciativa y otras similares emprendidas en Francia (que ha levantado actas a Google en las que reclama hasta 1.000 millones de euros en impuestos)[17] y el Reino Unido es que, como

[15] La resolución publicada del TEAC no explicita el nombre de la multinacional ni de sus filiales, ni el país de la sede de su filial. Esa información se ha obtenido del artículo de Ferrer (2013). El autor considera que esta resolución puede ser relevante para otras transnacionales de tecnología y comercio electrónico.

[16] La Proposición 000500, firmada por Pedro Saura y Eduardo Madina, ha sido publicada en el Boletín Oficial del Congreso de los Diputados de 21 de diciembre de 2012.

[17] La reclamación del Gobierno francés ha concluido en un acuerdo conforme al cual Google pagará 60 millones a la prensa francesa, en concepto de un

señala Alex Prat (2012), la mayoría de los mecanismos utilizados para evitar pagar impuestos en los países en los que operan son legales. Se trata de lo que en el ámbito de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se denominan "prácticas de planificación fiscal agresiva" de las multinacionales, que utilizan las diferencias en las legislaciones nacionales para eliminar o reducir significativamente la tributación.

Las transnacionales tienen el tamaño y la capacidad financiera suficiente para contratar equipos de abogados y especialistas financieros que explotan las lagunas y contradicciones legales que existen a nivel nacional y, especialmente, en el plano internacional. ¿Y porqué se mantiene una normativa que se muestra ineficaz? Aunque no haya una única razón, un factor muy evidente es que, como precisa el mismo autor, los grandes grupos de poder financiero invierten grandes cantidades de dinero en financiar las campañas electorales en Estados Unidos o el Reino Unido, logrando así el mantenimiento de leyes que les son favorables. Según el *Irish Times*, empresas como Deloitte o KPMG redactan borradores de ley que responden a sus intereses y los de sus clientes.

A inicios de diciembre de 2012, la Comisión Europea, simultáneamente con las propuestas sobre los paraísos fiscales, ha recomendado a los Estados miembros introducir en sus sistemas fiscales una "cláusula antiabuso" con el objetivo de impedir que las empresas transnacionales utilicen las diferencias impositivas entre los Estados para eludir el pago de impuestos. Esa cláusula debería permitir que los Estados obliguen a esas empresas a tributar conforme a sus "actividades económicas reales", de forma que se evite la "planificación fiscal agresiva" a la que alude la OCDE, consistente en el respeto formal de la legislación (lo que ni siquiera siempre ocurre), pero que se aprovechan de los "tecnicismos y lagunas" de la misma para "evitar el pago de lo que equitativamente les corresponde". La Comisión sugiere también que los países europeos refuercen sus convenios de doble imposición para evitar los supuestos de doble imposición fiscal internacional, es decir, evitar que una empresa declare en dos países… con el riesgo evidente de que las carencias de supervisión de esta herramienta puede generar impagos por parte de las empresas, riesgo que en el Estado Español es manifiesto por las insuficiencias de la administración tributaria, sobre todo cuando se trata del control de las grandes empresas multinacionales.

(…) el 71,8% de la evasión fiscal a Hacienda procede de grandes corporaciones y patrimonios, con una pérdida en ingresos al año de más de 42.000 millones de euros para las arcas públicas.

En la reunión del G-20 celebrada en México en noviembre de 2012 se acordó encargar a la OCDE la elaboración de un informe sobre los abusos fiscales de las transnacionales, de forma que en la cumbre del G-20, que se celebrará en febrero del 2013, se propongan medidas de armonización fiscal para poner coto a esas prácticas. Sin embargo, es obligado el escepticismo sobre la voluntad real de llegar hasta el final en estas propuestas -debidas en proporciones

"fondo de ayuda a la transición digital", destinado a la prensa de información general. Al parecer ese acuerdo podría ser seguido por otros similares en otros países (véase Mora y Peces: 2012). Sin embargo, Google ha logrado pagar sólo el 5% por sus beneficios obtenidos fuera de Estados Unidos durante el 2012 (unos 320 millones de euros por 5.980 millones de beneficios) y considera que las actuaciones de los Estados apenas repercutirán en los impuestos a pagar (Jiménez y Pozzi, 2013). Además, es probable que sean los Estados más poderosos los que logren atraerse la mayor parte de esa pequeña tributación.

diversas a la necesidad apremiante de los Estados de aumentar los ingresos para hacer frente al aumento de la deuda pública y a "aplacar" la indignación social creciente por el aumento de las desigualdades[18], la diferencia de tratamiento fiscal entre la mayoría asalariada y las grandes fortunas y las grandes empresas transnacionales[19] y el recorte de los gastos sociales- ya que los Estados de la Unión Europea han utilizado a la fiscalidad de forma continua y sistemática como elemento de competencia para atraer hacia sus territorios a las empresas transnacionales, habiéndose señalado por expertos fiscales que "España es un jugador más de esta partida. En las dos últimas décadas ha aprobado soluciones fiscales atractivas para atraer inversión", añadiendo a título de ejemplo que el régimen fiscal canario "Es casi tan beneficioso como el irlandés"[20]. Esta política está siendo consolidada por el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE), que aunque inicialmente no tenía competencia sobre la fiscalidad directa se ha basado en las libertades económicas y la libre competencia recogidas en los Tratados de la UE para "desarmar a los Estados miembros frente a esas estrategias de evasión fiscal" (Supiot, 2011: 52).

Con las SICAV los patrimonios multimillonarios no tributan jamás en el IRPF por dichas ganancias.

La tributación de las Sociedades de Inversión de Capital Variable (SICAV) constituye otra reveladora manifestación de la contribución de la Unión Europea a la desfiscalización de las grandes fortunas, que en muchos casos corresponden a dirigentes y grandes accionistas de los bancos y empresas transnacionales. Como es sabido las operaciones que realizan las SICAV tributan al 1% en el Impuesto de Sociedades. Los accionistas (cien como mínimo que agrupen un capital mínimo de 2.400.000 euros; es notorio que en muchos casos ese número de accionistas no corresponde a la realidad, ya que responde a familiares y empleados del accionista principal o de su familia más próxima[21], limitándose los primeros a "poner el nombre" o muy pequeñas cantidades) tributan, al tipo de las rentas de capital por las plusvalías obtenidas, provenientes del reparto de dividendos o del incremento de valor cuando se vendan las acciones, al tipo establecido para las rentas de capital en España. Desde el 1 de enero de 2.012, las rentas de capital tributan al tipo fijo del 21% los primeros 6.000 euros anuales, al 25% entre 6.000 y 24.000 euros y al 27% a partir de 24.000 euros. Los tipos son inferiores en los tres territorios históricos de la Comunidad Autónoma del País Vasco: en Bizkaia y Alaba el 20% para rentas de hasta 10.000 euros y el 22% por lo que exceda de esa cantidad; en

[18] Según el estudio de la revista Forbes de 2013 el número de los milmillonarios ha aumentado en 210 hasta alcanzar la cifra de 1.426, aumentando también su patrimonio en 800 mil millones de dólares hasta llegar a 5,4 billones de dólares. Mientras tanto según el informe de la FAO sobre el bienio 2010-2012, un 12,5% de la población mundial, en torno a 870 millones de personas, pasa hambre y ello a pesar del cambio de criterios que dejan fuera de la categoría de hambrientos a millones de personas que anteriormente sí eran consideradas como tales (Iglesias, 2013).

[19] Así, en el Reino Unido ha surgido un movimiento ciudadano contra los recortes *Uk Uncut* que está organizando protestas contra la elusión fiscal de empresas transnacionales tales como Amazon, Google y la cafetera Starbucks, en las que se reivindica la conversión de locales de esta última empresa en guarderías y centros sociales y que ha tenido un éxito parcial ya que la misma ha anunciado que aumentará el pago de impuestos (Sérvulo González, 2012).

[20] Declaraciones de Javier Fernández Cuenca, socio del bufete de abogados Pérez-Llorca y profesor del IE Business School, recogidas en Sérvulo González (2012).

[21] Así, en la SICAV Morinvest, gestionada, por el BBVA, participa la financiera Alicia Koplowitz; en Allocation, Rafael del Pino, de Ferrovial; en Kepren, José Manuel Entrecanales; en Soandres de Activos, Rosalía Mera y Amancio Ortega, de Inditex. También participa en las SICAV la Conferencia Episcopal y los Arzobispados de Astorga y Oviedo.

Gipuzkoa, el 20% hasta 4000 euros y el 23% a partir de esa cifra (han sido aumentados para el 2013: 21% hasta 1.500 euros; 23% entre 1.500 y 10.000 y 25% para rentas superiores a los 10.000 euros). Una clara muestra de cómo las potestades normativas que el Estatuto de Autonomía y el Concierto Económico atribuyen a las Diputaciones Forales frecuentemente no se ejercen para aumentar la progresividad impositiva.

La gran ventaja de invertir a través de una SICAV es que permite diferir el pago de los mismos y sólo si se retiran las cantidades invertidas en la misma. Además, los accionistas de las SICAV no son sólo personas físicas, sino que pueden ser también –y frecuentemente lo son- sociedades, fondos de inversión o de pensiones o, incluso, otras SICAV, que pueden planificar cuando y cómo tributar por sus ganancias patrimoniales. Como señala la organización de los técnicos de Hacienda, Gestha (2012), a diferencia de los pequeños inversores, los grandes patrimonios apenas reintegran su participación, ya que al controlar íntegramente el destino de las inversiones de la sociedad no necesitan utilizar el dinero invertido en la SICAV para adquirir una determinada participación en otra empresa, sino que realizan esa operación a través de la SICAV. De esta forma estos patrimonios multimillonarios no tributan jamás en el IRPF por dichas ganancias.

Para evitar ese abuso, Gestha ha propuesto en repetidas ocasiones a los grupos políticos del Congreso una propuesta para fijar el porcentaje máximo de participación en cada Sicav entre el 2% y el 5% de su capital social máximo. Sin embargo, en respuesta a una pregunta parlamentaria planteada por UPyD, el Gobierno ha manifestado el 26 de diciembre de 2012 que no elevará la presión fiscal de las SICAV para evitar que sus accionistas trasladen sus inversiones a otros países de la Unión Europea, con fiscalidad más favorable de forma que "se perdería para España el negocio que genera la administración de las 3.056 SICAV radicadas en España, tanto para las sociedades gestoras como para entidades depositarias".

Es cierto que la muy favorable tributación de las SICAV está extendida a otros países de la UE, en alguno de los cuales el tipo es incluso del 0%, lo que favorecería la deslocalización de las SICAV en el supuesto de reducir o eliminar sus privilegios fiscales. Como señala un miembro de Gestha (Mayo, 2012) las posibilidades de deslocalización se facilitan por la existencia de paraísos fiscales que no facilitan ninguna información a la Hacienda española (y, añado, tampoco obviamente a las haciendas de las diputaciones forales vascas) y con una opacidad tal "que se desconoce tanto el importe, los rendimientos y, cómo no, la verdadera titularidad del patrimonio allí trasladado". Esta carencia absoluta de armonización fiscal progresiva, para cuya superación ninguno de los gobiernos españoles ha realizado propuesta alguna en la Unión Europea, explica que Luxemburgo, cuya población no sobrepasa el medio millón de habitantes, mantiene una prima de riesgo similar a la de Alemania, una deuda pública del 17% (frente al 61% de media de la UE) pero, eso sí, "de los quince mil fondos que se comercializan en Europa, 12.000 están ya comercializados en Luxemburgo", que ocupa "el segundo lugar en el ranking mundial por volumen de activos financieros gestionados, administrando un capital de 2,1 billones de euros, sólo superado por Estados Unidos" (Mayo, 2012).

En todo caso, desde el inicio de la crisis la fuga de capitales desde España está creciendo en proporción geométrica: según la balanza de pagos que publica el Banco de España, las salidas de capital de España en inversiones directas, inversiones de cartera, acciones y bonos y otras inversiones sumaron 247.172,7 millones en los ocho primeros meses de 2012, lo que supone multiplicar por 620 las salidas de capital registradas en el

mismo periodo de 2011 (398,1 millones de euros).

A pesar de sus promesas electorales de poner coto a los desmanes de la banca, de la que decía que es "mi verdadero enemigo", el Presidente francés, François Hollande, tampoco ha aprovechado la propuesta de ley bancaria cuya tramitación parlamentaria se ha iniciado en diciembre de 2012 para impedir los paraísos fiscales[22].

2.4. Fiscalidad y capital financiero

Tal como expone Husson (2011: 4), siguiendo a Marx la especulación y la inestabilidad financiera forman parte integrante del funcionamiento normal del capitalismo y los capitalistas "activos" o productivos y los rentistas "pasivos" son indisociables y "La finanza no es pues ni un parásito ni una deriva, sino un componente permanente del capitalismo".

En esa línea argumental la financiarización de la economía se corresponde, ante la carencia de suficientes oportunidades de negocio rentable en la esfera productiva, a un desvío del excedente hacia el "*management financiero y el capital rentista*" que expresa una contradicción entre la concentración del excedente y la distribución del mismo (Gutiérrez y Albarracín (2012: 352). Tanto en la zona euro (véase Álvarez Peralta, 2012) como en la "semiperiferia (véase López Calle e Ibáñez Rojo, 2012) y en América Latina (Giraldo, 2012), la financiarización contribuye a fragmentar y desestabilizar la fuerza de trabajo, siendo la fracción transnacional del capital la que utiliza el endeudamiento y se apropia de forma monopolística de los derechos de propiedad y recursos de países emergentes y de los servicios públicos que se privatizan (Gutiérrez y Albarracín, 2012: 355). Los criterios de rentabilidad basados sobre el "valor accionarial" tienen por objetivo desplazar, en detrimento del trabajo y a favor del capital y de su propietario (el accionista), el reparto del valor creado en el proceso de producción. Estos criterios de gestión empresarial utilizan de forma sistemática la amenaza punitiva del despido individual o colectivo y la "baza persuasiva de la implicación, la autonomía, la realización en el trabajo y la calidad" (Santos Ortega, 2012: 128).

(…) la financiarización contribuye a fragmentar y desestabilizar la fuerza de trabajo, siendo la fracción transnacional del capital la que utiliza el endeudamiento y se apropia de forma monopolística de los derechos de propiedad y recursos de países emergentes y de los servicios públicos

La financiarización desarrolla los fondos de pensión que gestionan en capitalización el ahorro para las pensiones de los asalariados, de los fondos que gestionan el ahorro colectivo (*mutual funds*) y de los fondos especulativos de riesgo (*hedge funds*). En los países anglosajones, el crecimiento de su control sobre el capital de las empresas se ha hecho espectacular, pero tras su senda siguen, a diferente ritmo, la mayoría de los

[22] Tampoco se limitan significativamente en el proyecto de ley las prácticas especulativas que estuvieron en el origen de la crisis bancaria en Francia en 2008-2009. Sólo se regula el llamado el "trading por cuenta propia" – es decir, la actividad por la cual los bancos se juegan su propio dinero en los mercados financieros- que deberá ser realizado por una filial y se prohíbe el "trading de alta frecuencia", es decir, la actividad controlada por ordenadores que transmiten a los mercados órdenes de compra y venta en nanosegundos. Todo el resto permanece intocable, incluido el mercado de futuros sobre alimentos que está en el origen del aumento del hambre en el mundo por el aumento de precios que le acompaña. Sobre este proyecto de ley y su contexto, véase Rosencher y Nathan (2012).

países europeos. La dispersión de la propiedad accionarial en los centros financieros anglosajones persigue, entre otros objetivos, quebrar el control que ejercen las élites en los consejos de administración de las grandes empresas europeas y japonesas donde los inversores institucionales aún no han podido hacerse con el poder nuclear de estas empresas. La desreglamentación financiera de los años noventa ha impulsado de la movilidad del capital, la ampliación de los márgenes de maniobra de la banca y los seguros y el apalancamiento, es decir, la disposición de enormes recursos ajenos. Asimismo ha facilitado la llamada "banca sombra", es decir, las actividades financieras no cubiertas por las reglas que rigen a los bancos, como los fondos de cobertura (*hedge funds*) y los "vehículos estructurados de inversión"[23]. Según un informe de noviembre de 2012 de la Junta de Estabilidad Financiera, grupo de trabajo creado por el G-20, la cifra de negocios de la misma alcanzaba a finales de 2011 la cifra de sesenta y siete billones (millones de millones) de dólares, que supera el capital total de todos los bancos centrales del mundo, los fondos de inversión y los fondos de pensión combinados. Buena parte de ese dinero está depositado en paraísos fiscales en inversiones a corto plazo. Por otra parte, el endeudamiento masivo ha permitido a las grandes corporaciones transnacionales adquirir gran cantidad de activos reales en los países centrales y emergentes (Gutiérrez y Albarracín, 2012: 351). La ausencia de control de los bancos centrales sobre las instituciones que lo gestionan ocasiona una gran inseguridad por los riesgos de quiebra y, con ello, una tendencia a las entradas y salidas de capitales.

Esa volatilidad fue uno de los factores desencadenantes de la crisis del 2008. La mencionada Junta de Estabilidad Financiera ha sugerido la adopción de medidas de control y su inspección por los bancos centrales, pero cuya eficacia será escasa mientras la banca offshore de los paraísos fiscales siga con la regulación absolutamente blanda que se ha señalado anteriormente (apartado 1.2). Por su parte, la Unión Europea se ha limitado hasta la fecha a organizar una consulta pública en 2012.

Las modificaciones fiscales de las últimas décadas han beneficiado de forma sistemática al sector financiero y, más en general, al capital: tipos impositivos más reducidos para los rendimientos de capital; incremento de la fiscalidad indirecta sobre el consumo (IVA) que eximen en gran medida a los servicios financieros[24]; reducción de los tipos del impuesto sobre sociedades y de los tipos aplicables a las rentas más elevadas; trato favorable a las opciones de compra sobre acciones, etc. Además del impacto antiredistributivo de estos cambios, se ha señalado por Sanger (2012, p 117) que los mismos, unidos al crecimiento del mercado de derivados financieros (futuros, opciones, swaps…) incentivan la especulación a corto plazo y la asunción excesiva de riesgos por el sector financiero, tal como han reconocido incluso el FMI y la Comisión Europea y que

[23] En Wikipedia se recoge la siguiente definición: "El **sistema bancario en la sombra o sector bancario en la sombra** es el conjunto de entidades financieras, infraestructura y prácticas que sustentan operaciones financieras que ocurren fuera del alcance de las entidades de regulación nacionales. Incluye entidades como hedge funds, fondos del mercado de capitales y vehículos de inversión estructurados (SIV por sus siglas en inglés)". Sobre la actitud de los Estados hacia la misma, especialmente Estados Unidos, véase Bissio (2012).

[24] El FMI ha señalado que un impuesto del 5% sobre los beneficios y la compensación en el sector financiero sería un adecuado sustituto del IVA. Este impuesto sobre las rentas del sector bancario (FAT, según sus siglas en inglés) gravaría las actividades financieras que replicaría el IVA en el sector de bienes reales (se gravan los pagos o rentas por encima del umbral mínimo competitivo).

han causado un enorme daño económico y social, por la garantía implícita de que las grandes corporaciones financieras son "demasiado grandes para quebrar"[25].

Hasta la fecha, las corporaciones financieras han logrado evitar la puesta en práctica de figuras impositivas que graven las transacciones financieras. Justamente el enorme peso del sector financiero en países como el Reino Unido, ha traído consigo que su gobierno se haya opuesto a la aprobación de esas figuras, que podrían dar lugar a la obtención de una financiación sustancial para el desarrollo y las necesidades ambientales mundiales[26]. En febrero de 2012, el Instituto de Finanzas Internacionales (IFI), que agrupa a los principales bancos del mundo, se opuso frontalmente a las propuestas del FMI de imponer dos gravámenes al sector financiero para pagar por futuros rescates y desincentivar la toma de riesgo. Uno de ellos consistiría en un impuesto que inicialmente pagarían todas las entidades financieras por igual y que posteriormente variaría según el nivel de riesgo asumido por cada una. Los ingresos se acumularían en un fondo para costear futuros rescates de la banca o entrarían como ingresos corrientes a las arcas públicas. El segundo impuesto gravaría los sueldos y bonificaciones que pagan las entidades financieras, así como sus beneficios. Así pues, el poder político de la banca, que se ejerce no sólo a través de carteles como el citado Instituto sino mediante la presencia generalizada de dirigentes bancarios en los gobiernos e instituciones como la Comisión Europea y el Banco Central Europeo (cuyo Presidente, Mario Draghi, fue vicepresidente para Europa de Golman Sachs y, escandalosamente, participa en las reuniones de una institución privada como el IFI) ha logrado frenar las tímidas tentativas de imposición.

En España, varias Comunidades Autónomas (Extremadura, Canarias y Andalucía) han establecido un impuesto sobre depósitos de clientes de entidades de crédito. Pues bien, en noviembre de 2012 el Gobierno ha establecido un impuesto sobre el mismo objeto a tipo cero (sic) para evitar que esas comunidades autónomas puedan aplicar uno propio, dado que dos administraciones no pueden gravar el mismo hecho imponible, por lo que las citadas Comunidades que ahora aplican este impuesto deberán dejar de hacerlo y, por ello, deberán ser compensadas por el Estado por la pérdida de recaudación, cuyas previsiones de ingresos eran, sin embargo, muy limitadas según los proyectos de presupuestos para 2013: de 39 millones de euros en Extremadura, 96 en Andalucía y 30 en Canarias[27]. Un buen

[25] Los productos financieros opacos estuvieron en el origen de la crisis financiera en Estados Unidos en el 2007, especialmente las "obligaciones de deuda colateralizada" (CDO), que empaquetaban las hipotecas *subprime* con otros productos de menor riesgo. El gobierno estadounidense puso en práctica una gran operación de salvamento financiero de los grandes bancos a la vez que dejaba hundirse a los pequeños y permitía que más de seis millones de hogares perdieran su vivienda. En diciembre de 2009, Robert Reich constaba que "Los cinco grandes bancos que siguen en activo son hoy más grandes, sus activos y agentes, más ricos, y sus estrategias para hacer grandes apuestas con el dinero de los demás no son menos arriesgadas que antes del desastre". Esta cita se recoge en Fontana (2012: 941) quien añade que según cálculos de *Market Watch* los productos derivados en poder de las entidades financieras alcanzaban un valor de 248 billones de dólares, muy superior al que tenían antes de la crisis. Asimismo precisa que mientras se mantenía la pérdida continua de puestos de trabajo y la recuperación económica era más débil de lo que se decía, según la AFL-CIO las retribuciones medias de los dirigentes de 299 grandes empresas fueron en el 2010 de 11.358.445 dólares.

[26] Un impuesto del 0,05% sobre todas la transacciones financieras permitiría recaudar entre 200.000 y 600.000 millones de dólares al año en todo el mundo (Sanger: 2012, 118).

[27] En el supuesto de generalización a todo el Estado la recaudación ascendería a 700 millones. Véase el detalle en García Arancibia (2012).

ejemplo de favores a la banca, al precio además de aumentar el déficit público.

Los grandes bancos españoles recurren de forma sistemática a la utilización de los beneficios fiscales, a la vez que mantienen una radical opacidad sobre sus depósitos en paraísos fiscales.

Los grandes bancos españoles recurren de forma sistemática a la utilización de los beneficios fiscales, a la vez que mantienen una radical opacidad sobre sus depósitos en paraísos fiscales[28]. Según algún estudio la banca española tendría 6.000 millones en activos en paraísos fiscales donde aumentan su beneficio gracias a estos territorios y habría obtenido en el año 2009 más de 170 millones de euros de beneficios en paraísos fiscales, localizados sobre todo en el Caribe (Islas Caimán, Bahamas, etc.) y Europa (Jersey, Guernesey, Mónaco, Gibraltar, Suiza, etc.). El BBVA tendría más de 2. 000 millones de euros en activos y obtenido 20 millones de beneficios en los mismos[29]. Esta entidad bancaria ha sido objeto de investigaciones y procesos judiciales por parte del Banco de España, la Audiencia Nacional[30] y el FBI[31], en los que se ha evidenciado la utilización de numerosos paraísos fiscales, con 23 empresas propiedad o participadas por el BBVA en los mismos. El BBVA está asociado con el Banco Clearstream, con el que tiene contratado el sistema de inversión Vestimacon+. Clearstream tiene su sede en Luxemburgo y se dedica al lavado y encubrimiento de las operaciones de otros bancos. En el año 2003 se inició un proceso contra ese banco en Francia por fraude fiscal y sobornos de enorme impacto mediático por la implicación del exprimer ministro francés D. Villepin y que concluyó en octubre de 2011.

Para contrarrestar los perniciosos efectos de la financiarización, especialmente sobre los países del Sur, el *Center of Concern de Washington* promueve una campaña para vincular finanzas y derechos humanos, que es apoyada por entidades tales como la Asociación para los Derechos de las Mujeres y el Desarrollo (AWID), el Centro por los Derechos Económicos y Sociales (CESR), Civicus, la Red de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, el grupo de feministas del Sur DAWN, el Instituto Brasileño de Análisis Social y Económico (Ibase), Social Watch y el Centro Noruego de Derechos Humanos. En este sentido, un ejemplo de

[28] Francisco de la Torre, secretario general de la Organización de los Inspectores de Hacienda declaraba que "Cuando pides información sobre estos movimientos, la banca te deriva a sus filiales en paraísos, que no te la da. Una de las cosas que hemos pedido siempre es que o se prohíba el uso de paraísos o se obligue a la banca a dar la misma información sobre esas filiales que la que da de sus negocios en España". Declaraciones recogidas en Flores (2011). En el mismo artículo se señala el papel de Holanda en la utilización de los paraísos: "Allí se constituyen holdings cuyos dividendos, gracias a los convenios de doble imposición de este país con territorios como Aruba, Antillas Holandesas y Barbados, llegan al paraíso sin pagar impuestos. A esto lo llaman *el sandwich holandés"*.

[29] BBVAren Aurkako Plataforma, "Crisis y los ladrones de BBVA", http://www.bbvagh.org

[30] El Banco de España abrió un expediente sancionador el 15-3-2002 contra 16 antiguos consejeros y directivos del BBVA por no haber incluidos fondos por importe de 225 millones de euros hasta el año 2000 y que habían sido, presumiblemente, depositados a paraísos fiscales. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) también abrió expediente sancionador por los mismos motivos. Sobre la base de esos hechos se iniciaron actuaciones penales ante la Audiencia Nacional que finalizaron con la absolución de las personas implicadas por una sorprendente resolución de un Juez Central basada en la "*omisión del requisito de denuncia previa de persona agraviada"*. Los expedientes administrativos del Banco de España y de la CNMV, que habían quedado en suspenso, fueron sobreseídos posteriormente en el mismo año 2007.

[31] La investigación del FBI en el 2002 fue paralela a la iniciada por el Juez Baltasar Garzón y consistía en los presuntos sobornos y transacciones ilegales destinadas a dirigentes políticos latinoamericanos, como el ex presidente de Perú Alberto Fujimori y su ex jefe de los servicios secretos Vladimiro Montesinos.

exigencia a los bancos privados para que contribuyan al desarrollo productivo y social la proporciona un anteproyecto de Ley de Servicios Financieros elaborado por el gobierno de Bolivia en el 2012, que establece que las entidades financieras "deben cumplir la función social de contribuir al logro de los objetivos de desarrollo económico y social del país" y contribuir a eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población "para el Vivir Bien de las bolivianas y bolivianos en sus múltiples dimensiones".

3. Deslocalizaciones[32]

3.1. Concepto y naturaleza

Se entiende por deslocalizaciones internacionales las compras por las empresas de servicios y bienes intermedios a suministradores extranjeros con los que no tienen relaciones de dependencia o las transferencias de tareas a sociedades afiliadas implantadas en el extranjero. Su rasgo distintivo sería el aspecto extranacional, con independencia de si esos bienes o servicios son suministrados por la misma empresa o por prestatarios externos. Como ha señalado Ermida Uriarte (2007: 2), jurídicamente deslocalización es "cualquier cierre total o parcial de la empresa seguido o acompañado de la ubicación de todo o parte de la misma en otro lugar", sin que necesariamente el cambio se produzca desde un país desarrollado a uno subdesarrollado, aunque ello ocurra en la gran mayoría de los supuestos.

El desplazamiento de actividades y empleos desde una empresa residente en un país a otra residente en el extranjero puede adoptar una relación accionarial, entre empresas pertenecientes al mismo grupo, o contractual, entre una empresa principal u una subcontratista que abastece bienes o servicios importados que antes eran producidos en el país de origen. El término de deslocalización ha sido utilizado conjuntamente con el de desindustrialización para evocar la reorganización de las economías de antigua industrialización en un contexto modificado por el auge de las economías emergentes, especialmente China, su disposición de reservas inagotables de mano de obra cualificada y de bajo coste y por la revolución de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. En los términos de Baylos (2009: 112) la dialéctica localización / deslocalización simboliza la apropiación de la elección del espacio regulativo por parte de las empresas trasnacionales, que seleccionan la dimensión nacional y su nivel de imperatividad. Se ha apuntado que el desarrollo de las tecnologías de la información, al permitir la descentralización de la producción ha favorecido la fragmentación de los procesos productivos y con ello la deslocalización de unidades de negocio (Giraldo, 2012: 334).

3.2. Efectos en el empleo y en las condiciones laborales

La teoría convencional presenta a la globalización como un proceso bidireccional en el que las deslocalizaciones y las importaciones se contrarrestan con la relocalización y las exportaciones, siendo minoría los países que sufrirían pérdidas importantes de empleo. El caso de Irlanda, por ejemplo resulta llamativo: a pesar de tener una balanza comercial excedentaria el importante impacto negativo de los intercambios sobre el empleo (reducción del 12,9%) se debería a que el excedente comercial se acumula en industrias de baja intensidad de mano de obra mientras que el déficit comercial se

[32] El apartado deslocalizaciones de este trabajo se corresponde con una revisión ligeramente ampliada del artículo con el mismo nombre de deslocalizaciones realizado por el autor incluido en AA.VV, (Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P., eds.), Diccionario crítico de Empresas Transnacionales, Icaria-Antrazyt, Madrid, 2012.

encontraría en industrias de alta intensidad de mano de obra y débil productividad.

En el Estado Español se habrían perdido 611.000 puestos de trabajo por los intercambios internacionales, aunque el porcentaje sería más bajo que el de Irlanda, el 3,9%. En sectores como el automóvil, las empresas multinacionales han optado por su territorio (y el de otros países periféricos como Portugal y los estados del Este de Europa) para el ensamblaje y la fabricación de componentes, de forma que se convierta en una plataforma exportadora de gama baja para la que el coste es un elemento clave, por las posibilidades que les ofrece una estrategia basada en la flexibilidad y reducción de costes salariales y la aplicación de modelos de organización del trabajo más reactivos, reservándose a los países centrales el control de las funciones más complejas. En el sector del automóvil se está produciendo un incremento del proceso de deslocalizador en los últimos años en el Estado Español, que entre el 2001 y el 2008 habría supuesto el cierre de 33 fábricas pertenecientes a empresas transnacionales, tres de las cuales con sede en España y las otras 30 en el extranjero, y la pérdida de 9.300 puestos de trabajo (los datos se incluyen en el artículo de Lampón Caride, Vázquez Vicente y García Vázquez, 2010).

Hasta la fecha el impacto de los procesos de deslocalizaciones internacionales sobre el empleo de los países desarrollados ha sido limitado. Entre los diversos informes existentes, se puede destacar el de la EIRO (2007), conforme al cual en el período 2003-2006, de los 2.445.793 empleos perdidos por las diversas medidas de reestructuración empresarial, el efecto imputable a estas deslocalizaciones internacionales fue sólo de 194.290 empleos (el 7,9%). Esta escasa incidencia sobre el empleo coexiste con un creciente sentimiento de inseguridad. Una de las claves puede consistir en el escaso número de recolocaciones de las personas que pierden el empleo. Otra puede ser debida a la amenaza latente de las direcciones de las empresas de persistir en la deslocalización si los trabajadores no aceptan la disminución de salarios, el aumento de la jornada u otras medidas similares, con el riesgo de que las cesiones desencadenen una espiral a la baja en las condiciones laborales.

La jurisprudencia del TJCE está reforzando jurídicamente las propuestas flexibilizadoras en materia laboral de la Comisión Europea.

No siempre las deslocalizaciones se presentan expresamente como tales por la dirección de las empresas o, al menos, los sindicatos consideran que las medidas de reestructuración internas esconden en realidad procesos de deslocalización. Así, en el caso de la empresa CAF de Beasain (Gipuzkoa), una de las principales multinacionales del mundo sobre diseño, fabricación, mantenimiento y suministro de equipos y componentes para sistemas ferroviarios, el ERE (expediente de regulación de empleo) que ha presentado la dirección de la empresa para 869 de sus trabajadores en noviembre de 2012, que se extendería de enero a junio de 2013 y afectaría al 20% de la jornada, aunque es presentado por la dirección con la justificación de un descenso de la carga de trabajo a juicio de su comité de empresa tiene por objetivos conjuntos los de reducir plantilla y deslocalizar la producción a otros países en los que se produce más barato, desplazando las actividades a plantas sitas en el extranjero. Es de reseñar que se prevé que la empresa obtenga 100 millones de euros de beneficios en el año 2012[33].

[33] Tras importantes movilizaciones de los trabajadores, la dirección de la empresa ha dejado sin efecto el ERE, a mediados de diciembre de 2012.

Se ha señalado la insuficiencia de las regulaciones sobre la participación de los trabajadores en las empresas tanto a escala estatal como de la Unión Europea e internacional. En un estudio sobre relocalización de actividades productivas en España se ha subrayado por sus autores (Aragón Medina, Rocha Sánchez y de la Fuente Sanz, 2007) la frecuente inadecuación de los datos aportados por las empresas y la insuficiencia de los plazos de información y consulta contemplados en las Directivas comunitarias, señaladamente la 94/45/CE, del Consejo, de 22 de septiembre de 1994, sobre la constitución de un comité de empresa europeo o de un procedimiento de información y consulta a los trabajadores en las empresas y grupos de dimensión comunitaria; la 98/59/CE, del Consejo, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros que se refieren a despidos colectivos; la 2001/23/CE, del Consejo, de 12 de marzo de 2001, sobre la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros relativas al mantenimiento de los derechos de los trabajadores en caso de traspaso de empresas, de centros de actividad o de partes de centros de actividad; la 2001/86/CE, del Consejo, de 8 de octubre de 2001, por la que se completa el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea en lo que respecta a la implicación de los trabajadores y la 2002/14/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, por la que se establece un marco general relativo a la información y consulta de los trabajadores en las empresas de la Comunidad Europea. Las citadas Directivas están incorporadas de forma diversa al ordenamiento jurídico español.

La jurisprudencia del TJCE está reforzando jurídicamente las propuestas flexibilizadoras en materia laboral de la Comisión Europea. Su composición, de un miembro por Estado con independencia de su población, ha dado entrada a un considerable número de jueces de los países del Este que son partidarios acérrimos del neoliberalismo más radical. Obviando la "equiparación en el progreso" recogida en el art. 136 TCE que había inspirado su jurisprudencia anterior, en repetidas sentencias justifica que las empresas instaladas en esos países utilicen la "ventaja comparativa" de sus bajos salarios e inferior protección social, eximiéndolas del respeto a los convenios colectivos (caso Laval) (Guamán, 2007). En la sentencia Viking de 11-12-2007, el TJCE prohibió el derecho de huelga contra una deslocalización: la empresa Viking Line de nacionalidad finlandesa "reabanderó" un buque destinado al transporte de pasajeros entre Helsinki y Tallin (Estonia), alegando que sufría pérdidas por la competencia de los buques estonios, con salarios inferiores. El Sindicato de Marinos Finlandés (FSU) pidió apoyo a la Federación Internacional de Trabajadores del Transporte (ITF), instándole que aplicara la política sobre pabellones de conveniencia, conforme a la cual para evitar el dumping social ligado a los cambios de pabellones, las condiciones de trabajo y los salarios se deben negociar por el sindicato del país donde resida el propietarios del barco. El ITF comunicó a sus sindicatos federados que sólo el FSU podría negociar con Viking un convenio colectivo relativo al barco (El Rosella). Tras una amenaza de huelga, la empresa aceptó las condiciones del sindicato y renunciar al cambio de pabellón o comprometerse a no despedir en caso de realizarlo. Sin embargo, tras el ingreso de Letonia en la UE, Viking inició un procedimiento que llegó al TJCE, que a pesar de reconocer el carácter fundamental del derecho de huelga, resolvió que las empresas privadas pueden oponer la libertad de establecimiento frente a acciones sindicales que restrinjan el ejercicio de esa libertad empresarial. Declaró que la posible restricción a esa libertad solo podrá justificarse si es adecuada y necesaria, dejando claro que la libertad de establecimiento ampara las actuaciones empresariales destinadas a rebajar los salarios de los trabajadores.

Como expone de forma magistral (Supiot, 2011: 66-7) esta orientación del TJCE se basa en una consideración del Derecho como un producto objeto de la libre competencia, un darwinismo normativo que ya fue teorizado por Hayek, quien proponía la selección de los sistemas normativos mediante la competitividad internacional. En términos de Supiot:

> *La representación jurídica del mundo vigente en estas maniobras (se refiere a las sentencias del TJCE que defienden la no aplicación de las reglas de un Estado para registrarse en otro menos constrictivo) es la de un "mercado de productos legislativos" abierto a la elección de los individuos libres de situarse bajo la ley que les resulta más favorable.*

3.3. La ventaja comparativa de los bajos salarios

La importación de los productos a bajo precio producidos en las empresas deslocalizadas se presenta como una ventaja de la globalización que beneficiaría a los consumidores de los países ricos, pero este efecto de suministro de productos *low cost* suele venir acompañado del retroceso salarial y del desarrollo de una fracción muy amplia de trabajadores de bajos salarios (*working poors*). La evidencia empírica existente muestra que la deslocalización internacional va asociada a una reducción de los salarios de los trabajadores que acceden a nuevos puestos de trabajo tras los procesos de deslocalización, generalmente de inferior cualificación y, en este sentido, contribuye a una redistribución regresiva de la renta, con caída de la parte de los salarios y el aumento de la desigualdad. En este mismo sentido la UNCTAD (2012: 15) subraya que un número creciente de empresas de los países desarrollados opta como fórmula de maximización del beneficio impulsar procesos de deslocalización hacia economías en desarrollo y de transición de bajos salarios, que además tratan de comprimir, estrategia que se ve favorecida por la disminución de la capacidad de negociación de los trabajadores y al aumento correlativo de la fortaleza empresarial debidos al aumento del riesgo de pérdida de empleo.

(…) la UNCTAD subraya que un número creciente de empresas de los países desarrollados opta como fórmula de maximización del beneficio impulsar procesos de deslocalización hacia economías en desarrollo y de transición de bajos salarios, que además tratan de comprimir

Sus defensores exponen que crean empleo en los países receptores y favorecen una gestión más flexible de los mercados laborales al aumentar la oferta mundial de la fuerza de trabajo, incrementar la competencia para la obtención de empleos e incorporar a la globalización a un número más elevado de países de bajos salarios, lo que, al moderar las remuneraciones, daría lugar a un incremento de la competitividad y, con ello, a un crecimiento de la demanda de empleo. Estos argumentos obvian que las inversiones de las multinacionales dan lugar a producciones ultracompetitivas, a veces subvencionadas mediante ventajas fiscales concedidas por los estados receptores (que contribuyen a reducir los ingresos que serían necesarios para llevar a cabo las políticas sociales y educativas que pueden permitir una cualificación de la gente trabajadora y, con ello, empleos en sectores productivos más avanzados), que pueden hacer desaparecer a la agricultura y la pequeña industria tradicional. Por otra parte, no es evidente que la mayor parte de las deslocalizaciones se realicen hacia países emergentes. En un estudio sobre Francia se indica que, entre 1995 y 2001, el 53% de los

empleos perdidos por las deslocalización de la producción se relocalizaron en países desarrollados, especialmente en los más cercanos.

Es probable que el aumento de las cualificaciones y el progreso tecnológico de los países emergentes aumente la proporción de los mismos en el futuro, pero también tendrá lugar una contratendencia basada en el mayor aumento de los salarios en los mismos en relación con los países desarrollados. En efecto, según el último informe sobre salarios de la OIT (OIT, 2012b) en los países desarrollados los salarios reales han sufrido una significativa reducción, mientras que en América Latina y el Caribe han crecido, y de forma más acusada en Asia. Esta diferencia en la evolución de los salarios es más importante si se analiza el crecimiento acumulado entre 2000 y 2011. En ese período el salario real medio a escala mundial aumentó casi un 25%, que llegó a cerca del 100% en Asia y a poco más del 5% en los países desarrollados. En los Estados Unidos y en China las razones para la pérdida importante de la parte de los salarios en la producción en el primer caso y de limitación en el aumento de los salarios a pesar del enorme crecimiento de la producción y la productividad en el caso de China son próximas. En los Estados Unidos, el retroceso salarial es evidente y es un hecho aceptado también por los comentaristas conservadores y no puede ser explicado por la la globalización: según algunos análisis de los 143 millones de puestos de trabajo existentes, 100 millones no son deslocalizables. La razón fundamental es la voluntad de reducir los salarios, utilizando para ello la disminución de la cobertura de la negociación colectiva, aspecto relacionado con la debilidad sindical: en la actualidad menos del 7% de los trabajadores del sector privado son miembros de sindicatos, porcentaje que puede reducirse más aún con las nuevas leyes de "derecho al trabajo" ["right-to-work"] de Michigan, término con el que se designa a los decretos que permiten a los trabajadores beneficiarse de contratos sindicales sin tener que pagar cuotas a los sindicatos.

Los defensores de las leyes de "derecho al trabajo" argumentan que mejoran la economía de un estado al crear más puestos de trabajo. Pero un estudio exhaustivo de la economista Stevans (2009), ha determinado que los estados que han puesto en práctica esas leyes no han registrado ningún aumento en empresas incipientes o su tasa de empleo. Los salarios e ingresos personales son más bajos en esos estados que en los que no disponen de dichas leyes, concluía Stevans, aunque las rentas de los propietarios sean más altas. En resumen, las leyes de "derecho al trabajo" simplemente redistribuyen los ingresos de trabajadores a propietarios.

No obstante, las diferencias salariales continúan siendo muy importantes entre países desarrollados y emergentes o pobres. Según el Informe Mundial sobre Salarios 2012/13 de la OIT, un trabajador del sector manufacturero filipino percibía en 2010 1,4 dólares por hora trabajada, un brasileño 5,4 dólares, un griego 13, un estadounidense 23,30 y un danés 34,8 dólares (OIT, 2012b: p XVI). Según el mismo informe, España, con 14,53 dólares/hora, se situaba en el año 2010, entre los últimos de los países desarrollados, detrás de Israel (15,28), Nueva Zelanda (17,29), Japón (18,32), Italia (18,96), Reino Unido (21,16), Holanda (23,49), Canadá (24,23), Alemania (25,8), Irlanda (26,29), Australia (28,55) o Dinamarca (34,8) (p. 18, gráfico 18).

En cualquier caso, las grandes empresas siempre buscan la "ventaja comparativa" derivada de los bajos salarios y la dirección exige que debe ser continuamente renovada para evitar nuevos procesos de deslocalización internacional hacía países de inferiores costes laborales. Esta es la lógica

subyacente a las deslocalizaciones de las grandes empresas coreanas hacia China que ya tienen años o incluso décadas o las, más recientes en algunos sectores de escaso nivel tecnológico, desde China a otros países asiáticos como Indonesia y Tailandia. En algún caso, procesos intensos de deslocalización sur-sur se han debido a supuestos de crisis intensas, como la que tuvo lugar en Argentina a finales de los noventa e inicios de los dos mil cuando, en un solo año, cien empresas se mudaron a Brasil, es decir, entre países cercanos y con importantes similitudes (Ermida Uriarte, 2007: 4). En la Unión Europea, la caída de la demanda derivada de las políticas de austeridad y del estrangulamiento del crédito está dando lugar a que los grandes grupos industriales están migrando hacia economías emergentes que combinan elevadas tasas de explotación a los trabajadores con mercados internos en ampliación creciente.

Tokia Saifi, diputado europeo, miembro de la comisión de Comercio Internacional e informante sobre "los derechos del hombre y las normas sociales y medioambientales en los acuerdos comerciales internacionales" y sobre "el comercio y la inversión para el desarrollo", en un informe encargado por la citada comisión sobre "la dimensión exterior de la política social", tras indicar que "por su peso en las intercambios comerciales internacionales, las empresas europeas, sus filiales y subcontratantes, desempeñan un papel fundamental en la promoción y difusión de las normas sociales y del trabajo en el mundo, de forma que su comportamiento debería ser conforme a los valores europeos y a las normas reconocidas a escala internacional", proponía que "las empresas europeas que deslocalicen su producción en países de menores obligaciones sociales (deberían poder) ser tenidas por responsables, incluido ante las jurisdicciones europeas, de los eventuales daños y externalidades negativas que afecten a las poblaciones locales"[34]. Asimismo puntualiza que las grandes empresas europeas, es decir, transnacionales, deberían abandonar el recurso a las zonas francas. A la vista de la política de la Unión Europea y de la influencia en la misma de las empresas transnacionales, es prácticamente seguro que tales propuestas se quedarán en buenas intenciones.

El debilitamiento de la fuerza del movimiento sindical, en países como Colombia, debido a la prohibición práctica y la represión estatal y paraestatal de los sindicatos, con más de 2.500 sindicalistas asesinados en los últimos 20 años[35], y a la elevadísima informalidad [36] y temporalidad (que es utilizada por las multinacionales para impedir la sindicación con la amenaza de despidos: ejemplo de Mitsubishi; entrevista de C. Silva), puede dar lugar a una tal limitación de los salarios[37] que se ha afirmado, en una opinión discutible, que las mismas empresas transnacionales

[34] Informe recogido en artículo de su autor, Saifi (2012: 26).

[35] La persecución de sindicalistas y líderes sociales que se opone a los proyectos de empresas transnacionales ha sido constatada y denunciada por el Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo, que señala que el gobierno colombiano ha hecho caso omiso de las denuncias sobre la desaparición del ambientalista Miguel Ángel Pabón que se oponía a proyectos de represas en Boyacá, a la vez que ha permitido la acción de grupos paramilitares vinculados a megaproyectos y grandes intereses económicos. El citado Colectivo considera que la aprobación, el 11 de diciembre de 2012, por el pleno del Parlamento Europeo del Tratado de Libre Comercio con Colombia, implica una complicidad con esa situación de violación de derechos (Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo, 2012).

[36] Según la Escuela Nacional Sindical (2012) el 60% de la población ocupada forma parte de la economía informal y el 51% en las 13 áreas metropolitanas.

[37] Un estudio de investigadores de la OIT acredita la importancia de disponer de sindicatos fuertes para mantener salarios decentes, cuando señala que existe una correlación negativa entre la densidad sindical y la frecuencia del empleo de baja remuneración, entendida ésta como la proporción de trabajadores asalariados cuya remuneración horaria es inferior a dos tercios del salario mediano por hora (Lee y Sobeck, 2012: 156 y 163).

reclamen la puesta en vigor de salarios mínimos a fin de evitar lo que consideran actividades de *dumping* de las empresas colombianas (entrevista a Daniel Librero). Según el reciente informe sobre salarios de la OIT (2012b: 46, gráfico 22), el crecimiento de los salarios en Colombia entre 2004-2011 no ha sobrepasado el 1%, frente a crecimientos notablemente superiores en países con aumentos similares de la productividad: más del 3% en Brasil, con un incremento similar de la productividad laboral de algo más del 2% en ambos países; el 3,5% en Perú y más de 4% en Uruguay. Se puede deducir legítimamente que estas diferencias se deben al debilitamiento del movimiento obrero por la represión antisindical y de hecho estudiosos de la OIT consideran que existe "una correlación negativa entre la densidad sindical (o la cobertura de la negociación colectiva) y la frecuencia del empleo de baja remuneración" (OIT, 2012a: 163; se muestra en el gráfico 2 del mismo artículo, p. 165). Según el mismo informe sobre salarios, también es muy elevada, para su nivel de PIB, la proporción de trabajadores pobres ocupados que ganan menos de 1,25 y 2 dólares por día en relación con el total de ocupados: el 10% de los primeros y el 20% de los segundos perciben retribuciones inferiores a esas cifras, que en el caso del segundo porcentaje es muy próximo al de un país mucho más pobre como Nicaragua y superior al de Costa de Marfil (p 63, gráfico 30). Colombia constituye un caso paradigmático de redefinición de las funciones del Estado que propone el neoliberalismo, de reducción de sus funciones sociales y de endurecimiento de su intervención penal (Caballero Harriet, 2009: 199).

La Corte Constitucional mostró en una sentencia que no se cumplía la premisa de esa ley según la cual las cooperativas de trabajo asociado incrementarían el empleo a través de la contratación con las mismas por parte de las transnacionales sino que muy al contrario no ha tenido lugar aumento del empleo. Asimismo manifestó que el empleo que proporcionan las mismas a los jóvenes trabajadores es un trabajo precario que no merece la consideración de empleo, ya que el empleo debe ir asociado a derechos laborales, lo que no ocurre en este caso, y que las cooperativas están legitimando la violación de los derechos fundamentales (entrevista a C. Silva). Es frecuente que los procesos de tercerización-subcontratación fragmenten al máximo, como señala Marco Gandarilla en esta publicación, los salarios de los trabajadores del mismo sector productivo, no sólo según la pertenencia a la empresa transnacional y las subcontratistas, que se ven asignadas las tareas más duras e insalubres, sino también según el carácter nacional o extranjero de estas últimas u otros factores. Especialmente miserables son las condiciones en que trabajan las mujeres que atienden las necesidades de limpieza y alimentación de los trabajadores en condiciones de absoluta invisibilidad, ya que ni siquiera forman parte de la plantilla de las empresas subcontratistas.

La política de las transnacionales de hostigamiento al sindicalismo de clase está generalizada. En el caso de México, el gobierno mexicano procedió al cierre de la empresa eléctrica estatal Luz y Fuerza, despidiendo a 40.000 trabajadores y expulsando al Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), considerado como independiente y combativo y que estaba implantado en la empresa. A la vez Iberdrola traspasaba las actividades que antes realizaba Luz y Fuerza a la Comisión Federal de Electricidad, en la que el sindicato representado en la misma, el SUTERM, está subordinado al gobierno y las grandes empresas. Este cambio dio lugar a la integración en el SUTERM de los trabajadores recontratados provenientes de Luz y Fuerza, por lo que esa modificación en la distribución de la actividad ha sido calificada como una agresión al sindicalismo independiente. En opinión del SME esa decisión del gobierno se realizó en beneficio de Iberdrola y de otras

trasnacionales para abrirles el control de la distribución eléctrica y "evitarles la presencia de organizaciones sindicales representativas y democráticas"[38].

3.4. Deslocalizaciones en la Comunidad Autónoma del País Vasco

El nivel salarial en el sector industrial en la Comunidad Autónoma del País Vasco es el más elevado del Estado Español. Según la Encuesta de Estructura Salarial del INE el salario medio en la industria era en el 2009 de 28.585 euros de media en la CAPV -29.469 euros de promedio para los hombres y 24.502 para las mujeres-, un 16,9% más elevado que el de la media española. Esa cuantía de los salarios es uno de los factores que está en la base de la importancia creciente de los procesos de deslocalización en la CAPV, especialmente en los sectores de la industria metálica y maquinaria (que supone el 32% de la inversión extranjera directa y el 11,4% de las importaciones de productos intermedios) y de la alimentación (véase el estudio sobre los procesos de deslocalización de la industria vasca de bienes intermedios de Rodríguez González y Bustillo Mesanza, 2010). Por otra parte, el salario medio varía en gran medida según la modalidad contractual: según la citada Encuesta del INE, el salario bruto anual medio de todos los sectores era en la CAPV en el 2009 un 32,2% más elevado de media entre quienes tenían contrato indefinido en relación con los que trabajaban con contratos temporales, diferencial mucho más elevado entre hombres (el 45,2%) que entre las mujeres (el 15,4%).

Sin embargo, el debilitamiento de la posición contractual de los trabajadores debida al aumento del desempleo y el aumento del poder empresarial y la reforma de la negociación colectiva resultantes de la reforma laboral de 2012 está produciendo una caída importante de los salarios reales que está reforzando la posición "competitiva" de la industria vasca y española, como se observa con el aumento de las exportaciones. Otra cosa es que los efectos sobre el empleo sean muy limitados y no compensen ni de lejos los derivados de la caída de la demanda interna.

4. Repercusiones en el empleo y las condiciones laborales de la actividad de las empresas transnacionales

4.1. Creación de empleo y trabajo decente

El crecimiento económico de las últimas décadas no ha traído consigo la mejora de las condiciones laborales a escala mundial. Según un estudio conjunto de la OIT y la OMC, "En muchas economías en desarrollo, la creación de empleo se ha producido principalmente en el sector informal de la economía, del que proceden los ingresos de alrededor del 60 por ciento de los trabajadores", economía informal "que se caracteriza por una menor seguridad en el empleo, ingresos más bajos, falta de acceso a una serie de prestaciones sociales y escasas oportunidades de participar en los programas de educación y formación: en resumen, por la ausencia de elementos esenciales del trabajo decente" (Bachetta, Ekkehard y P. Bustamanokte, 2009: 9). Según el Informe sobre el Empleo de 2013 de la OIT, apenas se ha reducido el número de trabajadores pobres, especialmente desde el inicio de la crisis. En la actualidad, 397 millones de trabajadores viven en la pobreza extrema y otros 472 millones de trabajadores no pueden satisfacer sus necesidades básicas con regularidad. Aunque con la crisis los países pobres

[38] El análisis proviene de Uharte (2012: 96-97) en un completo estudio sobre los impactos de Iberdrola en México y Brasil.

están creciendo más que los desarrollados, se prevé una reducción de la proporción de trabajadores pobres, pero no su número absoluto ya que el crecimiento demográfico de los países pobres es más elevado (OIT, 2013: 9). Como expone Fernández Miranda (2013) en América Latina la situación ha mejorado en las últimas décadas, como consecuencia de los procesos políticos de "desneoliberalización", que han dado lugar la expropiación y/o re-estatización de empresas públicas, el control de los recursos estratégicos en el territorio, una política internacional de limitación de la incidencia de países centrales, el mayor precio de las materias primas por la demanda china, etc. que han dado lugar a una reducción de la deuda externa y permitido un desarrollo más autónomo. Esas políticas han mejorado sustancialmente el nivel de desempleo, que ha alcanzado en América Latina y El Caribe un 6,4% en el año 2012 (la tasa más baja desde que se empezó a medir hace 22 años) y una expansión del 3% del empleo asalariado formal y un aumento de los salarios reales del 3% (OIT y CEPAL, 2012). El nivel de pobreza también ha conocido una reducción importante, al pasar del 48,4% en 1990 al 30,4% en 2011. Entre 2002 y 2011 más de 50 millones de personas salieron de la situación de pobreza o indigencia en países de América Latina (CEPAL: 2012).

Sin embargo, como indica Rebossio (2013) en base a un amplio conjunto de estudios y opiniones, esta mejoría de la situación tiene importantes sombras. Así, la importante creación de empleo se ha producido especialmente en el comercio minorista y la alimentación, cuyos salarios son bajos; en algunos países también se ha creado en la industria, pero por lo general en sectores con bajo contenido tecnológico y en los servicios de exportación; la caída del desempleo es paralela al aumento del subempleo, es decir, la cantidad de gente que trabaja menos de 30 horas semanales pese a que desearía hacerlo más; han aumentado más los empleos de bajos salarios que los de salarios más decentes; ha aumentado la contratación informal mediante diversos tipos de becas, contratos temporales o a través de empresas subcontratistas; el mantenimiento de las medidas flexibilizadoras en materia de Derecho del Trabajo adoptadas en la década de los noventa ha traído consigo un aumento del empleo precario en la mayor parte de los países. A modo de conclusión recoge declaraciones de Julio Neffa, compilador de una reciente investigación sobre el trabajo en la región que publicó el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso): "Se hace difícil incrementar lo que la OIT llama trabajo decente", con un salario digno, seguridad, protección social, perspectivas de desarrollo personal, libertad sindical, negociación colectiva e igualdad de oportunidades.

Algunas iniciativas del Banco Mundial chocan de forma frontal con la promoción del trabajo decente. Su programa *Doing Business,* publica informes anuales desde 2004 que evalúa los derechos de 178 países por su eficacia económica, incluyendo los siguientes indicadores: dificultad de contratación; dificultad de modificación de la duración del trabajo" dificultad de despido por razones económicas; índice de rigidez del empleo; coste de contratación y coste de los despidos. Como expone Supiot (2011, 68) es evidente que con los términos de "dificultades", "rigideces" y "costes" se designa a reglas protectoras de los asalariados; el "índice de rigidez" penaliza a los Estados que reconozcan excesivos derechos a los trabajadores; los salarios mínimos pueden ser considerados demasiado elevados por la Banca o demasiado escasas las jornadas inferiores a 70 horas semanales o reglas sobre procedimientos de despido o programas contra la discriminación racial o sexual. Concluye diciendo que:

> *El establecimiento de este "mercado de productos legislativos" debe conducir a*

> *la eliminación progresiva de los sistemas normativos menos aptos para satisfacer las expectativas financieras de los inversores. Por tanto, la competición a la que se entregan las empresas bajo la égida de los mercados financieros no debería limitarse a la esfera económica, sino convertirse en el principio de organización de la esfera jurídica.*

Las empresas multinacionales realizan los dos tercios del comercio mundial, del que la mitad corresponde al comercio intrafirmas, entre casas matriz y filiales. Estos intercambios en el interior de los grupos no responden a una lógica de mercado sino que se practican a "precios de transferencia" que tienen la ventaja de localizar los beneficios en los territorios donde la imposición sobre los beneficios es menor. Las multinacionales localizan los diferentes segmentos de la producción en función de criterios tales como los costes laborales y la cualificación de la mano de obra, la disponibilidad y calidad de las infraestructuras, la proximidad de los mercados, etc., en un proceso de reestructuración permanente y cada vez más acelerado. Las deslocalizaciones serían su forma más visible, pero no forzosamente la más importante. El empleo proporcionado por las empresas transnacionales es muy bajo en relación con su capital y con su participación en la economía mundial, lo que se corresponde con la preferencia de sus inversiones en los sectores intensivos en capital y la relación capital invertido-generación de empleos es muy alta en comparación con las pequeñas y medianas empresas (Teitelbaum, 2010: 88-9).

Las empresas transnacionales desempeñan un papel fundamental en la globalización. Por ejemplo, el aumento de partes de mercado de China se ha debido en buena medida a las empresas de capitales extranjeros y joint-ventures. Las empresas transnacionales obtienen una parte creciente de sus beneficios en países diferentes del de su casa matriz: mientras que en el año 2001 las 500 primeras sociedades de los Estados Unidos obtenían el 32% de sus ingresos en el exterior, esa proporción aumentó al 48% en el 2008. Por su parte, las empresas españolas del IBEX 35 han reducido la parte de sus ventas en España desde el 65% del 2003 al 40% en el 2011 (los datos provienen de Moro: 2012, 174). Por otra parte, han compensado las importantes reducciones de los beneficios o, incluso, pérdidas que han tenido lugar desde el inicio de la crisis en 2008, con el aumento de los beneficios en sus filiales en América Latina. En todo caso, la crisis no ha dado lugar a una reducción de las retribuciones de los consejeros de las grandes empresas, que han aumentado en la mayoría de los años.

Las mayores empresas transnacionales españolas, representadas por las nueve empresas que figuran en la lista de la revista Fortune 500 de 2011 (una menos que en el 2010 y tres menos que en el 2008), tienen más de un millón de puestos de trabajo en todo el mundo. La más importante desde el punto de vista del empleo es Telefónica (por ingresos lo es el Banco de Santander), con casi 260.000 empleados en el 2008, seguida por el Banco de Santander, ACS, el BBVA y el Grupo Ferrovial. Una característica a subrayar es la extremada centralización territorial: casi todas ellas mantienen su sede social en Madrid (que, según los años, ocupa entre el séptimo y noveno lugar del mundo entre las ciudades sedes de grandes transnacionales), con la excepción del BBVA e Iberdrola, cuyas sedes están en Bilbao, y Gas Natural en Barcelona. Las trasnacionales españolas están concentradas en varios sectores: concesiones de infraestructuras, con seis de las diez empresas líderes del sector mundial –Grupo ACS, Ferrovial, Sacyr Vallehermoso, Abertis, FCC, y OHL–; sector financiero: el Santander y el BBVA figuran entre los bancos de mayor capitalización bursátil en la Unión Europea; sector energético: Gamesa Eólica era en el

2007 el segundo fabricante mundial de turbinas para aerogeneradores; Iberdrola era en esa fecha el líder mundial en gestión y operación de parques eólicos; Acciona Energía era líder mundial en su segmento de construcción y desarrollo de parques eólicos; hostelería: cuatro cadenas españolas se encontraban en el 2007 entre las 30 mayores del mundo por número de habitaciones, etc. (véase el detalle en el estudio de Alvárez Arce, 2008). Además, la concentración del capital se refuerza a través de las participaciones accionariales cruzadas de unas empresas con otras y la aparición de nuevos instrumentos que favorecen aún más la influencia de las grandes empresas en los gobiernos de turno: ese es el papel de Consejo Empresarial para la Competitividad creado a inicios del año 2011, lobby que reagrupa a los presidentes de 17 grandes multinacionales españolas y el presidente del Instituto de la Empresa Familiar.

Según un estudio del economista y diputado Alberto Garzón (2010) sobre la evolución de los beneficios, los salarios y los empleos de las empresas transnacionales españolas según los períodos de bonanza y estancamiento, los beneficios han aumentado a un ritmo muy elevado en los períodos de auge, superando el 15% de crecimiento medio anual, manteniéndose en niveles reducidos en los períodos de estancamiento. También el número de empleados ha crecido en los períodos de expansión y retrocedido en el de estancamiento. Los salarios medios, que han mostrado un comportamiento irregular, pero con alguna excepción los empleados han sido cada vez más rentables para sus empresas, ya que la evolución de sus salarios no ha sido paralela a la de los beneficios: han crecido menos que éstos en los períodos de expansión y han caído más que los beneficios cuando éstos se han reducido. Conforme a Santiso (citado en Pérez, 2012: 153), entre 2004 y 2007, el crecimiento medio de las beneficios totales de las siete mayores multinacionales españolas fue del 150% y gran parte de los mismos se debe a su actividad en América Latina: en el año 2011 el Banco Santander obtuvo el 52% de sus beneficios en la región, mientras que el BBVA y Telefónica lograron el 47% y 46,5%, respectivamente, de sus ingresos en la zona.

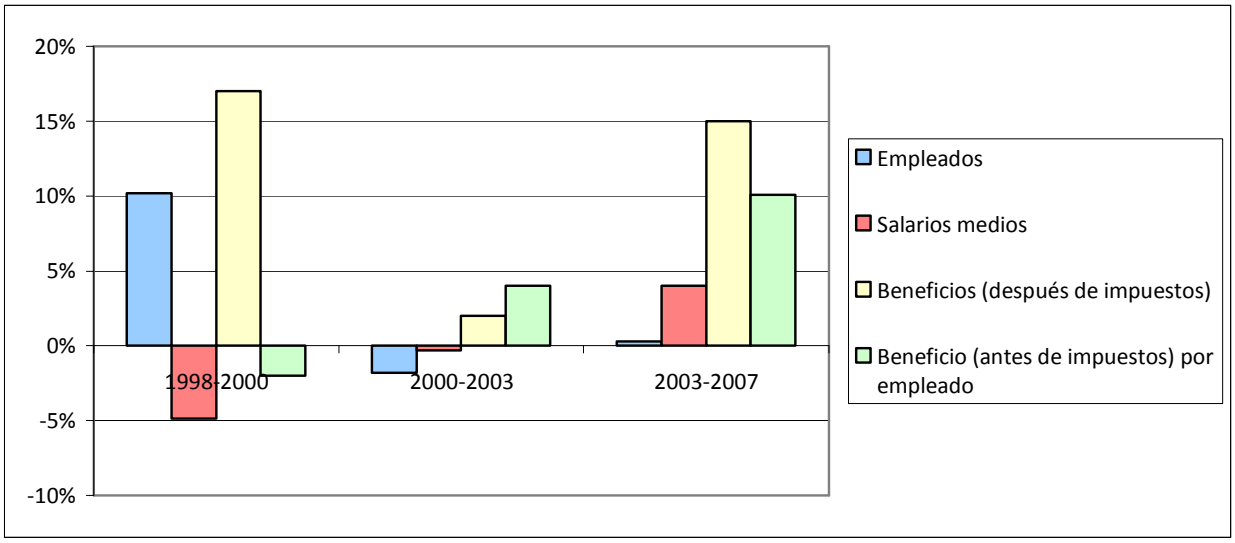
El empleo ha crecido a una tasa media de crecimiento anual del 2,87%, pero las empresas financieras (Santander y BBVA), que son las que han visto aumentar a más ritmo sus beneficios, han reducido de forma importante sus plantillas. A. Garzón concluye que "la divergencia entre el comportamiento de los beneficios y de los salarios y empleo es cada vez más importante en el conjunto de empresas y para algunas, como las financieras, se da incluso una relación antagónica". Esta apreciación se corrobora por la Audiencia Popular, "Las empresas transnacionales en América Latina" que ha tenido lugar en Cádiz el 17 de noviembre de 2012: la plantilla del Banco de Santander en su filial de Colombia se habría reducido desde los 4.400 trabajadores que tenía en 1997 a 950 siete años más adelante y procesos similares han tenido lugar con la llegada de Iberdrola a Bolivia, México y Brasil, de Repsol a Argentina y de Telefónica a Perú. En el Gráfico 1 del autor citado en la página siguiente se pueden apreciar la evolución de las plantillas, los salarios y los beneficios antes y después de impuestos.

La generalidad de las encuestas realizadas en el marco de este proyecto de investigación mantiene que las multinacionales españolas no mejoran las condiciones laborales existentes en cada país en el sector de implantación de las mismas, con excepciones limitadas y parciales (por ej. Carlos Bustos, Coordinador de ICEM-Colombia, considera como el único aspecto de mejora –y leve- la prevención de riesgos laborales; en este mismo aspecto, C. Silva mantiene otra opinión e insiste en su entrevista sobre lo que considera como muy

deficientes condiciones de seguridad y salud en el trabajo).

En el sector bancario la mayoría del personal contratado son mujeres jóvenes y estéticamente bien parecidas, lo que refleja una mercantilización de su cuerpo; de cierta formación; sin representación de los afrodescendientes que representan una importante minoría, lo que revela una discriminación racial evidente; con escasa conciencia sindical (los sindicatos de clase tienen una muy escasa representatividad en los bancos propiedad del BBVA y Santander y, en general en la banca multinacional, mientras que si la tienen en el sector bancario nacional); que se ven obligadas a practicar una polivalencia extrema (manejo del dinero, venta de productos financieros, contabilidad…), por un escaso salario, jornadas que sobrepasan la legal. Sobre ellas y ellos las direcciones transmiten un mensaje reiterado para que renuncien a ser sujetos de derechos laborales, sociales y políticos. El discurso de fomento de los valores individualistas y apolíticos dirigidos a la juventud es difundido de forma abrumadora por los medios de comunicación, que presentan a los sindicatos como una "rémora para el progreso" y se corresponde con una política de selección del personal por parte de las direcciones de las grandes empresas de contratar exclusivamente a quienes muestren perfiles "no conflictivos". Sobre las prácticas laborales del BBVA en América Latina Hernández Zubizarreta (2009: 218) ha señalado, entre otras, las que se detallan a continuación. Prioriza a un sindicato para garantizar un solo interlocutor en las negociaciones y se deshace de los sindicalistas críticos mediante pago de indemnizaciones, como hizo en Perú en el 2008. En Colombia el BBVA ha establecido un sistema de clasificación profesional basado no en las categorías sino en los "rangos salariales" para evitar la sindicación, denegando los incentivos a quienes estén sindicados. En México, la adquisición de Bancomer supuso, según declaraciones del mismo banco una reducción del 31% de la plantilla. La Unión Nacional

Gráfico 1. Plantillas, salarios y beneficios de las empresas transnacionales españolas



Fuente; Elaboración propia con datos de Amadeus (2009) y AEB (2009)

Notas: a) Datos de BBVA, Santander, Iberdrola, Endesa, Repsol y Unión Fenosa; b) Para Iberdrola, BBVA y Santander el primer periodo es 1999-2000; c) No hay datos de salarios medios ni beneficios por empleado para BBVA y Santander.

de Empleados Bancarios denunció en agosto de 2007 al BBVA ante la representación permanente de la OIT en Colombia por violación de la Convención Colectiva, el mantenimiento de políticas discriminatorias y las persecuciones y hostigamientos sindicales.

En sectores como el energético, de tradición importante en organización y lucha sindical en Colombia, las empresas transnacionales, entre ellas ENDESA, han impulsado políticas de promoción de retiros voluntarios para una parte de los trabajadores sindicados y de cooptación de otra parte, que incluso se ha convertido en dirigentes de las cooperativas de trabajo asociado y defendido procesos de precarización del trabajo (entrevista de C. Silva).

Frecuentemente, los procesos de sustitución de empresas del sector público por empresas transnacionales privadas vienen precedidas de despidos masivos, con indemnizaciones abonadas por los Estados, con el objetivo de entregarlas "saneadas", como ocurrió en Brasil con Iberdrola y otras empresas del sector de distribución de electricidad. En este caso, tras las privatizaciones tuvo lugar una segunda fase de destrucción de empleo, que en buena parte afectaba a trabajadores despedidos y posteriormente contratados a través de subcontratas. En el caso de la distribuidora Coelba, que pasó a ser controlada por Iberdrola, la plantilla se redujo en un 58%. Las reducciones de plantilla van acompañadas de aumentos sustanciales de la tasa de explotación. Siguiendo con el ejemplo de Coelba, Iberdrola triplicó el número de consumidores por cada trabajador, de 296 a 980, multiplicando asimismo la energía vendida por cada trabajador. Ese aumento de la productividad se ha debido a la presión de la dirección de la empresa para aumentar el ritmo de trabajo (Uharte, 2012: 135, que cita una tesis de maestría de Gonçalves de 2002).

El despido y posteriormente contratación a través de subcontratas se realiza para reducir sus derechos laborales. Este proceso de tercerización en las empresas de distribución eléctrica en Brasil afectó al 50% de las plantillas y supuso, además de reducción salarial, una supresión de derechos tales como la asistencia médica, la participación en beneficios, la cesta de alimentación, etc. (Uharte, 2012: 136, que cita a varios estudios).

Frecuentemente, los procesos de sustitución de empresas del sector público por empresas transnacionales privadas vienen precedidas de despidos masivos, con indemnizaciones abonadas por los Estados, con el objetivo de entregarlas "saneadas", como ocurrió en Brasil con Iberdrola

En otros casos, el incumplimiento de la normativa laboral es uno de los motivos de nacionalización de alguna filial. Este ha sido el caso de la empresa Servicios de Aeropuertos de Bolivia Sociedad Anónima (Sabsa), filial de Abertis y Aena, que gestionaba los aeropuertos de La Paz, Santa Cruz y Cochabamba y que ha sido nacionalizada por el gobierno boliviano el 18 de de enero de 2013. Aunque el gobierno de Bolivia ha justificado la expropiación por el incumplimiento contractual de las inversiones necesarias para el adecuado mantenimiento de las instalaciones, previsiblemente también ha desempeñado un papel en la decisión nacionalizadora las denuncias y movilizaciones de los trabajadores de la empresa en el año 2009 de incumplimiento de la ley del trabajo boliviana, que se prolongaron en el 2011, cuando tres trabajadores hicieron una huelga de hambre para exigir un aumento salarial equiparable al aumento de las nóminas de la gerencia, a la vez que solicitaban que la Contraloría General del Estado boliviana

investigara cobros irregulares de la filial (González, 2013).

4.2. Informalidad y trabajo precario

Tras la globalización hegemónica, cuyos actores principales son las grandes empresas transnacionales, la emergencia de comunidades transnacionales da lugar al desplazamiento de millones de personas, que está en el origen de la llamada "globalización por abajo" y que se realiza al margen de las regulaciones internacionales, tanto de las provenientes de la Unión Europea o los tratados internacionales tales como Mercosur o el Alena o de las instituciones multilaterales como la OCDE, la OMC, el Banco Mundial y el FMI. Esta globalización por abajo está encarnada por comerciantes que realizan la venta ambulante y por pequeños empresarios que trabajan de forma informal, suministrando mercancías nuevas o de segunda mano, originales o "copiadas", utilizando todos los medios de transporte. Estos circuitos populares globales permiten acceder a flujos de la riqueza mundial a amplios sectores de la población. Además, y aquí está la conexión con la informalidad, las empresas transnacionales contratan a un sector reducido de personal altamente cualificado para poner en marcha sus procesos de producción, pero las relaciones verticales y de complementariedad entre la economía formal y la economía informal, a través de las cadenas de producción interrelacionadas, en las que las grandes empresas transnacionales utilizan en su cadena productiva los productos elaborados en la economía informal, especialmente en las zonas francas, dan lugar a que la mayoría de la población trabajadora no vea mejorada sus condiciones de trabajo y protección social tras los procesos de liberalización comercial y de ingreso en los países de las empresas transnacionales[39].

El sector informal comprende los trabajadores de microempresas y los trabajadores domésticos, familiares e independientes, mientras que el empleo informal abarca los puestos de trabajo no protegidos por la legislación laboral y de seguridad social y no se limita al sector informal sino que, obviamente en menor proporción, también se da en grandes empresas de la economía regular (Fraile, 2009: 245). La OIT constata en su Informe sobre el Empleo de 2013 que el empleo informal ha comenzado a aumentar de nuevo (OIT, 2013: 9). El empleo informal no está separado de la parte internacionalizada de la economía sino que desempeña un papel cada vez más importante en la estrategia de subcontratación y deslocalización de las empresas transnacionales que recurren a pequeños productores sin protección social a fin de abaratar costes de seguridad social e incluso al trabajo a domicilio (Treillet, 2012: 19). Así, como se recoge en el artículo de Marco Gandarilla incluido en esta publicación, en el sector minero de Bolivia las cooperativas incluyen un número más elevado de trabajadores asalariados que el de socios fundadores pero su fundamento en el autoempleo "invisibiliza las relaciones obrero-patronales/capital-trabajo existentes en su interior". La afiliación libre a la Seguridad Social da lugar a que una parte considerable de los trabajadores no coticen o lo hagan por la base mínima, especialmente los trabajadores temporales, por lo que no tienen derecho a atención sanitaria y sus derechos de pensión son muy limitados. Así, en Colombia la media de cotizaciones para pensiones de los trabajadores se limita a 10,3 años durante toda la vida laboral (Vásquez Fernández, 2012: 1).

[39] En el citado estudio conjunto de la OIT y la OMC (Bachetta, Ekkehard y P. Bustamante, 2009:12-15) se reconoce que las reformas comerciales han aumentado la vulnerabilidad del mercado laboral a corto plazo, se mantiene que "parece" que la situación del empleo y los salarios puede mejorar "a largo plazo" y se constata que el aumento de la informalidad ha empeorado los resultados comerciales de los países en vías de desarrollo.

Según la OIT (2006: 17) América Latina es la región con más alta concentración del ingreso del mundo y, además, esa desigualdad ha aumentado en la mayor parte de los países y disminuido en escasa medida en los países en los que se ha reducido, siendo el mercado de trabajo uno de los espacios donde se genera más desigualdad. A escala global, Bob Sutcliffe, importante especialista en el estudio de las desigualdades, concluía así un estudio sobre la desigualdad global (Sutcliffe, 2011: 12):

> *El resultado provisional de este pequeño estudio es que el aumento en la desigualdad interna en muchos países ha compensado en parte, o quizás completamente, la reducción de la desigualdad que resulta del rápido crecimiento de muchos países pobres y el fracaso relativo de muchos países desarrollados.*

A pesar de la "Agenda hemisférica, 2006-2015", aprobada en la XVI Reunión Regional Americana celebrada en Brasilia en 2006 para promover el trabajo decente, no ha habido progresos significativos en los resultados de la misma. En efecto, en América Latina, la protección social de la elevada proporción de trabajadores "informales" es extremadamente reducida y precaria: frente al 68% de quienes trabajan en el sector formal tiene cobertura de la Seguridad Social, sólo el 18% de las personas ocupadas en el sector informal cotizaba hace unos años a la Seguridad Social, proporción todavía mucho más baja en países como Guatemala, Nicaragua, Perú y Paraguay, en los que la cobertura social oscila entre el 2 y el 3,5% (Tókman, 2007: 31). Esta cobertura, además de limitada, es regresiva ya que está concentrada entre los estratos de más ingresos mientras que la cobertura de los pobres está disminuyendo en relación con la de los ricos (Saavedra y Tommasi, 2007: 334). Ello se corresponde con que son los países con un gasto social público más elevado y, por lo tanto, disponen de un Estado social importante y estructurado, los que tienen tasas de formalización del empleo más elevada (del 55% de Brasil al 80% de Uruguay) (Lautier, 2012: 5).

La probabilidad de encontrarse en la economía informal es cinco veces menor en América Latina entre los trabajadores altamente calificados en relación con los menos calificados (Bachetta, Ekkehard y P. Bustamante, 2009: 11). De esta forma se produce la llamada "paradoja de protección social", según la cual "los trabajadores mejor situados en el mercado laboral son los que reciben más y mejor protección", situación que se agrava por las características de los sistemas de protección social, cuya recaudación es limitada por la importante elusión de las cotizaciones y la calidad insuficiente de los servicios (OIT, 2006: 43).

Estas realidades han dado lugar a un cambio de matices en las propuestas del Banco Mundial en relación con la protección social. Así, en un informe de 2005, aunque sigue defendiendo la privatización de las pensiones expone que debe otorgarse prioridad al mantenimiento de un primer pilar de pensiones mínimas y no contributivas para evitar la pobreza en la vejez (Gill, Packard y Yermo, citados en Fraile, 2009: 250). No obstante, es muy probable que la comentada nacionalización de las pensiones en Argentina pueda extenderse entre los Estados que no dispongan de recursos fiscales –o quieran dedicarlos a otras necesidades- suficientes para cubrir la desprotección generalizada vinculada a las pensiones privadas y cuestionen así la alternativa de convertirse en "Estado neoliberal subsidiario".

En el decenio de 1990, durante el que se aplicó a fondo la estrategia neoliberal del "Consenso de Washington", el sector informal creció en América Latina, aunque no de

forma uniforme –aumentó en Brasil, México y Bolivia pero no en Argentina, Chile ni Uruguay-, mientras que la informalidad, medida por el porcentaje de asalariados no cubiertos por la protección social, aumentó durante ese decenio en todos los países de los que existen datos, salvo México (Fraile, 2009: 245-6). Contrariamente a los pronósticos de los defensores del Consenso de Washington, el importante aumento de la flexibilidad laboral y la privatización de los servicios sociales en América Latina no ha dado lugar a un aumento del nivel de empleo, la reducción de la informalidad y el aumento de la cobertura de la protección social. Ello acredita la afirmación recogida en el Simposio organizado por la Oficina de Actividades para los Trabajadores de la OIT (ACTRAV) para conmemorar la celebración del 60ª Aniversario de la Convención de la OIT 98 (ACTRAV, 2009) según la cual la garantía formal de los derechos fundamentales del trabajo se ve cuestionada en la práctica por el aumento del trabajo precario y del empleo informal, por lo que la efectividad en el ejercicio de esos derechos abarca a un número menor de trabajadores (Conclusión 3.a del Simposio).

La Conclusión 3-b subraya que ese deterioro de la relación de trabajo conlleva para los trabajadores la denegación práctica de la posibilidad de ejercer sus derechos y constituye la razón clave de los obstáculos para la extensión de la cobertura de la negociación colectiva.

En relación con el trabajo precario el Simposio manifiesta que "… no es una necesidad económica sino una estrategia para privar a los trabajadores de sus derechos laborales, desgastar la negociación colectiva y debilitar a los sindicatos" (3.c), por lo que afirma que "La extensión de la negociación colectiva a las formas precarias de trabajo es esencial para mejorar las condiciones de trabajo de los trabajadores y construir un movimiento sindical fuerte e incluyente" (3.d). Muy interesante en relación con el tema que nos ocupa es la conclusión 3.e que propone que los sindicatos "necesitan promover políticas y acciones para eliminar las dificultades jurídicas y los obstáculos prácticos que limitan y excluyen, con frecuencia, la posibilidad de que los trabajadores de la economía informal recurran a la libertad sindical y a la negociación colectiva". Obsérvese que se reconoce que las dificultades para que las personas de la economía informal puedan acceder a la negociación colectiva no son exclusivamente de índole jurídica sino también "práctica", por lo que exhorta a los sindicatos a que remuevan ambos tipos de obstáculos.

La cuestión que plantean estas conclusiones del Simposio es la dificultad o incluso imposibilidad de la negociación colectiva en países en los que no se reconoce la libertad sindical e, incluso, se permiten y/o incentivas actuaciones represivas contra sus representantes.

"… no es una necesidad económica sino una estrategia para privar a los trabajadores de sus derechos laborales, desgastar la negociación colectiva y debilitar a los sindicatos"

En Colombia, la limitación de la informalidad se inscribe en una orientación llamada "empresarismo", consistente en la constitución de cooperativas para desarrollar entre los trabajadores informales capacidades de gestión, de constitución de microempresas, etc. Para ello el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) financia las actividades formativas de los trabajadores a través de la parafiscalidad -deducción en nómina por el concepto de formación laboral. También las ETN cotizan en el SENA y están en las "mesas de concertación" para el diseño de esas políticas (entrevista de Cristóbal Silva). El

FMI impulsó la promulgación de la Ley 789/2003, reguladora de las cooperativas de trabajo asociado, con el objetivo de mantener los bajos salarios que exigía la implementación de un modelo agro-exportador y extractivista en beneficio de las ETN para cuyo ingreso en el país el Gobierno pretendía instaurar la "confianza inversionista". Para ello esta ley deslaboralizó y precarizó al máximo las relaciones de trabajo en las cooperativas (entrevista de Daniel Librero). La subdirectora de ACTRAV-OIT insiste en el riesgo cuando, con motivo del Simposio de la OIT sobre negociación colectiva de 2009, previene de la importancia en América Latina de manifestar el "rechazo a las cooperativas fraudulentas establecidas para no reconocer los derechos sindicales (contra la Recomendación de OIT 193) así como establecer derechos sindicales para trabajadores que participan de la economía social en general" (Biondi, 2010).

En alguna encuesta se indica que la diversidad de situaciones laborales da lugar a procesos de segmentación, entre sectores profesionales distintos y entre trabajadores de distintas nacionalidades, que están en el origen de rupturas en la conciencia colectiva y en el surgimiento de tensiones que favorecen la posición de las transnacionales, que se benefician además de las elevadas tasas de informalidad para presionar hacia la aceptación del empeoramiento de las condiciones de quienes aún mantienen contratos fijos (entrevista de Carlos Bustos). En este sentido se señala por otro entrevistado que el movimiento sindical colombiano no se ha opuesto con firmeza a la privación de derechos de la gente, joven en su mayoría, que trabaja en las cooperativas de trabajo, como tampoco por el sindicato del sector de la enseñanza CECOE con otros profesores y profesoras que han sido despedidos a pesar de disponer de elevada preparación académica y vocación pedagógica acreditada.

Asimismo se subraya la extorsión de las empresas transnacionales a los sindicatos por no agrupar a un porcentaje importante de trabajadores, que les permite afirmar que "solo vamos a hacer negociación colectiva con sindicatos representativos" (entrevista de C. Silva)… obviando que esa debilidad sindical está favorecida, además de por la represión, por la tercerización y la temporalidad, para implantar las cuales las empresas transnacionales hacen *lobbing* y presionan a los gobiernos para que aprueben reformas laborales que impulsen ese tipo de flexibilización precarizadora.

El mantenimiento de las tasas elevadas de informalidad no sólo afectan a las condiciones laborales y de protección social de los trabajadores directamente afectados sino que empujan a los países hacia los segmentos inferiores y más vulnerables de las cadenas mundiales de producción, como ha acreditado el estudio de la OIT y la OMC: "Las economías con grandes sectores informales pueden atraer tipos particulares de flujos de capital relacionados con la presencia de abundante mano de obra con bajos salarios" (Bachetta, Ekkehard y P. Bustamante, 2009: 17). En relación específicamente con las transnacionales, el estudio realiza una afirmación que, teniendo en cuenta que la OMC es una de las organizaciones responsables de la publicación, resulta muy llamativa y concluyente: "se ha demostrado que la relación monopsonística entre los productores multinacionales y los proveedores locales de servicios de mano de obra en esos países empeora una situación laboral ya difícil" (p. 114). Mientras que en el monopolio el vendedor predomina en el mercado, en el monopsonio, es decir, la situación en la que hay un solo comprador para un servicio o producto –en este caso el trabajo humano- el papel predominante lo desempeña el comprador. La pérdida de la capacidad de influencia de los sindicatos en la fijación de los salarios explica la regulación

monopsonística de los salarios y otras condiciones de trabajo, sin que ese debilitamiento del poder sindical lleve a tasas de empleo más elevadas (Erickson y Mitchell, 2007: 186 y ss.). La debilitación del poder sindical es justamente un objetivo de las transnacionales, que tienden a instalarse en los países donde esa situación es una realidad, a la vez que presionan hacia los gobiernos para que la misma se mantenga y profundice.

4.3. El negocio de las pensiones

Por otra parte, existe coincidencia generalizada sobre la influencia de las citadas multinacionales en los gobiernos en el sentido de promover medidas legislativas que favorecen el poder patronal a través de la flexibilización y desregulación de las relaciones laborales y la privatización de la protección social, especialmente de las pensiones, en cuya gestión los grandes bancos españoles han desempeñado un importante papel, especialmente el BBVA. No es casual que la elevada proporción de inversiones extranjeras, que van asociadas a las empresas transnacionales, vaya de par con altos niveles de desigualdad. Así, Colombia, que recibe más Inversión Extranjera Directa es, tras Haití, el país que registra la distribución de la renta más desigual.

No obstante, el proceso de desapalancamiento exigido por las instituciones comunitarias y el consiguiente aumento de las reservas ha traído consigo que este banco, tras comunicar a la CNMV en abril de 2012 que "ha iniciado un proceso de estudio de algunas alternativas estratégicas" para su negocio, que incluye la gestión de fondos de pensiones en México, Chile, Colombia y Perú, haya procedido a iniciar la venta de su participación en el negocio de las pensiones privadas en América Latina, eso si tras obtener jugosas plusvalías, con el argumento de centrarse en su "negocio básico" y desprenderse del resto. Así, en noviembre de 2012 el BBVA vendió su gestora de fondos de pensiones en México por 1.337 millones de euros, con lo que esperaba obtener una plusvalía de 800 millones de euros. En diciembre del mismo año ha vendido su unidad de pensiones en Colombia a la compañía Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías Porvenir por 400 millones de euros, con una expectativa de plusvalías de unos 265 millones de euros.

En el 2012, los agentes del capital financiero internacional están poniendo en difícil situación al gobierno argentino, por no aceptar fielmente la ortodoxia de las instituciones financieras internacionales y no practicar como primera obligación la de pagar a los acreedores, aunque sea al precio de desatender las necesidades sociales

La reducción del negocio de las pensiones tuvo otro origen en noviembre de 2008, cuando el gobierno argentino nacionalizó el conjunto de las pensiones privadas para poner término a la sangría que suponían para los ingresos públicos. Entre las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) que gestionaban esas pensiones, una de las más importantes era la AFJP Consolidar, del BBVA. El sistema de las AFJP descansaba en los pagos por el Estado de los "complementos por mínimos" debidos a la insuficiencia de las cotizaciones a las AFJP. El Gobierno argentino, ante la baja cobertura y la elevada proporción de partícipes que no ingresaba regularmente sus aportaciones y la caída de la rentabilidad de las mismas, se veía obligado a financiar el complemento de las pensiones privadas del 77% de los pensionistas del sistema privado para que llegaran a alcanzar la pensión mínima fijada por el Gobierno. En poco más de un año, desde el

inicio de la crisis, las aportaciones a las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensiones (AFJP) cayeron un 20%, pasando de 37.000 a 30.000 millones de dólares[40].

En el curso del año 2012, los agentes del capital financiero internacional están poniendo en difícil situación al gobierno argentino, por no aceptar fielmente la ortodoxia de las instituciones financieras internacionales y no practicar como primera obligación la de pagar a los acreedores, aunque sea al precio de desatender las necesidades sociales y de abrir completamente el mercado interior para gran beneficio de las multinacionales estadounidenses y europeas. Así, el 17 de septiembre de 2012 la agencia Moody's ha cambiado la calificación de la deuda argentina de "estable" a "negativa", utilizando como argumento principal la estatización de YPF sin resarcimiento, a la que se unían las presuntas trabas a las importaciones, la falta de credibilidad en las estadísticas y mantener impagos derivados del proceso de reestructuración de la deuda con el "Club de París"[41]. Por el temor que produjo el pago en pesos de la deuda de la provincia de Chaco, Moody´s calificó de "default" esta deuda, rebajando la calificación de los bonos argentinos a B3 con perspectiva negativa (que implica un alto riesgo), en el puesto 16 de 21, siendo el más bajo de la región.

En octubre de 2012, la Corte de Apelaciones de New York resolvió que Argentina discriminó a los fondos buitres que decidieron no participar de los canjes de deuda en los años 2005 y 2010. Ello significa que Argetina deberá abonar también la deuda con los fondos buitres, quiénes reclamaron ante esa corte por unos 1.300 millones de dólares.

A finales de octubre otras dos agencias de calificación bajaron la nota de deuda a la Argentina por el fallo producido en New York. Fitch le puso a la nota "B" que ya poseía una "vigilancia negativa", mientras que S&P bajó su nota de "B" a "B-" , sumándose así a las bajas calificaciones de los bancos J. P. Morgan, Bank of America y Barclay's.

Los procesos judiciales citados –que están lejos de finalizar- en los que los jueces y tribunales estadounidenses muestran su apego a la propiedad privada y a los intereses de la finanza internacional, aunque sea "buitre", y las calificaciones de las agencias financieras penalizadoras, que no responden a una supuesta objetividad técnica sino a los intereses de los poderosos acreedores, han traído consigo que Argentina tenga en la actualidad un escaso acceso al mercado internacional de crédito, como medida de represalia por las quitas y enfrentamientos sobre el pago de la deuda desencadenados por el *default* de diciembre de 2001.

Ante esas restricciones crediticias el gobierno argentino está utilizando los fondos de la Administración Nacional de la Seguridad Social y del Banco Central para financiar el déficit fiscal. Y cuando toma créditos de estos mismos organismos, lo hace a tasas de interés muy bajas. De esta forma, aunque la decisión de estatización estuvo plenamente justificada, el gobierno argentino no ha respetado el compromiso que adquirió cuando adoptó esa medida de reservar los fondos nacionalizados para el pago de las pensiones. Con esos fondos atiende necesidades muy diversas y que debieran financiarse con otras partidas de los presupuestos públicos, tales como la Asignación Universal por Hijo (AUH), el programa de computadoras para escolares… y para transmisiones de futbol por televisión en abierto. Pero con la particularidad de que son créditos subsidiados, con lo cual se descapitaliza la

[40] Sobre la estatización de las pensiones privadas en Argentina, en el contexto de otras reformas progresivas recientes de los sistemas de pensiones en América Latina, véase De la Fuente (2010).

[41] Las referencias a la deuda argentina están extraídas de la voz "Canje de la deuda argentina" de Wikipedia (consulta realizada el 28-12-2012).

caja de las personas jubiladas y, además, este programa les está vedado a los dueños de esos fondos, ya que los aspirantes deben tener menos de 65 años. Mientras que, según fuentes del sindicalismo chileno, el sistema privado de las AFP en Chile conduce a que entre el 70% y el 80% de sus cotizantes se verán obligados a depender de las pensiones asistenciales del Estado[42], en Argentina, tras la estatalización de las pensiones, los pensionistas están percibiendo pensiones de una cuantía equivalente al 75% del salario.

5. Algunas conclusiones

Las empresas transnacionales utilizan a fondo la voluntad de los gobiernos de los países de América Latina de atraer inversiones para obtener un trato fiscal extremadamente ventajoso. Además, no dudan en utilizar el soborno para esos fines, así como los paraísos fiscales. El resultado son los procesos de esquilme de los recursos humanos y ambientales de los países de destino y la corrupción de las élites políticas y económicas, así como la carencia de recursos fiscales para hacer frente a las enormes necesidades sociales en materia de educación, sanidad y prestaciones sociales. Para poner un freno, el sindicalismo de los países desarrollados, en nuestro caso el vasco y el del Estado Español, debe hacer frente común para exigir una efectiva cooperación internacional para evitar el fraude y la elusión fiscal de las transnacionales, apoyando a los gobiernos progresistas dispuestos a impulsar medidas impositivas y otras que permitan que la riqueza producida no sea apropiada por las grandes empresas transnacionales, que se aprovechan de la política de muchos gobiernos en países de desarrollo de tratar de atraer las inversiones extranjeras ofreciendo concesiones fiscales[43]. Aunque esa cooperación no puede sustituir a la ayuda externa, puede constituir una fuente suplementaria de ingresos para hacer frente a las necesidades productivas y sociales[44]. Los mecanismos de elusión también juegan en el interior de la Unión Europea, favorecidos por la prevalencia en los tratados de las libertades económicas sobre los derechos sociales, así como por la jurisprudencia pro-mercado del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

El aumento del desempleo y del subempleo a escala internacional no va a paliarse por las inversiones de las empresas transnacionales, sino que muy al contrario es muy probable que el porcentaje que representa el empleo proporcionado por las mismas en relación con la población mundial económicamente activa tienda a disminuir[45], dada la tendencia de las mismas de proceder a reducciones de personal, lo que se observa en los procesos de privatización de las empresas públicas. Por otra parte, además de reducir las plantillas, la mayor parte de las mismas es sustituida por trabajadores subcontratados como resulta de los testimonios de la generalidad de las encuestas, lo que da lugar a una fragmentación de la identidad colectiva de los asalariados, entre los pertenecientes a la matriz de la transnacional y los de las filiales, entre los

[42] Mesina (2013). Esa dependencia de las pensiones asistenciales es producto de las elevadas comisiones que perciben los gestores de las AFPs por un lado, y de la inestabilidad laboral y bajos salarios, que reducen la cuantía y duración de las cotizaciones.

[43] Tal como precisa la UNCTAD (2012: 31), que añade que la competencia basada en impuestos bajos crea una "espiral impositiva descendente que reduce el espacio fiscal de todos los países en cuestión, y las ventajas iniciales debidas a la fiscalidad tienden a erosionarse con el tiempo".

[44] Como indica Fitzgerald (2011: 67), que precisa que el desplazamiento de la imposición indirecta sobre el valor añadido, regresiva en la medida en que suele concentrarse en los bienes de consumo masivo, una imposición internacional permitiría "hacer más progresivo el sistema fiscal y contribuir a reducir las desigualdades de la renta".

[45] Kreye, Heinrichs y Frobel, citados en Teitelbaum (2010: 90). Este autor cita asimismo un estudio de la CEPAL de 2003 según el cual las transnacionales operativas en América Latina han manifestado una tendencia a proceder a recortes generalizados de personal.

que forman parte de la plantilla de éstas y los subcontratados y entre éstos y el conjunto de los trabajadores del país de destino.

La creciente implantación de las empresas transnacionales no se acompaña de la supresión o reducción de la informalidad, que se mantiene en niveles muy altos, con las graves consecuencias para la vida digna de las personas afectadas cuando las mismas enferman o envejecen. Para quienes logran huir de la informalidad, el modelo social que propugnan las transnacionales es el de la protección privada en sanidad y pensiones, de las que esperan obtener además importantes beneficios. Esa división entre quienes logran acceder a prestaciones sociales privadas y la mayoría excluida impide asentar sistemas públicos universales y generales, dada la estigmatización que acompaña a las prestaciones "para pobres".

Las respuestas de algunos gobiernos latinoamericanos para mejorar las condiciones de empleo, ambientales y sociales, mediante las expropiaciones de las empresas transnacionales y la afirmación de la soberanía de las poblaciones sobre sus recursos, requieren y merecen el apoyo del sindicalismo vasco y estatal, lo que no siempre tiene lugar en la medida necesaria.

Bibliografía

Abramovici, P. (2000): "La tragicomedia de la corrupción mundial". *Le Monde Diplomatique*, nº 61, pp. 14-15.

ACTRAV (2009): "Celebración del 60 aniversario del Convenio núm. 98: El derecho de sindicación y de negociación colectiva en el siglo 21", Ginebra, 12-15 octubre de 2009, http://www.ccoo.es/comunes/recursos/1/doc46490_Simposio_de_ACTRAV._Celebracion_del_60_aniversario_del_Convenio_n_98__el_derecho_de_sindicacion_y_de_negociacion_colectiva_en_el_siglo_XXI.pdf [consultado el 20-12-2012].

Albarracín Sánchez, D. y Gutiérrez, E. (2012): "Financiarización: capital, empresa y trabajo", en AA.VV. (Alonso, L.E. y Fernández Rodríguez, C.J., eds.), *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional,* Fuhem Ecosocial - Los Libros de la Catarata, Madrid.

Alvárez Arce, J.L. (2008): "Las transnacionales españolas en los mercados mundiales: una mirada desde los rankings internacionales", *Observatorio sobre el Gobierno de la Economía Internacional*.

Álvarez Peralta, N. (2012): "La financiarización de las relaciones laborales en la zona euro", en AA.VV. (Alonso, L.E. y Fernández Rodríguez, C.J., eds.), *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional,* Fuhem Ecosocial - Los Libros de la Catarata, Madrid.

Aragón Medina, J., Rocha Sánchez, F. y De la Fuente Sanz, L. (2007): *La relocalización de empresas y las relaciones laborales en España*, Fundación Primero de Mayo, Madrid.

Bachetta, M. Ekkehard, E. y P. Bustamante, J. (2009): *La globalización y el empleo informal en los estudios de desarrollo,* OIT-OMC, Ginebra.

Banyuls, J. y Lorente, R. (2010): "La industria del automóvil en España: globalización y gestión laboral", *Revista de Economía Crítica*, nº 9.

Baylos, Antonio (2009): "Un instrumento de regulación: empresas transnacionales y acuerdos marco globales", *Cuadernos de Relaciones Laborales,* Vol. 27, nº 1.

Bayo, C.E. (2012): "Una descarada intoxicación informativa para alterar el resultado electoral en Catalunya", *Público,* 26 de noviembre.

Biondi, Anna (2010): "Autoreforma sindical y negociación colectiva", http://white.oit.org.pe/proyectoactrav/pry_rla_06_m03_spa/gtas/gtas_aportes/aportes_oit/gtas_libro2010_biondi.pdf [consultado el 20-12-2012].

Bissio, Roberto (2012): "Derechos humanos y finanzas torcidas", *Red del Tercer Mundo-Third World Network,* nº 96, 14 de diciembre.

Burch, Sally (2012): "Los paraísos fiscales y la fuga de capitales", http://alainet.org/active/59232 [consultado el 10-1-2013].

Caballero Harriet, F. (2009): *Algunas claves para otra mundialización,* Txalaparta, Tafalla-Nafarroa.

Ceberio, M. (2012): "El caso Emperador destapa una multinacional de la evasión fiscal", *El País,* 23 de febrero.

CEPAL (2012): P*anorama económico y social de América Latina y el Caribe,* Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo (2012): "Acuerdos comerciales: La receta de la UE para la impunidad de las transnacionales", http://www.rebelion.org/noticia.php?id=160703 [consultado el 6-2-2013].

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo de 2012 (UNCTAD) (2012): *Informe sobre el comercio y el desarrollo, 2012. Panorama General,* Naciones Unidas, Nueva-York.

Cruzado, C. (2013a): "¿Por qué grandes multinacionales extranjeras apenas declaran ingresos y ganancias en España?", *nuevatribuna.es,* 10 de febrero.

Cruzado, C. (2013b): "¿Por qué Hacienda tuvo un trato de favor con los defraudadores de la lista Falciani?", *nueva.tribuna.es,* 1 de abril de 2013.

De la Fuente, M. (2010): "Las pensiones en América Latina, entre la provisión privada y la pública", *Boletín de recursos de información*, HEGOA, nº 21.

De Sousa Santos, B. (2012): "Las últimas trincheras", http://www.vientosur.info/spip.php?article7139 [consultado el 6-2-2013].

EIRO (European Foundation for the improvement of Living and Working Conditions) (2007): *Restructuring and employment in the EU: The impact of globalization*, http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2007/68/en/1/ef0768en.pdf [consultado el 6-2-2013].

Erickson, C. y Mitchell, D. (2007): "El monopsonismo, métáfora del nuevo mercado de trabajo postsindical", *Revista Internacional del Trabajo,* Vol. 126, 3-4, 185-212.

Ermida Uriarte, O. (2007): "Deslocalización, globalización y Derecho del Trabajo", *IºUSLabor,* nº 1.

Eurodad (2012): *À la recherche des milliards perdus. Ou comment la transparence financière des entreprises peut contribuer au développement,* http://ccfdterresolidaire.org/e_upload/pdf/recherche_milliards_perdus_vf.pdf [consultado el 30-12-2012]

Fernández Miranda, R. (2013): "La deuda y la espada: Neoliberalismo en América Latina y el sur de Europa", *Alba Sud*, 25 de febrero, http://www.albasud.org/blog/es/397/la-deuda-y-la-espada-neoliberalismo-en-america-latina-y-el-sur-de-europa [consultado el 6-2-2013].

Ferrer, T. (2013): "Un tribunal apoya que Dell tribute por todo su negocio en España", *El País,* 12 de enero.

Fitzgerald, V. (2011): "Mercados globales de capitales, impuestos directos y redistribución de la renta", *Revista de Economía Crítica,* nº 13, 55-73.

Flores, A. (2011): "Vías de escape para que los ricos no paguen impuestos", *Público,* 18 de septiembre.

Flores Sánchez, G. (2010): "La acción sindical y las dinámicas de deslocalización internacional", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 28, nº 1.

Fontana, Josep (2012): *Por el bien del imperio. Una historia del mundo desde 1945,* Pasado y Presente, Barcelona.

Fontagne, L. y Lorenzi, J.H. (2005): *Désindustrialisations, délocalisations. Rapport du Conseil d'Analyse économique,* La Documentation française, París.

Fraile, L. (2009): "La experiencia neoliberal de América Latina. Políticas sociales y laborales desde el decenio de 1980", *Revista Internacional del Trabajo,* Vol. 128, nº 3, 235-255.

Fundación Alternativas (2013): "Una fiscalidad europea: acabar con los paraísos fiscales en la UE", http://www.nuevatribuna.es/media/nuevatribuna/files/2013/05/20/recomendaciones-cae-sobre-paraisos-fiscales-.pdf [consultado el 6-2-2013].

García Arancibia, S. (2012): "El diminuto Impuesto sobre Depósitos en Entidades de Crédito", http://www.rebelion.org/noticia.php?id=160192&titular=el-diminuto-impuesto-sobre-depósitos-en-entidades-de-crédito [consultado el 6-2-2013].

Garzón, Alberto (2010): "Empresas transnacionales españolas: a más beneficios, menos salarios", *Pueblos-Revista de Información y Debate,* nº 43.

Gestha (2012): "¿Cómo hacen las grandes fortunas para tributar lo mínimo a través de las SICAV?", *nueva.tribuna.es,* 23 de febrero.

Giraldo, C. (2012): "La financiarización en Latinoamérica como nuevo orden social y político", en AA.VV. (Alonso, L.E. y Fernández Rodríguez, C.J., eds.), *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional,* Fuhem Ecosocial - Los Libros de la Catarata, Madrid.

Goñi, Edwin, López, J. y Serven, L. (2008): "Fiscal redistribution and income inequality in Latin America", Banco Mundial-Policy Research working paper no. WPS 4487.

González, E., (2013): "La nacionalización de la filial de Abertis y Aena en Bolivia: un avance hacia la soberanía", *La Marea,* 19 de febrero.

Gourgechon, G.(2011):"La situation des PFJ après le G20 de Cannes des 3 et 4 novembre2011", http://voiretagir.org/IMG/pdf/Les_PFJ_apres_le_G20_de_Cannes_des_5_et_6_novembre_2011 [consultado el 4-1-2013].

Guamán, A. (2008): " Un nuevo ejemplo de dumping social permitido en la Unión Europea: el Caso Laval", 15 de enero, http://www.rebelion.org/noticia.php?id=61856. [consultado el 20-12-2012]

Guex, S., "Los nuevos caminos del secreto bancario suizo", *El Atlas financiero. La estafa del siglo,* Monde Diplomatique, Valencia, 2012, 89-91.

Gurría, A., (2012): "Basta de desvergüenza fiscal", *El País,* 27-5-2013.

Henry, J. S. (2012): "The Price of Off-shore Revisited", *Tax Justice Network*, http://tjnusa.org/storage/documents/Price_of_Offshore_Revisited_72612.docx.pdf [consultado el 23-12-2012].

Hernández Vigueras, J. (2008): *La Europa opaca de las finanzas y sus paraísos fiscales offshore,* Icaria-Antrazyt, Barcelona.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa,* OMAL-Hegoa, Bilbao.

Husson, M. (2011): "Marx y la finanza: una aproximación actual", http://hussonet.free.fr/marxfinanza.pdf [consultado el 6-2-2013].

Iglesias, O. (2013): "Más milmillonarios: más desigualdad y menos democracia", *nueva.tribuna.es,* 14 de marzo de 2013.

Ingham, Geoffrey (2008): *Capitalismo,* Alianza Editorial, Madrid.

Jiménez, M. (2013): "El gigante Exxon se lleva de España la filial que usaba para ahorrar impuestos", *El País,* 6 de enero.

Jiménez, M. y Pozzi, S. (2013): "Google da esquinazo al fisco durante otro año", *El País*, 31 de enero.

Lampón Caride, J., Vázquez Vicente, X.H. y García Vázquez, J.M. (2010): "Deslocalización en el sector auxiliar del automóvil. ¿Con quién compite su planta de producción?", *Economía Industrial*, nº 376, 67-74.

Lee, S. y Sobeck, K. (2012): "Empleo de baja remuneración: una perspectiva mundial", *Revista Internacional del Trabajo,* Vol. 131, nº 3, 153-169.

López Calle, P. e Ibáñez Rojo, R., "Financiarización y relación laboral: estrategias de rentabilidad y conflictos de clase en la semiperiferia del sistema-mundo", en AA.VV. (Alonso, L.E. y Fernández Rodríguez, C.J., eds.), *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional,* Fuhem Ecosocial - Los Libros de la Catarata, Madrid.

Luengo Escalonilla, F. (2010): "Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica", Cuadernos de Relaciones Laborales, Vol. 28, nº 1.

Mayo, M. Á. (2012): "Qué son y cómo tributan las SICAV", http://www.rebelion.org/noticia.php?id=160023&titular=qu%E9-son-y-c%F3mo-tributan-las-sicav- [consultado el 7-1-2013].

Medal, J. L. (2012): "La reforma tributaria es más de lo mismo y el desarrollo sostenible un reto nunca asumido en nuestra historia", *Revista Envío*. nº 369, http://www.envio.org.ni/.

Mesina, L (2013): "Chile: La nacionalización de las AFP una tarea urgente", *Attac Informativo*, nº 701, 2013.

Mora, M. y Peces, J. (2012): "Google pagará 60 millones a la prensa francesa pero elude el canon", *El País,* 2 de febrero.

Moro, A. (2012): "Retribución empresarial: dividendos, bonos; bonus, blindaje", en AA.VV, (Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P., eds.), *Diccionario crítico de Empresas Transnacionales,* Icaria-Antrazyt, Madrid.

Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2012): *La responsabilidad social corporativa en las memorias anuales de las empresas del Ibex 35. Análisis del ejercicio 2010, http://www.observatoriorsc.org/images/documentos/publicaciones/informes_estudios/ibex35_vf_2010.pdf* [consultado el 6-2-2013]

OCDE (2010): *Promoting Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes,*OCDE, París.

OIT (2006): *Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015, http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---webdev/documents/publication/wcms_081003.pdf* [consultado el 16-2-2013]

OIT (2012a): "Empleo de baja remuneración: una perspectiva internacional", *Revista Internacional del Trabajo,* vol. 131, núm. 3.

OIT (2012b): *Informe Mundial sobre Salarios 2012-2013,* Ginebra, OIT.

OIT (2013): *Tendencias Mundiales del Empleo 2013 [Resumen]*, Ginebra, OIT.

OIT y CEPAL. (2012): *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe.* Organización Internacional del Trabajo y Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

P&A CONSULTORES – DEPARTAMENTO TRIBUTARIO, "Régimen fiscal de las entidades de tenencia de valores extranjeros", Documento nº 5", http://www.pyaconsultores.com/contenido/publicaciones/estudios/documento5.pdf [consultado el 6-2-2013].

Pastor, J., (2013): "Corrupción política vs. Democracia y socialismo desde abajo", *Viento Sur,* nº 108, 88-96.

Pérez, S. (2012): "Multinacionales españolas", en AA.VV (Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P., eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales,* Icaria-Antrazyt, Madrid, 150-155.

Pérez Boga, J.R., Presidente de Inspectores de Hacienda del Estado (2012): "Séneca y la justicia tributaria tardía", *El País*, 23 de noviembre.

Prats, Alex (2012): "Cómo acabar con los abusos fiscales de las grandes compañías", http://blogs.elpais.com/3500-millones/2012/11/como-hacer-que-las-grandes-compa%C3%B1ias-paguen-sus-impuestos.html [consultado el 12-1-2013]

Rebossio, A. (2013): "Hacia el pleno empleo pero en precario", *El País,* 15 de febrero.

Red por la Abolición de la Deuda Externa y la restitución de la Deuda Ecológica (2008): "Las transnacionales evaden cada año 50 mil millones de dólares en impuestos en América Latina", http://www.quiendebeaquien.org/IMG/article_PDF/article_a838.pdf [consultado el 9-1-2013]

Rodríguez, C. y Bustillo, R. (2010): "Un análisis de los procesos de deslocalización productiva: inversión extranjera directa e importación de bienes intermedios en la Industria Vasca", *Cuadernos de Relaciones Laborales,* Vol. 28, núm. 1.

Romero, J.M., "España defiende el uso de los datos del informático francoitaliano", *El País,* 25-3-2013.

Rosencher, A. y Nathan, H. (2012): "Francia: la capitulación de Hollande", http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=5551 [consultado el 12-1-2013].

Saavedra, J. y Tommasi, M. (2007): ["Informalidad", Estado y contrato social en América Latina. Estudio preliminar", *Revista Internacional del Trabajo,* Vol. 126, 3-4, 315-349.

Saifi, T. (2010): "Normes sociales internationales-application et implication", *Agenda Social-Commission européenne,* nº 30.

Sagastizabal de, R. (2012):"Los Fondos buitres: quiénes son y cómo se juntan", www.rebelion.org, 2012.

Sanger, T. (2012): "Gravar las finanzas", en AA.VV (Pons-Vignon, N. y Ncube, P.), *Plantar cara al poder financiero,* Organización Internacional del Trabajo, Ginebra.

Santos Ortega (2012): " 'La bolsa y la vida': efectos de la lógica financiera sobre los mercados de trabajo precarios", en AA.VV. (Alonso, L.E. y Fernández Rodríguez, C.J., eds.), *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional,* Fuhem Ecosocial - Los Libros de la Catarata, Madrid.

Sérvulo González, J. (2012): "Gigantes tecnológicos, enanos tributarios", El País, 23 de noviembre.

Sérvulo González, J. (2012): "Aunque seas "cool" debes pagar impuestos", *El País,* 23 de diciembre.

Stevans, L.K. (2009): "The Effect of Endogenous Right-to-Work Laws on Business and Economic Conditions in the United States: A Multivariate Approach", *Review of Law & Economics* 5.1, http://works.bepress.com/lonniekstevans/1/ (consultado el 20-1-2012).

Supiot, A. (2011): *El espíritu de Filadelfia,* Península, Barcelona.

Sutcliffe, B. (2011): *"La desigualdad global actualizada", Boletín de recursos de información nº 27, Hegoa* http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/18526/original/Bolet_n_Hegoa_n_27.pdf?1310551122 [consultado el 21-2-2013].

Teitelbaum, A. (2010): *La armadura del capitalismo. El poder de las transnacionales en el mundo contemporáneo,* Icaria-Antrazyt, Madrid.

Tókman, V. (2007): "Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina", *CEPAL-Políticas sociales, nº 130*.

Transparencia Internacional (2013): "Exportar la corrupción sobre avances en el cumplimiento de la convención de la OCDE contra el soborno por los países signatarios. Informe 2012", http://www.transparencia.org.es/INFORMES_INTERNACIONALES/CONVENIO_OCDE_2012/RESUMEN_EJECUTIVO_DEL_INFORME.pdf [consultado el 10-1-2013]

Uharte Pozas, L. M. (2012): *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples. El caso de Iberdrola en México y Brasil*, 2015 y más.

Vásquez Fernández, H. (2012): *Una mirada al trabajo temporal en Colombia y a las empresas de servicios temporales,* Escuela Nacional Sindical (Colombia).

Velasco, R. (2012): *Las cloacas de la economía,* Madrid, Catarata.

Vidal-Folch, X. (2013): "Acabemos con los 'búnkeres fiscales'", *El País,* 23-5-2013.

Zabalo, P. (2012): "Paraíso fiscal", en AA.VV (Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P., eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales,* Icaria-Antrazyt, Madrid, 178-181.

Primera parte

Subcontratación laboral, empresa transnacional y acción sindical

Andrea De Vicente Arias[1]

Términos: subcontratación laboral, tercerización, descentralización, externalización, empresa transnacional, Estado, cooperativas, empresa subcontratista, empresas de trabajo temporal, trabajador y trabajadora independiente/autónomos, trabajo parasubordinado, privatización, subrogación empresarial/sustitución patronal, empresa vacía/sin trabajadores y trabajadoras, deslaboralización, informalidad, desresponsabilización, Derecho del trabajo, precariedad laboral, movimientos sociales y sindicatos

1. Introducción
2. Aproximación a la subcontratación laboral: concepto, desarrollo e importancia
2.1. Concepto
2.2. Desarrollo de la subcontratación laboral: entre el discurso y la praxis
3. La influencia de la empresa transnacional
3.1. La subcontratación como origen y fundamento de la actual ETN
3.2. El terreno de la subcontratación: ETNs y Estado

[1] Doctoranda del programa Estudios de Desarrollo del Instituto Universitario Hegoa. Contacto: avicente018@ikasle.ehu.es

3.3. La subcontratación laboral y las ETNs en la práctica
4. Consecuencias en la protección del trabajador: justicia y precariedad laboral
4.1. En atención a Derecho: expulsión del Derecho del Trabajo y dificultades de acceso a la justicia
4.2. Precariedad laboral
4.2.1. Consideraciones generales: condiciones de trabajo y negociación colectiva
4.2.2. Aspectos específicos de la influencia de la subcontratación laboral y en la precariedad laboral
5. Efectos en el movimiento social y sindical
5.1. De la propia sindicación
5.2. De la articulación de intereses
5.3. Destrucción del sindicalismo y ETN: la experiencia de los movimientos sociales y sindicales
6. Conclusiones

1. Introducción

Cuando se abordan las dificultades que afronta el sindicalismo actual -tanto en sus niveles nacionales como transnacionales-, bien entre los elementos de influencia de primer grado, bien entre los grandes problemas de fondo, o incluso, si se quiere, de manera transversal, parece existir consenso acerca de la determinante incidencia de las nuevas formas de producción y organización del trabajo, y en concreto, de la subcontratación laboral. Buena muestra de ello son los numerosos estudios que, especialmente desde la década de los noventa, se vienen realizando sobre el asunto desde todos los planos de caracterización, acción e influencia que se le atribuyen. En el contexto de una investigación realizada entre 2010-2012 sobre sindicalismo y movimientos sociales y Empresas Trasnacionales -ETNs, en adelante-, el presente artículo trata de desgranar la influencia de éstas en la subcontratación laboral y sus consecuencias sobre la protección del trabajador; en particular la brindada por los mecanismos de protección colectiva. Entendiendo su aportación como fundamental y con el objetivo explícito de dar voz de quienes viven este problema más de cerca y por lo tanto más luz pueden arrojar sobre el tema, el texto cruza una literatura básica sobre el tema con declaraciones de los entrevistados.

Como se deduce del sumario descrito, el artículo representa un importante esfuerzo por parte de la autora por ilustrar sintéticamente los aspectos que rodean al fenómeno, por lo que no debe perderse de vista el objetivo del artículo, y carácter transnacional y la base empírica del texto.

2. Aproximación a la subcontratación: concepto, desarrollo e importancia

2.1. Concepto

Las vicisitudes que rodean al concepto de "subcontratación laboral" constituyen ya un clásico en los estudios sobre el tema. En efecto, tradicionalmente, una de las principales dificultades a la hora de abordar la problemática que plantea la subcontratación laboral en cualquier ámbito, y más aún en el plano internacional -académico, social, legislativo,…- ha sido la diversidad de términos existentes para el fenómeno, así como sus implicaciones conceptuales. Ni se emplea siempre el mismo término, ni interesa la misma problemática. Incluso existe una cierta tendencia académica al empleo indiferenciado de unos y otros términos y su alternancia a lo largo de un mismo texto.

La experiencia de la OIT en la materia da cuenta de esta dificultad: "Creo que la primera vez en la que la OIT ha proseguido el esquema de trabajo por el que se aprueban los reglamentos y Directivas y no ha llegado a nada, ha sido precisamente la vez que se trató de regular la subcontratación laboral. Habiendo pasado la primera ronda de discu-

sión sin éxito, se procedió insólitamente a la segunda y en el trascurso de la misma fue cuando nos dimos cuenta de que en el trasfondo de los desacuerdos lo que había era una confusión conceptual. Cada participante, cada Estado, hablaba de una cosa distinta" (entrevista personal a Enrique Marín, participante en la reuniones referidas)[2].

La insólita reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo del año 1998, caracterizada por la falta de acuerdos en la materia ha sido uno de los recursos más empleados para ilustrar la complejidad de este fenómeno[3]. Su carácter internacional y la multilateralidad de los participantes, facilitan la comprensión de los dilemas del concepto y de las dificultades que genera la mera definición del término, y por ende, la adopción de medidas globales comunes necesarias para afrontarlo[4]. A grosso modo, y a la luz de las reflexiones académicas y las experiencias fácticas en la materia se podría decir que los elementos que condicionan la conceptualización del fenómeno son:

- El idioma/dialecto: Según el país que se trate se emplean unas denominaciones u otras siendo, las más comunes en los países castellanoparlantes tercerización, subcontratación, outsourcing, descentralización o externalización.

- El contexto socioeconómico/estructura económico-productiva: Se sabe que la subcontratación laboral reviste formas a veces poco novedosas –volveremos sobre esta cuestión más adelante-. La tradición existente en algunos países en torno a alguna forma de subcontratación, una actividad concreta, y/o las características particulares de un sector, han constituido también limites en la *reciente* preocupación por la delimitación del concepto. Bronstein da buena cuenta de esta dificultad y señala varios casos, como el ejemplo francés, en el que se distingue "entre la *sous-traitance* para los servicios y la *sous-entreprise* para la mano de obra, a la que también pueden denominar *marchandage* si asume una forma prohibida por la ley, o *mise à disposition* (de trabajadores) cuando la ley lo permite (por ejemplo cuando se hace con la intermediación de una empresa de trabajo temporal)" (1999:429). Sanguineti, por citar otro caso, rescata de Cruz Villalón (1994: 11) la necesidad de "contemplar el fenómeno, (…) desde una doble perspectiva: genética y funcional", considerando las diferencias que pueden suponer desde un plano de análisis el hecho de que se trate de "actividades empresariales previamente expulsadas u originalmente concebidas para funcionar de forma descentralizada" (2006:229). Las diferencias mencionadas, salen a la luz a la hora de incluir o no en el concepto las diversas formas jurídicas a las que recurre la subcontratación laboral.

- La disciplina académica: Debido a su carácter multidimensional, a menudo en torno a esta problemática se vislumbran cuestiones que giran alrededor de la disciplina desde la que se aborda y de los objetivos que éstas persiguen. Así, a la hora de denominar y definir la subcontratación laboral es habitual hallar conceptos o dimensionamientos del concepto diferentes[5], más aún si lo que prima en el

[2] Entrevista anterior al presente proyecto de investigación.

[3] Para un resumen de las controversias de la OIT en la materia, ver Bronstein (1999:426-430) y Echevarria Tortello (2010: 54-58).

[4] Al respecto, véanse los documentos OIT (1997),OIT (2003) y OIT (2006.

[5] Ver referencia al "sentido amplísimo", "sentido amplio" y "sentido estricto" del término al que se refieren Ermida Uriarte y Colotuzzo (2009:9-10).

estudio son objetivos de índole jurídica –ámbito del Derecho del Trabajo- o de índole sociológica –ámbito de la Sociología del Trabajo-[6]. Relacionado con esta cuestión, destacan por ejemplo, las referencias académicas a la imprecisión técnico-jurídica del término *subcontratación laboral* o los esfuerzos dirigidos a evitar éste y otros conceptos relacionados que se consideran a veces despectivos para los sujetos -trabajadores y trabajadoras- por él afectados[7].

- El interés/cuestiones estratégicas: Las posiciones encontradas de los sujetos protagónicos del fenómeno- principalmente trabajadores y trabajadoras y empresarios, pero también Estados- dificultan asimismo la adopción de consenso en la materia, sobre todo, en términos jurídicos.

Consciente de la polémica que suscita y sumándose a la corriente existente en los últimos años -sobre todo en América Latina (AL, en adelante)-, se aboga en este texto por un "rescate" del término por razones de contexto. Sin embargo, es cierto que la doctrina científica laboral ha preferido "hablar en estos casos de *descentralización productiva* u *outsourcing*, con el fin de destacar cómo la misma actúa como una herramienta al servicio de una estrategia global de gestión de los procesos productivos" (Sanguineti, 2009:4), y entiende ésta como "una forma de organización del proceso de elaboración de bienes o de prestación de servicios en virtud del cual una empresa decide no realizar directamente a través de sus medios materiales o personales ciertas fases o actividades precisas optando en su lugar por desplazarlas a otras empresas o personas individuales, con quienes establece acuerdos de cooperación de muy diverso tipo" (Cruz Villalón, 2000: 253).

Considerando la descentralización productiva como plano mayor en el que actúa la subcontratación laboral, el mundo sindical parece superar las diferencias antes mencionadas y tiende a adoptar un concepto muy amplio del fenómeno, asumiéndolo como la técnica empresarial que persigue la vinculación de los trabajadores y trabajadoras por medio de una relación jurídicamente no-laboral con el beneficiario final del producto de su trabajo. Así, se podría decir que en el término incluyen todas aquellas relaciones de trabajo que implican esencialmente una dependencia económica bajo una forma contractual distinta a la del contrato laboral con el beneficiario final del producto de su fuerza laboral, pues en su preocupación parecen integrar todas las formas por las que se ha venido manifestando el fenómeno: tanto las que se realizan a través de un tercero – "las relaciones triangulares" o "intermediación laboral" en AL -real o ficticia-, como las realizadas de manera directa vía contrato no-laboral, economía informal incluida.

> *"Nosotros hablamos de tercerización, principalmente. También de subcontratación y de trabajo decente como*

[6] Iranzo y Richter, J. ilustran bien esta doble dimensión: " Al Derecho del trabajo (Bronstein, 1999) le interesan en particular todas aquellas prácticas cuya manifestación es la prestación del trabajo en condiciones semejantes a las de una relación subordinada para : a) Distinguir si esa relación de trabajo es reconocida o si lo que existe es un subterfugio para evadir las obligaciones que imponen las leyes del trabajo; b) identificar mecanismos de protección de de todas las formas de trabajo que están bajo el régimen de subcontratación, y c) evaluar el alcance y los problemas que presenta la regulación legal de todas las formas de triangulación. (…) La Sociología del Trabajo, por su parte, aborda esta temática para a) identificar la racionalidad que está detrás del uso de tales formas de trabajo; b) analizarlas en tanto modalidades que expresan las transfor-maciones que están sufriendo el proceso de trabajo, las relaciones laborales y el mercado de trabajo con sus respectivas implicaciones sociales; y c) evaluar el margen de acción de los actores y en particular el movimiento sindical frente a su desenvolvimiento" (2005:3).

[7] Castillo y Orsatti hacen buen repaso de los términos referidos tanto al fenómeno como a los trabajadores que intervienen en él (2007:13-14).

contraposición a este fenómeno. En cuanto interviene un tercero como intermediador entre el empleador y el trabajador" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

"En Bolivia también se denomina tercerización o subcontratación a todas las formas de relaciones laborales no suscritas bajo un contrato laboral" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

"Hay varias figuras de tercerización: cooperativas, contratos de prestación de servicios, contratos que utiliza el Estado para prestar su servicios" (entrevista a John Fredy Bedoya, de la Escuela Nacional Sindical).

La diversidad de formas que adopta la subcontratación laboral y la relación con la flexibilidad laboral de la que hace parte, genera a veces una equiparación entre ésta y las características concretas que la revisten:

"Además de esos términos se utiliza el término de empleo temporal o empleo sin contrato" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

Las fórmulas de subcontratación más citadas son las empresas de trabajo temporal –ETT, en adelante-, otras empresas/contratas y microempresas, cooperativas de trabajo asociado -CTA, en adelante-, trabajadores y trabajadoras autónomos y a domicilio -incluyendo teletrabajadores-, y cadenas de subcontratación productiva[8]. Algunas de estas técnicas, merecen una mención aparte. Se trata de casos particulares que parecen centrar la atención de las organizaciones sociales, bien por su extensión, bien por la gravedad de sus consecuencias. El caso de las CTA es una de ellas:

"El concepto de subcontratación laboral incluye todas las acepciones que se nombra en la pregunta -trabajadores independientes, ETTs, etc.-, pero sobre todo en el último: las cooperativas de trabajo asociado.

"(…) privatizan las clínicas que eran de la seguridad social y le dicen a las enfermeras que organicen sus cooperativas para volver a contratarlas"

La tendencia que ha tomado la contratación laboral a partir de la famosa ley que te dije, la 189, es más cooperativas que cualquier otra cosa, incluso en el sector público: privatizan las clínicas que eran de la seguridad social y le dicen a las enfermeras que organicen sus cooperativas para volver a contratarlas. Se vuelve a la técnica de capturar trabajo barato. Desaparecen incluso cooperativas porque las pueden vender más barato, así las ponen abajo. Entonces, el mecanismo de desconfiguración del mundo laboral en el último periodo han sido las CTA. Se trata del caso que más preocupa al movimiento sindical en los últimos años. Te digo, las últimas huelgas han sido de esas cooperativas. No solo los corteros, salieron también las cooperativas de

[8] Bronstein incide en las "formas tradicionales" y "formas recientes" de subcontratación laboral, señalando los viejos Contratos de equipo, Contratistas de mano de obra, Intermediarios o Trabajo a domicilio; frente a las actuales Empresas de trabajo temporal, Préstamos entre empresas principales y subordinadas de un mismo grupo, Cooperativas laborales, Entidades empleadoras y Contratación o seudo contratación de labores personales (1999:130)

jornaleros agrícolas en Antioquia, las cooperativas de multinacionales…. Es tal la desesperación que a pesar de no tener condiciones laborales están saliendo a pelear" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

"(…) la creación de lo que en Colombia se denomina "cooperativas de trabajo asociado", donde la relación contractual entre el patrón, la ETN y el trabajador no existe, en base a la cual se organizan los trabajadores para no tener acceso a la seguridad social, no tener la posibilidad de un trabajo estable, no tener una relación contractual directa con el patrón". (…)Hoy el empresario colombiano también se ha apropiado de esas contrarreformas laborales para la explotación de los trabajadores: los organiza por ejemplo en cooperativas, rompen ese pacto de derecho contractual con el empleador, y las relaciones trabajador-empleador se tornan relaciones cooperativa-trabajador, donde el trabajador de la cooperativa se sumerge por ej., en sectores como el comercio -Grupo Éxito, Carrefour-. En estos comercios cogen a unos grupos de trabajadores jóvenes, los organizan en cooperativas, los obligan a pagar unas cuotas a la seguridad social y los someten a recibir la limosna de las personas que van al supermercado; es decir, el trabajador solamente recibe a forma de salario las limosnas de los consumidores, en ningún caso un salario propiamente dicho. Ustedes pueden comprobar personalmente por ejemplo en supermercados como Éxito, que hay unos muchachos que están esperando su propina" (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).

Las prácticas de la administración pública se consolidan también como uno de los casos de subcontratación más importantes. Ello es además, junto a las CTA promovidas a veces como medida contra la enajenación del trabajo, una buena prueba de la omnipresencia del fenómeno y de su capacidad para convertirse en arma arrojadiza contra los trabajadores y trabajadoras incluso en contextos políticos con objetivos eminentemente progresistas:

"Más que todo la supuesta empresa pública, eso nos preocupa bastante porque la verdad, de una manera disimulada, está iniciando la privatización de muchas organizaciones públicas, más aún cuando estamos en una supuesta política de este proceso de cambio que quiere nacionalizar y estatizar muchas empresas... pero en la práctica vemos nomás esa economía mixta que promueve la descentralización, la terciarización de las empresas en eso nos preocupa bastante" (entrevista a Gustavo Moreira, del sindicato Central Obrera Departamental de Cochabamba).

También destacan las empresas subcontratistas de pequeñas dimensiones:

"La fórmula principal es el tema de subcontratas, bajo este método contrato: un trabajador formal es despedido por la empresa con la promesa de proceder a su contratación si éste constituye una microempresa con personal subcontratado bajo su responsabilidad, durante un tiempo determinado-normalmente un año-. Esta es la forma más habitual de subcontratación y además la más extendida" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

"En general la subcontratación, yo creo, más generalizada en Bolivia tiene que ver con las microempresas, porque estas

microempresas son empresas tercerizadas que hacen el trabajo de producir para grandes empresas. Esas grandes empresas a su vez entregan un capital o dinero por el beneficio que éstas dan, pero los trabajadores que realmente realizan el producto, que realizan la manufactura, son trabajadores en gran cantidad de El Alto, población de obreros tercerizados, subcontratados, que trabajan en condiciones de semiesclavitud, en paupérrimas condiciones de vida y en derechos laborales también. (…) Lo mismo pasa con los trabajadores que trabajan en cooperativas mineras, donde tienen pésimas condiciones de trabajo y mucha inseguridad" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

"(…) trabajadores de El Alto, población de obreros tercerizados, subcontratados, que trabajan en condiciones de semiesclavitud, en paupérrimas condiciones de vida y de derechos laborales"

Las empresas con fines subcontratistas de carácter transnacional igualmente acaparan la preocupación del mundo sindical y organizaciones sociales:

"Nos preocupan las empresas trasnacionales de la subcontratación y la tercerización y el accionar de las empresas que procuran tener nóminas directas muy pequeñas y la mayoría de trabajadores tercerizados" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas-).

Y por último, y quizás como forma menos conocida, se destaca la importancia del denominado "contrato sindical":

"Pero además hoy en día el Gobierno creó una norma nueva utilizando a los sindicatos: el contrato sindical. Esta norma existe hace mucho pero fue recientemente desarrollada a través de un decreto, y se trata de que el sindicato le ofrece un servicio a la empresa: el sindicato es el empleador y la empresa va a ser quien se beneficie. Lo que regula el decreto es que ese contrato no va a ser aprobado por la asamblea de los sindicatos, sino por el presidente del sindicato. Toda la responsabilidad laboral va a estar en base a los recursos y bienes del sindicato, y el empleador va a tener, según ese mismo decreto, la posibilidad de hacer un seguimiento del cumplimiento de ese contrato. Entonces, se le aplica el derecho laboral a los trabajadores solo en base a lo concerniente a seguridad social, y el resto queda bajo la responsabilidad del sindicato" (entrevista a John Fredy Bedoya, de la Escuela Nacional Sindical).

2.2. Desarrollo de la subcontratación laboral: entre el discurso y la praxis

Esta amplitud conceptual se asume desde el movimiento sindical y social fundamentalmente en atención a la extensión de la subcontratación laboral y a la gravedad de los efectos que está ejerciendo sobre la clase trabajadora. La crisis del modelo de producción, la injerencia de las tecnologías de la información y comunicación, y la incertidumbre del entorno, constituyen la base de los argumentos capitalistas declarados que más se han esgrimido en defensa del recurso a esta forma contractual.

La crisis del modelo taylorista-fordista y las referencias a su rigidez a lo largo de los años 70, establecen los fundamentos ideológicos para el desarrollo del fenómeno. Con ello, el incremento de la actividad empresarial, la competitividad y la tendencia a la especialización que experimentan las empresas, no harán sino escenificar la respuesta a la declarada falta de eficiencia económica y elasticidad del mercado. En palabras de Monereo, la emergencia de la subcontratación laboral se produciría en un contexto de "nueva fase histórica de producción flexible que requiere de la empresa una permanente acomodación en un proceso de mercado cada vez más cambiante" en cuya "base de todo está la continua innovación tecnológica y su incorporación en todos los ámbitos socio-económicos" (2006:3 y 6).

Los argumentos se concretan pues en el establecimiento de unos objetivos que giran, en términos generales, alrededor de la flexibilidad y competitividad técnica y productiva: a) Desde la perspectiva económica, la descentralización productiva permite convertir costes fijos en variables al reducir al mínimo el patrimonio del inmovilizado empresarial (Montoya Medina, 2004:39) y la mano de obra al "desplazar funciones que desarrollaban en su seno empresas grandes y medias para contratarlas en un mercado que las ofrecía a mejor precio" (Rivero Lamas, 2000:22); b) Desde la óptica organizativa, "se dota a la organización productiva de la elasticidad técnico-productiva necesaria para afrontar las eventuales fluctuaciones de la demanda" (Montoya Medina, 2004:40) y facilita la especialización e incorporación de los avances tecnológicos en sus procesos de producción, al "aprovechar la mayor capacidad de respuesta de las pequeñas y medianas empresas al cambio económico y tecnológico" (Sanguineti, 2004:412).

Sin embargo, y a pesar de que en apariencia el elemento *laboral* aparezca casi sólo de soslayo en los argumentos sobre la materia, a nadie escapa ya que las razones de la dimensión que ha adquirido este fenómeno en los últimos años tienen una evidencia sustancial en las ventajas que ésta ofrece en el plano de la organización del trabajo: "en términos laborales se persigue establecer un trabajo muy acomodable y disponible con toda facilidad a los requerimientos del momento sin costes de reserva. Ello no se puede hacer con relaciones estables, centralizadas, a tiempo completo y con gran poder sindical" (Monereo Pérez y Álvarez Montero, 2006:6). Lo que subyace es por tanto, un objetivo cuádruple:

- En primer lugar, se evidencia el discurso de la necesaria flexibilidad laboral, en aras de una mayor elasticidad de la mano de obra para la óptima adaptación de ésta a una demanda eventualmente cambiante. Así, la subcontratación laboral permite la armonización de las plantillas laborales según las necesidades de la empresa tanto en términos técnicos y cualitativos, como en términos cuantitativos, al reservarse la posibilidad de "ajustar el volumen de empleo necesario según las variaciones de la producción" (Rivero Lamas, 2000:27).

  "(…) hemos discutido con los empresarios pero estos afirman y se sostienen en que es necesario para las actividades que no son permanentes en las empresas, otras que son especializadas y otras que no tiene nada que ver con el objeto social de las empresas" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

- Además, esta técnica logra un eficiencia económica impensable en un modelo centralizado de relaciones laborales, ya que la reducción formal de la plantilla y el

desplazamiento de funciones a un mercado con menores precios , se lleva a cabo a costa de una mano de obra "normalmente más barata por cuanto se trata de de personal perteneciente a pequeñas empresas caracterizadas por crear empleos precarios y menor retribuidos" (Montoya Medina, 2004:39) y de cuyas condiciones en materia de cumplimiento del Derecho del Trabajo y la seguridad social no es, en principio, responsable.

"Se trata de una doble explotación: las empresas grandes subcontratan y explotan a las pequeñas, y éstas, a su vez, a sus trabajadores. La conclusión es la ausencia de estabilidad laboral, de posibilidad de contratación colectiva, nula posibilidad de organización de los trabajadores" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

"Lo grave de las cooperativas es la pérdida de la relación laboral entre el empresario y la cooperativa, es una relación civil, es pago por obra hecha. Y por consiguiente se deprende una desresponsabilización de los pagos de la seguridad social, y una sobreexplotación del trabajo brutal. Se desentiende de todas la responsabilidad, ni siquiera están en nómina. Es decir, nos tienen peleando como en el sindicalismo de los años 20, como nuestros abuelos hace 100 años. Un retroceso laboral brutal" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

"Las condiciones de trabajo de esta nueva fórmula de contratación es "sin derechos". Por ej., tú puedes contratar a una persona o una consultoría "física" que es la que se hace responsable por todas las actividades de la empresa. Así, no tiene ninguna responsabilidad social, ni laboral, ni económica. Todo el sistema de operación es así: subcontratista" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

"Se trata de una doble explotación: las empresas grandes subcontratan y explotan a las pequeñas, y éstas, a su vez, a sus trabajadores"

- En tercer lugar, no es difícil advertir que el proceso de subcontratación laboral supone una segmentación de la clase trabajadora y por ende, su debilitamiento; y "de ahí al empeoramiento de las condiciones de trabajo hay solo un paso, paso que no solo se da muy frecuentemente, sino que además, en muchas ocasiones es *el objetivo* perseguido o uno de los objetivos perseguidos" (Uriarte y Colotuzzo, 2009:18). En efecto, y sin profundizar demasiado en el tema –lo haremos en el párrafo siguiente- esta técnica implica una situación de desmembración empresarial y consecuente fragmentación de plantillas que otorgan a la empresa una posición de superioridad frente a los trabajadores y trabajadoras, no solo por la facilidad de disposición que ofrecen los contratos civiles y comerciales y las condiciones de la mano de obra, sino también por la confusión que genera en atención a derecho la responsabilidad en materia de derechos laborales y de seguridad social, y porque a priori directamente se debilita la actuación de sus representantes legales desde el momento en que su fortaleza queda condicionada al tamaño de la empresa.

"Sí, lógicamente, uno de los problemas que afronta el movimiento sindical hoy es ese precisamente, y lo vivimos en carne propia en Endesa que aprovechó

la privatización del servicio de la energía, tercerizó los puestos de trabajo y disminuyó el sindicato por lo menos en un 30 por ciento en poco tiempo" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM - Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

"Lo otro, es que la nómina se disminuye. Es decir, el salario se disminuye pero la nómina trabajadores se disminuye. Las reestructuraciones laborales establecieron también que los trabajadores sean más polivalentes, cumplan más funciones, y trabajen más barato. Por ejemplo la empresa estatal Icollantas fue vendida también a Michelin y se aplicó la misma a reestructuración: disminuyó totalmente la nómina, se crearon muchas laborales de contratistas, y el sindicato que anteriormente eran 1000 trabajadores, quedaron reducidos a 68 trabajadores. Eso explica también por qué tenemos esa baja tasa de sindicalización" (entrevista a Pacho Castillo, de Corporación Aury Sara).

"Las ETNs han traído también las políticas de deslaboralización. Una de las que se ha distinguido por esa deslaboralización ha sido Telefónica, e incluso Unión Fenosa en el sector energía, en el cual han acabado con los sindicatos. En la costa han acabado con los sindicatos, así nos lo dijeron, y subcontrataron todo. La tercerización, los contratos sindicales, las CTA" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).

"El caso que podemos citar para documentar esta afirmación es el de Unión Fenosa (ahora Gas Natural Fenosa) en Colombia. Sintraelecol Seccional Bolívar ha reportado denuncias sobre (…) las numerosas trabas a su trabajo. Afirman que la progresiva debilidad del sindicato se ha conseguido despidiendo a trabajadores afiliados bajo la forma de retiro compensado" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).

- En último lugar, y como cuestión clave, encontramos que la subcontratación laboral permite a la empresa transferir riesgos y eludir las obligaciones derivadas de su ámbito laboral. A *grosso modo* de lo que se trata no es solo de transferir la producción de una forma u otra, sino también los riesgos que le son inherentes. En la base de la cuestión lo que hallamos es pues un ejercicio de desresponsabilización sostenido fundamentalmente sobre dos vértices estrechamente ligados entre sí: el *jurídico* y el *propagandístico*. Este ejercicio de desresponsabilización es, por un lado, jurídico, al escapar del *incómodo* marco normativo laboral, como hemos dicho, por la confusión que genera en atención a derecho la naturaleza de los contratos ejecutados y la pluralidad de sujetos que participan de esta relación, y más aún cuando la extensión de estas formas de contratación sucede en ámbitos que superan los límites Estatales y entra en juego el principio de extraterritorialidad de la norma con sus vicisitudes –caso específico de las ETNs; profundizaremos en ello en líneas siguientes-.

  "En el momento del establecimiento de la zona franca al sur de Colombia, ellos trasladan su producción desde Bogotá a esta zona y no contratan a los trabajadores, sino que los vinculan a través de una empresa como alternativa al contrato laboral, a través de varias formas de contratación que excluyen el contrato laboral – cooperativas de trabajo asociado, por ejemplo- con la consecuente negación de sus derechos

como trabajadores, como la huelga. Entonces ¿ellos qué hacen? Acaban con la empresa, y con sus trabajadores, sindicatos, etc., y supues-tamente crean una nueva empresa, con un outsourcing, completo" (entrevista a John Fredy Bedoya, de la Escuela Nacional Sindical).

(…) lo que se logra a través de la subcontratación laboral es una absoluta desresponsabilización incrementando la generación de beneficios de la empresa

Por otro lado, la desresponsabilización es *propagandística* debido a que esta técnica facilita la evasión de la temida publicidad negativa al aparecer, en principio, al margen de las características bajo las que se desarrolla la producción en sus contratas. Al mismo tiempo, ello agiliza el desarrollo de políticas de Responsabilidad Social Corporativa, principalmente dadas las particularidades cuantitativas y cualitativas de sus relaciones laborales formales: Plantillas pequeñas y a menudo fundamental o absolutamente compuestas por mandos altos e intermedios. El hecho de que éstas políticas no se extiendan, o lo hagan de forma muy laxa, a sus proveedores y sectores subcontratados es un factor importante a la hora de explicar la rápida expansión que ha experimentado la Responsabilidad Social Corporativa durante los últimos años.

"En Colombia es un modelo económico privatizador, de todo darlo a través de empresas contratistas, siendo el empleo de trabajadores directos mínimo. "Mínimo" significa solo lo suficiente, como el personal administrativo de alto rango. El resto del personal es contratado a destajo, por obra, por temporadas, y contratados a través de empresas como las CTA, uniones temporales creadas solo para el cumplimiento de esas funciones" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

En definitiva, lo que se logra a través de la subcontratación laboral es una absoluta desresponsabilización incrementando –o cuanto menos, sin arriesgar– la generación de beneficios de la empresa. Dicho de otra forma, se trata de "reducir los costes fijos del trabajo, sin poner en peligro, sin embargo, la productividad"(Montoya Medina, 2004:40).

3. La influencia de la empresa transnacional

3.1. La subcontratación como origen y fundamento de la actual ETN

La subcontratación constituye el eje laboral de la *empresa red* que representan hoy las ETNs de todo el mundo y explica en gran medida el poder que ostentan. Su surgimiento deriva de la fragmentación del ciclo productivo de las empresas para centrarse "en las que consideran, en su caso, competencias nucleares (*core competences*) contratando con proveedores externos actividades de la empresa que no se consideran básicas de ésta". Lo que se persigue es un "modelo de producción escueta" que pasa por redimensionar la empresa, "reducirla –*dowsinzing*- hasta el límite de lo que se considera necesario -*new optimum firm*-" (Rivero Lamas, 2000:80 y 22-23).

El desarrollo actual de la dimensión de las ETNs en términos de poder puede explicarse a través del doble efecto que generan la descentralización productiva y la subcontratación laboral en su ámbito estructural: por un lado, "se produce un *efecto centrífugo* que lleva el adelgazamiento de la empresa mediante la subcontratación y la aparición de

otras empresas y de trabajo autónomo"; y por otro, un *efecto centrípeto*, basado en "la aparición de grandes empresas que se articulan a partir de una sociedad matriz y de un núcleo central que se coordina con unidades productivas separadas" (Rivero Lamas, 2000:28)[9]. La consecuencia ha sido que las empresas, y sobre todo las grandes -con más facilidad para desarrollar este modelo de organización- han experimentado unas mutaciones estructurales y funcionales que han devenido en una trasformación del proyecto empresarial en red, superando la estructura de grupos de empresas y empresas definidas.

Como adelantábamos en el primer apartado, "esta técnica no es nueva pero sí la extensión del fenómeno", hasta el punto de que hoy "la subcontratación laboral se ha convertido en la *técnica normal* de organización de la producción" (Monereo Pérez y Álvarez Montero, 2006:5 y 21), tal y como refleja el hecho de que incluso en las memorias de las compañías sea a veces posible hallar datos referentes al tema. Por poner un ejemplo, según informes oficiales de la propia compañía, Movistar aseguraba dar en 2008 "empleo directo a 257.000 profesionales e indirecto a cerca de 330.000 adicionales (…). Los puestos indirectos corresponden a empresas colaboradoras dedicadas a la creación y mantenimiento de plantas de telefonía de uso público, y a la provisión y mantenimiento de productos y servicios de telecomunicaciones" (Telefónica, 2008:16)[10].

Es importante advertir que esta normalización sucede "en un sistema de producción *post*industrial con predominio del sector servicios, donde se produce el mayor recurso y proliferación de esta técnica que alcanza fases y sectores de producción hasta ahora ajenas al fenómeno, como la comercialización, asistencia técnica, investigación, mantenimiento, etc." (Monereo Pérez y Álvarez Montero, 2006:5).

> *"La subcontratación va de par con la "globalización" capitalista. Comenzó en el sector industrial y ahora se está desarrollando mucho en los servicios (banca, telefonía)" (entrevista a Braulio Moro, de France Amérique Latine -Red birregional Enlazando Alternativas).*

Lejos ya de tratarse de una técnica empleada solo para las actividades *accesorias* no propiamente inherentes al proceso de producción (servicios de limpieza, o seguridad eran los casos más tradicionales), o restringida a algunas actividades productivas de la empresa, la subcontratación laboral se ha configurado como "una realidad multifuncional, que no solo afecta a la producción de bienes y servicios, sino que también opera en su gestión y su comercialización, introduciéndose incluso en funciones empresariales estratégicas como pueden ser las de dirección" (Montoya Medina, 2004:48) -de ahí al denominado *outsourcing estratégico*, que alcanza "actividades centrales del proceso productivo de la empresa que procede a externalizar, que hasta el presente integraban el núcleo vital de su actividad" (Cruz Villalón, 2000: 259)[11]-.

[9] En referencia a estos procesos, el autor añade una distinción entre la descentralización *vertical*, "que se traduce en la exteriorización de la producción a través del establecimiento de contrataos con terceros para realizar parte de las actividades que la empresa determina precisa para funcionar y para situar en el mercado determinados bienes o servicios"; y *la horizontal*, "que se concreta en la existencia de redes empresariales (…), en cuyo seno se establecen relaciones de cooperación , y que actúan desde posiciones de relativa igualdad, concretándose la estructura descentralizadora, en la prestación de servicios comunes que rebasan la capacidad de las empresas individuales (crédito, control de calidad, formación, investigación, etc.) "

[10] Ver "Informe Anual de Responsabilidad Corporativa. Telefónica S.A. 2008", disponible en http://informeanual.telefonica.es/upload/esp/memorias/telefonica_rc_2008_es.pdf

[11] Una reflexión interesante es la efectuada por Ermida Uriarte y Colotuzzo en referencia a las "Actividades

En definitiva, la subcontratación laboral "adquiere una nueva dimensión tanto por su generalizada implantación, como porque abarca a todos los sectores y fases del ciclo productivo, hasta el hipotético supuesto, aunque no irreal, de empresa sin trabajadores (empresa vacía)" (Monereo Pérez, 2006:5)… ¿Dónde queda, pues, el discurso de su empleo en aras del incremento de la competitividad y la oportunidad de centrarse en sus actividades nucleares?:

> *"Les voy aponer un ejemplo más claro: Telefónica, España. Ésta no tiene empleados directos, todos son subcontratados, todos los antiguos trabajadores de Telecom" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).*

"Nosotros calculamos que entre Endesa y Gas natural hay 30.000 tercerizados bajo distintas modalidades"

> *" (…) el grupo empresarial EPM tiene 12 filiales, de las cuales tiene 5 en energía, 2 en telecomunicaciones y el resto en agua -filiales donde tiene su mayoría, del 60, 70 y el 90% de las acciones-. De esas filiales tiene 10.400 trabajadores vinculados con contratos y convenio colectivo y 22.000 subcontratados. Esos cambios se dan del 98 hasta esta parte. Una tercerización que viene en grandes proporciones. El personal de EPM es un personal que llevamos ya más de 20 años en la empresa, pensionados o jubilados… ya nos desplazan y nos reemplazan por tercerizados. Empezó a tercerizarse la parte operativa, y ya está tercerizada hasta la parte profesional. Se terceriza a través de cooperativas en la parte operativa, y en la parte profesional, técnica y administrativa la subcontratan con Trabajos Manpower" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).*

> *"También se ha producido mucha tercerización. Se ha tercerizado la alimentación –anteriormente la prestaba la empresa con trabajadores directos- el mantenimiento, las labores de aseo también son a través de terceros. Digamos que lo que no tiene que ver directamente con la producción se ha tercerizado. Hemos evitado que se tercerice la elaboración propiamente de los cigarrillos, pero lo que son las labores adicionales se han tercerizado" (Entrevista a Juan Carlos Ospina, del sindicato Sintraintabaco).*

> *"Nosotros calculamos que entre Endesa y Gas natural hay 30.000 tercerizados bajo distintas modalidades -cadenas de subcontratación, por ej.-, en el transporte hemos contado hasta 8 niveles de subcontratación -hay temporales, por cooperativas y por ETTs, …" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).*

> *"Llegaron a tercerizar hasta el punto que ya las empresas casi no hacen trabajo directamente sino tercerizado, con los problemas que trae la tercerización -baja los salarios, desconocimiento de derechos, violación de normas laborales y de salud-" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).*

3.2. El terreno de la subcontratación: ETNs y Estado

Es en la práctica donde se evidencia la magnitud real que la subcontratación laboral ha alcanzado en la actualidad. A pesar de que ésta se ha ido estableciendo y expandiendo

que pueden ser objeto de descentralización productiva " (2009:21-22).

conforme lo hacía el modelo de globalización neoliberal, sus expresiones más extremas las hallamos en aquéllos países que acompañan ese modelo de desarrollo de flexibilidad, desre gulación, privatización y promoción de la IED. Se identifican tres planos de intervención del Estado en el desarrollo de la subcontratación laboral:

- ***La externalización de servicios públicos*** aparece como una de las grandes preocupaciones el movimiento sindical y las organizaciones sociales, quienes además emplean este recurso para ilustrar el alcance de la subcontratación laboral:

  "Eso opera incluso en ámbitos del Estado- servicios públicos-. Por ej. en zonas populares, suburbanas, es muy frecuente que todos estos servicios sean prestados por subcontratistas, alguien que ha suscrito en el municipio con una empresa de aseo un contrato por su cuenta y riesgo" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

  "Pero además, en las propias entidades del Estado tiene éste muchos trabajadores tercerizados, ¡Incluso los maestros! A través de las OPS -Órdenes de Prestación de Servicios-, un contrato basura. Es una forma de tercerizar al trabajador, de que no genere antigüedad y no tenga en fin, acceso a todos los derechos que tienen los maestros" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).

- El interés de un Estado por promover la subcontratación laboral se refleja también en las ***reformas normativas*** laborales que suelen anteceder la llegada de las ETNs a un país.

  " (…) cuando el BBVA adquiere el Banco Ganadero-, ésta emplea la misma reestructuración que los grupos internos: liquida la planta anterior y crea nuevos contratos. Esos nuevos contratos se hacen en el marco de la nueva legislación laboral que les permiten abaratar los costos y reducir prestaciones y derechos en general. Sucede un cambio legislativo flexible previo a la llegada de las multinacionales pero para que éstas lleguen" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

Estas reformas suelen afectar al marco normativo general de las relaciones laborales, pero su ejecución *ex profeso* se evidencia en los casos en que éstas revisten formas o contenidos muy precisos: afectan a un sector productivo concreto o una fórmula jurídica específica.

"Hubo una reforma laboral en Bolivia, por la vía decreto (…) Sobre la base de este decreto, a lo largo de los 90 vienen las ETNs extranjeras y españolas. Básicamente una de las particularidades de las españolas es que vienen a sectores donde se eliminan todos los derechos laborales. Las ETNs públicas capitalizadas, tienen como características que previo a su privatización ocurre un cambio en el régimen laboral: se despide a todos los trabajadores, se pone un periodo de salvaguarda que no suele superar los 6 meses, y en esos 6 meses las empresas se disponen a negociar con los trabajadores sobre la base de este decreto. Negocia la ETN con los trabajadores, pero sobre la base de la labor que ya había hecho el Estado como parte de la privatización -es decir, sin ningún problema ya para liquidar a los trabajadores, cancelar los beneficios sociales, etc.-" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

"Es una pregunta complicada. El pico alto de la utilización de las CTA empieza en el 2000, también con el cambio normativo y con el crecimiento de las empresas y consiguiente incremento de la llegada de las ETNs" (entrevista a John Fredy Bedoya, de la Escuela Nacional Sindical).

En los Estados de extremo corte político neoliberal inmersos en procesos de privatización, las reformas tienden a ser aún más tajantes, ya que la ETN impone su desvinculación con el proceso y la subcontratación laboral adquiere un peso específico en su negociación con el Estado. El resultado: la entrega de la empresa vacía como requisito *sine qua non* para su efectiva compra. Se trata de la denominada compra de la empresa en *0KM.*

"Las ETNs exigen que se privaticen empresas sin pasivos laborales, ni ambientales ni nada. Todas las obligaciones contraídas por la empresa pública con los trabajadores tienen que dejarse en blanco. La entrada de las empresas debe ser en blanco. En los casos en los que no fue posible -por ej., en el petróleo- por la presión y movilización de los trabajadores, lo que hacen es aceptar durante un periodo el cumplimiento de los convenios existentes entre el Estado y los trabajadores, para luego deshacerse de los convenios, por la vía de la precarización de los dirigentes – los pocos que quedaban- o por la eliminación de los sindicatos" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

En los mejores casos, esta entrega se instrumentaliza a través de fórmulas como la limitación del alcance de preceptos normativos de *subrogación empresarial* o *sustitución patronal:*

"Se denomina "sustitución patronal", pero no opera porque cuando se produce se indemniza a los trabajadores, ya que éstas son relativamente sencillas, y son despedidos. Además esto no procede en el caso de las CTA porque ellas están reguladas a través de un contrato mercantil" (entrevista a John Fredy Bedoya, de la Escuela Nacional Sindical).

"Las ETNs exigen que se privaticen empresas sin pasivos laborales, ni ambientales ni nada. Todas las obligaciones contraídas por la empresa pública con los trabajadores tienen que dejarse en blanco."

"Hay un punto que se llama "sustitución patronal", pero en la práctica lo que se hace es borrar la historia, sacar a todos los trabajadores y el que entra no es una sustitución. Pese a que es una simple ficción, así opera. En el Tribunal Permanente de los Pueblos se hizo esa denuncia y a Telefónica la condenaron, pero aquí no" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).

"En Colombia ese fenómenos se llama "sustitución patronal", lo que pasa es que como ya contratan a través de otra empresa, rompen el nexo de la vinculación patronal "(Entrevista a Juan Carlos Ospina, del sindicato Sintraintabaco).

"Cuando llega Repsol no reconoce ninguno de los convenios previos, como empresa privada dicen: esos convenios no son convenios míos. Los convenios anteriores eran de Estado; y ello generó muchos conflictos en lo laboral" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro

de Documentación e Investigación de Bolivia).

Sin embargo, tampoco es raro que el Estado recurra a la liquidación de la empresa vía decreto o a la violencia. Destaca el caso de Telecom adquirida por Telefónica/Movistar:

"En caso de Movistar -Telefónica- que llegó para privatizar la empresa de telecomunicaciones de Colombia, que era Telecom, se allanó el terreno de la siguiente manera: el ejército sacó a los trabajadores e introdujo a otros trabajadores que habían sido capacitados, y no les dejaron entrar más (a los trabajadores antiguos). Privatizaron la empresa y se la entregaron a Movistar. Se quedaron todos los trabajadores despedidos. Los liquidaron, les pagaron, pero hicieron una empresa nueva con toda la infraestructura que tenía la nacional, que era ya por aquel entonces la empresa más grande. Eso generó muchas demandas laborales. Eso fue sangriento incluso, porque fueron despedidos miles de trabajadores. Miles de trabajadores a nivel nacional. Y acabaron lógicamente el sindicato, etc." (entrevista a Pacho Castillo, de Corporación Aury Sara).

"El Estado cogió una empresa o varias como Telecom, que por un decreto la liquidó. O sea que los trabajadores salieron de Telecom un día, se fueron a su casa, a descansar, etc. y al otro día esa empresa no existía. Ya no existía Telecom, como Telecom, pero sí la infraestructura, una infraestructura que el Estado cambió de nombre pero que seguía haciendo exactamente lo mismo, incluso mantuvo las siglas de Telecom, pero liquidó a todos los trabajadores, el convenio colectivo y la estabilidad laboral. Pero además, esta empresa nueva estaba militarizada para evitar movilizaciones y protestas de parte de los trabajadores" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).

"(En referencia al proceso de reestructuración del personal de la plantilla de Telefónica cuando ésta compró la nacional Telecom) El Estado de la noche a la mañana liquida la empresa, 9.000 trabajadores al menos se van para la calle, desaparece el convenio colectivo -que era uno de los mejores del país-, militariza las instalaciones -hasta tal punto de que les tenían que decir cuál era su CV o su escritorio para que los militares les dieran sus pertenencias en una bolsita a las puertas de la empresa-, cogen al sindicato en una discusión interna para la que éste no estaba preparado, y les dice: hay posibilidades de vincular a 3000, pero entran en las nuevas condiciones impuestas por Movistar – ej., salarios que pasan de 1.800.000 a 700.000 pesos – "(entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes)".

Pero también existen otros casos que evidencian el peso de la subcontratación en las negociaciones ETNs-Estado en los procesos de privatización:

"Posteriormente hicieron lo mismo con la Caja Agraria. Supuestamente la Caja Agraria era una entidad del estado para fomento del sector agrario a través de préstamos blandos, etc. y sucedió exactamente lo mismo: Por un decreto liquidó la Caja Agraria y por otro decreto creó el Banco Agrario.

En ambos casos (a saber, Telecom y Caja Agraria) lo que hicieron fue contratar trabajadores a través de la tercerización: CTA, contratos a término fijo, por

intermedio de empresas temporales, etc... lo que llamamos los contratos basura de la tercerización" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).

Y por último, cabe destacar que este precepto opera también en los procesos internos de reestructuración empresarial:

"Sin embargo, la subcontratación en Colombia constituye una amenaza real. Es más, no sólo eso, sino que las empresas que se declaran en quiebra o insolvencia la utilizan como mecanismo para capturar trabajadores jóvenes en una nueva etapa laboral, sin derechos laborales, y sin relación con los derechos anteriores. Le permite capturar trabajadores mucho más baratos. Se trata de una reestructuración a coste 0, KM 0. Ese es el mecanismo de reestructuración normal de las privatizaciones, y las empresas privadas tienen ya el mismo formato" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

"El 1º de los efectos laborales del cambio de Telecom a Movistar, está en la plantilla: ya no son trabajadores viejos, son de menos de 30 años, capacitados (ingenieros) que les pagan una tercera parte"

- Además las mencionadas reformas suelen venir acompañadas de ***políticas o programas específicos***, aparentemente dirigidos a colectivos vulnerables, pero que esconden tras de sí aún más facilidades para el desarrollo del fenómeno:

"Esa tercerización apunta totalmente eso, incluso a deslaborizar lo legal. Hoy hay una propuesta de Santos con la propuesta de mi primer empleo, que permite bajar el salario mínimo de 520.000 pesos a 400.000" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).

"En Colombia hay todo un plan de organizar la informalidad: El instituto de capacitación laboral, el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) que es quien forma a los trabajadores que se hace a través de parafiscalidad -deducción en nómina por ese concepto, formación laboral, así se creó-. Ahora eso se llama "empresarismo", es decir, tomar la informalidad y organizarla para que aporte una pequeña producción, en forma de cooperativas que desarrollan a las informales capacidades mínimas de gerenciar, de construir una micro-empresa, etc. Las ETNs participan en estos planes a través del SENA. Cotizan en el SENA y están en las "mesas de concertación" donde van todos los empresarios a diseñar este tipo de políticas" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

" (…) supuestamente, las CTA buscaban garantizar algo con la llegada de la IED y las ETNs en compromiso con la sociedad y el Estado, que era el incremento de las fuentes del empleo y el consiguiente aumento del poder adquisitivo de los trabajadores -con la llegada de las ETNs que contratarían estas cooperativas-. La corte constitucional demostró que esa premisa era una gran mentira, y que no había aumentado el empleo. Consideró que eso que se les da a los jóvenes trabajadores no es empleo, sino trabajo precario y que esas CTA estaban legitimando la violación de los derechos fundamentales "(entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).

"Por ejemplo, este programa que hay de empleo, se asume que es para mujeres, porque solo ciertas mujeres además

aceptan ese trabajo; y lo aceptan con jornadas laborales muy largas o digamos complicadas- desde 3 de la mañana a 12 de la mañana-... pero digamos que asumen que es lo que hay en el mercado laboral: esto o nada" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

Se trata de colectivos proclives a aceptar peores condiciones de trabajo y que presentan serias dificultades para la afiliación sindical:

"El primero de los efectos laborales de, por ejemplo el cambio de Telecom a Movistar, está en la misma plantilla: ya no son los mismos trabajadores viejos, ahora son trabajadores de menos de 30 años, bastante capacitados académicamente -aunque no tengan experiencia-, que son técnicos, ingenieros… que les pagan una tercera parte de los que le pagaban a una trabajadora anteriormente bajo la cobertura de un convenio colectivo. Ahora es la tercera parte porque el sindicato anterior también había logrado firmar buenos convenios colectivos. Era muy beligerante, muy importante, que había seguido una serie de reivindicaciones, que tenía unas primas legales y extralegales muy importantes. Estos trabajadores nuevos, además, ya entran con un contrato de tercerización, normalmente a término definido. Y si esta gente entra a un sindicato, pues ya no tienen más contrato. Eso lo resuelven por esa vía" (entrevista a Pacho Castillo, de Corporación Aury Sara).

Las experiencias reseñadas, expresan la existencia de la firme connivencia del Estado y la ETN para el desarrollo de un modelo económico determinado, que pasa por el empoderamiento de ésta y ve en la subcontratación laboral uno de sus instrumentos más eficaces:

"A nivel laboral, tenemos plantas mucho más reducidas, las negociaciones de privatización lograron que… no eran despidos, pero sí redujeron las plantas. (…) procedieron a una reducción drástica del personal de la empresa, al mínimo necesario. Ése es el primer gran efecto. Lo que sí crece es la planta de gerencia y la planta política, porque entre otras cosas, las empresas hacen política, se dedican a conseguir las condiciones más ventajosas. Lo que sí crece es el staff de personas que tiene grandes planes en los próximos gobiernos, y digamos en el sector público" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

De ahí que el Estado vea en la privatización y venta de sus empresas y servicios públicos a las ETNs, una flagrante oportunidad de acabar con el sindicalismo:

"Porque eso es lo que ocurre naturalmente: privatizada la empresa, se acaban los sindicatos. Lo que hay ahora es sindicatos de los administrativos de la pública y en lo privado ya no hay ningún sindicato. Eso contribuye a incrementar las condiciones de precariedad laboral e incrementa la libertad de la empresa para establecer nuevas condiciones con los trabajadores, totalmente privadas y unipersonales – no colectivas, ni nada- " (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

Estos objetivos explicarían la tendencia a la escasez de denuncias en torno a las prácticas desreguladoras del Estado y su falta de control, a veces con consecuencias fatales:

"La multinacional vasca Iberdrola ha sido también denunciada por sus impactos laborales en Bolivia. Esta compañía tiene la concesión de la distribución eléctrica en La Paz y Oruro. Nada más iniciar su gestión, Iberdrola llevó a cabo un proceso de reestructuración que conllevaba la división de la empresa en varias unidades, el despido de personal y la subcontratación de determinadas áreas de trabajo. Las empresas que surgieron de la división son Electropaz y Elfeo que concentran la parte administrativa de la transnacional en Bolivia y, en un segundo plano, las empresas Edeser y Cade que se responsabilizan del trabajo técnico (construcción, mantenimiento, averías, etc.). Estas dos últimas empresas no están al mismo nivel que la parte administrativa porque no están reguladas por la Superintendencia de Electricidad sino por el Código de Comercio bajo la forma de entidades prestadoras de servicios. Esto supone un primer paso de pérdida de control público sobre las condiciones en las que se trabaja, precisamente, en las empresas que mayor riesgo de accidentes tienen por su actividad. Pero también implica dificultar la actividad sindical. Al ser compañías subcontratadas los sindicatos no tienen las mismas garantías y el personal empleado está más presionado para no afiliarse" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).

"Iberdrola en Bolivia: (…) Al ser compañías subcontratadas los sindicatos no tienen las mismas garantías y el personal empleado está más presionado para no afiliarse"

"En definitiva, lo que quiero significar es que el Estado, que es quien debe ser el garante y quien debe dar ejemplo es el que más mal ejemplo ha dado. Cuando las ETNs llegan acá ya tienen ese terreno abonado y como el Estado además da ese ejemplo, pues nada les puede decir a éstos respecto al conocimiento de la ley y respeto de los derechos laborales, pues es el primer violador de esos derechos" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).

"Los privilegios con los que son tratadas para su implantación en los países hacen que por parte de las instituciones respectivas se haga la vista gorda sobre los incumplimientos en materia de condiciones de trabajo y libertad sindical" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

Así, no resultaría descabellado afirmar que la subcontratación laboral es el vértice fáctico en el mundo del trabajo de las políticas que promueven la atracción de la IED, y explica el peso específico de las ETNs en los procesos de deslocalización productiva y la práctica del dumping social:

"Este término, categoría dumping, tiene que ver también con otro que se popularizó en los países pobres, por parte de las clases gobernantes dominantes, que es el tema de convertir al país en atractivo para las inversiones. Ése eufemismo de "atractivo para inversiones" no significa otra cosa que emporar las condiciones de vida, las condiciones en las que se van a entregar los recursos naturales por ejemplo, a las multinacionales, desmejorar los beneficios para el país y obviamente maximizar sus beneficios... es decir, aquél país

que se prostituya mejor a las transnacionales, es más atractivo para las inversiones, que, insisto, sigue todavía siendo una práctica vigente en la negociación, en el momento de entrar acuerdos para la explotación o para el ingreso de una multinacional a nuestros países" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

"Las ETNs denominan a ésto de otra manera, le llaman "ventajas competitivas"; es decir el dumping social (D.S). es parte de la deslocalización, aunque ni mucho menos es la única ni la más importante" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

3.3. La subcontratación laboral y las ETNs en la práctica

De la mano de la subcontratación laboral y sus fenómenos conexos, las prácticas de las ETNs a su llegada a un país representan a la perfección la quiebra de las teorías que vinculan éstas con el desarrollo, la transferencia de tecnología y la mejora de la calidad de vida en los países de destino. En un primer nivel del discurso se intuye que los fundamentos que mueven a las empresas hacia prácticas de subcontratación y deslocalización productiva, resultan del todo incoherentes con un interés que no sea otro que el de su propio beneficio económico:

"Las estrategias de deslocalización de las empresas vascas (o españolas o de otros lugares) tratan de aprovechar las condiciones más favorables para aumentar sus beneficios. No creemos que su impacto sea el de mejorar las condiciones de trabajo de otras empresas" (entrevista a Mikel Noval, del sindicato ELA).

"Crean trabajo de similares características al existente en cada país ya que los costes laborales son precisamente uno de los argumentos utilizados para la deslocalización" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

Sin embargo, la experiencia demuestra una realidad mucho más contundente: la llegada de las ETNs no solo no mejora las condiciones de trabajo y la calidad de vida de los habitantes del espacio en el que operan, sino que contribuye a su empeoramiento, sobre el apoyo de un terreno normativo abonado por los Estados, pero también por el Derecho Comercial Global (Hernández Zubizarreta, 2009).

"Desde el punto de vista social, la llegada de la banca española, tanto del BBVA como del Banco Santander, implicó una desmejora sustancial en las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores del sector financiero: 1, porque empezaron a desregular la actividad, empezaron a contratar muchas de las operaciones que son propias del sector a través de terceros; 2, porque se desató una persecución contra las organizaciones sindicales; y 3, porque impusieron una lógica de mercado que implicó una nueva forma de elaboración del trabajo al interior de los bancos que tuvo como primer efecto la salida masiva del sector financiero.

Entonces, para concluir, podemos decir sin lugar a equivocarnos, que la llegada de las ETNs españolas del sector financiero, tanto del BBVA como del Banco Santander, ha tenido efectos bastante nefastos en la calidad de vida de nuestros asociados y ha implicado obviamente la salida masiva de trabajadores del sector; despidos masivos fundamentalmente, contratación con terceros y negociaciones disfrazadas"

(entrevista a Hildelbrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).

"(…) la llegada de las ETNs españolas del sector financiero, tanto del BBVA como del Banco Santander, han tenido efectos bastante nefastos en la calidad de vida de nuestros asociados y ha implicado obviamente la salida masiva de trabajadores del sector"

"Por ejemplo, la Philip Morris llegó hace 5 ó 6 años al país y se dijo que generaría desarrollo y empleo; pero ésta no vino y montó un fábrica para la producción de cigarrillos, sino que compró una empresa nacional que ya estaba instalada y tenía todas las infraestructuras, trabajadores, empleados… invierte o compra esa empresa que queda como una empresa de la ETN Philip Morris, pero con el ingreso de la Philip Morris no se contrató un trabajador más, todo lo contrario: a medida que la empresa comenzó con sus mediciones internacionales en términos de eficiencia, (…) tecnificó unas áreas, pero ello conllevó a la reducción del personal. Mejoró sus niveles productividad y calidad, pero no contrató personal. Por el contrario, hay una denuncia de las organizaciones sindicales de que en estos 7 años se han despedido a más de 500 trabajadores a nivel nacional, todo lo contrario de generar empleo. Y además, paulatinamente eso ha ido mermando la cantidad de sindicalizados, porque generalmente los trabajadores despedidos hacían parte de las organizaciones sindicales.

Lo mismo sucedió con la Kaltex, una multinacional americana que vino y compró Coltejer, pero para ello les exigió a sus dueños (…):

1. *Despedir a todos los trabajadores*
2. *Garantizar, mediante este despido, que todos los trabajadores sindicalizados salieran para que desapareciera la convención colectiva del trabajo.*
3. *Los trabajadores que después contrató la Kaltex fueron trabajadores a término fijo o tercerizados a CTAs, o por otros medios de tercerización de la mano de obra" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).*

Los datos cuantitativos ilustran bien las afirmaciones vertidas. La subcontratación laboral permite trasformaciones en las plantillas de las empresas privatizadas y adquiridas impensables por otra vía. La Escuela Nacional Sindical y la ICEM de Colombia describen cómo "los procesos de privatización de Electricaribe y EPSA y la llegada de UNIÓN FENOSA a Colombia trajeron consigo una reducción de personal que podría ser denominada una *masacre laboral* sin llegar a exageraciones; las empresas se deshicieron de unos 2.300 trabajadores, o aproximadamente la mitad de la planta de personal, a través del ofrecimiento de planes de retiro voluntario durante los años 1998-2000" (Farfán, 2009:24)[12]; desde 2007, de 9.500 trabajadores y trabajadoras, aproximadamente 7.000 son subcontratados por filiales, CTA y agencias de servicios de empleo. Los movimientos sociales y sindicales llevan bien esta cuenta y pueden señalar algunas otras experiencias:

[12] Para más cifras al respecto, ver págs. 25 al 29 de la *Guía de la ICEM sobre subcontratación laboral y contratación por agencias,* ICEM- Colombia, Bogotá, 2009.

"Cuando llegó el BBV -sin la A, antes de su fusión con Argentaria- eran 6.081 trabajadores, e inició un proceso de reestructuración de la nómina por el que pasó a tener entre 3.800 y 4.000 trabajadores, con algunas funciones ya externalizadas. Posteriormente el BBVA tiene un banco aquí e incrementa la nómina, pero inicia el proceso de desmantelamiento del convenio colectivo y comienza a exteriorizar casi todos los servicios a través de empresas temporeras, con las cuales hoy en día desempeña gran parte de sus tareas operativas con trabajadores no vinculados directamente sino a través de una empresa que les presta los servicios

El Santander, cuando llega a Colombia tiene 3.942 trabajadores, y éste crece en virtud de compras de otras entidades -fundamentalmente compañías de financiamiento comercial-, y subió la plantilla a 4.500. Pero entonces inicia un proceso de prejubilaciones y decide que el banco se quede en unos 1.200 trabajadores -prácticamente la cuarta parte del banco que existía-. (…)El motivo no es tanto la sustitución de estos trabajadores por trabajadores de otro perfil, más favorable para los beneficios de la empresa -jóvenes, precarios, etc.-, como la simple voluntad de reducción de plantilla -de 3.942 a 949 trabajadores- "(entrevista a Hildelbrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).

"El Santander, cuando llega a Colombia tiene 3.942 trabajadores (…) reducción de plantilla a 949."

Philip Morris compra las 3 por una. Fusiona las tres empresas y procede a una reducción de la plantilla y rebaja los salarios (mientras un trabajador de la nómina de Coltabaco ganaba 1.600.000 pesos, al momento de llegar Philip Morris se reduce a 600.000 pesos. No solamente baja el número de la planta sino también los costos laborales. Esos ingenieros que se ganaban 5, 6 ó 7.000.000 de pesos en la compañía salen y son reemplazados por practicantes universitarios que están próximos a terminar la carrera" (Entrevista a Juan Carlos Ospina, del sindicato Sintraintabaco).

"Las multinacionales vascas y españolas en su expansión a América Latina han tenido un impacto negativo sobre las condiciones del trabajo. Han desarrollado una política laboral agresiva con el objeto de intensificar el recorte de gastos en personal:

- *La fuerte reducción de plantilla tras la compra de la empresa filial: la entrada de los dos grandes bancos españoles en Colombia tuvo serios efectos sobre el empleo. Si en 1997, el Santander tenía 4.400 empleados en Colombia, siete años después, sólo disponía de 950 trabajadores en plantilla; el BBVA pasó de 6.600 trabajadores en 1998 a 3.200 en 2004[13].*
- *La reestructuración que conlleva un elevado incremento de la subcontratación.*
- *La persecución y desmantelamiento de los sindicatos independientes y de clase. Además,*

[13] El entrevistado cita la siguiente: "Enrique Fernández-Maldonado, "La responsabilidad social empresarial del BBVA y el Santander en la subregión andina: una mirada desde el ámbito interno de la empresa", en VVAA., *La responsabilidad social corporativa de la empresa española en Latinoamérica: El caso del sector financiero*, Observatorio de la RSC, Fundación Carolina y IUDC-UCM, Madrid, 2006".

> *desde la entrada de Unión Fenosa se han destruido un total de 300 empleos sobre una plantilla actual de 1.060 empleados" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).*

En definitiva, en contra del discurso promulgado en pro de favorecer su implantación y expansión, las ETNs se limitan a comprar empresas que ya están establecidas y cuentan con un grado de estabilidad y unas garantías determinadas, y proceden a una reestructuración radical basada en el vaciamiento del ordenamiento laboral y la rotunda precarización de las condiciones de trabajo:

> *"(…) la Kaltex repitió las pautas de la Philip Morris. La realidad es que no vienen, crean una empresa, contratan personal y entran a competir, sino que vienen y compran empresas que ya están preestablecidas y que tienen muchos años: por ej., las empresas que compraron Philip Morris y Kaltex tenían mas de 60 y 100 años respectivamente -esta última fue de las primeras textileras del país, y que llegó a tener más 16.000 trabajadores, y en la actualidad creo que ya tienen apenas 500 trabajadores y están tercerizados, y en 0km, sin antigüedad, etc.-" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).*

4. Repercusiones en el empleo y las condiciones laborales de la actividad de las empresas transnacionales

Como se intuye, la consecuencia del desarrollo de la subcontratación laboral representa la hecatombe de la clase trabajadora, hecatombe que transita entre la progresiva aniquilación del empleo regulado y la destrucción del sindicalismo. Analizamos las consecuencias desde tres áreas: El Derecho del Trabajo, las condiciones laborales y los mecanismos de protección colectiva.

4.1. En atención a Derecho: expulsión del Derecho del Trabajo y dificultades de acceso a la justicia

Como es sabido, las hegemónicas políticas de flexibilización laboral y precarización de las condiciones de trabajo de la que es parte –cuando no su expresión más extrema- la subcontratación laboral, disminuyen *per se* el acceso a la justicia por parte de los trabajadores y trabajadoras. Técnicamente, ello es debido a unos contenidos normativos poco garantistas, que prestan una escasa protección al trabajador, pero también debido a la desmotivación que producen relaciones laborales inestables, precarias e inseguras. Evidentemente, ello dependerá también de los contextos específicos y los rasgos concretos característicos de la justicia en el seno de cada país (tales como el nivel de las políticas represivas, la idiosincrasia de los jueces, los modelos privatizadores y/o cuestiones técnicamente administrativas y burocráticas), pero en cualquier caso, no puede negarse que en los ámbitos en los que se desenvuelve la subcontratación laboral el temor a represalias –cuanto menos, miedo a no renovar un contrato temporal o al despido-, es una de las constantes universales en las respuestas del mundo sindical entorno al porqué del escaso número de demandas laborales en los tribunales.

> *"En definitiva, los subcontratistas tienen una doble presión: por un lado, seguir llevándose el sueldo cada mes, y segundo afrontar un proceso laboral que está costando muchísimo dinero. O sea, es un lujo para cualquier sector sindical o*

trabajador individual asumir una demanda laboral, por el coste de los abogados, por los tramites que implica, y además por el tiempo que transcurre hasta que se resuelve – son casos que se pasan los 3 años, y existen algunos que, si quiere la empresa, puedes tenerlos ahí 10 años-. Y en muy pocos casos sale resolución favorable a los trabajadores. Sólo hay un caso: el de la empresa que privatizó la línea aérea y después de 10 años lograron sus trabajadores una indemnización muy elevada. Pero después de 10 años, y cuando la gente ya había desestimado el éxito del caso.

"Sólo hay un caso: el de la empresa que privatizó la línea aérea y después de 10 años lograron sus trabajadores una indemnización muy elevada."

Los sindicatos pagan asesorías para estos casos. Las empresas tienen personal especializado o bufetes especializados. Los trabajadores tienen una de favor o alguien que les va a cobrar hasta por respirar y va a sacar de ellos lo que puedan, van a ganar el 80%. Por eso es que no hay procesos laborales, porque la patronal cuenta con que la gente no va a recurrir a un juicio porque demanda mucho tiempo y esfuerzo. Ahora hay una normativa, se ha restablecido un poco eso, se ha establecido un principio jurídico por el que el trabajador tiene la razón hasta que el empresario muestre lo contrario, lo que es una ventaja, pero aun así tampoco existe, de nuevo, una conciencia de que los procesos puedan ser así y ..." (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

"(…) Uno dice que las posibilidades de resurgimiento no están a la vuelta de la esquina, porque mientras las formas de contratación sean a través de ese tipo de contratos, las posibilidades de organización se desvanecen cada día más. Un trabajador de una ETT no se va a sindicalizar para que no le renueven su contrato, diferente a un trabajador que tiene su contrato a término indefinido, que se sindicaliza y que va a perder su puesto cuando se jubile o comenta una falta que dé lugar a una expulsión de la empresa, por la gravedad de la falta" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).

Por otro lado, las dificultades vienen de la mano del concepto nuclear del fenómeno, que recordemos, representa "una tendencia creciente a sustituir la regulación laboral de las relaciones de trabajo por las relaciones mercantiles" (Lasierra Esteba, 2003:76); dicho de otra manera, de lo que se trata es de la sustitución de los contratos laborales por contratos de naturaleza civil o mercantil[14], lo que a menudo representa la expulsión del manto protector del derecho laboral y, por lo tanto, la imposibilidad de acudir a instancias laborales. Ermida Uriarte y Colotuzzo exponen bien la doble desprotección que acusan los trabajadores y trabajadoras subcontratados: "los perjuicios de los trabajadores tercerizados son evidentes. En primer lugar, el trabajador y la trabajadora implicados en una relación triangular carecen de protec-

[14] Sanguineti se refiere a "La sustitución del contrato de trabajo por formas externas de vinculación a los procesos productivos como premisa", destacando que "el efecto más notorio de dicha opción es, como resulta fácil de aventurar, una masiva sustitución de relaciones de trabajo dependiente prestado de forma directa y regular por formas externas de relación con terceros para la realización de la misma actividad productiva" (2006: 221).

ción, o al menos de protección suficiente en la legislación o en la práctica, por lo menos en dos grandes áreas. Por una parte, generalmente gozan de peores condiciones de trabajo; pero otras veces, definitivamente no gozan de ninguna protección por haber sido "expulsados" del ámbito de protección propio del Derecho del Trabajo. Esto se verifica cuando al "tercerizado" se le niega la condición de trabajador subordinado o trabajadora subordinada, dependiente o por cuenta ajena, considerándolo una empresa independiente o un trabajador totalmente autónomo" (2009:69).

En ambos casos – el trabajador o trabajadora de contrata y el trabajador o trabajadora independiente- tenemos trabajadores y trabajadoras formalmente separados del verdadero destinatario de su fuerza laboral, pero, si bien en uno de ellos se mantienen como sujetos del Derecho del Trabajo, en otros no, quedando privado de la protección legislativa laboral. Este hecho no escapa a quienes ven en la subcontratación la oportunidad de desresponsabilización que señalábamos en líneas anteriores, y explica que la tendencia sea hacia una deslaboralización *in totum* del trabajador, que cuenta tanto con la participación de figuras clásicas, como de reciente aparición.

> *"La deslaboralización es una mayor explotación, lo que en las empresas lo hacemos nosotros mismos, las hace un trabajador por la tercera parte que lo hacemos nosotros. No alcanzan los mínimos ni de prestaciones ni salariales, con lo que logran unas mayores tasas de ganancias y utilidades. Y además se desresponsabiliza, y evita la posibilidad de organizar sindicatos. Las formas de deslaboralización han sido organizativas, las cooperativas de trabajo asociado por ej, no son cooperativas, porque no cooperan sino que son pequeñas empresas de trabajadores que se convierten en patronos y explotadores; o los contratos sindicales, ponen al sindicato a ser patrono y a desnaturalizar el sindicato" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).*

Estas figuras adquieren diferentes denominaciones en unos y otros países pero sus características resultan a menudo idénticas y el objetivo es el mismo: encubrir una relación laboral. Así tenemos las denominadas *empresas pantalla*, *fantasma*, *de papel* o *unipersonales*, *hombres paja*, *monotributistas* y/o *autónomos dependientes,* por citar algunas, que esconden de facto en la mayoría de los casos una relación laboral normal, "la ficción de considerar que el trabajador es una entidad empresarial formada por él solo, *empresa* ésta que mantiene un vínculo comercial –no laboral– con la empresa principal o verdadera" (Uriarte y Colotuzzo, 2009:70). El movimiento sindical alerta de esta circunstancia:

> *"Un ejemplo es el fenómeno de los autónomos, de los falsos autónomos, que desarrollan una labor que objetivamente no es de autónomos. Entonces claro, se ven ahí..." (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO-Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).*

> *"Entonces YPFB lo que hace es dar los equipos, pero los que instalan las conexiones son empresas subcontratistas, una persona, que ni siquiera es una empresa, sino una unipersonal inscrita con la razón social de microempresa, que a la vez contrata a otros para que hagan desde el cavado hasta la puesta de las tubería, y todo" (entre-*

vista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

la progresiva flexibilización de la legislación laboral y el desarrollo de la lex mercatoria, otorga a la empresa un amplio marco de posibilidades mercantiles

"Y no estamos hablando de empleos con sus derechos laborales etc., sino de cualquier tipo de empleo, también los deslaboralizados, no sólo con contratos a través de cooperativas, sino también de contratos de prestación de servicios que es una modalidad contractual del Estado, donde también el trabajador tiene que pagarse su propia seguridad social" (entrevista a John Fredy Bedoya, de la Escuela Nacional Sindical).

Además, la progresiva flexibilización de la legislación laboral y el desarrollo de la *lex mercatoria*, otorga a la empresa un amplio marco de posibilidades mercantiles, y una evolución de las técnicas contractuales que permiten "asegurar a través de ellas resultados en última instancia semejantes a los que hasta el momento se habían venido garantizando mediante el poder de dirección" (Sanguineti, 2004:414). Sin embargo, ello lleva aparejado también un riesgo importante: el incremento de las posibilidades de incurrir en encubrimiento de una relación laboral normal.

Lo que se deduce es una ampliación de lo que se ha denominado una *zona gris* o *fronteriza* entre el trabajo dependiente, subordinado y sujeto al Derecho del Trabajo, y el independiente u autónomo, excluido de él, que afecta al punto de partida de la puesta en marcha de los mecanismos legales de protección del trabajador: la procedencia o no de demanda en las instancias laborales pertinentes (Rivero Lamas, 2000:35-36; y Sanguineti, 2004:414). Como ejemplo de estas dificultades el siguiente artículo publicado en el Periódico Diagonal el pasado 28/11/10: "26 trabajadores de la empresa subcontratada Unigel, que prestaban sus servicios en el centro de trabajo de la empresa principal Samoa Industrial iniciaron en 2005 una huelga e interpusieron una denuncia ante la Inspección de Trabajo, reivindicando sus legítimos derechos. A raíz de estos hechos, Samoa Industrial rescindió su contrato mercantil con Unigel, quien procedió al despido de los trabajadores mencionados, aduciendo que su contrata con Samoa había finalizado. Los operarios afectados recurrieron la extinción y, cinco años después, salta la sorpresa: el Tribunal Constitucional, en su sentencia de 19 de octubre de 2010, considera nulo el despido porque infringe el derecho de huelga" (Carretero, 2010). Como el mismo autor señala, quienes no compartían el fallo lo hacían bajo la perspectiva de que se trataba de "un paso importante y peligroso de inflexibilidad y limitación del uso legítimo de las contratas", lo que no es sino un fiel reflejo de las dificultades que enfrenta la subcontratación laboral en el ámbito jurídico.

A las dos dificultades descritas a la hora de recurrir a la justicia -la precariedad laboral como elemento desmotivador y la determinación de existencia o no de relación laboral-, hay que añadir una tercera, que tiene que ver con la difuminación de responsabilidades que genera la existencia de múltiples empleadores.

" (…) la empresa subcontratista es como algo… como una nebulosa que no existe, un poco ambigua para los trabajadores y no aparece como una patronal, como empresario, ante quien hay que exigir los derechos, etc., etc. Porque tienen una "cuestión legal" de la

> *empresa subcontratista, que es el contrato, que es una gran limitación para la acción individual y colectiva de los trabajadores" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).*

En efecto, cuando la subcontratación laboral se realiza a través de una tercera organización o contrata, encontramos que sucede lo que se ha venido en llamar "desmembración jurídica" de la figura del empleador (Rivero Lamas, 2000:36), que repercute directamente en la atribución de competencias y designio de responsabilidades en el caso de incumplimiento de las normas laborales y de seguridad social[15]. En palabras de Cruz Villalón, en suma, "todo remite a los tradicionales problemas derivados del establecimiento de relaciones triangulares, con una parte empresarial bipolar, por mucho que formalmente tenga una presunción legal de existencia de un único sujeto que actúa como parte empleadora a los efectos de respetar el carácter necesariamente bilateral del propio contrato de trabajo". Como señala el autor, a pesar de tratarse de una figura que dista mucho de ser nueva, la magnitud de los problemas que en este plano se plantean en la actualidad, son consecuencia de la dimensión cuantitativa de este fenómeno, que deviene en una mutación cualitativa. Se advierte así una transformación del modelo, que al convertirse "en generalizado lo que hasta ahora era singular o excepcional, eleva a la condición de estructural lo que se estimaba hasta ahora como mecanismo de naturaleza coyuntural y en definitiva permite su materialización bajo modalidades que hasta el presente resultaban de imposible puesta en práctica" (2000: 256).

[15] Un estudio jurídico sobre el tema en América Latina y España en Sala Franco, Mangarelli y Tapia Guerrero (2010)

La última de las complicaciones a las que se enfrentan los trabajadores y trabajadoras afectados por relaciones de trabajo basadas en la subcontratación laboral, está estrechamente ligado a los procesos de deslocalización productiva y dumping social. Como ya hemos visto, mediante esta técnica resulta fácil eludir la legislación laboral del país en la que se produce, pero bajo la misma lógica de ahorro de costes en mano de obra, cuando la subcontratación laboral trasciende las fronteras nacionales se aplica el principio de territorialidad por el que procede la ejecución de la norma laboral del ámbito territorial en el que se desarrolla el trabajo, desligando así la relación económica entre el trabajador o trabajadora y la empresa, y el país en el que se produce el aprovechamiento de ese trabajo. La consecuencia es, pues, lógica: el dumping social o el traslado de la contratación del trabajo al Estado menos protector, con la inestimable ayuda de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones para la coordinación y gestión del proceso productivo, y del precio del transporte.

La importancia subyacente en estos dilemas y su solución legislativa, alcanza el principio básico tutelar del Derecho del Trabajo, o como dice Rivero Lamas en atención a la descentralización productiva, "toca el centro neurálgico del Derecho del Trabajo: el rechazo a considerar el trabajo como una mercancía" (2000:34). La cuestión pasaría en la mayoría de los casos por la aplicación del principio de primacía de la realidad.

4.2. Precariedad laboral

4.2.1. Consideraciones Generales: condiciones de trabajo y negociación colectiva

En atención a la precariedad laboral que afecta a los trabajadores y trabajadoras subcontratados, lo primero que se advierte

es el caso de aquellos afectados por vínculos contractuales de naturaleza no laboral, pues, como se ha dicho, se ven privados "de los más elementales derechos laborales, debiendo asumir las condiciones previstas en sus respectivos contratos, de naturaleza no laboral, sin importar si éstas son superiores, inferiores o distintas a las que la empresa comitente ofrece a su personal" (Sanguineti, 2006: 224). Merece la pena detenernos en este punto unas líneas. En primer lugar, se ha podido decir que existen segmentos de trabajadores y trabajadoras que, lejos de sufrir esta exclusión, salen ampliamente beneficiados debido a lo específico de unas circunstancias que rodean el mercado de un determinado sector, pero la práctica nos indica que ello no responde a la generalidad de los supuestos.

> *"Esto es una parte del problema. Luego hay otro tipo de subcontratación que en el desarrollo industrial son, por ejemplo trabajos muy especializados, que además quiere decir trabajo de subcontratas con salarios muy altos, pero con una precariedad, movilidad geográfica muy fuerte, condiciones duras, de desplazamiento, trabajan lejos de las familias, etc." (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).*

Se ha de tener en cuenta que incluso en los casos en que la apariencia señala lo contrario, la valoración de las circunstancias de un trabajador o una trabajadora de plantilla de la empresa usuaria con respecto a una trabajadora o trabajador subcontratado puede ser sumamente compleja ¿En atención a qué elementos hacemos esta valoración?, ¿estrictamente salario?, ¿estabilidad?, ¿grado de independencia?, ¿jornada laboral?, ¿seguridad y salud? Además, la práctica nos muestra que las empresas que han forzado procesos de externalización de la producción, han manipulado muy bien esta percepción para facilitar la expulsión de los trabajadores y trabajadoras, lo que, ya de por sí, representa un indicio que invita, al menos, a la duda:

> *"Los empleadores negocian individualmente con los trabajadores pagarles más –por encima del mínimo realmente, más cada mes- pero que los derechos sociales vayan por más debajo, por el mínimo, con el fin de ahorrarse el máximo de dinero" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).*

> *"Todas las ETNs han operado con la tercerización. Su base en materia laboral ha sido la tercerización. Ese sistema de tercerización… o sea, a ver: existían las maquilas, desde el 85 se empieza a sacar personas de la fábrica fuera –o sea, lo que son las maquilas-, pero las empresas lo que han hecho es crear sistemas de subcontrataciones: boto a todos ustedes, pero no me hagan boicot porque él va a formar su microempresa y todos van a trabajar para él" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).*

De igual manera, aunque a priori una óptica optimista pueda traducir el fenómeno en un incremento de la independencia de los trabajadores y trabajadoras y en su transformación en empresarios, lo que en realidad tenemos suele ser un aumento del trabajo parasubordinado, autónomo y del teletrabajo cuyos trabajadores y trabajadoras "no llegan a completar la jornada normal de un asalariado a tiempo completo, ni tampoco son pequeños empresarios, ya que aunque tengan dos o tres trabajadores a su servicio, todos juntos no pueden ganar la mitad de lo que ganaba uno de ellos cuando tenía un empleo fijo en una empresa" (Rivero Lamas,

2000:37); ya en 1999 – Naomi Klein se refería en su libro superventas *No Logo* a "un país de autónomos" y señalaba que incluso desde una posición acomodada, "en general, el trabajo autónomo tiene lo peor de ambos mundos: es monótono, está mal pagado y no permite coordinar bien los encargos" (301 y 303).

Los trabajadores y trabajadoras subcontratados asumen así una un status que de facto, se traduce en una devaluación general de sus condiciones de trabajo con respecto a las existentes en la empresa usuaria.

En definitiva, tenemos un segmento de trabajadores y trabajadoras que en la práctica, por tratarse precisamente de modelos creados con el cabal objetivo de eludir la legislación laboral, enfrentan una situación laboral precaria, con jornadas de trabajo menores y discontinuas, o muy superiores a las legalmente establecidas, así como modificaciones de prestaciones económicas, servicios sociales y otros aspectos sustanciales de su relación laboral.

> *"(…) la empresa, está captando bastante mano de obra, pero sin embargo, no tienen ningún seguro, ni al trabajo, ni de salud; o sea es algo que no perciben los que van a trabajar en este sistema de tercerización" (entrevista anónima, trabajador de PIL).*

El caso de los trabajadores y trabajadoras que formalmente sí son considerados como tal, sujetos a una relación laboral normal con la empresa contratista, no plantea mejores perspectivas en términos de condiciones de trabajo. Nos encontramos con trabajadores y trabajadoras sin vínculo formal alguno con la empresa principal, por lo que "tampoco han de sujetarse a los módulos uniformes aplicables al personal interno de ésta, cuya fijación se produce normalmente a través del convenio colectivo de la propia empresa o del sector al que ésta pertenece, sino que dependen exclusivamente de la contratista" (Sanguineti, 2004:415). Los trabajadores y trabajadoras subcontratados asumen así una un status que de facto, se traduce en una devaluación general de sus condiciones de trabajo con respecto a las existentes en la empresa usuaria. En los mejores casos, aquellos que cuentan con un convenio colectivo de aplicación se encuentran con contenidos muy inferiores a los de sus homólogos en la empresa usuaria, evidenciando que para ésta, el recurso a la subcontratación laboral no representa sino "la posibilidad de sustituir dicho convenio por otro menos garantista, negociado con el propósito de favorecer un empobrecimiento de los derechos reconocidos" rozando la fijación unilateral de las condiciones de trabajo (Sanguineti, 2006: 224).

Pudiera pensarse que en determinados casos los trabajadores y trabajadoras podrían contar con la protección del convenio colectivo de aplicación en el sector o de la empresa contratista, pero lo que habitualmente encontramos es una externalización en lugares y bajo formas contractuales que se cuidan muy mucho de este factor. Como se ha dicho, universalmente la negociación colectiva suele ser menos habitual en empresas pequeñas pero si además la subcontratación laboral se produce en un lugar con predominio de un modelo sindical de empresa, ésta es prácticamente imposible. Si, aún así, halláramos para estos trabajadores y trabajadoras un convenio colectivo de aplicación a nivel de rama o sector, lo que ocurre es que eventualmente -no necesariamente-, la actividad de la empresa contratista hace que quede fuera de su ámbito funcional" (Uriarte y Colotuzzo, 2009:72). En definitiva, las situaciones que en este ámbito enfrentan los trabajadores y

trabajadoras subcontratados susceptibles de aplicación de un convenio colectivo se reducen a dos: o cuentan con uno cuyos contenidos son muy laxos, o no cuentan con él, ya sea por las circunstancias que rodean a la pequeña empresa, ya sea porque no procede la aplicación ni por empresa, ni por sector de actividad (en ese último caso, porque no existe o porque no procede), ya sea por razones de contexto geopolítico o cultural [16].

> *"el decreto 3194 del año 2003, que en la pág. del Ministerio de Minas se consigue. Ese decreto obliga a los contratistas a pagar lo mismo que a los trabajadores directos, pero cuando tienen convenciones… y como no la tienen, les pagan salarios miserables, el salario mínimo que hay para cualquier trabajador que labora en una panadería, en un almacén de ropa, etc…. cuando las ganancias que hay en el sector petrolero son exorbitantes. No tienen ninguna seguridad social tampoco. Lo que tenemos es pactos colectivos, en alguna ETN, pero no siempre: por ejemplo, por hacer un análisis comparativo, la diferencia entre el pacto colectivo que logramos firmar con Oxydental -con al menos ciertas garantías sociales-, que es una ETN de EEUU, y lo que tenemos en Repsol es muy grande. Con Repsol ni siquiera logramos firmar pacto colectivo" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).*

Además de las vicisitudes devenidas por la escasa protección de los trabajadores y trabajadoras por la negociación colectiva, la precariedad laboral es facilitada por la desvinculación entre el desarrollo de la actividad de la empresa usuaria y los trabajadores y trabajadoras de la contratista que representa la subcontratación laboral. Así, "la duración de las relaciones de trabajo, lo mismo que las retribuciones y demás beneficios del personal que lleva a cabo las labores exteriorizadas, dejan de estar vinculadas a las condiciones de desarrollo de la actividad por parte de la empresa principal, en cuyo ciclo productivo se encuentran en última instancia integrados, para pasar a depender de las del contratista" (Sanguineti, 2006: 223). No es más que otra escenificación de las consecuencias de la harta mentada transferencia de los riesgos de la empresa al exterior que representa el fenómeno.

La explicación de esta situación se halla en la propia naturaleza de la subcontratación laboral en cuya base está la posibilidad de contar con un servicio en unos términos que resulten más rentables a través de un tercero que realizado de manera directa, por lo que el resultado por lo general, no suele ser otro que la devaluación de las condiciones de trabajo del personal de contrata respecto del personal *directo* de la empresa principal.

Si la expresión más laxa de lo expuesto queda representada por la expansión de las ETTs en las últimas décadas, la más grave la encontramos en las violaciones de derechos humanos que sufren los trabajadores y trabajadoras de los últimos eslabones de largas cadenas de subcontratación productiva. Por lo pronto, los movimientos sociales y sindicales advierten sobre la sistemática violación de derechos fundamentales que encarna la subcontratación laboral:

> *"En el sector industrial la subcontratación, la tercerización, ha sido un fenómeno y es un fenómeno absolutamente esparcido y generalizado. Se refiere fundamentalmente a los derechos laborales del trabajador, trabaja totalmente en negro, trabaja al margen de toda legislación laboral y está*

[16] Para una perspectiva desde el Estado español, ver Menéndez Calvo (2009)

totalmente vulnerado a sufrir todo tipo de abuso por parte de la empresa contratista" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

> ***"En la subcontratación, el trabajador trabaja al margen de toda legislación laboral y está totalmente vulnerado a sufrir todo tipo de abuso por parte de la empresa contratista"***

"La compañía está poniendo en práctica una política de flexibilización laboral que lleva a los trabajadores a una total precariedad bajo subcontratas que están violando de forma sistemática los derechos laborales. Prácticas como la aplicación de polígrafo para la contratación, impedir que el trabajador disponga de una copia del contrato, no pagar la seguridad social, pagar sueldos que no cubren la canasta básica, no cumplir normas de seguridad, entre otras irregularidades" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).

4.2.2. Aspectos específicos de la influencia de la subcontratación laboral en la precariedad laboral

Antes de abordar los efectos de la subcontratación sobre el movimiento sindical, analizamos aspectos específicos de la precariedad laboral que ésta genera:

Salario: Como hemos señalado, la subcontratación debe al menos parte de su existencia a la rentabilidad económica que ésta puede ofrecer en relación con la prestación de un servicio de manera directa. Evidentemente, ésta se instrumenta en la oportunidad de considerar la mano de obra objeto de ventaja comparativa, lo que se traduce en una degradación salarial casi instantánea. Tal y como ha quedado expuesto, esta degradación salarial viene dada por la escasa o nula protección del convenio colectivo que enfrentan los trabajadores y trabajadoras, pero podemos concretar tres elementos más: en términos relativos, las características de las contrataciones que se efectúan, con una duración limitada y jornadas inferiores – al menos en apariencia- sometida al contrato de ésta con la empresa principal; el tamaño y/u objeto de la empresa contratista, que suele tener relativas dificultades para ofrecer oportunidades de carrera e incrementos salariales; y el mercado laboral, a menudo caracterizado por un desempleo y una informalidad que marca una competitividad salarial a la baja.

> *"La división en varias empresas y la subcontratación introduce, además, una gran diferencia en el pago de salarios. El personal directo de Electropaz tenía una nómina cinco veces superior al personal contratado y la gerencia general de la empresa tenía un sueldo cuarenta veces superior a la nómina de las personas empleadas en subcontratas. Por otro lado, el líder sindical entrevistado afirma que en diez años no se ha subido el sueldo en Edeser y Cade. Las reclamaciones también se refieren a la sobrecarga de trabajo: la jornada laboral supera las 48 horas semanales y en algunas secciones, como la administrativa, la jornada semanal llega hasta las 60 horas de trabajo" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).*

Se ha podido decir que la rentabilidad de este aspecto es condición *sine qua non* para que la subcontratación emerja, pudiendo parecer que el empleo de esta técnica supone una

degradación salarial de forma inevitable, pero ello no tiene por qué ser así; dicho de otra manera: ¿si no me sale más barato, para qué subcontrato? Si bien es innegable que este elemento –los costes laborales- constituyen probablemente el origen de la expansión del fenómeno y quizás hasta su núcleo en la actualidad, reducir todas las razones a ésta puede resultar demasiado economicista. En un contexto de globalización y expansión de las nuevas tecnologías de comunicación e información, y un mercado caracterizado por la sobreproducción y la inmediatez que hace posible que el consumidor cuente con una amplia gama de posibilidades de consumo y cambio de hábitos en un tiempo record, la mera transferencia de riesgos resulta ya provechoso para la empresa usuaria en atención al peso de la opinión pública.

Claro está que las razones económicas subyacen siempre en los modelos de empresa estrictamente capitalista, pero no siempre de forma tan forzosa y directa como pudiera parecer en el caso de la subcontratación laboral. En definitiva lo que se quiere decir es que, en contra de lo que pueda pensarse, la degradación salarial que en la práctica liga la subcontratación laboral, no es ni automática, ni inevitable en el actual modelo de producción descentralizado, puesto que las ventajas (también discutibles) que ésta ofrece a la empresa usuaria, son muchas otras más.

Jornada laboral: La precariedad laboral que implica en la práctica la subcontratación, afecta también a la jornada laboral de los trabajadores y trabajadoras. En el caso de los trabajadores y trabajadoras formalmente dependientes, las jornadas laborales suelen estar sujetas a características abusivas: o son menores o superan todos los límites legales - exceso e impago de horas extras, ausencia de tiempos de reposo, etc.-. En el caso de los trabajadores y trabajadoras formalmente independientes o los teletrabajadores el riesgo viene de la frecuente deslocalización del lugar de prestación que "puede ser el domicilio del trabajador u otra sede distinta, difuminando, además, las fronteras entre el trabajo subordinado y el autónomo, así como los tiempos de trabajo, ocio y descanso" (Rivero Lamas, 2000:37).

Estabilidad en el empleo: Ya hemos señalado que la elusión de la relación laboral entre los trabajadores y trabajadoras de una empresa contratista y la empresa usuaria, desliga las condiciones laborales de aquéllos de la coyuntura económica de ésta, a pesar de que ambas forman parte del mismo ciclo económico. Ello afecta también a la estabilidad en el empleo: "la vigencia de las relaciones de trabajo del personal al servicio de la empresa contratista deja de estar sujeta exclusivamente a las vicisitudes del desenvolvimiento de la actividad productiva de la empresa principal, a la que finalmente sirven, como ocurre de ordinario, para vincularse también a las de la relación entre su empleador y la misma" (Sanguineti, 2006: 223). La estabilidad en el empleo queda así golpeada por una doble vara: por un lado, la aparente imposibilidad de garantizar el empleo más allá de la duración de la contrata, puede ser empleada para la celebración de contratos de trabajo de carácter temporal; y por otro el fin de la contrata puede convertirse así, en un motivo con plena capacidad para ser alegado en la extinción de los contratos. Dado que ambos casos son factibles aun tratándose de actividades necesarias y permanentes en el ciclo productivo cuya realización debería asumir la empresa usuaria de forma directa, es fácil que "se suela identificar a la sustitución de empleo fijo por temporal como uno de los principales efectos de la descentralización productiva" (Uriarte y Colotuzzo, 2009:72), pues mediante un proceso subcontratación laboral "no sujeto a ninguna exigencia causal, es posible fundamentar la conversión de puestos permanentes en temporales" (Sanguineti, 2006: 223).

Salud, seguridad e higiene: La individualidad, la informalidad y la multiplicidad de los agentes responsables que intervienen en las subcontratación, tiene su efecto más trágico quizás en los altos niveles de siniestralidad laboral que presentan[17]. Cuando no se trata de un desconocimiento absoluto en materia de prevención de riesgos o de una falta de medios (formativos y logísticos), lo que tenemos es una falta de coordinación entre la pluralidad de empresarios que participan de estas relaciones y sus medios organizativos y materiales. Ello puede incrementar los riesgos de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, al actuar de forma aislada cada uno de ellos. Lo que resulta también en este aspecto, son grupos totalmente desprotegidos, tanto cuando laboran en equipo en centros de trabajo determinados, como cuando lo hacen a domicilio.

Seguridad social: En esta materia nos encontramos también con trabajadores y trabajadoras desprotegidos y discriminados. La desresponsablización de los costes derivados de la seguridad social, es uno de los argumentos más esgrimidos en pro de la subcontratación laboral y uno de los elementos potenciales de la extensión de la economía sumergida característica de las largas cadenas de subcontratación productiva. Así, en los mejores casos, tenemos por un lado trabajadores y trabajadoras que, por su carácter formal de independientes, deben asumir por sí mismos los cargos de la seguridad social; y por otro trabajadores y trabajadoras de contratas cuyos "aportes no siempre se realizan en base a los salarios reales, ni siempre se aporta por ellos por todos los meses del año, ni por toda la extensión de su relación laboral" (Uriarte y Colotuzzo, 2009:73).

5. Efectos en el movimiento social y sindical

Desde un enfoque macro, la subcontratación se ha perfilado como una de las causas o incluso como *la causa* del debilitamiento sindical de los últimos años. La mera descentralización empresarial se ha relacionado con la acción antisindical *per se* (Mantero De San Vicente, 2000: 475-477)[18]. Como se ha dicho, en términos generales, ello es debido a las características estructurales del fenómeno, pero también a su incidencia en la segmentación de la fuerza de trabajo. Lo primero que se advierte es una disminución del poder sindical automática en tanto que éste continúa dependiendo de medidas de unidad y número de trabajadores y trabajadoras existentes de manera formal en una empresa[19].

> *"Desde ese tipo de relación laboral se produce una liquidación del sindicalismo. El sindicalismo colombiano, todavía está preso porque solamente organiza a los trabajadores que tienen contratos indefinidos, que son una minoría en Colombia, no llega al 10%" (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).*

Pero demás, tenemos que la técnica "pone de manifiesto y enlaza con el proceso de dualización y segmentación de los mercados de trabajo y al engrosamiento de lo que se ha venido en llamar *mercado secundario*

[17] Ver Castillo, J. J.,(2003): "Los estragos de la subcontratación. La organización del trabajo como factor de riesgo laboral", Secretaría de Comunicación e Imagen de UGT, Madrid, 2003.

[18] El autor identifica la amenaza que supone la posibilidad de sustituir los trabajadores sindicalizados o los trabajadores en huelga, o de transferir una sección productiva de la empresa como formas habituales de la práctica antisindical.

[19] Ver, Barretto Ghione (2000) para un breve análisis sobre el papel de la representación de los sindicatos en la descentralización productiva

especialmente en pequeñas empresas y en el sector terciario" (Monereo Pérez y Álvarez Montero, 2006:10). En este mercado de trabajo dualizado conviven por un lado, el personal de plantilla de la empresa principal, con trabajadores y trabajadoras estables y condiciones decentes; y por otro, un personal periférico liderado por trabajadores y trabajadoras independientes y pequeñas empresas que, aun con el mismo grado de dependencia económica y llevando a cabo una tarea de al menos similares características – a menudo son idénticas- a las de los trabajadores y trabajadoras de plantilla, mantienen contratos precarios, de menor remuneración y por un tiempo determinado. Trabajando en el mismo espacio, las diferencias entre uno y otro trabajador o trabajadora pueden ser radicales y rozar la violación de derechos fundamentales.

> *"Lo que quiere decir que, puede ser que no tengan convenio... son trabajadores que a menudo los trabajadores fijos no los consideran como iguales. Puede ser que en algunos casos tengan entradas distintas en la fábrica, que tengan una entrada en los lavabos y en los vestuarios distintos, etc. Y que tengan una precariedad" (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).*

Así, a las dificultades estructurales de sindicación en la subcontratación, se añaden la de la articulación de intereses, derivada de la "diversificación del tipo de trabajador, fragmentado ahora en colectivos con intereses más diferenciados que el propuesto por el modelo de trabajador *masa"* (Monereo Pérez y Álvarez Montero, 2006:10).

5.1. De la propia sindicación

Los procesos de subcontratación laboral representan para las empresas que los han llevado a cabo una oportunidad para la ampliación de la individualización de las relaciones laborales y el consecuente debilitamiento de la acción colectiva, la base del sindicalismo. Esta individualización tiene su reflejo más claro en el ensanchamiento del espacio de participación de los trabajadores y trabajadoras independientes en grandes ciclos productivos, pero se adivina también tras la mayor inaplicación del convenio colectivo que sufren los trabajadores y trabajadoras subcontratados -planteada en el apartado anterior-.

> *"Un dato importante con respecto a estos fenómenos es la evolución de la firma de los convenios colectivos -ej. Mitsubishi, donde la mayoría de los trabajadores son tercerizados, polivalentes, etc… además ha sido imposible organizarlos por amenazas de despidos-. Lo que sucede es que las empresas han venido chantajeando y extorsionando políticamente a los sindicatos por no agrupar a cantidades significativas entre sus representados -debido al nivel de tercerización existente-, y señalan que "solo vamos a hacer negociación colectiva con sindicatos representativos", lo que se ha traducido en un retroceso del poder sindical y de las negociaciones sindicales. Se utilizan pues este tipo de trabajos como mecanismos para reducir salarios y reducir convenios colectivos (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).*

Tanto la teoría como la práctica muestran que en la búsqueda de sus objetivos, la subcontratación laboral ejecutada por las empresas se sirve de: a) estrategias jurídicas formales que buscan desnaturalizar al trabajador o trabajadora y expulsarlo del Derecho del Trabajo –caso de los trabajadores y trabajadoras independientes o autónomos-, y por ende de la organización

sindical; b) ámbitos que colindan con la economía informal; c) formas organizativas concretas habitualmente hostiles al sindicalismo -caso de las CTA-; y d) pequeñas empresas caracterizadas por su nula o baja presencia sindical, y en todo caso con actuaciones esporádicas y circunstancias muy concretas.

Como se ha dicho, la propia dinámica precarizadora es poco alentadora para la organización sindical -el temor a represalias, miedo a no renovar el contrato,…-, pero no podemos obviar que en general, la capacidad organizativa dependerá de la promoción que de ésta se haga en contextos políticos determinados (como el caso de la brutal represión sindical colombiana), y en concreto de las posibilidades que le otorgue la legislación nacional a cada una de las formas de trabajo planteadas.

> *"A este respecto, nosotros nos hemos reunido con empresarios de Repsol donde dicen "nosotros no tenemos problemas, no tenemos inconvenientes en que ustedes organicen a sus trabajadores", lo que ocurre es que al término de sus contratos, que son siempre temporales, simplemente no lo vuelve a renovar; es decir, no estamos despidiendo a los trabajadores, simplemente no renovamos el contrato que teníamos con ustedes"(entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).*
>
> *"Estamos recibiendo hoy compañeros que llegan despedidos única y exclusivamente en razón de su sindicalización" (entrevista a Hildelbrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).*
>
> *"Y además en Movistar al que haya sido trabajador de Telecom afiliado a un sindicato, los estigmatizan. La palabra sindicato allá es sancionada. Trataron de conformar un sindicato en las oficinas de Movistar en Bogotá y echaron de un día para otro a 1.000 trabajadores, por el solo hecho de intentar arrancar un sindicato. Allá reparten un boletín e investiga la policía. Por eso hay contratos de 3 meses, 6 meses o un año, así no dejan a la gente organizarse" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).*

"Trataron de conformar un sindicato en las oficinas de Movistar en Bogotá y echaron de un día para otro a 1.000 trabajadores"

> *"Lo que sí sé es que el sector considera que el principal obstáculo para la sindicalización, es el miedo de los trabajadores a ser despedidos o el hecho de que se ha criminalizado la sindicalización" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).*
>
> *"El debilitamiento del sindicato se produce, además, en un contexto de violencia en la región donde se ubican parte de las filiales Unión Fenosa, la Costa Atlántica. En esta zona se han asesinado a más de 27 líderes sociales y sindicales relacionados con la electricidad desde la privatización de las compañías, en cambio la empresa no ha hecho ningún comunicado ni se ha pronunciado al respecto" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).*

Lo que solemos encontrarnos es una correlación entre factores políticos y organizativos, y aspectos que giran en torno a la tradición laboral interna, tal y como refleja el predominio de estructura sindical de empresa existente en AL, que dificulta aún más la organización sindical de los trabajadores y

trabajadoras subcontratados por cualquier otra vía, como rama o sector de actividad.

La dualización del mercado de trabajo se basa en la distinción de un segmento primario y otro secundario, por lo que se produce una quiebra de esa cierta unidad del mercado de trabajo, polarizando los empleos

No obstante, cuando las situaciones descritas se superan y se logra una organización de empresa -así sea pequeña- o de sector, se suele partir de una posición de dominación con respecto a las empresas principales -de las que dependen y a las que deben su existencia-, por lo que la organización tiende a atajar cuestiones de bajo perfil y negociaciones de mínimos evidentemente insuficientes para la superación de su precaria situación (Sanguineti, 2004:417). Obvia decir que ello resulta a todas luces ineficaz para la promoción de la sindicación, o peor aún, contribuye a su desprestigio como consecuencia de la escasa importancia de sus acciones y resultados. En palabras de Mantero San Vicente, se trata de "una nueva acción antisindical, no orientada a impedir la acción sindical, sino a quitarle eficacia jurídica" (2000: 478).

5.2. De la articulación de intereses

La diversidad de situaciones laborales que genera la mera existencia de la subcontratación laboral, aunque la dependencia y el resultado de trabajo pertenezcan en última instancia al mismo empresario, son reflejo de una *dualización del mercado de trabajo*. Esta dualización se basa en la distinción de un segmento primario y otro secundario, por lo que se produce una quiebra de esa cierta unidad del mercado de trabajo, polarizando los empleos, autorreforzando trayectorias recualificadoras y descualificadoras, y por ende, marcando profundas desigualdades entre un tipo de trabajadores y trabajadoras, y otro (Lasierra Esteba, 2003:76). Así, asistimos a "una erosión del sentido de pertenencia común a la empresa, necesario para articular cualquier acción de solidaridad" (Rivero Lamas, 2000:36): se trata de trabajadores y trabajadoras que se desarrollan de manera aislada –trabajadores y trabajadoras autónomos, teletrabajadores y pequeñas plantillas–, en espacios de trabajo diferentes y, en cualquier caso, aun coincidiendo en el lugar de trabajo, bajo unas características negociadas de forma individual.

> *"Sí, creemos que existe una ruptura de la clase obrera derivada de las políticas de externalización y deslocalización porque elimina la identidad colectiva: no hay estabilidad ni permanencia y se dividen los asalariados en diferentes clases a pesar de que realicen el mismo trabajo: contratados por la propia empresa, subcontratados, autónomos... cuando no, deslocalizan la producción a un país con mayor desregulación laboral. Todo esto facilita e impulsa el individualismo en las relaciones de los trabajadores y trabajadoras. Además, la actual estrategia de RSC se suma a lo anterior y todo ello contribuye al control y la desmovilización de los empleados y empleadas de una compañía multinacional. Así, se fomenta que trabajen individualmente y voluntariamente por la empresa, al margen de las estructuras de los sindicatos".*

De cara a acciones colectivas, los trabajadores y trabajadoras de plantilla, pueden estar más o menos conformes con la presencia de estos trabajadores y trabajadoras y los procesos de subcontratación de la empresa, por percibirla como la causa que les permite la conservación de sus puestos y

condiciones laborales, o pueden sencillamente verlos como *ajenos*, y los subcontratados por su parte, carecer de interés en sindicalizarse; pero con frecuencia ocurre que esta aparente indiferencia se agrava de forma explícita y deviene en una rotunda división obrera y un peligroso conflicto de intereses, sobre todo cuando coinciden dos tipos de trabajadores y trabajadoras en el mismo centro de trabajo realizando las mismas labores, pero con salarios y condiciones muy diferentes: aquellos que pertenecen a la plantilla perciben como *intrusos* e inconformistas a las personas externas y se sienten amenazados por ellas, mientras que éstas tildan a aquéllos de insolidarios, acomodados y privilegiados.

> *"Sí, hay ruptura y hasta se genera odio de clase de los precarizados frente a los de estabilidad plena, los medios han incidido para hacer creer que la situación de bajos salarios se debe a que unos ganan más, los trabajadores plenos, y otros en la miseria los precarizados" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).*

> *"El trabajador irregular es un competidor a fumigar porque ayuda a desregular, aún más, el mercado de trabajo". En vez de denunciar a las mafias empresariales se pone el acento en lo más fácil; en el más débil y desprotegido" (entrevista a Roger, del sindicato CGT).*

> *"Así es, por supuesto que se realiza esa ruptura. En Bolivia tiene sus diferentes matices por ejemplo: la fábrica más grande de cemento, Fancesa tiene alrededor de 400 trabajadores permanentes, que son una aristocracia con buenos salarios, donde se respeta los derechos laborales y les brinda seguridad industrial. Y alrededor, en el caso de sus ampliaciones, son 3.000 empleados subcontratados; eso implica que existe de por sí un total divorcio entre unos y otros, cuando prácticamente la labor que realiza la clase obrera desde un punto de vista global en la práctica, es lo mismo en cadena, pero el mismo" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).*

> *"Con respecto a la existencia del clásico conflicto entre trabajadores permanentes de una empresa y trabajadores subcontratados, claro que se ha dado, porque evidentemente así ha sido. Por ej., en Electro paz - no recuerdo si filial de Endesa o Iberdrola… creo que Iberdrola-, que es la empresa que terceriza la electricidad en la Paz y El Alto, se dio el conflicto porque se distinguían los derechos: Había un staff que se dedicaba a tareas más administrativas, y otro staff que eran los trabajadores de cobranzas… además éstos eran quienes tenían problemas con la gente, porque además de enfrentarse a los pozos/postes todos los días – que están en la calle-, se están todo el tiempo peleando con la gente por los cobros, los cortes, etc. Entonces, hay sectores especializados, y este sector está fuera de la plantilla de la empresa, lo que fue motivo de pelea en un momento dado, reivindicando su incorporación en la plantilla de la empresa y que la empresa les asegure, que les dé condiciones mínimas de seguridad laboral porque están expuestos a un montón de riesgos reales -que te muerde un perro, te agarra una familia y te lesiona porque les has querido cortar la luz, etc-. Entonces, tuvieron un conflicto que terminó en los juzgados, porque fue tratado como un tema privado" (entre-vista a Marco*

Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

"En el caso de los trabajadores subcontratados, esto es muy palpable para nosotros, como tenemos ahí (por decirle) como 200 personas terciarizadas. Entonces, crea a nivel de trabajadores un celo, no querer enseñar, ocultarle todo lo que el trabajador que está asegurado sabe para defender su lugar, no les dan opción a nada. Entonces, hay pugna, una lucha y por ahí empiezan a hablar, ¡Ah! Que este es egoísta, que no quiere enseñarme, (y el otro responde) pero si tú eres tercerizado, ni siquiera tienes derecho a entrar aquí, así les tratan. Entonces, hay esa discordancia" (entrevista anónima, trabajador de PIL).

"Sí. Sabes, hay la ruptura. El descentralizado no tiene seguro, no tiene los beneficios que tiene la empresa madre del que se ha tercerizado, no tienen sus beneficios sindicales... y eso hace, cuando van a un problema y dicen: "ah! tú no eres sindicalizado". Entonces en una empresa descentralizada la solidaridad de clase se parte. La intención de las ETNs es hacer eso. Por tanto, creo que sí, hay esa ruptura y sea por esa discriminación y todo eso. Ahora soluciones o en cuál de estos elementos se pierde la esencia de clase, ese principio de solidaridad de clase... y es muy duro, porque incluso los encargados de esas empresas descentralizadas o terciarias son los mismos compañeros afiliados al sindicato, que por emprendedores o por las nuevas políticas de esta eficiencia empresarial, erigen un grupo, otro sub grupo, entonces nuestro compañero que ha ido a la clase de explotados se vuelve explotador y desclasado de nuestra clase y cuando le conviene es nuestro afiliado, por cuidar sus recursos , esos fenómenos súper complejos por la terciarización" (entrevista a Gustavo Moreira, del sindicato Central Obrera Departamental de Cochabamba).

"(…) en una empresa descentralizada la solidaridad de clase se parte"

"Solo cuando hay luchas colectivas se recupera el espíritu solidario. Mientras tanto todo el mundo está en su onda, en su subsistencia diaria. Se produce un enfrentamiento entre los trabajadores que están adentro y los de afuera, con los trabajadores fijos y los que no lo son. Los fijos ven que por culpa de ellos, los van a volver a ellos informales: "Esto les va a suceder a vosotros también". Esto es el imaginario que está colocado en los trabajadores de allá. Entonces, lejos de existir una solidaridad, lo que hay es una guerra civil entre los dos sectores. Véase que incluso esto es tan grave, que los trabajadores de la fábrica son pagados por las empresas para que vayan a decir a los juzgados que los otros son unos guerrilleros, etc.. han logrado hasta interiorizar una guerra civil entre los contratados laborales y los civiles. Una manipulación brutal, por la que desaparece toda solidaridad de clase y debilita toda lucha" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

Parece innegable pues que la subcontratación afecta a todos por igual, y así lo constata el movimiento sindical. Si bien existe una urgente falta de protección de los trabajadores y trabajadoras subcontratados en primer lugar, ésta también existe por parte de los demás trabajadores y trabajadoras, en tanto potenciales damnificados debido a sus efectos secundarios: la posibilidad de ser subcontratados, la disminución

de su poder individual –al *competir* con aquéllos en términos del costo y oportunidades que representan para la empresa principal-, y la minoración de su poder colectivo –derivado de la reducción de la plantilla *antigua* y las dificultades de sindicación de la nueva-.

> *"Existe una clara estrategia de dividirnos a los trabajadores y trabajadoras. Tratan de enfrentar a quienes tienen contrato fijo con quienes están con contrato temporal o sin contrato, a los trabajadores directos con los subcontratados, a los inmigrantes con los nativos, al personal al servicio del sector público con el resto del mundo, y así sucesivamente. El sindicalismo tiene que combatir frontalmente estos intentos de división y ser capaz de generar una dinámica reivindicativa compartida. Es una labor difícil, pero imprescindible para el éxito de nuestro trabajo" (entrevista a Mikel Noval, del sindicato ELA).*

> *"Sí. En este punto es bastante interesante, o sea, los sindicatos, especialmente el sindicato de la PIL: está bastante preocupado por esta tercerización, o sea, que no tiene ningún beneficio el trabajador que está como tercerizado y va viendo como incluir, para que esté estable en una empresa con toda la seguridad posible. O sea, los caminos a seguir son a paso lento, porque a la gente había que concientizar que este sistema de tercerización no conviene a ninguna de las personas, pero sí al empresario. Entonces el sindicato tiene un problema bastante fuerte, que poco a poco va viendo cómo hacer despertar la conciencia de estas personas, para que también ellos tomen un rol, para que estén bien puestos en una empresa" (entrevista anónima, trabajador de PIL).*

> *"Esto lo hemos discutido con los Sindicatos de EEUU y de Europa. Es una gran preocupación de ellos en la medida que pierden empleos por el traslado a estos países de la producción y los servicios y para nosotros en la medida que los gobiernos flexibilizan más y más para ganar la confianza inversionista" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM, Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).*

> *Es claro que hasta ahora (la subcontratación y la deslocalización) han servido como arma contra los intereses de los trabajadores. No conozco ningún caso donde se haya producido una deslocalización que favoreciera a corto, mediano o largo plazo a los trabaja-dores de la empresa que deslocaliza" (entrevista a Braulio Moro, de France Amérique Latine -Red birregional Enlazando Alternativas).*

> *"(la subcontratación) Es un arma que utilizan las empresas como amenaza. En realidad las deslocalizaciones que hemos vivido y que estamos viviendo en Hego Euskal Herria se han producido en empresas que tenían importantes beneficios. Ejemplo de ello lo tenemos en el caso de ABB en el País Vasco, que ha tenido unos beneficios acumulados de 100 millones de euros en los últimos 3 años y ha comunicado su intención de trasladar parte de su producción a otras plantas. Es inaceptable" (entrevista a Mikel Noval, del sindicato ELA).*

> *"La teoría indica que (la subcontratación) es una seria amenaza, pero los datos y la realidad matizan esa amenaza convirtiéndola más bien en una excusa para empeorar las condiciones de trabajo de las trabajadoras y trabajadores de la empresa matriz" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).*

"1. Fundamentalmente (la subcontratación y la deslocalización) representan un elemento de presión pero, también, representan una amenaza real.(…).

2. Desde ESK estamos en contra de estas prácticas de deslocalización. Pero también nos oponemos a que, como ocurrió hace un año en la FIAT Mirafiori o en Nissan de Badalona, las plantillas acepten una reducción de las condiciones laborales para "garantizar" cuotas de producción" (entrevista a Josu Egireun, del sindicato ESK).

"Son amenazas (la subcontratación y la deslocalización) generalizadas para la mano de obra transnacionalizada, si vale el término, donde este fenómeno de la desindustrialización, de los países altamente desarrollados está buscando fuerza de trabajo más barata, para obtener así mayor tasa de ganancia. Se ha generalizado por Europa del Este, la China, la India y también Latinoamérica y que consiste en amenazas reales para la clase obrera porque la enorme cantidad de trabajadores, que trabaja en pésimas condiciones, no está sindicalizado" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

"Serían (la subcontratación y la deslocalización) en este aspecto las dos cosas (amenaza real e instrumento de poder de negociación). Son amenazas creíbles y reales para todas aquellas personas que han ido trabajando durante años y están seguros en una empresa" (entrevista anónima, trabajador de PIL).

5.3. Destrucción del sindicalismo y ETNs. La experiencia de los movimientos sociales y sindicales

La realidad es que solo en contadas excepciones se ha logrado la articulación material de este interés común en la lucha contra la subcontratación. El rápido desarrollo del fenómeno ha encontrado un sindicalismo con raíces estructurales y políticas clásicas, incapaz de enfrentar las dificultades más importantes planteadas por ésta. Este desarrollo se ha caracterizado por el constante proceso de recomposición que ha sufrido el fenómeno empujado por las ETNs, cuyas prácticas evidencian que el objetivo no es otro sino la destrucción del sindicato. La creación del *contrato sindical* –mencionado en el primer capítulo- es un buen reflejo de ello.

(…) las fórmulas de subcontratación llevadas a cabo por las ETNs, muestran este específico objetivo –el de acabar con los sindicatos- sin poner en riesgo su imagen pública y la generación de beneficios.

"A nosotros nos han hecho protestas porque no hacemos contrato sindical, porque no estamos de acuerdo: el trabajador se afilia a nosotros y nosotros le damos trabajo al que está afiliado, pero no tiene derecho al convenio colectivo ni nada, sino a lo que está en ley, por lo que nosotros nos convertimos en el intermediario entre el trabajador y la empresa. Eso va generando una utilidad que lleva a descomponer al sindicato – por ejemplo, por el poder de vinculación del sindicato, por el que se puede ir integrando a los familiares de un trabajador—El ejemplo de lo que genera el contrato sindical lo tenemos en Sintraelecol, un sindicato histórico, fuerte y combativo que se metieron con contratos sindicales y les reventó el sindicato" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).

> *"Simultáneamente a estos despidos, la compañía -Unión Fenosa (ahora Gas Natural Fenosa)- puso en marcha una serie de mecanismos para dividir a los trabajadores, entre ellas la creación de un comité de base paralelo al sindicato, en el que se concedían numerosas ventajas a quien formara parte del mismo. Los nuevos contratados, bajo la forma de "contratos corporativos", son bonificados y conducidos a firmar que no se afiliarán a ningún sindicato" (entrevista a Pedro Ramiro y Erika González, de OMAL-Paz con Dignidad).*

Las experiencias con las fórmulas de subcontratación llevadas a cabo por las ETNs, muestran este específico objetivo –el de acabar con los sindicatos- sin poner en riesgo su imagen pública y la generación de beneficios. Las vicisitudes en torno a la creación de contratas de la propia ETN, a la exclusiva determinación del carácter nacional de la empresa contratada o al recurso a las CTA son algunos de los ejemplos mencionados por los movimientos sociales y sindicales a la hora de escenificar la incansable búsqueda de la ruptura de lazos de solidaridad obrera por parte de las empresas:

> *"Estas empresas suelen ser ETT constituidas por la misma empresa. Es más, el BBVA externalizó sus tareas a través de Deval (¿?), pero fue denunciado y puesto en la picota pública por las malas prácticas laborales que tenía la empresa, tras lo cual le dieron el contrato a ADECCO, que es una ETN. Pero el BBVA era accionista de Deval (¿?), solamente que fue puesta en tela de juicio, en evidencia. Ej.: un talonario de cheques en este país, vale más o menos 300.000 pesos, de 100 cheques. Con la venta de un talonario de esos se pagaba el salario de un trabajador durante 6 horas al día en el mes; es decir, más o menos 440.000 pesos, unos 220 dólares -el salario mínimo en Colombia está en unos 260 dólares-. Es decir, precaria la forma en que han venido vinculando trabajadores. Eso en el caso del BBVA, cuya plantilla hoy día no debe de superar los 3.200 trabajadores, y prosigue con tendencia a la baja con una permanente desvinculación directa para ser vinculado a través de un intermediario" (entrevista a Hildelbrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).*

> *"La característica intrínseca de las nuevas contrataciones es que todas se hacen por la vía de la tercerización. La mayor parte de las empresas, como Repsol lo que hace es tercerizar todas las actividades de producción y desarrollo, subcontratarlas a otras empresas -buena parte de ellas extranjeras, que llegan acompañadas de las ETNs-. Muchas de estas empresas son subcontratistas independientes. (…) En una primera etapa eran extranjeras, que además tenían el problema que se podían crear lazos de solidaridad entre trabajadores bolivianos tercerizados y otros trabajadores argentinos, mexicanos, brasileros…. y en una segunda etapa se procede a contratar empresas regionales. Desde el punto de vista de condiciones laborales en sentido estricto, se disminuye el trabajo: todos los puestos de antes quedan reducidos, de modo que 5 trabajos de antes se convierten en dos o un trabajo; las jornadas son amplias y el personal es más joven. Básicamente eso" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).*

> *"De hecho nunca había habido tantas condiciones para generar la unidad entre las filiales, porque la gente busca, porque se ve afectada. Todas las empresas filiales han sido de carácter regional,*

propias, históricas, formadas por los municipios, y tienen mucha cultura del arraigo de carácter regional, y llega EPM como una multinacional a romper la región y a imponer prácticas y condiciones de la matriz" (entrevista a Edgar White Uribe, del sindicato Sintraemsdes).

"Ha habido algunos experimentos respecto a la constitución de las cooperativas, pero el tema es que cuando se subcontrata de esta forma (readmisión de los trabajadores despedidos por medio de contrato mercantil con la cooperativa) se genera una relación colectiva con el contratante, digamos que es una relación más directa entre la gente contratada y la empresa. Aun así, algunos servicios se han provisto de esta manera, y hace varios años ya, pero eso generaba relaciones directas entre el contratista – ya sea el Estado o quien sea- y los contratados, y muchas peleas, porque ahí sí conocen sus derechos. (…) Entonces, la forma más eficaz es esta otra: se contrata a uno, que termine siendo el malo de la película, genera una utilidad que se basa fundamentalmente en subcontratar a personas, pagarles una miseria y establecer condiciones infrahumanas a quienes muchas veces son ex-compañeros de trabajo o familiares" (entrevista a Marco Gandarillas, del Centro de Documentación e Investigación de Bolivia).

Así, tenemos que en la práctica la dualización del mercado de trabajo ha sido capaz a menudo de poner en jaque al sindicalismo, al tener que defender posturas de uno u otro segmento de trabajadores y trabajadoras en base al mantenimiento de su poder en la empresa y el miedo a perder un poder consagrado durante años- e incluso a su propia supervivencia:

"Es muy difícil la afiliación de todos esos trabajadores, pero también debido a problemas internos de los sindicatos, temores e intereses relacionados con las estructuras de poder -¿Quién va a dirigir el sindicato?,¿quién va a ser elegido?- y correlación de fuerzas" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

"Y que de ahí resulte un convenio de empresa, o lo que recoge Turquía, algo como un convenio de una suma de empresas, porque el sectorial no está ni contemplado... pero claro, poner en marcha esto es una cosa tremendamente difícil, incluso desde la perspectiva sindical, por las pugnas sindicales, no se ponen de acuerdo, porque cambian las mayorías,…" (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).

El resultado de lo expuesto ha sido que a veces, y más aún en contextos determinados, los sindicatos han alcanzado fundamentalmente a proteger un grupo de trabajadores y trabajadoras muy concretos, marginando a los trabajadores atípicos (Rosenbaum Rímolo, 2000:507). Sin embargo, bien es cierto que se percibe una suerte de debate interno en torno al proceder de éstos con la subcontratación laboral:

"La tercerización es, pues, clave en la precarización de las relaciones laborales. Todo se hace a través de las contratistas. Lo que ocurre es que no tenemos la suficiente fuerza para enfrentar la tercerización y la deslocalización productiva, por una razón bien sencilla: los trabajadores organizados en sindicatos apenas alcanzamos a tener el 4% de la población económicamente activa de Colombia. Ese 96-95% está expuesta a la explotación de esas ETNs,

porque ni están organizados ni tiene posibilidad de defenderse" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

"Es una discusión bastante interesante presente en el escenario político laboral, pero que desafortunadamente el sindicalismo colombiano no lo ha convertido en una bandera de lucha. Hay que decirlo así. No se ha dado cuenta de que hoy la mayoría de los trabajadores son trabajadores en esas condiciones, y siempre ha insistido en organizar a los trabajadores con contrato indefinido. Existe un fallo de la corte constitucional que muestra que pueden ponerse al servicio de estos trabajadores y hasta ahora no se ha hecho ni una marcha, ni una movilización que convoque a la solidaridad con esos trabajadores. Se trata de una cuestión preocupante. Cómo esta cuestión ha afectado al sindicalismo, y cómo el sindicalismo no ha hecho nada para denunciar a las cooperativas" (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).

"Creo que están establecidas la normas, o sea, se tiene que tener una antigüedad de trabajo en la misma empresa, entonces, solo así pueden ser ellos sindicalizados. Entonces, la empresa limita todo esto y esto tendríamos que romper, porque, las personas van a un lugar de trabajo donde tienen que estar seguros y con todos sus beneficios. Y no tendrían que oponerse, los empresarios, a todo esto" (entrevista anónima, trabajador de PIL).

La experiencia parece sugerir que las ocasiones en que el movimiento sindical ha logrado materializar esta articulación de intereses ha sido precisamente cuando le proceso de subcontratación alcanzaba dimensiones estratosféricas y lo terrible de las consecuencias era muy evidente, entre las que se hallaba la pérdida de la representación sindical:

"En Copetrol (…) aunque no sean trabajadores de la misma empresa, nosotros le peleamos a los trabajadores como si lo fueran. En ese proceso de trabajadores directos-indirectos, hemos pasado de 2.000 a casi 10.000 afiliados"

"En cuanto a los conflictos entre trabajadores derivados del recurso a la tercerización, la intervención sindical no ha sido una tarea fácil, y hay que particularizar cada caso, pero cuando se ha tenido éxito, en términos generales, ha sido en aquellos casos en los que la supervivencia del sindicato dependía de la incorporación de los trabajadores tercerizados. Es el caso de la Ross. En el caso de la Ross la empresa estaba fortaleciendo su producción en donde no existían sindicatos y trabajaban con tercerizados. Ellos estaban acabando, solos -a través de retiros, etc.-, con el núcleo de la empresa donde había presencia sindical. Entonces, este núcleo pequeñito donde existían aún sindicalizados, extendió su cobertura al sector tercerizado donde ellos estaban fortaleciendo su producción. Se extendieron, por ejemplo las reivindicaciones y las negociaciones a todos los trabajadores, bajo amenaza de huelga… y se hizo huelga en todos los sectores. Pero eso fue posible gracias a que el sindicato era de industria, y se ejerció presión sindical desde el ámbito internacional -se hizo la denuncia incluso en el sindicato de EEUU, origen de la ETN- y gracias a ello se firmó el convenio colectivo" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de

Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

"¿Ustedes conocen una experiencia que nosotros estamos apenas experimentando? En COPETROL, hace poco mas de 10 años, la relación de trabajadores directos-trabajadores contratistas era un 80%- 20%; entonces la empresa comenzó a utilizar determinadas estrategias -no despidos, pero sí retiros voluntarios, debilitamiento del sindicato por la vía de la violencia, nos han asesinado a 100 trabajadores etc. (…) e incluso un laudo arbitral en el que participaron gobierno y empresarios del mismo lado -2 contra 1- y pese a ello esa relación constituye hoy una relación 20%-80%. Lo que hicimos nosotros fue constituirnos en un sindicato de industria, para lograr la afiliación de todos los trabajadores -no solo directos-.

Hoy, tras casi más de 10 años, agrupamos a un gran número de trabajadores. La pelea hoy es que los trabajadores tengan el mismo salario como estrategia de presión. Lo que nosotros pretendemos es incrementar los costos de estos trabajadores para que los vincule: si le cuesta lo mismo, entonces es preferible que sean directos; si ya cuesta lo mismo, ¿por qué no los vinculan directamente? Estamos peleando en ese nivel (…). Hemos generado una conciencia de lucha de los trabajadores, a lo largo de nuestros 87 años de historia y de historia de pelea.(…) Aunque no sean trabajadores de la misma empresa, nosotros le peleamos a los trabajadores como si fueran de la misma empresa. Ese proceso de trabajadores directos-indirectos, en ese proceso hemos pasado de 2.000 a casi 10.000 afiliados; es decir, nos ha fortalecido, nos ha engrandecido y nos ha dado mucha capacidad de lucha y poder para pelear por sus reivindicaciones. El conjunto de trabajadores de la industria de petróleo son como 30.000, los trabajadores directos de todas las empresas serán unos 10.000, siendo Copetrol la empresa que más empleados directos tiene, unos 6.000, y el resto de las ETNs unos 500-600 trabajadores" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

No obstante, se ha de tener en cuenta que, como dijimos, los mayores exportadores de este modelo de contratación son las ETNs y su poder, así como la multidimensionalidad de la subcontratación laboral hace que las arriesgadas acciones sindicales basadas en la solidaridad y en la reconfiguración de la unidad de la clase trabajadora, no sean siempre fructíferas:

"Como tenemos también problemas con los trabajadores que dicen: "y nosotros, ¿por qué vamos a luchar por los tercerizados? ¡Luchemos por lo nuestro!". Eso ocurrió con una empresa que se llama "Productos Químicos Panamericanos", en la que la lucha por una cláusula que pedía la contratación fija para los trabajadores tercerizados y la solidaridad por parte de los trabajadores fijos, acabó con el despido del conjunto de los trabajadores.

En definitiva, el caso de la Ross fue un caso muy particular, hay muchas dificultades. No existen modelos universales aplicables a todos los casos. Si en el caso de Endesa y Gas natural vamos a aplicar eso, tenemos que tener otro método, tenemos que inventarnos otro método" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

En definitiva, la subcontratación laboral se percibe hoy como uno de los mayores retos

del sindicalismo y su consideración se hace a escala global. Sin embargo, se percibe una perspectiva diferente en el sur y en el norte. En el norte, pese a que la preocupación por los efectos sindicales de la subcontratación laboral es también alta, las bajas tasas de sindicación tienden a situarse en el campo de lo ideológico:

> *"La ruptura de la clase obrera no se deriva de este tipo de práctica sino de las concepciones sindicales que manejamos y las hipotecas económicas y prestigios que los sindicatos nos hemos labrado durante estos últimos años. El elemento nación ayuda a agrupar sindicalmente distintas corrientes pero en el fondo se repiten los mismos tics" (entrevista a Roger, del sindicato CGT).*

> *"-¿Se ha relacionado la disminución de las tasas de sindicación con los procesos de deslocalización productiva e incremento de la subcontratación laboral?*
>
> *- No necesariamente; depende de la experiencia de cada país. Dos ejemplos. La tasa de sindicalización en Francia es, desde hace muchos años, uno de los más bajos de Europa, y eso antes que comenzaran a desarrollarse las deslocalizaciones. Asimismo en México la tasa de sindicalización bajó considerablemente desde hace once años, cuando terminó el régimen de partido de estado tras la derrota del Partido Revolucionario Institucional (PRI) que obligaba a estar sindicalizado para tener un trabajo" (entrevista a Braulio Moro, de France Amérique Latine -Red birregional Enlazando Alternativas).*

> *"Más allá del contexto en el que se realiza la acción sindical, ELA cree que la evolución de la tasa de sindicación depende fundamentalmente de que el sindicalismo haga bien su tarea" (entrevista a Mikel Noval, del sindicato ELA)*

> *"Desconocemos el caso exacto de otros sindicatos, pero en el caso de Euskal Herria creemos que no hay una disminución de las tasas de afiliación, quizá debido también a que las características del sindicalismo vasco son diferentes a las características, por ejemplo, del sindicalismo de concertación español" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).*

> *"Consideramos que la práctica de la subcontratación tiene que ver más con la derrota interna de la clase obrera, si bien estas prácticas internacionales favorecen la dinámica" (entrevista a Josu Egireun, del sindicato ESK).*

La percepción en el sur se radicaliza. Desde el movimiento sindical, no solo se manifiesta el establecimiento de una relación directa entre el incremento de la subcontratación y la bajada de las tasas de sindicación, sino que se hace entre ésta y la llegada de las ETNs al país, por lo que la lucha se torna doble. De hecho, es esta relación concreta la que incita a los sindicatos a luchas anticorporativistas de primera línea y a situar la subcontratación laboral en un plano de importancia global:

> *"Evidentemente, existe una correlación directa entre el incremento de la tercerización y la diminución de las tasas de sindicación en Colombia. Las cooperativas no están sindicalizadas y el sindicalismo en el sector privado es muy precario. El grueso del sindicalismo en Colombia son empleados públicos y maestros -los maestros son el 40% de la afiliación sindical-. El Gobierno de Uribe responde a la asociación de expansión de las ETNs -incremento de la subcontratación- disminución del sindicalismo. Ese es el gobierno de Uribe: ETNs -deslaboralización- crisis del sindicalismo" (entrevista a Daniel*

Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

"El impacto de las ETNs con relación a las tasas de afiliación y sindicalismo ha sido muy grave. La repercusiones de las ETNs en relación al desarrollo del sindicalismo y a su nivel de su organización y fortaleza yo he oído que son catastróficas. (…) hoy optimistamente decimos que de cada 100 trabajadores en nuestro país 4,2 están sindicalizados. Se trata de una tasa de sindicalización muy baja, frente al 10% de la década de finales 80, principio de los 90 –aunque tampoco era muy boyante- (…) Y un alto porcentaje de estas tasas actuales de sindicalización son trabajadores del Estado que aun no han desaparecido, que no se han tercerizado. O sea que se puede decir que de ese 4,2% de sindicalización, un 70% son trabajadores del Estado tales como maestros, Ecopetrol, u otras empresas del Estado.

"Evidentemente, existe una correlación directa entre el incremento de la tercerización y la diminución de las tasas de sindicación en Colombia."

En definitiva, fundamentalmente, esas tasas de sindicalización recaen sobre trabajadores del Estado. Sobre trabajadores de la industria privada muy poquitos sindicalizados y donde hay presencia de sindicatos en industria manufacturera, por ej., el número de sindicalizados en relación al número de afiliados es muy mínimo. Por ej.: una empresa que tiene 800 trabajadores y un sindicato puede tener 100 sindicalizados, un 80%… en definitiva, una presencia muy mínima" (entrevista a Jesús -Chucho- Ruiz, del sindicato CUT).

"Nosotros estamos sufriendo un vaciamiento de procesos de trabajo que o bien se deslocalizan a AL o se subcontratan a otra empresa de la misma empresa pero bajo un convenio diferente con objeto de reducir costos. La idea es como Nike; tener un logo BBVA pero con plantilla mínima. Incluso en las charlas de sensibilización animan a ofertar el logo.

De hecho, se habla de hacer de las sucursales, franquicias. Ésto nos ha traído un debilitamiento sindical en la empresa matriz aunque se nos hayan abierto posibilidades nuevas en las subcontratas. De todas maneras, somos incapaces de organizar una unidad de acción sindical que impida este tipo de movimiento estratégico de la empresa" (entrevista a Roger, del sindicato CGT).

"-¿Se relaciona el establecimiento y expansión de las ETNs con la disminución de las tasas de sindicación?

- Sí de manera directa" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

A pesar de las diferencias reseñadas, el desarrollo de este fenómeno parece haber captado el interés de los movimientos sociales en general y del sindical en concreto, y se erige como una preocupación que sigue una tendencia al alza, en tanto se va abriendo espacio a nivel internacional. La percepción es sin embargo, que la óptica bajo la que se trabaja no es la de un interés común, sino más bien de carácter casi desinteresado, con dificultades de perspectivas y dimensionamientos de la cuestión heterogéneas:

"Entonces, este tema está planteado e incluido en las tareas sindicales internacionales, habrá que decirlo, con una

gran dificultad en organización, porque hay sindicatos que no tienen claro este espacio de actividad… y si lo tienen, no tienen claro que sea la misma clase obrera, el mismo colectivo. (…)En AL es un tema clave -la subcontratación-. Ahora a finales de julio voy a participar en un seminario que organiza la ICEM de Colombia sobre subcontratación. Nosotros lo vivimos desde aquí y es un tema muy importante en España, pero en AL lo es mucho más. Si fuera un tema de aritmética diríamos que es 4 veces más importante. En España por ej. tenemos que hay 2 trabajadores de plantilla y 1 –aproximadamente- de subcontrata. Para la misma actividad. Entonces, esto ya no es un problema desde el punto de vista aritmético, es que cualitativamente una gran cantidad de trabajo que se hacía desde la plantilla fija ha pasado a las contratas" (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).

6. Conclusiones: retos del movimiento sindical y propuesta de intervención

La multidimensionalidad de la subcontratación laboral y las particularidades que pueden revestir las formas bajo las que ésta se desarrolla fruto de experiencias y sistemas económicos productivos diferentes, hacen de él un término difícil de definir, más aún en el ámbito transnacional. Ello, sin duda, ha sido una de las causas por las que no se han adoptado medidas o posturas determinadas y contundentes en la materia, pese a que exista una preocupación general común con respecto a su evolución durante los últimos años y una coincidencia conceptual básica, al menos, entre movimientos sociales y sindicales.

Su rápido desarrollo debe su fundamento teórico a un discurso que gira en torno a la necesaria descentralización productiva en aras del incremento de la competitividad y la flexibilidad de las empresas, pero el objetivo explícito de la subcontratación laboral es otro: la adaptación cuantitativa y cualitativa de la mano de obra en función de la demanda del mercado, la reducción formal de la plantilla, la reducción de los costes de ésta a costa de su desplazamiento a un mercado precario y con menores remuneraciones, la segmentación de la clase obrera y debilitamiento del sindicalismo, y la desresponsabilización jurídica –al escapar de los marcos normativos de aplicación, en particular del laboral- y propagandística –evitando así la temida publicidad negativa-. Ermida Uriarte y Colotuzzo nos muestran la gravedad de lo observado a un nivel básico y señalan que "desde la perspectiva técnico-jurídica, la externalización no fundada en razones objetivas y técnicas del proceso productivo, viola el fundamento ético de la relación de trabajo o contrato de trabajo" al tratarse de una medida que representa una ruptura de la razón de ser de las relaciones laborales: la denominada ajenidad del contrato de trabajo, por la que el empleador y el trabajador o trabajadora aceptan un desigual reparto de las ganancias que se generan, a cambio de la no participación de aquél en los riesgos de la empresa; dicho de otra forma, un acuerdo por el que si hay ganancias son para el empleador, pero si hay pérdidas, también. El trabajador o trabajadora no participa en los riesgos de la inversión y simplemente percibe su salario, al margen del provecho que el empleador obtenga de su trabajo. Así pues lo que tenemos es una técnica que a menudo está "quebrando la estructura del contrato de trabajo y sobre todo, violando su fundamento ético". Sin duda, como señalan los autores, "una irregularidad técnica e insuficiencia ética (por decirlo suavemente)", que "exige que su

pertinencia jurídica sea analizada cuidadosamente, sujetada a una interpretación restringida" (2009:18).

La expansión y fugaz evolución de la subcontratación laboral ha encontrado en la ETN su máximo exponente, ya que la trasformación de ésta en *empresa red* se ha fundamentado en lo laboral precisamente en la vinculación de trabajadores y trabajadoras a través de esta técnica. Su poder y el aumento del trabajo parasubordinado, autónomo, teletrabajo y en general, del número de trabajadores y trabajadoras "indirectos", han crecido de forma paralela durante los últimos años. Ello ha sido evidentemente gracias al terreno ofrecido por marcos normativos nacionales y transnacionales favorables, que han colocado la protección de los derechos humanos supeditada al Derecho Comercial Global, al tiempo que promovían la evolución de éste, materializada en la aparición de sofisticadas fórmulas contractuales que favorecen la subcontratación laboral.

En el terreno estatal, la expansión y normalización de la subcontratación laboral ha contado con la necesaria connivencia de los Estados.

En el terreno estatal, la expansión y normalización de la subcontratación laboral ha contado con la necesaria connivencia de los Estados. Sus expresiones más extremas se advierten en los gobiernos de categórico corte político neoliberal, los cuales han practicado la subcontratación en su gestión interna y han llevado a cabo profundas reformas laborales que facilitan su desarrollo e implantación. El hecho de que en la mayoría de las ocasiones estas reformas tengan lugar de forma previa a la llegada de la ETN no es sino muestra de la complicidad existente entre Estado y capital. Pero la evidencia más clara es quizás los casos en que éstas se producen en plenos procesos de privatización de empresas o servicios públicos, pues en contextos políticos determinados se ha alcanzado incluso a efectuar la liquidación de la empresa vía decreto, sin que opere en ello precepto normativo alguno de *sustitución patronal* o *subrogación empresarial;* o incluso al recurso a la militarización o a la violencia para la expulsión de los *antiguos* trabajadores y trabajadoras públicos. Cabe señalar que, a pesar del peso específico del Estado en el desarrollo y expansión de la subcontratación laboral, la técnica se caracteriza por la oportunidad que ofrece de escapar de toda norma en principio aplicable, como muestra la preocupación por el fenómeno que expresan movimientos sociales y sindicales de Estados con proyectos eminentemente progresistas.

En definitiva, la subcontratación laboral no solo hace parte de la flexibilidad y la desregulación laboral, sino que representa su personificación más encarnizada y la eliminación del que podría ser el único ente protector de los trabajadores y trabajadoras en marcos normativos vacíos: la acción colectiva y los sindicatos. Este interés específico se evidencia por un lado en los contextos de precarización, represión y criminalización sindical creados por los Estados, y por otro, en las cuestiones estructurales de la subcontratación laboral: la dificultad de sindicación que presentan los trabajadores y trabajadoras tercerizados y la división de la clase obrera devenida de la dualización del mercado de trabajo.

Como señalábamos, tras esta situación los movimientos sociales y sindicales advierten la alargada sombra de la ETN por lo que no sorprende el establecimiento de la relación ETN - Subcontratación laboral y el planteamiento de una confrontación desde esa doble perspectiva, de una manera u otra. Como muestra, algunos testimonios acerca de la influencia que se atribuye a las prácticas de

las ETNs en la generalización del recurso a la subcontratación laboral.

> *"- Mucha, en la medida en que estas copan todos los espacios de la producción y los servicios" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindi-catos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).*
> *"(Las ETNs) Son punta de lanza (de la subcontratación laboral" (entrevista a Mikel Noval, del sindicato ELA)*
>
> *"Fundamental. No exagero cuando digo, que es una innovación transnacional la subcontratación, por ejemplo en Bolivia. En general salvo empresas medianas que también han procedido a este tipo de maniobras de la subcontratación, en general, la subcontratación a Bolivia fue traída por las transnacionales" (entre-vista a Vladimir Mendoza, de la Federa-ción Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).*
>
> *"Ellos (las ETNs) han traído el modelo al país, so pretexto de efectividad, compe-titividad de las empresas" (entrevista a Gustavo Moreira, del sindicato Central Obrera Departamental de Cochabam-ba).*
>
> *"Adicionalmente todas las prácticas de tercerización que han venido implemen-tando ellos han sido copiadas por la banca nacional. Uno podría decir que el BBVA es el padre en Colombia de las políticas de RSC, ellos son los padres de eso en Colombia; es decir, hacer una labor cosmética a través de ciertos ejercicios de caridad cristiana que enjuaguen la imagen que por el otro lado empañan. En definitiva, su peso político es determinante, el centro de pensamiento (…)En cuanto a la presión que ha podido ejercer en materia de pensiones, laborales, etc. ellos han puesto las condiciones, tanto en términos laborales como en términos de mercado. Obviamente ha sido un mal ejemplo asumido por la banca nacional" (entrevista a Hildelbrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).*

"La implantación de una empresa multinacional (…) repercute en el empeoramiento de las condiciones de trabajo del resto de empresas relacionadas con ella"

"La implantación de una empresa multinacional acarrea la multiplicación de los fenómenos de la subcontratación, la segmentación laboral y la subordi-nación de empresas subcontratadas o auxiliares a las que se les exige unos niveles de precios y compromisos que repercuten en el empeoramiento de las condiciones de trabajo del resto de empresas relacionadas con ella" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

" (…)y 3. esos trabajadores que están laborando para la ETN, tienen lo que se denomina "contratos basura", es decir, contratos de servicios, a tres meses, sin ninguna relación contractual directa con el patrono, y sin ninguna posibilidad de optar a una estabilidad que garantice el acceso a una vida decente, y contratos sin salarios que les permiten la adqui-sición de bienes para la canasta familiar" (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).

Bibliografía

Arango, L.G. y Marina López, C. (1999): *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*, Centro de Estudis Sociales, Santafé de Bogotá.

Barretto Ghione, H. (2000): "Los sindicatos en la descentralización empresarial: la estrategia de la representación del personal", en Grupo de los Miércoles, *Cuarenta y dos estudios sobre la descentralización empresarial y el Derecho del Trabajo*, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.

Bronstein, A. (1999): "La Subcontratación laboral" *en revista Derecho Laboral, tomo XLII Nº 195*, Montevideo.

Castillo, J. J.(2003): *Los estragos de la subcontratación. La organización del trabajo como factor de riesgo laboral*, Secretaría de Comunicación e Imagen de UGT, Madrid.

Castillo, G. Y Orsatti, Á. (2007): *Estrategias de sindicalización de "otros" trabajadores*, Organización Internacional del Trabajo, Montevideo, 2007; también disponible en http://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/cas_ors.pdf

Carretero J.L (2010): *La constitución contra la flexibilidad,* Periódico Diagonal, 28/ de Noviembre, Madrid.

Cruz Villalón, J. (2000): "Outsourcing y Relaciones Laborales" en VVAA, en *Descentralización productiva y las nuevas formas organizativas de trabajo*, Sub-dirección General de publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

Echevarria Tortello, M. (2010): *La historia inconclusa de la subcontratación: y el relato de los trabajadores*", División de Estudios, Dirección del Trabajo, Santiago de Chile.

Ermida Uriarte, O. y Colotuzzo (2009): *Descentralización, Tercerización, Subcontratación*, Oficina Internacional del Trabajo, Lima; también disponible en http://white.oit.org.pe/proyectoactrav/pry_rla_06_m03_spa/publicaciones/documentos/estudio_descentralizacion_tercerizacion_subcontratacion.pdf

Farfán, L.A. (2009): "La tercerización en las multinacionales del sector eléctrico colombiano" en *La subcontratación laboral es como la esclavitud*, p.24, ICEM- Colombia, Bogotá, 2009.

Fernández-Maldonado, E. (2006): "La responsabilidad social empresarial del BBVA y el Santander en la subregión andina: una mirada desde el ámbito interno de la empresa", en VVAA., *La responsabilidad social corporativa de la empresa española en Latinoamérica: El caso del sector financiero*, Observatorio de la RSC, Fundación Carolina y IUDC-UCM, Madrid, 2006.

Grupo de los Miércoles, *Cuarenta y dos estudios sobre la descentralización empresarial y el derecho del trabajo*, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.

ICEM-Colombia (2009): *Guía de la ICEM sobre subcontratación laboral y contratación por agencias,* ICEM- Colombia, Bogotá, 2009*, 25 al 29.*

Iranzo, C. Y Richter, J. (2005): "La subcontratación laboral. Bomba de tiempo contra la paz social". Cendes/Facultad de Ciencias Jurídicas y políticas- UCV, Caracas.

Klein, N. (1999): No Logo. El Poder de las marcas, Paidós, Barcelona.

Lasierra Esteba, J.M, (2003): "La dimensión económica de la descentralización productiva", en Rivero Lamas, J. y Val Tena, AL. (Coord.), *Descentralización productiva y responsabilidades empresariales. El "Outsourcing*",Aranzadi, Navarra.

Mantero De San Vicente, O. (2000): "Descentralización empresarial y actos antisidindicales", en Grupo de los Miércoles,

Cuarenta y dos estudios sobre la descentralización empresarial y el Derecho del Trabajo, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.

Menéndez Calvo, R. (2009): *Negociación Colectiva y descentralización productiva*, Ces, Madrid.

Monereo Pérez, J.L. y Álvarez Montero, A. (2002): *Dimensión laboral de la contratación y subcontratación empresarial*, edit. Comares, Granada.

Montoya Medina, D. (2004): *Trabajo en contratas y protección de los trabajadores*, Valencia.

OIT (1997): Informe *VI (1) Trabajo en régimen de subcontratación, 85ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

OIT (2003): *Informe V, El ámbito de la relación de trabajo, 91ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, disponible en http://www.oit.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc91/pdf/rep-v.pdf

OIT (2006): *Informe V, (2b) La relación de trabajo, 95ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo*, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, disponible en http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc95/pdf/rep-v-2b.pdf

Rivero Lamas, J. (2000): "La descentralización productiva y las nuevas formas organizativas de trabajo en VVAA, *Descentralización productiva y las nuevas formas organizativas de trabajo*", Subdirección General de publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

Rosenbaum Rímolo, J. (2000): "Descentralización empresarial y negociación colectiva", en Grupo de los Miércoles, *Cuarenta y dos estudios sobre la descentralización empresarial y el Derecho del Trabajo*, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.

Sala Franco, T., Mangarelli, C. y Tapia Guerrero , F.J. (Coord.) (2010): La descentralización empresarial y la responsabilidad laboral en América Latina y España. Tirant Lo Blanch, Valencia

Sanguineti, W. (2009): "Efectos laborales de la subcontratación de actividades productivas", Trabajo presentado a la Tercera Conferencia de Economía Laboral, a celebrarse en Lima los días 29 y 30 de Octubre de 2009; disponible en http://wilfredosanguineti.files.wordpress.com/2008/11/efectos-labs-dprod-wsanguineti-cong-peruano-dt.pdf

Sanguineti, W. (2006): "Descentralización productiva, subcontratación y calidad del empleo: ¿Términos incompatibles?" en *Revista de Derecho Social*,nº33, Albacete; también disponible en http://wilfredosanguineti.files.wordpress.com/2008/11/wsr-outsourcing-y-principios-dt-wsanguineti-version-actualizada.pdf

Sanguineti W. (2004): "La *tercerización* de actividades productivas ¿Una estrategia para la puesta ente paréntesis de los Principios tutelares del Derecho del trabajo?", en AA.VV., *Los principios del Derecho del Trabajo en el Derecho Peruano. Libro Homenajea al Profesor Américo Plá Rodríguez*, Lima, Sociedad Peruana de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Lima. disponible en http://wilfredosanguineti.files.wordpress.com/2008/11/wsr-outsourcing-y-principios-dt-wsanguineti-version-actualizada.pdf, pág.4

Telefónica (2008): *Informe Anual de Responsabilidad Corporativa. Telefónica S.A. 2008*", disponible en http://informeanual.telefonica.es/upload/esp/memorias/telefonica_rc_2008_es.pdf

VVAA (2000): Descentralización Productiva y Protección Del Trabajo en Contratas: Estudios *en Recuerdo de Francisco Blat Gimeno,* Tirant Lo Blanch, Valencia.

VVAA (2000): *Descentralización productiva y las nuevas formas organizativas de trabajo*", Subdirección General de publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

Primera parte

Los Acuerdos Marco Internacionales (AMIs) ¿Oportunidad para reequilibrar poder frente a las empresas transnacionales (ETNs)? Una visión desde la UE

Koldo Irurzun Ugalde[1]

Términos: Acuerdos Marco Internacionales (AMIs), empresas transnacionales, códigos de conducta, responsabilidad social corporativa, comités de empresa, mecanismos unilaterales, efectividad jurídica

1. Planteamiento: Agotados de los mecanismos unilaterales de control de las empresas transnacionales, ¿es la hora de los AMIs?
2. Caracterización de los AMIs
2.1. Sujetos negociadores
2.2. Contenidos de los AMIs
2.3. Alcance de los AMIs
2.4. Eficacia jurídica de los AMIs
3. Conclusiones

[1] Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Contacto: koldo.irurzun@ehu.es

1. Introducción

La historia ha dejado ejemplos más que suficientes que muestran los graves riesgos que los mercados generan para la sociedad, especialmente cuando las empresas alcanzan tales cotas de poder que es dificultoso poner freno a los abusos que causan. En particular, en esta era de la llamada globalización, debido a las lagunas que los elementos de extraterritorialidad plantean, se ha creado un contexto permisivo con las empresas que ha situado en una situación más que difícil la cuestión de los derechos humanos en el ámbito de las relaciones de producción[2].

Aparentemente, desde diversas instancias internacionales (ONU, OIT, OCDE, etc.) se han dedicado esfuerzos y atención a tratar de reducir esos espacios incontrolados de los que se benefician, por ejemplo, las Empresas Transnacionales[3].

Sin embargo, tal como se constata en las entrevistas realizadas a diversos agentes sociales y sindicales internacionales en el marco del Proyecto de Investigación conducente a esta publicación, la valoración sobre los diversos instrumentos y organismos públicos y privados, supuestamente encaminados a controlar y a atenuar los graves problemas sociales y laborales provocados por el inmenso poder y actuación de las Empresas Transnacionales (ETN), es profundamente negativa.

Organismos como la OIT o instrumentos como las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, el Pacto Mundial de la ONU o a nivel privado, mecanismos como la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) se han mostrado insuficientes frente al poder de las transnacionales, han agotado un ciclo. El enunciado en último lugar, la RSC, reducida al grado de simple "figura cosmética" (entrevista a C. Silva) o "maquillaje" (entrevista a D. Libreros) ha dado lugar a mecanismos como los Códigos de Conducta, reglas unilaterales de las que se dota la propia empresa para establecer estándares sobre las condiciones de trabajo también en las filiales, con escasa efectividad, al carecer de resortes para forzar su aplicación (entrevista a D. Rico).

Por contraposición, la mayoría de los entrevistados, vislumbran, en unos casos, o intuyen, en otros, en los Acuerdos Marco Internacionales (AMIs o IFAs, en terminología anglosajona) una herramienta para la acción sindical que puede contribuir a un cierto control y delimitación de los poderes omnímodos de las empresas transnacionales. De ahí que el contenido de este trabajo se dedique a tratar de acercar una realidad aún incipiente y que suscita numerosas interrogantes desde el punto de vista jurídico.

En la actualidad desde el punto de vista cuantitativo la realidad de los AMIs es muy limitada si se tiene en consideración que, en el caso de los Acuerdos Transnacionales de Empresa, apenas superan el número de doscientos los pactos vigentes[4], afectando a

[2] Al respecto ver el Informe del Representante del Secretario General de la ONU, J. Ruggie (2011) *Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar".* http://www.observatoriorsc.org/images/stories/audio/publicaciones/a-hrc-17-31_spanish.pdf

[3] Sobre los impactos de todo orden (sociales, laborales, medioambientales, etc.) provocados por las ETN pueden consultarse entre otros muchos trabajos, Huarte Pozas, L.M. (2012): *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples. El caso de Iberdrola en México y en Brasil*, Ed. 2015 y más, 2012, descargable online en http://www.2015ymas.org/centro-de-documentacion/publicaciones/2012/1533/las-multinacionales-en-el-siglo-xxi-impactos-multiples/#.UTJ06zf4KX4 y Ramiro, P., González, E. y Pulido, A. (2007): *Las multinacionales españolas en Colombia*, Ed. Paz con Dignidad-Omal-Gobierno Vasco 2007. Para un seguimiento cotidiano de la materia, Observatorio de Multinacionales en América Latina, OMAL, omal.info.

[4] Según la base de datos sobre acuerdos de empresa

144 empresas multinacionales entre las alrededor de 65.000 existentes en todo el mundo[5] y a alrededor de 10 millones de trabajadores. Interesa señalar que en cuanto al territorio de origen de la empresa matriz, 55 se asientan en Francia, 23 en Alemania, 13 en Suecia, 13 en Bélgica y 12 en Italia (Rocha y Beneyto, 2012:105). Entre otros territorios de la UE se diseminan algunos más en pequeño número: en Países Bajos 9, en España y en Noruega 5 ó en el Reino Unido y Luxemburgo 4. Es decir, una primera reflexión que sugiere la distribución geográfica en función del origen de la casa matriz es que se trata de un fenómeno fundamentalmente europeo, siendo simbólica su presencia en el conjunto de otras potencias económicas del planeta. Así, en los casos de Sudáfrica y Brasil se contabilizan 3, en Canadá, Japón y Rusia 1. En el caso de los EEUU el número también es relativamente modesto y se han registrado 18[6]. Llama la atención que países con importantes transnacionales como China, India o Corea del Sur no cuenten con un solo AMI.

Por tanto el centro de gravedad, y el origen mismo[7] de los AMIs se sitúa en la Unión Europea y tal eurocentrismo se asocia según D. Stevis (2010: 1) al mayor grado de institucionalización del Diálogo Social en el conjunto de los países europeos y en otros casos, (I. Daugareilh, 2005: 40), en cierta conexión con la anterior explicación, se observa como la decantación natural de la implantación de Comités de Empresa Europeos en las empresas europeas.

Como se ha destacado (I. Daugareilh, 2005: 31) el pionero AMI de Danone de 1988 tuvo continuidad con nuevos acuerdos hasta alcanzar los algo más de dos centenares actuales, todo ello sin que los interlocutores sociales contaran con un marco normativo que precisara el régimen jurídico en el que debían desarrollarse dichos acuerdos en materias tan básicas como la determinación de los sujetos legitimados para negociar, los procedimientos y contenidos negociables, la posible extensión de lo acordado a las filiales, subsidiarias y suministradoras o la eficacia y

transnacionales de la Dirección de Empleo, Asuntos Sociales e Inserción de la Unión Europea, actualizada a Julio de 2011, los Acuerdos registrados en vigor son 215, correspondientes a 144 empresas multinacionales. http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=978&langId=en Acceso efectuado a 2 de marzo de 2013.

Desde la fecha se ha producido la consecución de nuevos acuerdos o renovado los vigentes en transnacionales como Saab, Siemens, Lukoil o Aker. Se puede encontrar actualización permanente de los textos suscritos en el sector y texto completo de los mismos en la web de la Federación Sindical Internacional IndustriAll, nueva organización surgida en junio 2012, producto de la fusión de las antiguas Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas (FITIM), Federación Internacional de Sindicatos de la Química, Energía, Minas e Industrias Diversas (ICEM) y la Federación Internacional de Trabajadores del Textil Vestuario y Cuero (ITGLWF). http://www.industriall-union.org/es/temas/frente-al-capital-global/acuerdos-marco-globales

[5] Datos de UNCTAD, Conferencia de NU para el Comercio y Desarrollo, http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx

[6] Datos de http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=978&langId=en Acceso efectuado el 2 de marzo de 2013.

[7] El primer AMI fue suscrito entre la federación sindical International Union Foodworkers (IUF) y Danone (entonces BSN), el 23 de agosto de 1988, bajo la denominación de "Punto de Vista Común IUF/BSN", acordando llevar a cabo iniciativas coordinadas en todos los centros de trabajo del grupo en las siguientes materias:

1. Formación y capacitación anticipando las consecuencias de la introducción de nuevas tecnologías o reestructuraciones industriales.
2. Divulgación en las empresas subsidiarias de BSN de la misma información económica y social a la suministrada en la empresa matriz, reduciendo progresivamente las diferencias derivadas de las diversas legislaciones nacionales.
3. Desarrollar condiciones que aseguren la igualdad real entre hombres y mujeres en el trabajo.
4. Implantación de los derechos sindicales en los términos contemplados en los Convenios 87, 98 y 135 de la OIT.

aplicabilidad de lo pactado. La propia dinámica de las relaciones laborales en cada empresa transnacional se ha encargado de diseñar el modelo adecuado y/o posible en cada caso, dando lugar a una tipología diversa de AMIs, si bien también con elementos comunes, fruto de las orientaciones de las federaciones sindicales internacionales por coordinar los procesos negociadores.

Ambas cuestiones, el eurocentrismo y el multiforme desarrollo de los AMIs han conducido a centrar este trabajo en el análisis y caracterización de los elementos principales de dichos acuerdos en el ámbito de la UE.

2. Caracterización de los AMIs

2.1. Sujetos negociadores

En la medida que las negociaciones en el marco de las ETN se han desarrollado de manera flexible, sin un marco jurídico específico para los acuerdos transnacionales, los interlocutores, en particular, por parte de los trabajadores han adoptado diversas formulaciones. Si bien, inicialmente, la actividad negocial sin el respaldo de patrones jurídicos predeterminados puede revelar un elemento positivo de dinamismo y autonomía de las relaciones laborales, en un estadio más avanzado del fenómeno, y, en caso de que proliferase una diversidad de sujetos negociadores, se puede tornar en un obstáculo para la implantación de dichos acuerdos. En definitiva, un marco desregulado, de simple reconocimiento mutuo de los interlocutores, podría ser insuficiente para la efectividad jurídica de los AMI.

En concreto, en lo concerniente a los sujetos firmantes de AMIs de ETNs con sede central en Europa destacan en número, por la parte de los trabajadores, los compromisos firmados por Comités de Empresa Europeos (51), siguiendo a estos los rubricados por Federaciones Sectoriales Europeas (23) y por sindicatos nacionales (17), en unas ocasiones en solitario y, en otras, de manera conjunta (Cilento, 2012: 105).

En definitiva, un marco desregulado, de simple reconocimiento mutuo de los interlocutores, podría ser insuficiente para la efectividad jurídica de los AMI.

Aquí hay que llamar la atención sobre el hecho de que los órganos que sobresalen por su dinamismo en la actividad negocial, los Comités de Empresa Europeos (CEE)[8], son precisamente estructuras para las que la normativa de la UE no ha previsto dicha función. Como se señala en algún documento de trabajo de los funcionarios de la UE[9], las competencias de los CEE, según la Directiva 94/45/EC y la Directiva 2009/38, que reforma la anterior, son la información y consulta, no la negociación. El hecho de que la UE haya relegado, históricamente, sobre todo por la oposición de las organizaciones patronales europeas, aunque también con algunas reticencias sindicales, el abordaje de una regulación específica para la negociación colectiva de dimensión comunitaria, condujo en su momento a que, de forma preventiva, a los CEE no les fuera reconocida tal competencia. Sin embargo, no por ello se ha dejado de producir la incursión de estos órganos representativos en dicho terreno, más aún, tal y como acreditan las estadísticas los CEE tienen un papel preferente en la negociación y firma de los acuerdos.

[8] Según la Base de Datos sobre Acuerdos de Comités de Empresa Europeos, los CEE constituidos hasta la actualidad suman 1.249. http://www.ewcdb.eu/ewc.php Acceso efectuado el día 6 de marzo de 2013.

[9] "The role of transnational company agreements in the context of increasing international integration", {COM (2008) 419 final}, p. 7.

Los potenciales cuestionamientos de la legitimidad de sujetos como el CEE, o, en otras ocasiones, la ausencia de claridad en el mandato representativo de otras instancias representativas (Federaciones sectoriales internacionales, europeas o nacionales sin una representatividad contrastada, por ejemplo, por carecer de afiliadas con amplia implantación en la empresa en cuestión, etc.), exigen aclarar el escenario de los agentes negociadores. En este sentido, en ausencia de actividad reguladora por parte de la UE, han sido las propias organizaciones sindicales internacionales las que han tratado de establecer una serie de reglas internas al objeto de auto-ordenar la intervención representativa[10]. Claro está que esta coordinación se limitará a producir efectos internos entre las Federaciones internacionales, las organizaciones afiliadas y sus miembros, sin que esta solución tenga el alcance general que es deseable. En este ámbito, no se puede obviar cierto recelo existente en las Federaciones Sectoriales Europeas hacia el destacado rol que ejercen los CEE, hasta el punto de reclamar para sí mismas un papel de agente negociador exclusivo en una Nota de Reflexión adoptada por el Comité Ejecutivo de la Confederación Europea de Sindicatos[11], en la que señala que "todas las Federaciones Sectoriales Europeas están de acuerdo en que deberían ser las únicas con derecho a negociar y firmar los Acuerdos Marco Europeos". Este planteamiento excluyente, lanzado desde las instancias sindicales europeas, se ha fundamentado (Cilento, 2012: 107) en algunas experiencias y prácticas poco acordes con la defensa de los intereses de clase de que han sido acusados algunos CEE con baja penetración sindical, con representantes "promovidos por las direcciones empresariales"[12], "llegando a convertirse en un instrumento de las mismas multinacionales en la implementación de sus políticas"[13], en definitiva, se ha basado en una tacha de "amarillismo". Sin embargo, en cierto grado, también pareciera asistirse a una pugna entre dos modelos representativos diferenciados, uno, más burocrático centralizado, el otro, electivo.

De cualquier forma, no parece que las soluciones excluyentes sean las más razonables, más al contrario, existen experiencias, tanto legislativas como sindicales, que ofrecen soluciones integradoras que establecen contrapesos y controles mutuos entre los distintos tipos de representaciones. En el lado de las soluciones legislativas, sin ir más lejos, el modelo español de regulación de la negociación colectiva a nivel de

[10] Así, por ejemplo, según el Protocolo interno previsto en IndustriaAll, la organización que genere la oportunidad de iniciar un contacto en orden a negociar un Acuerdo, habitualmente CEE ó sindicato nacional, debe poner tal extremo en conocimiento de la organización regional de IndustriAll y traspasar a esta el liderazgo del proceso negociador. Constituirá para ello una delegación integrada por un representante de sindicatos nacionales por cada Estado principal en el que el pacto fuera a ser aplicado y miembros del CEE, sindicalizados, debidamente mandatados por sus organizaciones nacionales. La presidencia de la delegación recae sobre el representante de IndustriAll. Puede vetarse la apertura de negociaciones por parte de los centros de trabajo siempre que en dicho país se ocupe al menos al 5% de la plantilla de la ETN, evitándose así las minorías de bloqueo. Finalmente, la aprobación de un acuerdo requiere el voto favorable de al menos 2/3 de la plantilla contratada en cada país.

[11] Nota de Reflexión del Comité Ejecutivo de la CES "Más y mejores acuerdos marco de empresa europeos: fortaleciendo a los sindicatos en las negociaciones transnacionales con empresas multinacionales", 5-6 junio 2012.

[12] Documento resumen elaborado por Isidor Boix (CCOO) de la conferencia sindical internacional "Acuerdos Marco Mundiales y Redes Sindicales", organizada por IndustriAll, los días 17 y 18 de octubre de 2012 en Frankfurt. http://www.fitega.ccoo.es/comunes/recursos/29/1495195-Conferencia_sobre_Acuerdos_Marco_Mundiales_y_Redes_Sindicales.pdf

[13] Documento de UNI-Américas, "El instrumento de los Comités de Empresa en el sindicalismo latinoamericano", septiembre 2010, p. 3. http://www.csacsi.org/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=642&Itemid=181&lang=es

empresa o inferior, *ex* art. 88 del Estatuto de los Trabajadores, contempla un escenario de legitimación tanto de sujetos de carácter electivo como de las representaciones sindicales, y, en caso de concurrencia, otorga cierta prioridad a estas últimas siempre que acrediten una implantación mayoritaria, computada en términos de presencia en el órgano electivo. Se trata de un modelo interesante que obliga a las estructuras sindicales a abandonar cualquier tentación de burocratización, forzándolas a que realicen un arduo trabajo de penetración sindical o sindicalización de la representación electiva, con la consecuencia de alcanzar la prioridad negocial. Este esquema parece más respetuoso con el pluralismo representativo y, al mismo tiempo, ofrece mecanismos para que desde las organizaciones sindicales puedan controlarse actuaciones "amarillistas".

(…) en el universo de las reglas internas de la ETN, este planteamiento evoca la permanencia dentro de un infinito bucle de reconocimiento-incumplimiento de los derechos humanos más básicos, del que se pretende escapar, siempre, con una nueva Declaración que sumerge de nuevo en el mismo ciclo ineludible.

En el lado de las experiencias prácticas hay que aludir a los ejemplos de coordinación entre los distintos sujetos representativos en los procesos de negociación y firma de AMIs. Así entre otros, los acuerdos firmados en France Telecom (2010) que fue rubricado de forma conjunta por el CEE, y organizaciones sindicales nacionales e internacionales (UNI-France Telecom Global Trade Union Alliance, CFE-CGC, CGT, FO, SUD, CFTC) y en Volkswagen (2009), firmado por el CEE, el CE Mundial y la Federación Internacional del Metal (IMF).

2.2. Contenidos de los AMIs

En el conjunto de los análisis sobre los contenidos pactados en los AMIs se pone de relieve que la mayoría de los mismos tiene por objeto los estándares laborales internacionales contemplados en los Convenios de la OIT, materias relacionadas con la salud y seguridad laboral o cuestiones medioambientales (Stevis, 2010: 8 ó Schömann, 2012: 224).

Y así es, la gran mayoría de los AMIs registrados en la Base de Datos de la Unión Europea están referidos a la incorporación de los estándares internacionales de derechos fundamentales en la ETNs (prácticamente en 90 de los 215 acuerdos se alude a esta materia). En lo sustancial, los AMIs se limitan a reproducir el núcleo de derechos contenido en la Declaración de la OIT Principios y Derechos Fundamentales en el trabajo de 1998, es decir, los derechos a la libertad de asociación y negociación colectiva, eliminación del trabajo forzoso u obligatorio, abolición del trabajo infantil y discriminación en materia de empleo y ocupación.

Compartiendo interpretaciones, muy autorizadas, (Baylos, 2004: 202) que otorgan valor a esta recepción en el universo de las reglas internas de la ETN, este planteamiento evoca la permanencia dentro de un infinito bucle de reconocimiento-incumplimiento de los derechos humanos más básicos, del que se pretende escapar, siempre, con una nueva Declaración que sumerge de nuevo en el mismo ciclo ineludible. Cierto es que tal contenido cobra sentido en el supuesto de aquellos países donde no ha sido ratificado el Convenio correspondiente. Por citar el caso del Convenio nº 87 sobre libertad sindical, frente a 152 Estados que han ratificado dicha norma internacional, se encuentran 33 que no han refrendado dicho texto, si bien, algunos de ellos contemplan en su legislación

interna tal derecho básico (EEUU, Brasil o Nueva Zelanda).

Sin embargo, al margen de este contenido central de los AMIs hay otro que aquí se quiere destacar y que emerge poderosamente a partir de la crisis mundial de 2007: se trata de los acuerdos para la reestructuración de empresas y de anticipación al cambio (45 acuerdos plasman contenidos de este tipo, frente a, por ejemplo tan sólo 2 referidos a salarios o participación financiera de los trabajadores ó 10 sobre salud laboral y condiciones de trabajo). Se trataba hasta 2001 de un tipo de contenido poco frecuente (apenas 10 hasta ese año) que tiene una expansión importante a partir de 2007 (15 acuerdos concernientes a esta materia desde entonces) y que afecta, en particular a ETNs con sede central en Europa. Aproximadamente el 80% de los acuerdos sobre reestructuración se han producido en empresas con sede central en el continente europeo, y, prácticamente la mitad de los AMIs firmados en esta región contienen cláusulas sobre esta materia (Da Costa y Rehfeldt, 2012: 54), si bien hay que reconocer que algunos de los más importantes acuerdos han sido rubricados en empresas subsidiarias europeas de compañías estadounidenses del sector del automóvil (Ford y GM).

En cuanto a las materias que se han pactado, siguiendo la clasificación elaborada por Da Costa y Rehfeldt (2012:55), cabe distinguir entre acuerdos procedimentales y acuerdos sustantivos.

Los primeros establecen procedimientos de información y participación de los representantes de los trabajadores a nivel europeo y local en caso de que la empresa abordara un proceso de reestructuración, sin que se incorporen garantías de mantenimiento del empleo ni compromisos de no cierre de centros de trabajo.

Los segundos incluyen compromisos concretos sobre los niveles de empleo y medidas específicas para mitigar los efectos de los planes de reestructuración, entre las que pueden encontrarse: garantías contra el cierre de centros de trabajo, garantías de mantenimiento de condiciones de trabajo (salario, antigüedad, etc.) equivalentes para los empleados trasladados a otros centros de trabajo dentro o fuera de la ETN, medidas para evitar extinciones forzosas (jubilaciones anticipadas, extinciones voluntarias, etc.).

Obviamente, más allá del detalle, estas cifras inducen a reflexionar sobre la función de amortiguación del conflicto social a la que también están contribuyendo estos acuerdos, más aún, cuando con posterioridad a su firma pueden encontrarse graves supuestos de incumplimiento como el ocurrido en la factoría de GM en Amberes en 2010, la cual fue desmantelada quedando sin empleo 2.600 trabajadores, pese al compromiso contemplado en los sucesivos acuerdos con GM Europa de mantenimiento del empleo en el continente. La producción del modelo comprometido según el AMI de reestructuración de 2008 para su fabricación en esta factoría fue trasladada a la filial Daewoo de Corea del Sur.

2.3. Alcance de los AMIs

Si la firma de acuerdos de esta naturaleza cobra algún sentido es fundamentalmente el de ofrecer una cobertura de garantías y derechos a los trabajadores de la cadena de producción de la ETN que se ubican en territorios con un marco protector debilitado o inexistente, circunstancia que, por otro lado, la casa matriz habrá aprovechado o seguramente propiciado.

Sin embargo, la compleja arquitectura de las ETN, que van tejiendo una red diversificada de filiales, subsidiarias, concesionarias, subcontratas, suministradoras, proveedoras,

bajo distintas denominaciones y conceptos, algunas injertadas bajo la personalidad jurídica de la ETN, otras no, hace muy dificultoso el trabajo de delimitar con precisión el alcance de su dominio, categoría esta mucho más extensa y difusa que la de personalidad jurídica, pero que es obligado aprehender para que el citado objetivo protector sea exitoso[14]. A priori, parecería descabellado plantear que una suministradora local, con una personalidad jurídica diferenciada de la ETN venga obligada por los acuerdos alcanzados por aquella. Pero debería ser el vínculo de dominio o control sobre la empresa local el elemento que activa la sujeción de esta a los pactos suscritos por aquella.

En efecto, ante el hecho dudoso de que los entes-satélite de los niveles más alejados de la matriz vayan a asumir compromisos en relación a los derechos de sus empleados, bien sea porque la propia legislación nacional no los obliga, bien sea, por sus propias prácticas o intereses, es la ETN dominadora de todo el entramado el asidero más sólido desde el que pueden proyectarse reglas que se expandan hacia el conjunto de la red empresarial[15].

Como grave dificultad se señala que las propias gerencias locales de los entes-satélite incluso tratarán de difuminar o ignorar los vínculos de dependencia respecto de la ETN, o en otras ocasiones, sin mediar voluntad empresarial en tal sentido, será dificultoso para los sindicatos hallar conexiones de la suministradora local con las operaciones de las compañías internacionales; sea como fuere, aflorar esa ligazón es un reto que debe corresponder a las organizaciones y representantes de los trabajadores (Berber y Sayim, 2012: 11).

Las fórmulas adoptadas en los AMIs

En general, puede decirse que en las regulaciones adoptadas los compromisos alcanzan a las empresas subsidiarias, si bien, con todo, hay interrogantes que no quedan resueltas ni son objeto de normas específicas, cuando, por ejemplo, una subsidiaria es vendida, o, al contrario, la ETN adquiere una nueva.

En el caso de subcontratas, proveedoras, suministradoras, etc., la situación se torna más compleja y las soluciones son más variadas, aunque, siguiendo a I. Schömann (2012: 223) podrían reconducirse básicamente a tres, de menor a mayor grado de intensidad:

- Referencia genérica a subcontratistas, proveedoras, etc., sin compromiso expreso de la ETN de promover activamente la aplicación del AMI.

- Invitación expresa a subcontratistas, proveedoras, etc., para que apliquen las previsiones del AMI sin que se haya señalado procedimiento alguno de supervisión ni consecuencias en caso de que no se lleve a cabo su aplicación.

- La aplicación del AMI por parte de las subcontratistas, proveedoras, etc., se convierte en requisito necesario para mantener el vínculo comercial con la ETN u optar a establecerlo.

[14] A título de ejemplo, la ETN Inditex utiliza unos 5.000 proveedores, en 40 países, que emplean a 700.000 trabajadores.

[15] Un supuesto de claro dominio sobre la extensa cadena de producción se refleja en el caso del AMI firmado en Inditex el 4 de octubre de 2007. En la cláusula 11 del anexo, relativa a la implementación del acuerdo, las subcontratistas, proveedoras y manufacturas externas quedan sujetas a la aplicación del AMI. Incluso las subcontratistas, en cascada, son responsables de sus ulteriores subcontratistas, debiendo todas ellas autorizar las actuaciones de inspección, auditoría y verificación realizadas por Inditex. http://www.industriall-union.org/sites/default/files/uploads/documents/GFAs/Inditex/inditex-gfa-english.pdf

En este último rango se sitúan buena parte de los acuerdos más recientes que podrían denominarse de última generación, los cuales detallan mecanismos precisos para llevar a efecto la expansión del AMI desde la matriz al conjunto de la cadena de suministro. Así, entre los sistemas contemplados se encuentran: la constitución de un grupo de supervisión de la implementación; la divulgación del texto del AMI, incluida su traducción, y la celebración de actos de presentación a lo largo de la cadena; celebración de reuniones anuales entre dirección y representantes para evaluar la expansión del acuerdo o los procedimientos de queja piramidales, desde los niveles locales hasta los corporativos, con la intención de dar una solución interna a los casos de inaplicación[16].

2.4. Eficacia jurídica de los AMIs

Siguiendo a S. Leonardi (2012: 13), la eficacia transfronteriza de estos acuerdos es el núcleo más problemático de los AMIs, cuestión que según A. Lo Faro (2011) es incierta y problemática. Para constatar estas dificultades es suficiente con volver la mirada a los continuos incumplimientos de AMIs en los más diversos rincones del planeta[17].

En efecto, pudiera parecer a priori que en el caso de los AMIs se está ante un tipo de compromiso acordado internamente en el conglomerado universo-empresa, estructurado en una compleja red productiva mundial, y que en ausencia de un marco jurídico internacional que regule su régimen queda en un "territorio de nadie", sometido, por tanto, en cuanto a su eficacia a sus propias reglas. Este esquema recuerda, de alguna manera y salvando las distancias, al planteado en el seno de las Federaciones Deportivas Internacionales (FDI), entidades privadas, integradas por federaciones nacionales

[16] Entre los AMIs más recientes se encuentra el de la ETN Aker, con sede central en Noruega y que emplea a más de 24.000 trabajadores en 30 países del mundo. El apartado 3 del acuerdo, firmado del 17 de diciembre de 2012, prevé la traducción y divulgación del mismo en todos los centros de trabajo de la empresa en el plazo de 90 días, así como su difusión a través de la página web y de los intranets de los distintos centros. Igualmente existe un compromiso para la supervisión local de la aplicación de manera conjunta entre dirección y representantes de cada centro. Para ello se reconoce a los órganos de representación los derechos de inspección necesarios para cumplir con dicha función de control. En caso de incumplimiento, en el apartado 4, se articula un procedimiento piramidal de resolución de disputas, primero interno, que se inicia a nivel local y se cierra, en caso de persistir el conflicto, a nivel internacional entre los firmantes del acuerdo (dirección central e IndustriAll). Finalizado el procedimiento interno sin éxito, los firmantes se someten a una solución arbitral que provea la OIT en caso de que las partes no consensuaran la designación de un árbitro que resuelva la controversia. El texto completo del acuerdo puede obtenerse en:
http://www.industriall-union.org/sites/default/files/uploads/documents/GFAs/Aker/aker_gfa.pdf
Coincidiendo prácticamente en el tiempo, el 11 de diciembre de 2012, se produjo la firma del AMI entre Statoil, ETN petrolera Noruega que emplea en todo el mundo a alrededor de 29.000 empleados (27.000 en Europa). El apartado 4 del Acuerdo sobre Implementación garantiza una reunión anual entre representaciones de los firmantes para evaluar su aplicación. Asimismo existe un compromiso para su difusión (traducciones, divulgación a través de la web, etc.) y se aseguran los recursos suficientes por parte de la empresa para la formación de los representantes de los trabajadores en lo concerniente a este acuerdo.
http://www.industriall-union.org/sites/default/files/uploads/documents/GFAs/Statoil/statoil_gfa_dec2012.pdf

[17] Entre los flagrantes incumplimientos más recientes y la dificultad para repararlos se encuentra el sucedido el pasado 11 de enero de 2013 en el centro de trabajo de la ETN sueca Electrolux en Tailandia. Pese a que la ETN es signataria, en diciembre de 2011, de un AMI que reconoce expresamente, entre otros, el derecho a desarrollar pacíficamente el ejercicio del derecho de libertad sindical, sin ser objeto de intimidaciones ni acoso, y aún comprometiéndose a respetar el ejercicio del derecho a la negociación colectiva en los términos de los Convenios 87 y 98 de la OIT, la dirección del centro de trabajo durante una reunión con la plantilla para negociar salarios mantuvo encerrados a más de 100 trabajadores durante 8 horas, incluida una mujer embarazada, y luego despidió a 127 trabajadores, entre ellos el presidente del sindicato local de la planta.

dotadas de personalidad jurídica y sujetas a las reglamentaciones de las FDI. Estas organizaciones internacionales trataron de preservarse impermeables ante las normas de origen público, una suerte de complejo de isla, y, han confrontado su poder durante décadas frente a los Estados y organizaciones supranacionales (por ejemplo, la UE), persiguiendo preservar sus reglas internas frente a los ordenamientos públicos, incluso cuando desde la esfera deportiva se imponían severas conculcaciones de derechos a los practicantes deportivos (prohibición de acudir a los Tribunales ordinarios de justicia o prórrogas unilaterales de los contratos a voluntad de las empresas). Sin embargo, pese a la apariencia de "limbo jurídico" o de "territorio sin dueño", no se debe dejar de lado que tanto los AMIs pactados por las ETNs como las reglamentaciones adoptadas por las FDIs son compromisos jurídicos adquiridos por entidades privadas sujetos al derecho público de un Estado concreto, y, por tanto, en ausencia de un marco jurídico comunitario que señale lo contrario, la legislación nacional regirá sobre la eficacia jurídica, la aplicación y las consecuencias del incumplimiento.

Bien es cierto que dadas las diferentes culturas y tradiciones jurídicas, dentro de la propia UE[18], los diversos ordenamientos atribuyen diversa naturaleza y efectos al pacto laboral, incluso un tratamiento puramente contractual civil en caso de que no esté prevista como categoría jurídico-laboral el firmado por determinadas instancias representativas de los trabajadores como por ejemplo el Comité de Empresa Europeo. A título de ejemplo de lo que pudiera plantearse en el caso español, ¿al no estar prevista en la negociación colectiva regulada por el Estatuto de los Trabajadores este nivel de representación unitaria podría entenderse que el acuerdo suscrito entre Banco de Santander y su CEE, es un convenio estatutario? Incluso es muy probable que distintos AMIs fueran objeto de un tratamiento diferenciado por parte del ordenamiento nacional matriz, en la medida que los sujetos firmantes tuvieran cabida o no entre los sujetos legitimados para alcanzar pactos de naturaleza laboral. En definitiva, mientras no se promulgue una legislación específica para los AMIs estos desplegarían los mismos efectos que corresponderían a los equivalentes acuerdos a nivel nacional.

(…) mientras no se promulgue una legislación específica para los AMIs estos desplegarían los mismos efectos que corresponderían a los equivalentes acuerdos a nivel nacional

Por otro lado, resuelta la eficacia respecto de la sede central de la ETN y de sus trabajadores, surge la cuestión central de la exigibilidad y aplicabilidad a los trabajadores y empresas del conjunto de la cadena de producción a nivel global. Al supuesto de los trabajadores de la matriz habría que equiparar el de aquellas empresas filiales o subsidiarias, que, a la postre, no dejan de ser sino una prolongación de la ETN, en cuyo caso, el cumplimiento podría ser exigible tal como si se tratara de la suscriptora del vínculo. Más complejo parece el caso de aquellas otras empresas subcontratistas, suministradoras, proveedoras, etc., que,

[18] Sobre las diversas regulaciones del régimen legal de los convenios colectivos en diferentes Estados de la UE pueden consultarse R. Rodríguez et al. (2011), *Study on the characteristics and legal effects of agreements between companies and workers' representative,* Informe final del Grupo de Expertos sobre Acuerdos en Transnacionales constituido por la DG de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión de la UE, http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=707&langId=en&intPageId=214 y J. Harmen Even (2008), *Transnational Collective Bargaining in Europe, A proposal for a European regulation on transnational collective bargaining.* http://repub.eur.nl/res/pub/13755/Transnational%20collective%20bargaining%20in%20Europe.pdf

estando sujetas a relaciones de dominio por su vínculo comercial con la ETN no están insertas dentro del poder de dirección y control directo de ésta. En este caso, la efectividad del AMI pasaría por precisar en el propio texto la responsabilidad y/ o sanciones que se pudieran imponer a la ETN por el incumplimiento ajeno, una especie de responsabilidad subsidiaria, más que por tratar de exigir directamente su aplicación por parte de la empresa suministradora con sede en un territorio distinto de la ETN firmante y que además no ha estado representada en las negociaciones[19].

Precisamente ha sido el de la efectividad jurídica el objeto de análisis principal en los sucesivos estudios encargados por la Comisión Europa[20] a distintos Grupos de Expertos que durante los últimos años han recibido el encargo de esbozar una hipotética regulación comunitaria sobre los acuerdos transnacionales europeos.

Entre las reflexiones que se han elevado a partir de estas investigaciones a las instituciones comunitarias hay que subrayar las elaboradas por el grupo de expertos coordinado por R. Rodríguez (2011), referidas a las posibles fórmulas de eficacia jurídica que una norma supranacional de esta naturaleza podría contener, planteando concretamente tres modelos alternativos:

- Una primera solución sería la de atribuir, a través de una norma comunitaria, preferiblemente una Directiva, eficacia jurídica vinculante y uniforme en el conjunto de la UE. Es decir, los AMIs firmados en la UE constituirían una categoría jurídica autónoma con un único régimen propio, diferenciado del de los Estados y con efectos homogéneos en todos los países de la Unión.

- El segundo modelo ofrecería amparo jurídico a los AMIs, garantizando su eficacia jurídica, pero en los términos que las partes pactasen. Por tanto podría pensarse que el régimen jurídico sería aquel del que las partes se dotasen con la consecuencia, *ex* norma comunitaria, de su naturaleza vinculante. Ello conduciría a plantearse, por ejemplo, la antijuricidad de acuerdos que prevean expresamente la exclusión de emprender acciones legales en caso de incumplimiento[21].

- Y una tercera propuesta consistiría en aplicar a los AMIs el régimen jurídico vigente para los convenios en los Estados miembros en los que resulten de aplica-

[19] Sobre la dificultad de aplicación a personas jurídicas ajenas a los negociadores mediando elementos de extraterritorialidad A. van Hoek y F. Hendrickx (2009), *International private law aspects and dispute settlement related to transnational company agreements*, Informe encargado por la Comisión Europea, http://ec.europa.eu/social/

[20] En particular destacan dos documentos elaborados por sendos Grupos de Expertos coordinados respectivamente por R. Rodríguez et al. (2011), *Study on the characteristics and legal effects of agreements between companies and workers' representative*, op.cit., *y* por E. Ales et al. (2006) Transnational collective bargaining: *past*, *present* and *future, Comisión Europea.*

[21] Es el caso del apartado 4.7 del AMI firmado en Statoil, que señala textualmente que "ni las partes ni terceras partes podrán deducir ni ejercitar acciones legales de este Acuerdo". Así, en ausencia de otros mecanismos arbitrales imparciales para forzar su cumplimiento esta renuncia a la Jurisdicción reconduce este compromiso al ámbito de los Códigos de Conducta de aplicación voluntaria y unilateral. http://www.industriall-union.org/sites/default/files/uploads/documents/GFAs/Statoil/statoil_gfa_dec2012.pdf
Se alcanza la misma conclusión cuando se analiza el apartado 3 del AMI firmado en la ETN Siemens, el 25 de julio de 2012, en el que se señala que "no podrán emprenderse reclamaciones individuales ni de terceras partes en base a cláusulas de esta declaración". http://www.industriall-union.org/sites/default/files/uploads/documents/siemens-gfa-2012-english_final_0.pdf

ción, por tanto, en cada Estado sería elevado al rango de convenio colectivo nacional, con todas sus consecuencias jurídicas.

3. Conclusiones

En conclusión, para que los AMIs pudieran convertirse en un verdadero instrumento de control y limitación de los poderes de las ETNs, se requiere una condición previa, una igualdad de armas jurídicas, circunstancia que en la actualidad no se produce. Siguiendo a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB en la entrevista realizada en el marco de este proyecto de investigación, "los acuerdos marco podrían tener una utilidad siempre y cuando las partes que lo negocian estuvieran en igualdad de condiciones frente a las reglas; es posible que determinados compromisos pactados supongan en la medida que son aceptados por las partes avances, pero el terreno de juego y las leyes que lo regulan no son neutras".

Y en lo que se refiere a la UE esa tarea de construcción de igualdad de armas arranca con la formulación de un ordenamiento europeo equilibrado del derecho de negociación colectiva. La Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea, en su art. 28, reconoce que "los trabajadores y los empresarios, o sus organizaciones respectivas, de conformidad con el Derecho comunitario y con las legislaciones y prácticas nacionales, tienen derecho a negociar y celebrar convenios colectivos, en los niveles adecuados…". Los propios interlocutores sociales han evidenciado que el marco comunitario es una realidad incipiente, un nivel adecuado, en los términos de la Carta, que sin embargo carece de una regulación para su desarrollo con garantías y equilibrio. La inactividad desde la política comunitaria no es inocua o imparcial, porque de ahí se derivan numerosas consecuencias favorecedoras de las posiciones inmovilistas, que implican, por ejemplo, que no exista un verdadero deber de negociar –contenido inexcusable de cualquier régimen jurídico de la negociación colectiva- que obligue a la inmensa mayoría de las ETNs afincadas en la UE a sentarse a negociar, e, igualmente, significa que no existan unas reglas precisas que ofrezcan seguridad jurídica sobre el cumplimiento de lo pactado, valor, que, en otros ámbitos, especialmente en los comerciales, recibe una atención prioritaria.

Bibliografía

Ales, E. et al. (2006): "Transnational collective bargaining: past, present and future",*Informe final Grupo de Expertos. Comisión Europea.* http://ec.europa.eu/social/

Baylos, A. (2004): "Los Acuerdos-Marco de empresas globales: una nueva manifestación de la dimensión transnacional de la autonomía colectiva", *Revista de Derecho Social*, nº 28.

Berber, O. y Sayim, K.Z. (2012): "Implementing international framework agreements at the local level: case from Turkey", *ILERA World Congress*, Philadelphia. http://ilera2012.wharton.upenn.edu/RefereedPapers/BerberAgtas%20KadireZeynep%20ILERA.pdf

Cilento, M. (2012): "TCAs and social dialogue at the European level: the trade unions perspective", *EUROACTA. European Action on Transnational company agreements: a stepping stone towards a real internationalization of industrial relations?* IRES, Roma. http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Euroatca.pdf

Da Costa, I. y Rehfeldt, U. (2012): "Transnational Company Agreements on restructuring at EU level", *EUROACTA. European Action on Transnational company agreements: a stepping stone towards a real internationalization of industrial relations?* IRES, Roma. http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Euroatca.pdf

Daugareilh, I. (2005): "La négociation collective international", *Travail et Emploi*, nº 104, http://travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/Daugareitlh.pdf

Even, J.H. (2008): *Transnational Collective Bargaining in Europe, A proposal for a European regulation on transnational collective bargaining.* Erasmus Universiteit, Rotterdam. http://repub.eur.nl/res/pub/13755/Transnational%20collective%20bargaining%20in%20Europe.pdf

Leonardi, S. (2012): "Executive summary, Transnational company agreements: a stepping stone towards a real internationalization of industrial relations?",*EUROACTA. European Action on Transnational company agreements: a stepping stone towards a real internationalization of industrial relations?* IRES, Roma. http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Euroatca.pdf

Lo Faro, A. (2012): "Bargaining in the shadow of 'optional frameworks'? The rise of transnational collective agreements and EU law", *European Journal of Industrial Relations.*

Rocha, F. y Beneyto, P.J. (2012): "Trade unions and Europeanisation of the industrial relations: challenges and perspectives", *EUROACTA. European Action on Transnational company agreements: a stepping stone towards a real internationalization of industrial relations?* IRES, Roma. http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/Euroatca.pdf

Rodriguez, R. (2011): "Study on the characteristics and legal effects of agreements between companies and workers' representative", *Informe final del Grupo de Expertos sobre Acuerdos en Transnacionales constituido por la DG de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión de la UE,* http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=707&langId=en&intPageId=214

Ruggie, J. (2011): "Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar". *Informe del Representante Especial del Secretario General de la ONU sobre la cuestión de los derechos humanos y las*

empresas transnacionales y otras empresas comerciales. http://www.observatoriorsc.org/images/stories/audio/publicaciones/a-hrc-17-31_spanish.pdf

Schömann, I. (2012): "Transnational collective bargaining: in search of a legal framework", *Transnational collective bargaining at company level. A new component of European industrial relations?* ETUI, Brussels. http://www.etui.org/Publications2/Books/Transnational-collective-bargaining-at-company-level.-A-new-component-of-European-industrial-relations

Stevis, D. (2010): "International framework agreements and global social dialogue: parameters and prospects", *OIT*, Geneve. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_122176.pdf

Segunda parte

Análisis del poder transnacional desde América Latina

Segunda parte

La internacionalización de las empresas brasileñas: consensos y conflictos

Ana Saggioro Garcia[1]

Términos: empresas transnacionales, desarrollo económico, multinacionales emergentes, translativas, capitalismo, internacionalización, inversión extranjera directa (IED), conflictos sociales y ambientales, política exterior, mercosur

1. Introducción
2. Algunos datos sobre la internacionalización
3. ¿Por qué políticas públicas direccionadas a la internacionalización?
4. La política de crédito y la política exterior durante el Gobierno de Lula
5. Conflictos involucrando empresas brasileñas
6. Reflexiones finales

1. Introducción

Las empresas multinacionales son uno de los principales motores del desarrollo económico en el capitalismo. Tienen un papel central en la explotación de recursos, transferencia de las riquezas, en innovaciones tecnológicas para sus ganancias - pero presentadas como

[1] Doctora en Relaciones Internacionales, PUC-Rio. Investigadora del Centro de Estudos e Pesquisa BRICS y del Instituto Políticas Alternativas para o Cone Sul (PACS). Contacto: anasaggioro@gmail.com

innovaciones para toda la sociedad - y en la transformación de países en potencias hegemónicas a lo largo de la historia del capitalismo. Detrás de una gran empresa hay siempre un Estado fuerte, que la financia y estructura el campo jurídico y político para que ella actúe. Y detrás de un Estado hegemónico hay siempre empresas multinacionales que actúan dentro y fuera del país, llevando su marca y creando su imagen junto a la imagen del país potencia. En algunos casos, la relación entre empresas y Estado se explicita con la penetración de agentes de las empresas en el aparato estatal, influenciando políticas públicas directamente. Esa relación dinámica entre capital y Estado es característica de la hegemonía capitalista, en la que los intereses de las clases dominantes son presentados como intereses universales.

Esa relación dinámica entre capital y Estado es característica de la hegemonía capitalista, en la que los intereses de las clases dominantes son presentados como intereses universales.

A pesar de no ser un fenómeno nuevo, el debate sobre multinacionales de "países emergentes" todavía es reciente en las reflexiones de las Relaciones Internacionales, y está íntimamente ligado a la discusión sobre la ascensión de esos países en el orden mundial como centros de poder económico y político. La novedad ahora consiste en la magnitud y rapidez de crecimiento de ese fenómeno en las últimas décadas (Sauvant: 2008). Brasil está por detrás de China y de India en los *rankings* de las principales "multinacionales emergentes"[2]. Entre las brasileñas están Petrobrás, Vale y las grandes constructoras Odebrecht, Camargo Corrêa y Andrade Gutierrez. Ellas toman importancia en el escenario internacional y regional, siendo presentadas como “motores” del desarrollo económico del país (Barreto y Ricupero: 2007), influyendo en la política externa brasileña. Tenemos, así, una relación dinámica entre capital y Estado en la actuación internacional de Brasil. La comprensión sobre la actuación de empresas multitacionales brasileñas y el creciente protagonismo de Brasil en el orden mundial se vuelve todavía más compleja al fijarnos en casos de conflicto e impactos sociales generados por ellas en distintos territorios.

En este ensayo, presentaremos, de un lado, los debates sobre ventajas de ese proceso de internacionalización, verificando los eleventos de formación de un *consenso* en torno a la necesidad de políticas públicas direccionadas al apoyo a la expansión internacional de empresas con sede en Brasil, objetivando un aumento de la competencia del país en el escenario internacional. Esa expansión está relacionada con la búsqueda de la diversificación de relaciones político-comerciales de Brasil con otros países y regiones del Sur, que forman, a su vez, las bases a partir de las cuales el país busca tener mayor participación e incidencia en las instituciones y foros multilaterales.

De otro lado, verificaremos que los aspectos sociales, ambientales y laborales vienen siendo sistemáticamente excluidos de los principales análisis y reflexiones sobre el papel del Estado en el apoyo a la internacionalización de empresas brasileñas. Impactos negativos sobre comunidades locales, trabajadores y el medio ambiente enseñan que la ascensión internacional de esas empresas no es solamente consenso, sino también *conflicto* dentro y fuera de Brasil. Casos emblemáticos serán ejemplificados en conflictos involucrando la Petrobras, la Vale y empresas constructoras.

[2] Brasil tiene 14 grupos en la lista de multinacionales emergentes. ***Estado de São Paulo***, 29 de enero de 2009.

2. Algunos datos sobre la internacionalización

Se da un cambio significativo. La *Fundação Dom Cabral* sitúa el incremento de las inversiones de empresas latinoamericanas en la propia región[3] en un 115% a mediados de los años 2000, reemplazando en parte, a las empresas inversoras de los países del Norte (Almeida y Cretoiu: 2008). Las multinacionales de países emergentes y, en ese caso, latinoamericanos, son consideradas *late movers* (Fleury y Fleury: 2007), o sea, empresas que han madurado y crecido en mercados protegidos de la competencia internacional, pero que hoy estarían integradas en el mercado mundial. Según la CEPAL (2010), en los últimos años, las economías emergentes, y en particular los miembros de los BRICS, están "modificando notablemente el panorama de la economía mundial". El fuerte crecimiento económico y el tamaño de sus economías están conformando un nuevo escenario, donde hay un "incremento sustentado" de la relevancia de empresas transnacionales de países "en desarrollo" en los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) (CEPAL, 2010: 66).

El *World Investment Report* de 2006 de la UNCTAD destacó, por primera vez, la creciente relevancia de las inversiones provenientes de estos países. Se apuntó, en aquel momento, que el volumen de IED originada de economías "en desarrollo" ha acumulado 133 mil millones de dólares, representando el 17% del flujo mundial, un récord hasta entonces nunca visto (UNCTAD, 2006: 22). Mientras en 1990 apenas 19 empresas de países "en desarrollo" aparecían en la lista de la "Forbes 500", en 2005 ese número pasó a 47 (Ibídem: 27-8). Además, el flujo de inversiones Sur-Sur pasó de cuatro mil millones de dólares en 1985 a 61 mil millones en 2004 (Ibídem: 26).

La crisis económica mundial, iniciada en 2008, parece haber consolidado el nuevo papel asumido por los países "emergentes" en las corrientes de inversión. Según el reporte de la UNCTAD de 2011, mientras la producción industrial y el comercio mundial regresaron a los niveles anteriores a la crisis, las corrientes de IED en 2010 se mantuvieron un 15% por debajo de la media anterior a ella (UNCTAD, 2011: 1). A pesar de eso, las economías "en desarrollo" adquirieron una importancia más grande, tanto como receptores, como inversores internacionales. En la medida en que la producción y, recientemente, también el consumo internacional se desplazan a economías "en desarrollo", las empresas multinacionales invierten en proyectos de mayor eficiencia y penetración en esos mercados. Por primera vez, las economías "en desarrollo" absorbieron, en 2010, más de la mitad de las entradas mundiales de IED (Ibídem: 2). A su vez, la salida de IED proveniente de los mismos tuvo un "incremento considerable" del 21%, representando el 29% de las salidas mundiales. De acuerdo con la UNCTAD, el desempeño de las empresas de mercados "emergentes" contrasta con el débil ritmo de los países tradicionales, en especial los europeos, cuyas inversiones en el extranjero están por debajo de la mitad del nivel máximo alcanzado en 2007, antes de la crisis. En 2010, seis economías "en desarrollo" o "en transición" estuvieron entre los 20 inversores mundiales más grandes[4].

La expansión internacional de empresas con sede en Brasil forma parte del fenómeno de las "translatinas" y de las multinacionales de

[3] Aunque la actividad inversora de dichas compañías no se limite a la región

[4] China, Hong Kong, Rusia, Singapur, República de Corea e India. Los tres primeros países inversores son EE.UU., Alemania y Francia, respectivamente. Véase UNCTAD (2011b: figura 1.9: 9).

"países emergentes". De acuerdo con el *Boston Consulting Group*, Brasil tiene 13 empresas en la relación de *global challengers* - empresas capaces de desafiar globalmente a otras gigantes internacionales - Camargo Corrêa, Coteminas, Embraer, Gerdau, JBS-Friboi, Marcopolo, Natura, Odebrecht, Brazil Foods, Petrobras, Magnesita, Votorantim y WEG, siendo Vale considerada ya una multinacional establecida y no una "desafiadora". Por delante de Brasil están China (con 33 empresas) e India (con 20 empresas) (Boston Consulting Group, 2011). Así como otras multinacionales "emergentes", la internacionalización de las empresas brasileñas es considerada el resultado de coacciones y condiciones de naturaleza estructural (ambiente doméstico, regional y global), como también de una "maduración" organizacional y financiera de algunas de las principales compañías con sede en el país (Tavares, 2006).

El proceso de internacionalización de compañías brasileñas está dividido, por la mayor parte de los autores, en tres grandes fases hasta la década de 2000, con algunas especificidades sectoriales y diferencias en las motivaciones y formas de implementación de la inversión. Según Iglesias y Motta Veiga (2002) y otros, la primera fase, entre 1960 y 1982, relacionada con la política externa independiente del gobierno Geisel, fue un proceso concentrado en instituciones financieras, en Petrobras y en las empresas de construcción, que se expandieron por algunos países de África y de Sudamérica. La segunda fase (1983-92) fue de reducción del ritmo de expansión de las exportaciones e inversiones, dados los serios problemas macroeconómicos sufridos por la economía brasileña (y latinoamericana), como la crisis de la deuda. A partir del inicio de los años 1990, las reformas neoliberales llevaron a un nuevo movimiento de internacionalización, en el cual grandes empresas brasileñas pasaron a adquirir otras, "aprovecharon" la desregulación y las privatizaciones para ingresar en nuevos mercados. Bajo la lógica de la libre competencia, esas empresas se vieron forzadas a expandirse cuando sus mercados fueron abiertos a las competidoras multinacionales más grandes. En el final de la década de 1990, la inversión en el extranjero se concentró en el Mercosur como resultado de las oportunidades abiertas por el proceso de integración, pasando a representar una tercera fase de expansión internacional de compañías brasileñas (Tavares, 2006: 10; Iglesias y Motta Veiga, 2002: 395-6).

Brasil tiene 13 empresas capaces de desafiar globalmente a otras gigantes internacionales – Camargo Corrêa, Coteminas, Embraer, Gerdau, JBS-Friboi, Marcopolo, Natura, Odebrecht, Brazil Foods, Petrobras, Magnesita, Votorantim y WEG. Vale es considerada una multinacional establecida.

Podemos afirmar que, a partir de 2003, se inicia una cuarta fase de expansión del capital con sede en Brasil, que está marcada por el papel decisivo de las políticas públicas y del crédito directo, reflejando el desempeño de Brasil como "país emergente", que busca mayor participación en las instancias de concertación global. Hasta 2003, las inversiones brasileñas en el extranjero eran de aproximadamente mil millones de dólares por año, pero saltaron a una media de 14 mil millones de dólares por año entre 2004 y 2007 (Valor Económico, 2009). En 2007, las veinte multinacionales brasileñas más grandes, juntas, invirtieron 56 mil millones de dólares en el extranjero. La compra de la minera canadiense Inco por Vale hizo que Brasil pasara de receptor de inversiones a inversor internacional: el flujo de inversiones brasileañas en el extranjero pasa de 3 mil millones en 2005 a 28 mil millones de dólares

en 2006. El alza de los precios de las *commodities* fortaleció a las empresas latinoamericanas basadas en recursos naturales (Fudacao Dom Cabral, 2007). Casanova (2009) denomina a esa fase, fase de las "Latinas Globales". La expansión de la IED de América Latina se estiró jalada por un pequeño número de grandes transacciones, como el caso de la misma Vale o de la adquisición de la británica RMC por la mexicana Cemex en 2004.

Evidenciando esa nueva fase, el *Banco Central do Brasil* informó, en su último censo, que el stock total de activos en el extranjero[5] fue de 274,6 mil millones de dólares en 2010 (23% más que en 2009), y el total de inversiones brasileñas directas en el extranjero (IBD) alcanzaron la cifra de 189,2 mil millones de dólares (en 2001 habían totalizado 49,7 mil millones de dólares). Eso demuestra "la sólida y acelerada internacionalización de las empresas de capital brasileño" (Banco Central Do Brasil, 2010). A lo largo de los años investigados, hubo una concentración en servicios financieros y actividades auxiliares (38,2% en 2010), y en actividades de extracción de minerales metálicos (27,4% en aquel año). Es importante observar el papel de los paraísos fiscales como principal destino del capital brasileño, enviado al extranjero como "agujeros negros", que no corresponde a la inversión que puede ser identificada.

En la internacionalización del capital "identificable", algunas investigaciones realizadas anualmente por la *Fundação Dom Cabral* y por la Sobeet han avanzado en la identificación de empresas, sectores y destinos de la IED brasileña. De acuerdo con el *ranking* Sobeet/Valor, en 2010, el sector más internacionalizado fue el de construcción e ingeniería, concentrado principalmente en dos empresas (Odebrecht y Andrade Gutierrez). El ingreso más grande obtenido en el extranjero – 37 mil millones de reales – fue el de alimentos, en el cual se destaca el grupo JBS-Friboi (Valor Económico, 2010: 31; 45)[6]. Aún con una relativa retracción en 2008 y 2009, debido a la crisis económica mundial, la expansión internacional de empresas con sede en Brasil indica una tendencia de largo plazo. Según la última investigación de la *Fundação Dom Cabral* (2011), las 20 empresas más transnacionalizadas totalizaron en 2010 ingresos por 130 mil millones de reales y activos por 209 mil millones de reales en el extranjero. La JBS-Friboi fue la empresa más transnacionalizada en ese *ranking*, seguida de la Stefanini IT Solutions, Gerdau y Randon (Fundaca Dom Cabral, 2011). En términos de dispersión geográfica, la empresa con mayor presencia en el extranjero es Vale (37 países), seguida de Andrade Gutierrez (33 países) y Votorantim (28 países). El número de personas trabajadoras empleadas por empresas brasileñas en el extranjero viene creciendo a cada año, de aproximadamente 169 mil en 2008, 198 mil en 2009, y hasta las 216 mil en 2010. De acuerdo con esa investigación, América Latina (considerada un "mercado natural" dada la proximidad geográfica y cultural) siguió siendo el principal destino de las empresas (38,3%), seguida de Europa (21,1%), Asia (16,8%), Norteamérica (12,6%), África (9,6%) y Oceanía (1,9%) (Ibídem). La concentración de inversiones brasileñas en América Latina también resulta del impulso al proceso de integración regional bajo el liderazgo de Brasil; al mismo tiempo, observamos el aumento significativo de la presencia brasileña en África y Oceanía (continentes antes poco expresivos en los cuadros generales), posiblemente también un

[5] El total de activos va allá de la inversión de empresas brasileñas, contabilizando préstamos, inversión en cartera, así como todo tipo de depósitos de personas físicas y morales, inclusive aquellos en paraísos fiscales.

[6] El índice de internacionalización en esa investigación está compuesto por la media de empleos, activos y recetas en el extranjero en relación a los mismos en Brasil.

resultado de la diversificación de las relaciones comerciales brasileñas, con el énfasis dado en los últimos años a las relaciones Sur-Sur.

3. ¿Por qué políticas públicas direccionadas a la internacionalización?

¿Por qué Brasil, siendo un país todavía "en desarrollo", que demanda inversiones domésticas, creación de puestos de trabajo y fortalecimiento del mercado interno, debería desarrollar estrategias de apoyo, con políticas y recursos públicos, a la inversión de sus empresas en otros países y territorios?

Ese cuestionamiento refleja posiciones críticas al apoyo público a la internacionalización. Tavares (2006) llama la atención para situaciones en las cuales la internacionalización es una solución *second best*, en la que la inversión es "desviada" del país de origen. Esa sería una internacionalización "al revés": las empresas desplazan la producción al extranjero con el objetivo de huir de condiciones negativas internas (Kupfer y Tavares: 31). Iglesias y Motta Veiga (2002), desde una visión crítica, señalan que hay riesgos de desplazamiento de empleo, reducción de exportaciones, transferencia de conocimientos, reducción de la recaudación fiscal etc.

Según los autores, la comparación debe ser hecha entre las pérdidas y las ganancias de una situación sin inversión versus con inversión directa en el extranjero. O, como expone Tavares (2006: 31), la pregunta debe ser realizada de forma inversa: ¿qué ocurriría sin la internacionalización? Puesta en este sentido, la internacionalización sería más una solución que un problema, considerándola "l*a única alternativa* para compañías que compiten en forma globalizada y que enfrentan transformaciones en el plano tecnológico y productivo (...)" (Iglesias y Motta Veiga, 2002: 430). Las empresas y el país, puestos en niveles equivalentes, no tendrían otra alternativa sino la de buscar la expansión internacional de sus inversiones. En el contexto del neoliberalismo, se reproducía el imperativo "*there is no alternative*" (TINA), una vez que, en un mercado globalizado, las empresas con base nacional podrían ser "tragadas" por multinacionales más grandes.

Los argumentos favorables a las políticas públicas de apoyo a la internacionalización vencieron a los críticos. En ellos, intereses públicos y privados se unen: la necesidad de apoyo a las empresas está justificada por las ganancias generadas para el país como un todo, y no solamente para las mismas empresas. Los intereses particulares son presentados como universales. Alem y Cavalcanti (2005) establecen la relación entre desarrollo nacional e internacionalización de las empresas:

> *"en una economía globalizada, la competencia de las compañías nacionales en mercados extranjeros se vuelve crecientemente importante para el desempeño del país como un todo. (...) Sin compañías competitivas internacionalmente, un país no puede mejorar su desempeño económico" (Alem y Cavalcanti, 2005: 56).*

Arbix et. al. (2011) buscaron evidenciar los efectos positivos sobre la calidad del empleo y el valor de productos exportados a través de la internacionalización de compañías que buscan la innovación tecnológica. Las unidades en el extranjero fungirían como "ventanas tecnológicas de la compañía", retroalimentando mecanismos de capacitación tecnológica. Ello demanda trabajadores más escolarizados, con mayor capacidad para realizar innovaciones tecnológicas, indicando que esas compañías tendrían capacidad de crear puestos de trabajo con mejor calidad.

Sin embargo, los autores no han mostrado una estimación general de puestos de trabajo trasladados al extranjero, ni el montante de empleos menos calificados, que absorbe la mayoría de las clases populares en Brasil, lo cual sería extinto a través del proceso de internacionalización.

Alem y Madeira (2010) critican el "enfoque simplista" que establece un *trade off*[7] entre el mercado interno y el externo, considerado una visión estática. Habrían efectos positivos en el mediano y largo plazo: aumento del comercio intracompañías, disminución de la vulnerabilidad externa del país, abaratamiento de los costos de prospección tecnológica y de investigación y desarrollo (I+D), entrada de ganancias y dividendos en moneda extranjera, importación de equipos e insumos por las sucursales en el extranjero, incentivando, con ello, el desarrollo de los proveedores. En suma, la inversión en el extranjero "transborda hacia atrás", llevando con ella otras empresas prestadoras de servicio. Para los autores, la internacionalización promueve el alza de la renta recibida del extranjero y mejora el desempeño exportador de la empresa (Alem y Madeira, 2010: 43).

Esos efectos, en el ámbito de las compañías, afectan a la actuación del país como un todo. Se forma, así, un consenso en torno a la necesidad de políticas y recursos públicos que promuevan la expansión internacional (y en el plano doméstico) de las empresas con sede en Brasil. De acuerdo con los autores:

> *"La importancia de la internacionalización para el aumento de la competencia internacional de los países –con consecuente aumento de la capacidad de generación de renta y empleo en el país de origen– y para la reducción de la vulnerabilidad externa justifica una actuación proactiva del sector público en el apoyo a las inversiones en el extranjero" (Ibídem: 50).*

Al mismo tiempo, ellos apuntan a la necesidad de criterios claros de desempeño de las empresas apoyadas por las políticas públicas, como el aumento de las exportaciones, transferencias de tecnología, alza de inversión en I+D, importación de insumos, repatriación de divisas y exigencia de generación de empleos en el mercado doméstico (Ibídem). No exponen, entre tanto, sobre como esos criterios son verificados, por cuales medios e instrumentos, y cuales las consecuencias esperadas para aquellas compañías que no cumplen con las exigencias de contrapartida.

Observamos, por consiguiente, que el debate sobre la pertinencia de recursos y políticas públicas direccionadas a la internacionalización de empresas permanece limitado, casi exclusivamente, a elementos económicos, no abarcando cuestiones sociales, laborales o ambientales, ni cuestionando los diversos impactos sobre diferentes actores, sectores y clases sociales. Al final, las ventajas para las empresas no siempre son equivalentes a beneficios para toda la sociedad; algunas veces, puede ser a la inversa. Las políticas públicas no pueden dejar de considerar, con la prioridad necesaria, las poblaciones locales, los trabajadores y el medio ambiente como elementos fundamentales del desarrollo que se anhela para la sociedad brasileña, y el modelo de desarrollo que se lleva a otros pueblos.

4. La política de crédito y la política exterior durante el Gobierno de Lula

Tratados de protección de inversiones, seguros contra riesgos políticos y tratados para evitar la doble tributación son frecuentes formas de actuación del Estado en

[7] Una compensación

la promoción de la inversión extranjera. Alem y Madeira (2010) afirman que, entre los países BRIC, Brasil queda en último lugar, con apenas 12 acuerdos para eliminar la doble tributación y dos tratados de inversiones, en los últimos 10 años (Alem y Madeira, 2010: 51). Mecanismos formales e informales, como las buenas relaciones diplomáticas, la apertura de embajadas y las representaciones, la actuación de la *Agência de Promoção à Exportação e Investimento (APEX)* y una política de financiamiento directo a proyectos internacionales también son apuntados como eficientes (Sennes y Mendes, 2009). Tenemos, con ello, dos pilares importantes de la relación entre Estado y empresas: la política de crédito y la política exterior.

En términos de volumen de recursos, el *Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES)* es hoy más grande que el Banco Mundial, habiendo aumentado su volumen de préstamos desde 2005 en un 391%. En 2010, el BNDES ha concedido 96,32 mil millones de dólares en préstamos, 3,3 veces más que el volumen concedido por el Banco Mundial en el mismo año[8]. Durante el gobierno Lula, el BNDES pasó por dos momentos fundamentales de internacionalización: el primero fue la creación, a partir de 2003, de la línea de crédito específica para internacionalización de las empresas brasileñas; el segundo, fue la internacionalización del mismo BNDES, con la apertura de la subsidiaria BNDES *Limited*, en Londres (con la finalidad de participación accionaria en otras empresas y de prestar a las empresas brasileñas directamente en el extranjero) y la oficina en Montevideo, con el objetivo de aportar recursos a los proyectos de integración regional. Además, el BNDES mantiene memorándums y acuerdos de cooperación con otros bancos de fomento, como el firmado con los bancos de desarrollo ExIm de China, India y Rusia durante la Cúpula de los BRICS en Sánya en 2011.

El BNDES ya ha proveído 12,7 mil millones de reales en proyectos de internacionalización, de 2005 hasta julio de 2011, que involucran adquisiciones, *joint ventures,* proyectos *greenfield* y expansiones. En ese periodo, 18 empresas fueron financiadas en 23 operaciones encuadradas en los criterios del BNDES. Serían atendidas las demandas nacionales por proyectos de inserción internacional, sin priorizar sectores (Valor Económico, 2011).

El BNDES se ha vuelto un actor de la política exterior brasileña, en la medida en que es uno de los principales financiadores de la integración de infra-estructura sudamericana, conectando las obras del *Programa de Aceleração do Crescimento (PAC)* con la *Iniciativa de Integración de Infraestrutura para a América do Sul (IIRSA)*. Brasil ha aprobado, entre 2003 y 2010, más de 10 mil millones de dólares en financiamiento de obras regionales (Ministério das Relações Exteriores, 2010). Los grandes conglomerados de ingeniería y construcción, así como algunos grandes proveedores de manufacturas, son los principales benefi-ciados con los créditos direccionados a las obras. Observamos que esa actuación del Banco conjuga con la estrategia más amplia del gobierno brasileño de expandir y profundizar las relaciones con otros países del Sur.

Algunas de las obras más conocidas son, en Argentina, la construcción y ampliación de la red de gasoductos con aproximadamente 1,9 mil millones de dólares (por Odebrecht y Confab); en Bolivia, la controvertida carretera San Ignacio de Moxos-Villa Tunari, que pasaba por el parque TIPNIS, con 332 millones de dólares (por OAS); en Venezuela, la construcción y ampliación del Metro de Caracas, con aproximadamente 943 millones

[8] El BNDES ya da tres veces más préstamos que el Banco Mundial. **Estado de São Paulo**, 10 de marzo de 2011.

millones de dólares (por Odebrecht) (Ibídem); en Cuba, las obras del Porto de Mariel con 680 millones de dólares (por Odebrecht); en Angola, un crédito de 3,5 mil millones de dólares para las obras del proyecto de reconstrucción nacional ejecutadas por las constructoras brasileñas más grandes; en Mozambique, el Aeropuerto de Nacala con 80 millones de dólares (por Odebrecht); y en Gana, el Corredor Carretero con US$ 200 millones por la Andrade Gutierrez (Ibídem). Súmase a eso la construcción de grandes usinas hidroeléctricas en Perú, Venezuela, Ecuador, Colombia y República Dominicana por las empresas Odebrecht, Camargo Correa y OAS, además de Eletrobras[9].

El BNDESPar detentaba participaciones en 22 multinacionales brasileñas e inversiones que totalizaban 92,8 mil millones de reales, correspondientes al 4% de la capitalización total del mercado accionarial brasileño

A parte de la financiación directa, el BNDES ha creado un holding financiero para participar en los consejos administrativos de las empresas, el BNDESPar, siendo un medio para las adquisiciones en el extranjero, una vez que esas empresas se fortalecieron en el mercado nacional, para, entonces, expandirse hacia fuera (Valor Economico, 2011: 19-20). En 2009, el BNDESPar detentaba participaciones en 22 multinacionales brasileñas e inversiones que totalizaban 92,8 mil millones de reales, correspondientes al 4% de la capitalización total del mercado accionarial brasileño (Taut et. al., 2010; Lazzarini, 2011). Esa participación del BNDES en empresas por él financiadas también es consecuencia de deudas y obligaciones, que son pagadas por medio de la ventas de acciones, como en el caso de la JBS-Friboi, y también de la Eletropaulo, entre otras (Ibídem: 34). Eso hace que el BNDES esté en el centro de diferentes conglomerados corporativos, tornándose, según Lazzarini (2011), un "actor de ligazón" que conecta dichos conglomerados. De ese modo, el BNDES, al paso que es autónomo frente a uno u otro sector económico, actúa estratégicamente en la economía como un todo, y es dependiente de la misma acumulación del capital para su legitimación y reproducción, especialmente cuando participa directamente de ese proceso.

La formación de monopolios y el movimiento de concentración y centralización de capital son, históricamente, un importante impulso a la expansión internacional de los grandes grupos económicos en la búsqueda de la acumulación, lo que también se verifica en el caso de Brasil. En el transcurso de la crisis económica, el BNDES fue un impulsor de fusiones y adquisiciones, como la adquisición de Bertin por JBS; la fusión entre Votorantim Celulose y Aracruz Celulose, creando Fibria; la de Sadia con Perdigão, creando Brasil Foods; la creación de Brasil Telecom-Oi; además de promover fusiones y adquisiciones en los sectores de software e industria farmacéutica y direccionar enormes volúmenes para grandes empresas, como Petrobras y Vale (Sennes y Mendes, 2009: 169). Con el aporte del BNDES, ellas aumentaron sus exportaciones, dieron un gran salto en los índices de internacionalización y garantizaron gran parte del mercado doméstico[10].

[9] *Brasil faz obras aos vizinhos temendo a China,* ***Folha de São Paulo***, 27 de setiembre de 2009.

[10] Combate à inflação ressalta papel do BNDES na economia. Wall Street Journal Americas, em **Valor Econômico**, 13 de junho de 2011; Doze grupos ficam com 57% de repasses do BNDES. **Folha de São Paulo**, 08 de agosto 2010.

El direccionamiento de gran volumen de recursos públicos del BNDES a determinados sectores y a algunos grandes grupos económicos puede provocar tensiones entre esos grupos, que se disputan, bajo una lógica de acumulación en el mercado, las ventajas de la distribución de recursos públicos. Ese fomento estatal en la concentración de capital es presentado como parte de la estrategia nacional de desarrollo, que pretende la formación de las "campeonas nacionales" con capacidad de competir globalmente. En palabras del presidente del Banco, Luciano Coutinho, "si el BNDES no apoya a las empresas nacionales, ¿quién lo hará?"[11].

En lo que concierne a la política externa, Brasil buscó combinar los objetivos clásicos de "autonomía" y "desarrollo" con la "credibilidad" en el mercado internacional. Según el *Ministério das Relações Exteriores* (2010), Sudamérica es "el eje prioritario", siendo el Mercosur su núcleo central; África Occidental sería una "antigua frontera olvidada", cuyos lazos fueron reatados; y Asia se ha convertido en un "espacio esencial para la participación de Brasil en el mercado global" (Ministério das Relações Exteriores, 2010). El país buscó presentarse como un "amigo" y compañero generoso de los vecinos más pobres y alinearse con otros países "emergentes", como China, India y Rusia. A través de esta estrategia, buscó establecer una identidad propia y participar de instancias internacionales, como la ONU, OMC y el G20, en el mismo nivel que los países "desarrollados".

La integración regional y las nuevas articulaciones político-económicas con otros países del Sur, fornecen las bases para una intervención más amplia en el escenario mundial y un polo alternativo para negociar con las potencias tradicionales. La crisis financiera global ha acelerado el proceso de articulación entre los BRICS, que lograron una revisión de las cuotas en el FMI, cambiando, gradualmente, el poder de negociación de esos países, dando a Brasil un nuevo *status* (Soares de Lima, 2010). Brasil del siglo XXI está, por lo tanto, inserido en un contexto de reorganización del orden global.

Brasil ha actuado, desde el inicio del gobierno Lula, como un "estabilizador", mediando conflictos y crisis políticas en el ámbito regional, como en Venezuela, Bolivia, Ecuador, Haití y, por último, Honduras (Lima y Hirst, 2009), así como más allá de la región, como en el caso de la intermediación con Irán. El liderazgo de la *Missão de Paz* en Haití pretendería enseñar la capacidad de intervención en cuestiones que no significan una ganancia de corto, sino de largo plazo (Vigevani y Cepaluni, 2007). La mayor "responsabilidad" regional de Brasil se ha expresado en lo que el ex canciller Amorim denominó "principio de la no-indiferencia", según el cual la política exterior busca extender los intereses de Brasil en el mundo "sin hurtarse de prestar solidaridad a los países más necesitados" (Amorim, 2010). El país sería mejor visto en el mundo si contribuyera a la estabilidad global y a la reducción de las asimetrías. Hay, así, la decisión de cargar con los costos de tener mayor "responsabilidad" internacional, necesarios para la construcción de una hegemonía regional que asegure el poder económico y político de largo plazo. Al *soft power* brasileño le acompaña su *hard power e*conómico, con aspiraciones de poder y prestigio político.

América Latina, África, Medio Oriente figuran como territorios de acceso a recursos y nuevos mercados para crecientes exportaciones e inversiones brasileñas. Según el *Ministério das Relações Exteriores* (2010), uno de los efectos de la priorización de la integración regional, es la mayor presencia de

[11] Coutinho defende a criação de grandes grupos nacionais. **Folha online**, 29 de abril de 2008.

empresas brasileñas en el continente, afirmando que "el Gobierno brasileño ha echado mano de políticas comerciales y de financiamiento en sus relaciones con los países de la región, creando oportunidades de diversificación de mercancías para las compañías nacionales" (Ministério das Relações Exteriores, 2010). Mientras la pauta exportadora brasileña es prioritariamente de *commodities* para el mundo. Para Sudamérica Brasil exporta, principalmente, productos manufacturados. En las relaciones con Centroamérica y Caribe, región con facilidades tarifarias provenientes de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y Europa, la energía fue la dimensión clave, de acuerdo con el Itamaraty, destacándose las hidroeléctricas y la promoción del etanol (Ibídem). Con los países africanos, el Itamaraty afirma que, a pesar de la política humanista y solidaria, hay "ganancias concretas obtenidas por Brasil", como "acceso a mercados, ventajosas oportunidades económicas y mayor influencia en foros multilaterales". El compromiso con África elevaría el perfil internacional de Brasil (Ibídem: 35). En las relaciones con Medio Oriente, llama la atención el gran número de misiones empresariales y participación en ferias y eventos (Ibídem).

Viajes presidenciales en compañía de delegaciones de empresarios, organización de misiones comerciales y ferias de negocios son formas de actuación que mezclan intereses políticos y económicos. La cooperación técnica y ayuda al desarrollo puede, en algunos casos, también presentarse como esa mezcla, por ejemplo, en el sector de agricultura y etanol. Durante el gobierno Lula, Brasil pasó a ser un donante de ayuda internacional, saltando de un aporte de aproximadamente 1,5 millones de dólares en 2003, a más de 33 millones en 2010, solamente contabilizando proyectos y actividades aisladas de la *Agência Brasileira de Cooperação (ABC)* (Ibídem: anexo). Se considera la cooperación una "inversión": ella promovería ganancias económicas, comerciales y políticas, una vez que "proyecta Brasil internacionalmente como un país que contribuye en la construcción de un mundo más justo y equilibrado", facilitando, así, el diálogo y el concierto de decisiones en los foros internacionales (Schmitz, 2011). Además de la ABC, son Embrapa y Fiocruz otras dos entidades actuantes. Según declaración de Embrapa, la transferencia de tecnología y productos se desdobla en negocios, una vez que también fomenta la compra de insumos y equipos agrícolas de Brasil[12]. La fábrica de medicinas antirretrovirales de Fiocruz en Moçambique, considerada una de las principales medidas de cooperación para África, tuvo un 80% de la obra de la construcción de la fábrica financiada por la *Fundação Vale*[13].

Viajes presidenciales en compañía de delegaciones de empresarios, organización de misiones comerciales y ferias de negocios son formas de actuación que mezclan intereses políticos y económicos.

Otro relevante actor de las relaciones entre Estado y empresas viene siendo la APEX, que abrió representaciones en 8 países con la misión de identificar oportunidades de negocios para expandir el comercio y la inversión brasileños en las diferentes regiones. Como parte del *Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MIDIC)*, la APEX organiza la participación en ferias de negocios y misiones empresariales[14]. Tenemos, así, la actuación de

[12] Declaración en Cooperação internacional. Ajuda ao próximo e ao distante. **IPEA, Desafios do Desarrollo**, ano 8, nr. 65, 2011.

[13] http://www.mozambique.org.br/pt/index.php/84-fabrica-de-antiretroviras-inicia-fase-de-operacoes (acceso octubre 2012)

[14] A título de ejemplo, el final de 2009 se realizó misión

diferentes actores (como el BNDES, Embrapa, APEX, MIDIC) en la política exterior brasileña, que expresan la relación entre intereses políticos y empresariales.

Por fin, existen mecanismos indirectos que demuestran la relación de estrategias de política exterior en las relaciones Sur-Sur con la lógica de inversiones de las empresas, como la apertura de embajadas brasileñas en países en los que hay intereses empresariales. Sennes y Mendes (2009) mencionan la actuación de Petrobras en Tanzania y Guinea Ecuatorial, que coincide con la apertura de embajadas brasileñas en esos países, facilitando la obtención de concesiones de operación y competencia (Sennes y Mendes, 2009: 172). En palabras del Itamaraty, en ocasión de la visita del presidente de Petrobrás a Medio Oriente en 2007, "se consideró la posibilidad de que el Sultanato de Omán fuera país proveedor de gas natural licuado a Brasil, lo que ha motivado, adicionalmente, la apertura de la Embajada en Mascate, en abril de 2008" (Ministério das Relações Exteriores, 2010). Además, la apertura de esta embajada "ha tomado en cuenta las inversiones de la Compañía Vale do Rio Doce en la construcción de un moderno puerto y de una unidad industrial para la pelotización de mineral de hierro en los alrededores de Mascate" (Ibídem). De ese modo, los contactos públicos se vuelven "catalizadores" de los nuevos negocios de las empresas multinacionales brasileñas.

5. Conflictos involucrando empresas brasileñas

La ascensión internacional de empresas brasileñas no genera solamente *consenso* en torno al aumento de la competencia de Brasil en el escenario internacional, también genera *conflicto*, dentro y fuera del país. Se argumenta que Brasil, a pesar de la proyección como "país emergente", ha profundizado su inserción en el extranjero con base en la exportación de *commodities* agrícolas y minerales, ampliando la dependencia económica de los sectores de recursos naturales, minerales, energéticos y agrícolas, fortaleciéndolos políticamente. Así, las estrategias de negociación comercial del país toman en cuenta los intereses de esos grupos económicos, que influyen en la conducción de la política exterior a través de distintos actores, allá del Itamaraty, siendo beneficiados por las políticas de ampliación y diversificación de las relaciones Sur-Sur (Mineiro, 2010).

La relación estrecha entre Estado y capital y el papel del BNDES como inductor en la economía revierte, parcialmente, la representación discursiva-ideológica de los años 1990, cuando se puso el Estado como un "peso" burocrático frente a la "eficiencia" del sector privado. Sin embargo, para Tautz et. al.

---

empresarial en Angola, Mozambique y Sudáfrica, acompañada por 93 empresas de diferentes sectores, resultando en US$ 115,2 millones en negocios. Ya al final de 2011, se realizó una misión comercial en Mozambique, Angola y Sudáfrica, con 53 empresas, generando US$ 19 millones en negocios en Mozambique, US$ 51 millones en Angola y US$ 52 millones en Sudáfrica (APEX-Brasil lança Centro de Negócios en Angola, nota APEX 25/11/2010; Missão comercial à África conclui ações con expectativa de US$ 122 milhões en negócios, nota APEX de 1/12/2011, disponible en www.apexbrasil.con.br.). Han acompañado a una misión empresarial al Kuwait, Catar, Arabia Saudita, Siria y Emiratos Árabes representantes de 75 empresas brasileñas (Missão empresarial brasileña visita cinco países del Oriente Médio, nota APEX, 25 de novembro de 2010, en www.apexbrasil.con.br). Ya la visita del ex-presidente Lula a Iran, el 2010, con ocasión del cierre del acuerdo sobre enriquecimiento de uranio, mediado por Brasil y Turquía, fue acompañada del *Ministro da Indústria e Comércio*, facilitando negocios de los sectores de carne, alimentos, involucrando las empresas Bunge, Mafrig, JBS, Berlin, Mataboi, Minerva, Granol, con inversiones de US$ 10 a 50 mil millones. También tuvo la presencia de las empresas de construcción civil, de la Petrobrás y de la Vale. Véase Brasil usa Irã para reforçar soberania en la área nuclear. **Valor Económico** 14 de maio de 2010, e Irã quer manter enriquecimento de urânio. **Valor Económico**, 18 de may de 2010.

(2010), a pesar de hoy hacerse más presente, el Estado ya no es autónomo. Su mayor actuación ocurre por apalancamiento del capital de las empresas privadas por medio de la transferencia de recursos públicos. Hay alineamiento del Estado a la dinámica y a las demandas de grandes grupos empresariales, profundizando los patrones de acumulación. Por lo tanto, la mayor presencia estatal por medio de la actuación del BNDES no se ha traducido en un mayor *control público* de la economía (Tautz et.al., 2010: 256).

Consideramos que la política de formación de las "campeonas nacionales" presenta dos fragilidades. La primera se refiere a la sostenibilidad o no en mantener las bases "nacionales" de los grupos fomentados con recursos públicos. En lo que atañe al capital controlador, la mayoría de las "campeonas nacionales" tiene participación de capital extranjero, que puede variar de acuerdo con las transacciones globales de esas empresas. El BNDES establece como criterio el mantenimiento del capital nacional durante el periodo de financiamiento (Tavares, 2006), lo que no impide que, tras la adquisición de los recursos, las empresas pasen a control extranjero[15]. La segunda fragilidad es la propia vulnerabilidad social y ambiental de los sectores financiados. El BNDES se depara, cada vez más, con la contradicción entre ser un ente público con función social, al mismo tiempo en que fomenta proyectos con alto potencial de impactos socio-ambientales (Novoa, 2009). En Brasil, existen casos de violaciones de derechos laborales, sociales y ambientales en empresas y proyectos involucrando el BNDES[16]. El Banco ha demostrado una relativa falta de preparación para lidiar con esos desafíos, no habiendo criterios en sus financiamientos que prevean y puedan evitar tales situaciones. La lógica que orienta las políticas del BNDES se vuelca hacia el mercado, desconsiderando, en grande parte, parámetros sociales y ambientales para la mejora de la vida de las poblaciones (brasileñas o no) en los territorios de actuación de las empresas brasileñas. Organizaciones sociales brasileñas vienen buscando una reorientación de los financiamientos del BNDES para fines sociales y públicos, además de la corresponsabilidad del BNDES frente a los daños e impactos de proyectos financiados por él, no sólo en Brasil[17].

Las grandes obras de infraestructura en la región sudamericana también presentan

[15] Son ejemplos de ello el caso de Ambev, resultado de la fusión entre Brahma y Antártica, apoyada con recursos públicos, posteriormente comprada por capital belga, trasladando su sede al país europeo; el caso de la planta de etanol Santa Elisa, apoyada con recursos del BNDES poco antes de ser comprada por la francesa LDC Dreyfuss; la asociación de EBX con empresas de capital chino y coreano, tras lograr la aprobación de un crédito público para sus proyectos; la venta de Alunorte y Almar a la noruega Norsk Hydro por Vale. Ejemplos en Tautz et. Al (2010: 255).

[16] Caso de la planta São João, perteneciente a la empresa Brenco, que recibió 600 millones de reales en préstamo, además de tener el BNDESPar como socio, demandada por el *Ministério Público do Trabalho* por mantener 421 trabajadores en situación análoga a la esclavitud; el frigorífico Bertin, financiado con 2,5 mil millones de reales y del cual el BNDESPar detenta el 27% en acciones, fue denunciado por mantener ganado en áreas ilegalmente desmatadas; el grupo Alcoa, en Juriti, que recibió un préstamo de 500 millones de reales para la explotación de bauxita en territorio con licencia ambiental expirada y con diversos conflictos con la población local (Tautz et. al., 2010: 280-3). Otro ejemplo es la siderúrgica TKCSA, que recibió financiamiento de 1,5 mil millones de reales del BNDES, y enfrenta la oposición de comunidades locales y ha sufrido dos demandas del *Ministério Público do Rio de Janeiro* por crimen ambiental (MPRJ. Promotores del MPRJ denunciam Companhia Siderúrgica do Atlântico por crimes ambientais. Disponible en www.mprj.gov.br).

[17] Organizaciones sociales, redes y centrales sindicales se unen en la llamada "Plataforma BNDES". En 2009 se organizó en Río de Janeiro el I Encuentro sudamericano de poblaciones impactadas por los proyectos financiados por el BNDES. Véase www.plataformabndes.org.br y Brasil de Fato – Edição Especial BNDES, año 7, número 352, noviembre de 2009.

conflictos. Los beneficios de esa integración (como la mejora en energía y transporte, promoviendo una integración productiva) generan también altos costos sociales, como la movilización de mano de obra con condiciones precarias de trabajo, la formación de bolsas de miseria y focos de prostitución en los territorios de mega-proyectos (Verdun, 2007). Para Novoa (2009), el IIRSA no debe ser tratado solamente como un conjunto de proyectos físicos: se crean, principalmente, nuevas formas de reglamentación social y ambiental, estableciendo algún "nivel admisible de reivindicación de derechos" por poblaciones afectadas por las obras (Novoa, 2009: 200). En muchos casos, procesos que aspiran a la *integración*, llevan también a la *desintegración* de las condiciones y formas previas de vida, trabajo y producción de riqueza, causando el desplazamiento de poblaciones y comunidades que, hasta entonces, vivían de su trabajo en los territorios. El desarrollo regional, antes presentado como autónomo y endógeno, se vuelve un instrumento del mismo capitalismo para su mejor funcionamiento.

Empresas brasileñas del sector extractivo y de la construcción civil presentan casos de conflicto internacional, que pueden generar conflictos entre gobiernos. Recientemente, la financiación de 332 millones de dólares del BNDES a la empresa OAS para la construcción de la carretera San Ignacio de Moxos-Villa Tunari en Bolivia, que pasaba por la reserva indígena TIPNIS, ha generado uno de los más serios conflictos entre las comunidades locales y el gobierno de Evo Morales. Con la escalada violenta del conflicto y de la tensión entre sectores sociales y entre éstos y el gobierno boliviano, se tuvieron que rehacer las obras y el BNDES suspendió el préstamo[18]. Otro conflicto relevante fue el que ha involucrado Odebrecht en la construcción de la hidroeléctrica de San Francisco en Ecuador, que contó con una financiación de 242,9 millones de dólares del BNDES. Defectos en el equipo y en el funcionamiento de la planta hicieron que el presidente Rafael Correa determinara la ocupación de la planta por el ejército, además del embargo de los bienes de Odebrecht. En aquel momento, el país pasaba por un proceso de "auditoria ciudadana de la deuda", que ha analizado convenios anteriores que también involucraban la misma empresa[19]. Según Landivar (2009), el convenio para la construcción de la hidroeléctrica de San Francisco permitía cambios, por los cuales la empresa podría instalar equipo de menor capacidad, ahorrando costos, pero provocando la paralización de la hidroeléctrica por defectos en las turbinas. El gobierno Correa expulsó a la empresa Odebrecht del país[20], y el Itamaraty, a su vez, decidió llamar al embajador de Quito "a consultas", retirándolo temporalmente del país[21]. El caso es emblemático por la representación de los intereses de una empresa privada como "interés nacional", generando un conflicto diplomático entre Brasil y Ecuador.

Petrobras también estuvo involucrada en conflictos dada la vulnerabilidad ambiental del sector petrolífero. Como en el caso de los bloques 18 y 31 en el Parque Nacional Yasuní, en la Amazonia ecuatoriana, territorio de diversas poblaciones indígenas, que denuncian problemas de contaminación e intoxicación (Malerba y Rodriguez, 2005). En Bolivia, donde Petrobras es la principal operadora de gas, la empresa estuvo en el centro de disputas, con el intento del gobierno boliviano de restablecer la sobera-

[18] Bolívia suspende obra de estrada em meio a grave crise no governo. **Valor Económico,** 28 de setembro de 2011.

[19] Equador questiona dívida de US$ 243 mi com o Brasil. Valor Económico, 21 de novembro de 2008.

[20] Governo do Equador decide que Odebrecht deixará de operar no país. **Valor Online**, 9 de octubre de 2008.

[21] Correa acusa a Odebrecht de corruptora. **Valor Online**, 27 de noviembre de 2008.

nía sobre los recursos naturales, nacionalizando los hidrocarburos. El conflicto evidenció el papel relativamente ambiguo de Petrobras en Sudamérica: al mismo tiempo en que opera en el extranjero con una lógica corporativo-empresarial, la empresa se vuelve un actor de la política exterior brasileña, en la medida en que es controlada por la *União* y sus actividades atienden a decisiones gubernamentales. Sumado a ello, Petrobras está fuertemente vinculada, en el imaginario popular, al "interés nacional" brasileño y a la lucha por el control soberano de Brasil sobre sus recursos naturales, pudiendo chocar con el "interés nacional" de otros pueblos por obtener el control sobre sus recursos.

Las disputas con el sindicato United Steel Workers (USW), en Canadá, representaron la huelga más larga de la historia de Vale

La aparente tensión entre la lógica corporativo-empresarial y la prudencia del gobierno Lula de buscar (frente a la notable actuación conservadora de sectores domésticos) una negociación con reconocimiento de las desigualdades entre los países revela un "rompecabezas" entre intereses privados y públicos. Puede ser comprendido como *intento* de construcción de una hegemonía regional, si consideramos que ésta requiere ciertas concesiones a los países menores, para que Brasil pueda ejercer su papel con el *consentimiento* de ellos. Esos gobiernos ven en el liderazgo de Brasil la realización de sus propios intereses, contra un liderazgo de los EE.UU., por ejemplo. Al mismo tiempo, se hacen acomodaciones y concesiones a los intereses de países menores siempre de manera que no toquen ni alteren los intereses de los sectores económicos de Brasil, como muestra el desenlace positivo del conflicto de Petrobras en Bolivia.

Así como Petrobras, Vale también nació en el período de estatalización de los recursos naturales en los años 1940. Su privatización, en 1997, todavía es objeto de protestas y disputas jurídicas. La actividad minera también causa impactos sociales, ambientales y laborales, dentro y fuera de Brasil[22]. De acuerdo con Selemane (2010), en Mozambique, Vale ha desplazado más de 700 familias rurales que vivían en el lugar de la mina de carbón, separándolas en dos asentamientos con viviendas precarias y distantes de los centros urbanos. Viviendas con problemas de estructura y seguridad, empeorando considerablemente su calidad de vida (Selemane, 2010: 23-4).

Las disputas con el sindicato *United Steel Workers (USW)*, en Canadá, representaron la huelga más larga de la historia de Vale[23]. Con la llegada de la crisis económica mundial y los riesgos de caída de los precios de las commodities, Vale buscó extraer concesiones de los trabajadores[24], renegociando los acuerdos colectivos, provocando la paralización de tres unidades de Vale Inco. La huelga de 11 meses estuvo marcada por las movilizaciones y hostilidades: piquetes en las entradas de la minas, uso de *scabs* ("esquiroles") y de empresas privadas de seguridad, acusaciones de vandalismo y xenofobia, demandas jurídicas y despidos de huelguistas. Las negociaciones tuvieron que ser mediadas por el *Labour Relations Board*, dado el grado de animosidad entre las partes[25]. Notoriamente, en este conflicto no se ha involucrado al Gobierno brasileño (a pesar de tener participación accionarial en la

[22] Articulação Internacional dos Atingidos pela Vale. **Relatório de Insustentabilidade da Vale 2012**. Disponible en http://atingidospelavale.files.wordpress.com/2012/06/relatorio-insustentabilidade-vale-2012-final1.pdf

[23] Greve da Inco vira ícone para sindicalistas. **Valor Económico**, 1 de julio de 2010.

[24] La empresa intentó alterar el derecho de bonos sobre el precio del níquel y cambiar el plan de *seniority* o jubilación (Disputa trabalhista compromete a Vale. **Valor Económico**, 3 de noviembre de 2009.)

[25] Información disponible en la página web de la huelga: www.fairdealnow.ca (acceso octubre de 2011).

empresa), manteniéndose entre actores privados. El conflicto "privado" tiene, naturalmente, impactos públicos, especialmente en las comunidades en Canadá, cuyas actividades económicas están centradas en las unidades de producción de Vale Inco.

Como segunda mayor minera del mundo, Vale actúa con una lógica corporativa, anhelando la ganancia, como otras multinacionales de potencias tradicionales. En ese sentido, nos permite cuestionar: ¿de qué forma la expansión y crecimiento internacional de Vale revierte en los trabajadores brasileños? ¿En qué medida los trabajadores brasileños "se benefician" del rompimiento de los patrones de derechos de los trabajadores canadienses? La respuesta a esas preguntas requiere ir más allá del objetivo del presente ensayo, cabiéndonos aquí observar que los debates actuales sobre la ascensión de las multinacionales brasileñas vienen desconsiderando estos aspectos.

6. Reflexiones finales

Presentamos aquí el debate sobre las empresas brasileñas como "multinacionales emergentes" y las políticas públicas dirigidas a apoyar su expansión e internacionalización. Buscamos demostrar que el proyecto económico (la expansión de las empresas y grupos multinacionales con sede en Brasil) está integrado con el proyecto político (o el de ser una potencia), y ambos están relacionados con la reconfiguración del orden mundial, en el que los países llamados "emergentes" están buscando más capacidad de acción e incidencia en las instancias de decisión mundial, en un proceso que se ha acelerado tras el inicio de la crisis económica en 2008.

Buscamos problematizar y demostrar que la ascensión internacional de las empresas brasileñas no solamente tiene *consensos*, si no que también tiene *conflictos*. Se argumenta, por un lado, que la internacionalización de las empresas brasileñas es señal de una nueva etapa de "desarrollo" del país; de otro, están los que entienden que el apoyo público a las empresas debería priorizar inversiones internas. Ambas opciones esconden una cuestión más amplia y profunda, relativa a los patrones del mismo modelo de desarrollo a que Brasil está sometido, al mismo tiempo en que somete a otros. Se necesita, pues, profundizar el debate, incluyendo en él los diferentes aspectos, actores y embates sociales y políticos que involucran políticas públicas y el papel del Estado en apoyo a la expansión internacional de las empresas brasileñas.

Notamos que la frecuente convergencia de intereses y de actuación entre capital y Estado, pone muchas veces los intereses de las empresas como intereses "de Brasil", mezclando las esferas pública y privada.

Entendemos la relación entre capital y Estado, economía y política, como una relación dinámica, que anhela la comprensión de la totalidad. Notamos que la frecuente convergencia de intereses y de actuación entre capital y Estado, pone muchas veces los intereses de las empresas como intereses "de Brasil", mezclando las esferas pública y privada. Las grandes empresas se presentan como los motores de "desarrollo nacional", símbolo de un Brasil "moderno" y nuevo, capaz de competir en el mercado internacional entre "las grandes". Los intereses particulares son, así, presentados como universales. ¿Como deconstruir el mito, por ejemplo, de Petrobras, que representa la lucha por la soberanía de los recursos energéticos brasileños, al paso que explota los bienes y recursos naturales de las poblaciones de otros países y regiones?

Tenemos, así, un complejo “rompecabezas”, que toca en el profundo dilema entre ser “explotador” y “explotado”, ni centro ni periferia. De ese modo, es necesario entender la interconexión dinámica entre los mecanismos públicos de apoyo a las empresas, su representación en la opinión pública y sus efectos en el sentimiento nacional, que llega al sentido común y al imaginario popular de la sociedad brasileña sobre un Brasil que es, al mismo tiempo, pobre y desigual, pero “grande” y que se vuelve “importante” en el mundo. Al fin, ¿de dónde y para dónde estamos "emergiendo"?

Bibliografía

Alem, A. C.; Madeira, R. (2010): "Internacionalização e competitividade. A importância da criação de empresas multinacionais brasileiras.", en Alem; Giambiagi (org.), *O BNDES em um Brasil em transição*. BNDES, Rio de Janeiro, http://www.bndes.gov.br (acceso en enero de 2012).

Alem; Cavalcanti (2005): "O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras". *Revista do BNDES*, v. 12, núm. 24, Brasil.

Almeida; Cretoiu (2008): "Internacionalização de empresas: a experiência brasileira e o contexto latino-americano". *Revista Dom*, año II, núm. 5. marzo/junio 2008, Brasil.

Amorim (2010): "Política externa é uma política pública como as demais. Está sujeita à expressão das urnas". *IPEA, Desafios do Desenvolvimento,* Edição 61, 13 de agosto de 2010, Brasil, http://www.ipea.gov.br/desafios

Arbix; Salermo; De Negri. *Internacionalização gera emprego de qualidade e melhora a competitividade das firmas brasileiras*. Brasil, http://www.arbix.pro.br/wp-content/.../denegri_arbix_salerno_paperabc_v9.pdf *(acceso en septiembre de 2011).*

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Capitais brasileiros no exterior (CBE), ano-base 2010*. Brasil, http://www4.bcb.gov.br/rex/cbe/port/ResultadoCBE2010.asp (acceso en septiembre de 2011).

Barreto; Ricupero (2007): "A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país", en Almeida (org.), *Internacionalização de empresas brasileiras. Perspectivas e riscos.* Elvesier, Rio de Janeiro.

Boston Consulting Group (2011): *2011 BCG Global Challengers. Companies on the move. Rising stars from rapidly developing economies are reshaping global industries.* USA, http://www.bcg.com/expertise_impact/publications/publicationdetails.aspx?id=tcm:12-70057 (acceso en agosto de 2011).

Casanova, L. (2009): *Global Latinas. Latin America´s emerging multinationals.* Palgrave Mcmillan, Hampshire.

CEPAL (2010): *O investimento estrangeiro direto na América Latina e Caribe 2010, CEPAL* http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/43304/2011-238_LIEP_2010-WEB_PORTUGUES.pdf (acceso en agosto de 2011).

Fleury; Fleury (2007): "Internacionalização das empresas brasileiras: em busca de uma abordagem teórica para os *late movers*.", en Fleury; Fleury (org.), *Internacionalização e os países emergentes,* Atlas, São Paulo.

Fundacao Dom Cabral (2011): *Ranking das Transnacionais Brasileiras 2011. Crescimento e gestão sustentável no exterior,* http://www.fdc.org.br/hotsites/mail/relatorio_transnacionais/relatorio_ranking_2011_final.pdf (acceso en septiembre de 2012).

Fundacao Dom Cabral (2007): "A decolagem das multinacionais brasileiras". *Press Release* de 3 de diciembre de 2007, Brasil http://www.fdc.org.br (acceso en enero de 2009).

Iglesias; Motta Veiga (2002): *Promoção de exportações via internacionalização de firmas com capital brasileiro,* BNDES, Brasil http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-09.pdf *(acceso en septiembre de 2011).*

Landivar (2009): "Os padrões de comportamento das 'transbrasileiras' no Equador: extraterritorializando a responsabilidade do Estado brasileiro.", en Instituto Rosa Luxemburg Stiftung et.al. (org.), *Transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário*, Editora Expressão Popular, São Paulo.

Lazzarini (2011): *Capitalismo de laços: os donos do Brasil e suas conexões,*Elsevier, Rio de Janeiro.

Lima; Hirst (2009): "Brasil como país intermediário e poder regional", en Hurry et. al., *Brics e a ordem global,* Editora FGV, Rio de Janeiro.

Malerba; Rodriguez (2005): "Extra-territorialidad y derechos humanos: el doble estándard de Petrobras en Yasuní (Ecuador)", en Malerba; Leroy (org.), *Petrobras, integración o explotación?,* Fase, Rio de Janeiro.

Mineiro, A (2010): "Desenvolvimento e inserção externa: algumas considerações sobre o período 2003-2009 no Brasil", en *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico 2003-2010,* Garamond, Rio de Janeiro.

Ministério das Relações Exteriores (MRE) (2011): *Balanço da Política Externa 2003-2010*, Brasil http://www.itamaraty.gov.br (acceso en enero de 2011).

Novoa (2009): "O Brasil e seu 'desbordamento': o papel central do BNDES na expansão das empresas transnacionais brasileiras na América do Sul", en IRLS et. al. (org.), *Empresas transnacionais brasileiras: um debate necessário,* Editora Expressão Popular, São Paulo.

Sauvant (2008): "The rise of TNCs from emerging markets: the issues", en Sauvant (Ed.), *The rise of transnational corporations from emerging markets. Threat or opportunity?*, Edward Elgar, Cheltenham (UK).

Schmitz (2011): "Mapeando a cooperação para o desenvolvimento", *IPEA, Desafios do Desenvolvimento*, año 8, núm. 65, Brasil.

Selemane (2010): *Questões a volta da mineração em Moçambique,* Centro de Integridade Pública, Maputo. http://www.cip.org.mz/cipdoc/50_Questoes%20a%20volta%20da%20mineracao%20em%20Mo%C3%A7ambique_TS_CIP_2010.pdf (acceso en marzo de 2011).

Sennes; Mendes (2009): "Políticas públicas e multinacionais brasileiras", *A ascensão das multinacionais brasileiras. O grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais,* Elsevier; Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, Rio de Janeiro.

Soares de Lima (2010): "Brasil e os polos emergentes de poder mundial: Rússia, Índia, China, África do Sul", en Bauman, R. (org), *O Brasil e os demais BRICS: comércio e política,* CEPAL, Escritório no Brasil/IPEA, Brasília, DF.

Tavares, M (2006): **"**Investimentos brasileiros no exterior: panoramas e considerações sobre políticas públicas", *Serie Desarrollo Productivo 172,* CEPAL, Santiago de Chile.

Tautz, C.; Siston, F.; Lopes Pinto, J. R.; Badin, L. (2010): "O BNDES e a reorganização do capitalismo brasileiro: um debate necessário", en *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico: 2003-2010,* Garamond, Rio de Janeiro.

UNCTAD (2011): *Informe sobre inversions extranjeras en el mundo 2011a. Formas no accionariales de producción internacional y desarrollo,* Nueva York http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Overview-es.pdf (acceso en agosto de 2011)

UNCTAD (2011b): *World Investment Report 2011,* http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf

UNCTAD (2006): *Informe sobre las invesiones en el mundo 2006. La inversión extranjera directa de los paises en desarrollo y*

economias en transición: consecuencias para el desarrollo, http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf (acceso en agosto de 2011).

Valor Economico (2011): *Revista Multinacionais Brasileiras*, septiembre de 2011, Brasil.

Valor Economico (2010): *Revista Multinacionais Brasileiras*, septiembre de 2010, Brasil.

Valor Economico (2009): *Revista Multinacionais Brasileiras*, octubre de 2009, Brasil.

Verdrun (2007): "Obras de infra-estrutura no contexto da integração Sul-Americana", en Verdrun et. al. (org.) *Integração, usinas hidroelétricas e impactos sócio-ambientais*. INESC, Brasília.

Vigenani; Cepaluni (2007): "A política externa de Lula da Silva: a estratégia da autonomia pela diversificação", *Contexto Internacional*, vol. 29, núm. 2, julio-julio 2007, Brasil.

Segunda parte

Relaciones entre movimientos sociales y movimientos sindicales en la acción de las Empresas Transnacionales

Braulio Moro Azuela[1]

Términos: desempleo, resistencias sociales, empresas transnacionales, agentes del desarrollo, movimientos sociales y sindicales, Unión Europea, México, Tribunal Permanente de los Pueblos, Tratados Bilaterales de Inversiones, OCDE, G20

1. Introducción
2. El problema del desempleo y sus consecuencias sobre las resistencias sociales
3. Las Empresas Transnacionales, ¿agentes del desarrollo?
4. Movimientos sociales y sindicales en la acción de las ETNs
5. Invierto luego gano (obligadamente)
6. En busca de otro tipo de asociación

[1] Doctor en economía, Universidad de Amiens. Miembro del Grupo de Trabajo del Tribunal Permanente de los Pueblos contra las Empresas Transnacionales, "Enlazando Alternativas" (GTTP-EA). Miembro del Comité director de France Amérique Latine (FAL). Contacto: Braulio.MORO@rfi.fr

1. Introducción

La crisis económica, financiera, política y social que la mayoría de los países industrializados atraviesan desde el 2008, no sólo es la más grave que el capitalismo ha vivido en 70 años, sino que como lo muestra la situación en la Unión Europea (UE), está sirviendo de pretexto para que el capital arranque y suprima conquistas y derechos sociales obtenidos gracias a los combates, luchas y resistencias pasadas y presentes, y amenaza con arrastrarnos a una nueva etapa de regresión social, cultural, política y económica de desastrosas consecuencias. La defensa del derecho a un empleo seguro, a la reducción de la jornada de trabajo y a un retiro digno, el futuro de millones de jóvenes, la creciente limitación de la democracia son temas centrales en las actuales luchas, tanto como el derecho al agua, la salud y la educación.

Ésta podría ser una "década perdida" para la economía global, dijo Christine Lagarde, directora del FMI

Cualquier discusión, reflexión y/o debate sobre la globalización, las relaciones entre movimientos sociales y movimientos sindicales, o sobre la elaboración de propuestas alternativas, obligadamente debe partir de una doble constatación. Ésta podría ser una "década perdida" para la economía global[2], dijo Christine Lagarde, directora del FMI; casi al mismo tiempo Wolfgang Schäuble, el ministro de finanzas alemán, afirmó "podemos estar ante siete años difíciles de cierta debilidad en la economía mundial"[3]. Existen sobradas evidencias que muestran que esas previsiones están en camino de materializarse. Más importante, sus consecuencias sociales son ya terribles. Analizar en detalle esta problemática y sus derivaciones hace parte de una ingente tarea a la que los investigadores debieran consagrar buena parte de sus esfuerzos. En nuestro caso, por motivos de espacio y dada la temática que nos toca abordar nos concentraremos en particular en las relaciones UE y América Latina y el Caribe.

2. El problema del desempleo y sus consecuencias sobre las resistencias sociales

Conviene recordar algunos aspectos centrales sobre el tema de la crisis y del desempleo ahora. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el crecimiento del empleo en las 20 economías más avanzadas del mundo -el G20- "es insuficiente para recuperar los 20 millones de empleos perdidos cada año desde el 2008, y absorber las nuevas demandas de puestos de trabajo". La OIT junto con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) estiman que el empleo deberá crecer anualmente a una tasa de 1,3 % para que en 2015 "pueda encontrarse el nivel de empleo de antes de la crisis" (!!) (OCDE-BIT, 2011). Ambos constatan que "mientras que algunos países como Brasil, Alemania o Indonesia conocen un fuerte crecimiento de su tasa de empleo y un retroceso significativo del desempleo, otros como Argentina, Australia o la Federación Rusa registran un crecimiento débil, incluso inexistente del empleo, mientras que muchos más han conservado un desempleo elevado como África del Sur, España, Estados Unidos, Reino Unido o la Unión Europea".

La crisis ha conducido a una explosión del desempleo entre los jóvenes, es decir las personas que tienen entre 15 y 24 años de edad. En este rubro España obtiene el poco honroso primer lugar con una tasa del 45,7%, seguida de Grecia (38,6), Italia (27,8), Irlanda, Portugal, Suecia, Francia[4].

[2] http://www.eleconomista.es/economia/noticias/3516332/11/11

[3] *El País*, 28 agosto 2011

[4] Eurostat, agosto, 2011

Es evidente que la pérdida del empleo o, peor aún, la imposibilidad de encontrar alguno debilita cualquier esfuerzo de construcción social –conocimiento, relaciones humanas, intercambio de experiencias—basada en el lugar de trabajo. Si los cambios operados por el capitalismo en décadas pasadas debilitaron cualitativamente los sindicatos, la crisis actual podría reducirlos a su expresión mínima, lo que equivale a decir que podrían seguir existiendo, pero sin capacidad efectiva de influir en la conflictiva relación entre la fuerza de trabajo y el capital. Esta amenaza es mucho más fuerte hoy en los países de la Unión Europea y en los Estados Unidos.

Alianzas indeseables

Al respecto, algunos hechos que se produjeron estos últimos meses son poco alentadores. Uno particularmente importante es la inédita declaración común que a principios de noviembre del 2011, en el marco de la Cumbre del G20 de Cannes, Francia, firmaron las principales organizaciones patronales y sindicatos de los países que integran ese grupo de países[5]. Conviene citar *in extenso* uno de los puntos de esa declaración (B20 L20 joint statement). "El B20 y el L20 reconocen los esfuerzos realizados durante la crisis por numerosos gobiernos a fin de centrar su acción sobre la protección y el desarrollo del empleo productivo. No obstante, dada la fuerte caída del crecimiento en la mayoría de los países del G20 y que la situación del empleo se deteriora, pensamos que el acento debe ser puesto sobre la construcción de un ambiente propicio a las empresas y a la creación de empleos"[6].

Más allá del hecho que es difícil probar, al menos en la UE, que los gobiernos han "centrado su acción sobre la protección y el desarrollo del empleo productivo", existe otro problema central. La reunión de empresarios del B20, produjo a su vez un "Informe Final" en el que entre otras cosas se afirma: "el G20 debería redoblar esfuerzos a nivel internacional para mejorar el funcionamiento de los mercados de trabajo y estimular la creación de empleos, favoreciendo la maleabilidad y las formas de trabajo flexible, incentivando la transferencia de competencias y la movilidad en todo el mundo"[7].

Una y otra declaración, saludadas efusivamente por los dirigentes del G20 son, en mi opinión, una clara muestra de la confusión de géneros imperante sobre el escenario político en muchas organizaciones sindicales, en particular de la dirigencia de la Confederación Sindical Internacional (CSI).

Inversiones y beneficios récord

La crisis ha provocado una destrucción masiva de capital real (particularmente en Estados Unidos y la UE) —la UNCTAD (2011) estima que entre 2008 y 2010 se perdió un 10% de la producción mundial, más allá de las pérdidas registradas en el mundo de las finanzas (capitalización bursátil) que afectan directamente los beneficios de los bancos. Existen sectores claves como la construcción o el automotriz donde la caída de las ganancias en ocasiones es vertical pero, como en toda crisis, hay otros sectores que han obtenido ganancias récord como las petroleras, la minería, construcción aeronáutica, entre muchos otros. Basta hacer un recorrido detallado por las páginas de los diarios especializados en economía para darse cuenta de eso[8]. Dicho de otra manera, muchas empresas transnacionales (ETNs)

---

[5] A iniciativa del gobierno francés, que tuvo la presidencia del G20, se constituyó el B20 (Business 20) en el que participan las principales empresas transnacionales y organizaciones patronales miembros del G20, y el L20 (Labor 20), su contraparte del lado de los trabajadores, con objeto de "promover el diálogo social".

[6] http://www.g20-g8.com/g8-g20/g20/francais/le-sommet-2011/declarations-et-rapports

[7] http://www.b20businesssummit.com/press/releases Negrillas en el original

[8] Vgr "Les profits du CAC 40 frôlent leur record historique". Le Monde 5 marzo, 2011

siguen invirtiendo en las llamadas "economías en desarrollo" o "emergentes" (América Latina, Asia o África)[9] de las que obtienen considerables beneficios.

3. Las Empresas Transnacionales, ¿agentes del desarrollo?

El Informe sobre la Inversión Extranjera en el Mundo 2009 de la UNCTAD, revela que de las 40 primeras ETNs no financieras por su volumen de ventas en el extranjero (datos del 2008), 24 tienen su origen en Europa, 9 en Estados Unidos, 4 en Japón, y las otras 3 corresponden a inversiones bilaterales. Dos de las 40 transnacionales europeas son españolas: Telefónica y Endesa (desde 2009 propiedad de la italiana ENEL). El mismo organismo destaca que entre el 2008 y 2010 América Latina recibió 507 mil millones de dólares de ingresos de inversión extranjera[10], suma sin duda considerable si se tiene en cuenta que el periodo coincide con la fase más aguda hasta ahora de la crisis internacional.

Por otra parte, en el marco de las relaciones Unión Europea - América Latina y el Caribe (UE-ALC), conviene recordar que desde 2005 la primera aprobó una resolución denominada "*Estrategia para una Asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*", en la que la Comisión Europea propuso "dar un nuevo impulso a la Asociación, a través de una red de acuerdos de asociación -incluidos los tratados de libre comercio- en la que participen todos los países de la región" (Comisión de las Comunidades Europeas, 2005).

Un año después (2006) el Consejo de Europa validó el documento "Una Europa global: competir en el mundo", verdadera guía de las orientaciones de la UE para reforzar su posición como potencia

Un año después (2006) el Consejo de Europa validó el documento "*Una Europa global: competir en el mundo*", verdadera guía de las orientaciones de la UE para reforzar su posición como potencia imperialista mundial y defender los intereses de sus transnacionales (Comisión comunidades europeas 2006). Entre otros puntos ese texto plantea que "*la estrategia de Lisboa renovada*" pasa por asegurar "un mercado abierto interno" y la "necesidad de garantizar unos mercados abiertos en todo el mundo", donde los acuerdos de libre comercio juegan un papel central dado que "pueden abordarse muchos temas clave, incluidos la inversión, la contratación pública, la competencia, otras cuestiones reglamentarias y el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, que en la actualidad **no** entran dentro de las competencias de la OMC"[11].

"*Una Europa global*" sostiene que la apertura comercial ya ***no*** se centra únicamente en los aranceles, y que garantizar un auténtico acceso a los mercados del siglo XXI implicará "centrarse en nuevos temas y elaborar los instrumentos de política comercial para conseguir los tipos de apertura que representen una auténtica diferencia", entre las que destaca las barreras no arancelarias, acceso a los recursos (en particular la energía), nuevas áreas de conocimiento (los

[9] "Por primera vez, en 2010 las economías en desarrollo y en transición absorbieron más de la mitad de las entradas mundiales de IED. En ese año, la mitad de las 20 principales receptoras de IED fueron economías en desarrollo o en transición" (UNCTAD, 2011)

[10] Las salidas ascendieron a 203 mil millones de dólares, lo que resulta un ingreso neto de 304 mil millones de dólares. *Ibid*

[11] I*bid*, p. 10. Negrillas del autor.

servicios, los derechos de propiedad intelectual –DPI-, la inversión, la contratación pública y la competencia); y añade que los criterios económicos "clave" para nuevos socios de los acuerdos de libre comercio deberían ser "el potencial del mercado (tamaño de la economía y crecimiento) y el nivel de protección contra los intereses exportadores de la UE". A partir de ello, puntualiza, "emergen como prioridades la ASEAN, Corea y el Mercosur"[12].

Las inversiones españolas en ALC han sido la punta de lanza de la penetración del capital europeo en esa región. En efecto, si entre 1980 y hasta 1999 la UE fue segundo inversor en ALC, superada ligeramente por los Estados Unidos, a partir del 2000 y hasta el 2010 (últimas cifras disponibles) las inversiones europeas los superaron, aunque cabe destacar que ambas fuentes de inversión tienden a reducir su presencia en ALC. De acuerdo con la CEPAL (2012), entre 2000 y 2005 los Estados Unidos fueron el origen de casi 38% de la IED hacia la región, contra poco más del 43% que representó la UE. Para el período 2006-2010, esa participación se redujo al 28,2 y 40,0%, respectivamente (CEPAL, 2011). En cuanto a las inversiones españolas, Arahuetes observa que éstas pueden dividirse en dos "grandes períodos", un primero que comprende la década de los años 90 y hasta el 2000, y un segundo desde el 2001 hasta 2010. En esta segunda etapa, anota, se observa "una neta caída de las inversiones en actividades primarias y un aumento en manufacturas y, sobre todo, en actividades de servicios" (Arahuetes, 2011). Aun así conviene retener que para el 2010, España representaba por sí sola más del 39% del acervo de IED de la Unión Europea en América Latina.

De acuerdo con la experiencia y diversos datos empíricos disponibles, puede afirmarse que las ETNs han contribuido al crecimiento económico, pero no al desarrollo de los países latinoamericanos. Cierto, un análisis detallado podría indicar que en tal o cual sector se produjo también un desarrollo (por la introducción de nuevas tecnologías), pero sería la excepción.

A propósito de la posible mejora de las condiciones de vida de la ciudadanía, vale citar dos casos que pueden servir de ejemplo. La llegada de los bancos españoles, a mediados de la década de los años 90's a ALC ayudó a desarrollar la actividad bancaria y facilitó en muchas ocasiones el acceso de la población a servicios que antes no existían. Al mismo tiempo, en casi todos los países su llegada se hizo vía la compra (y posterior absorción) de otras instituciones ya existentes (en pocos casos hubo creación neta de empleo); funcionan en general con tarifas de comisiones muy por encima (proporcionalmente en relación a la capacidad de poder adquisitivo) de las que se pagan en España (por no citar sino un país de la euro zona), y han favorecido la concentración de la actividad. Desde hace varios años las instituciones financieras transnacionales extraen en la región ALC ganancias considerables, independientemente de la situación de crisis económica que atraviesa el mundo. Eso vale particularmente para los dos bancos insignia españoles, el BBVA y el SCH.

El otro caso es el de las cadenas hoteleras españolas muy presentes en esa región. Más allá de los daños que han provocado al medio ambiente en muchos países, su implantación frecuentemente ha ido asociada con el desalojo de habitantes de las zonas donde los hoteles se instalaban y, más significativo,

[12] Un estudio de la Comisión Europea difundido el mes de abril 2011 concluye que la firma de un acuerdo comercial entre el Mercosur y la UE haría "aumentar netamente" las exportaciones de la industria y el sector servicios europeos, pese a las pérdidas en el sector agrícola. El estudio sobre el impacto comercial global, que incluye los tres sectores, determina que las exportaciones de la UE aumentarían entre 67 y 105%, según el nivel de compromiso que establezca el acuerdo. AFP, 13 mayo 2011.

produjo como resultado la privatización de lugares públicos como las playas, convertidas ahora en "zonas de uso exclusivo de los clientes".

Tanto las inversiones de la UE como las de España históricamente se han concentrado en pocos países (México, Brasil, Argentina y Chile, principalmente) y, más importante, todo indica que hay una fuerte correlación entre la llegada de esos flujos de capital y el incremento de las luchas de resistencia contra las ETNs que en los últimos años han marcado la geografía latinoamericana. Esa constatación conduce a plantearnos una pregunta, ¿qué tipo de relaciones podrían desarrollarse entre los movimientos sociales y sindicales en la acción de las ETNs?

4. Movimientos sociales y sindicales en la acción de las ETNs

Las experiencias de resistencia social y/o sindical son múltiples y variadas. Valga citar dos ejemplos para ilustrar qué tipo de relaciones entre los movimientos sociales y los sindicatos podrían imaginarse. El primer caso se refiere a una de las principales empresas transacionales españolas, el BBVA, el segundo corresponde a la transnacional alemana Continental-Tire. Ambas experiencias tuvieron como epicentro México.

La llegada del BBVA a ALC de ninguna manera supuso una mejoría para las libertades sindicales o la negociación colectiva. Además, en países como México su "desembarco" fue acompañado de una importante supresión de puestos de trabajo. Las condiciones laborales en términos de prestaciones en el mejor de los casos son iguales a las que prevalecen en otras instituciones similares (Moro, 2008). BBVA protagonizó en 2005 un ataque directo contra comunidades indígenas que habitan en Chiapas ligadas a la resistencia que promueve el EZLN. En ese año BBVA procedió a la anulación de nueve cuentas de depósito de la ONG Enlace Civil por un valor aproximado de 100 mil euros. En su momento Enlace Civil denunció así los hechos:

> *"La decisión del BBVA, "la mayor institución financiera privada de México" como se define el banco, se produjo de forma inesperada, injustificada, alevosa e ilegal, dejando desamparados a miles de indígenas que habitan en los municipios autónomos construidos con innumerables sacrificios por las comunidades de Chiapas desde 1994, año del levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN)… Al clausurar las cuentas de Enlace Civil pensamos que el BBVA Bancomer ha incurrido abierta-mente en lo que jurídicamente se llama "inasistencia a personas en peligro", en complicidad con las políticas de hostigamiento que prosigue el gobierno mexicano contra las comunidades indígenas de Chiapas. Pero no sólo. Al avanzar como argumento que la decisión era para protegerse del "lavado de dinero", el BBVA Bancomer ha causado un enorme desprestigio a quienes hacemos parte de Enlace Civil y/o a los cientos de donadores individuales, organizaciones, instituciones y gobiernos solidarios con esas comunidades"*[13].

El segundo caso es el de Continental. Continental AG cerró unilateralmente la planta de la Compañía Hulera Euzkadi, S.A. de C.V. (una de sus dos filiales en México) el 16 de diciembre del 2001, despidiendo ilegalmente a 1.164 trabajadores. Continental nunca presentó ningún juicio, jamás notificó

[13] "*Caso BBVA*", Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) Contra las Transnacionales Europeas, Viena, 2006.

previamente del cierre de la empresa a la representación del sindicato (SNRTE), simplemente declaró el cierre mediante un escrito a los trabajadores, conminándolos a cobrar su indemnización. Por ello, el SNRTE tuvo la opción de llamar a la huelga, que inició el 22 de enero del año 2002 (Gómez, 2008).

La transnacional violaba los convenios de la OIT en cuanto al respeto a la organización sindical autónoma, así como las líneas directrices de la OCDE, por lo que el sindicato entregó una demanda ante el Punto de Contacto de la OCDE en México, a mediados del año 2002, que nunca recibió respuesta. Asimismo entregó la demanda ante el Punto de Contacto de la OCDE en Alemania y ante el Ministerio de Economía alemán, quienes argumentaron que no les correspondía llevar el asunto, sino a su contraparte en México.

En mayo de 2002 una delegación de trabajadores recorrió varios países europeos y presentó su caso ante el Parlamento Europeo, y con apoyo de diversas organizaciones alemanas, notablemente del sindicato de Continental-Tire de Alemania, una comisión sindical pudo participar en la asamblea de accionistas de Continental Tire, en Hannover. La solidaridad de los trabajadores alemanes aunada a la resistencia y el trabajo local efectuado por los trabajadores de Continental México fue clave para que las autoridades mexicanas reconocieran la existencia de la huelga, ¡¡dos años después de su inicio!! En 2005 la planta de Euzkadi fue entregada a sus nuevos copropietarios, los trabajadores. Actualmente la cooperativa funciona bajo el nombre de "Cooperativa Tradoc".

De estas dos experiencias se pueden extraer algunas conclusiones. En el caso BBVA fueron las organizaciones sociales las que se movilizaron en apoyo a Enlace Civil. La participación de las organizaciones sindicales en España (notablemente de empleados del BBVA) fue inexistente, aunque cabe destacar el enorme trabajo de solidaridad de un pequeño grupo de empleados del banco en Bilbao. BBVA dio marcha atrás a la decisión de anular las cuentas de Enlace Civil sobretodo por el retiro de cuentas que comenzaron a producirse en México en solidaridad con las comunidades indígenas. Por cuanto a Euzkadi, la movilización y solidaridad de organizaciones sociales, políticas y sindicales con los huelguistas a ambos lados del Atlántico, fue clave para su victoria. Se recurrió a todos los mecanismos legales posibles, sin abandonar en ningún momento la movilización y el trabajo local e internacional. Esa actitud prevalece incluso hasta ahora, pues los trabajadores de la Cooperativa Tradoc han sido muy activos en la solidaridad con sus pares de Continental Claroix (norte de Francia) y con los de Continental Hannover, centros que la transnacional decidió cerrar y deslocalizar su producción.

5. Invierto luego gano (obligadamente)

Las ETNs funcionan en base a una arquitectura jurídico política cada vez más sofisticada y por lo mismo difícil de comprender para la inmensa mayoría de las personas. Un ejemplo de ello es el gigantesco entramado de "Tratados bilaterales sobre inversiones" (TBI) promovidos por los estados a favor de las transnacionales. En este punto tanto los Estados Unidos como la UE (y el estado español como parte de ella) juegan un importante papel, pues los "Acuerdos de Asociación" firmados con otros países tienden a imponer en forma obligada un capítulo sobre "inversiones", además que han desarrollado en forma paralela los TBI. El centro de estos acuerdos se resume en el título de este apartado "invierto luego gano", o lo que es lo mismo se trata de crear condiciones para que cualquiera que sea el escenario la ETN salga ganando,

contrariamente al principio del "libre comercio" que dicen promover en el que cualquier inversión puede concluir en pérdida.

"invierto luego gano", o lo que es lo mismo se trata de crear condiciones para que cualquiera que sea el escenario la ETN salga ganando, contrariamente al principio del "libre comercio"

¿Esto concierne de alguna manera las relaciones entre movimientos sociales y sindicatos en la acción de las transnacionales? La respuesta es afirmativa. De acuerdo con los informes de la UNCTAD sobre disputas entre los inversores y los estados receptores de IED, al final del 2010 existían más de 6.000 TBI en el mundo, a la vez que estaban pendientes de resolución 390 demandas de ETNs contra diversos estados, a los que se acusa de no haber cumplido las condiciones contractuales que permitieran a esas empresas obtener ganancias.

En el caso de ALC se constata una relación directa entre el incremento de la firma de los Tratados de Libre Comercio, el de la IED y el aumento de las demandas de los inversores contra la mayoría de los países latinoamericanos. En efecto, de las 390 demandas mencionadas 131 -es decir más de una tercera parte- afectan a países de esa región, notablemente Argentina (51 demandas), México (19), Ecuador (16), Venezuela (15) y Bolivia (9). Costa Rica, Perú, Chile, El Salvador, Guatemala, Paraguay, Belice, Nicaragua, Panamá y Uruguay también han sido demandados[14].

Las transnacionales españolas están entre los demandantes que estos últimos años exigieron "reparación" de los estados latinoamericanos. Algunos de esos casos fueron Pesquería Eduardo Vieria contra Chile (demanda ganada por Chile en 2007), Telefónica contra Argentina (demanda retirada en 2008), Repsol contra Ecuador (en proceso), Marsans contra Argentina (en proceso), Gas Natural contra Argentina (demanda retirada en noviembre 2011 a cambio de un aumento de las tarifas), Abengoa contra México (demanda por un confinamiento de residuos peligrosos, en proceso), Caravelí Cotaruse Transmisión Eléctrica contra Perú (demanda por "discriminación de trato", en proceso).

Volvamos a la "Declaración Final" del Business 20 comentada al inicio de esta contribución. En su inciso sobre comercio e inversión afirma "el G20 debería lanzar negociaciones conjuntas para un acuerdo marco en materia de inversiones (…) debe abrir las discusiones para adoptar una visión y un enfoque comunes sobre el tema y fijar un marco internacional de negociaciones para el acceso a las inversiones y su protección[15]".

El poder que han alcanzado las ETNs en los últimos años está fuera de duda. Los ejemplos citados son apenas un botón de muestra del andamiaje que se ha construido desde las grandes potencias occidentales para defender los intereses de sus empresas. Esa alianza de intereses amenaza en forma creciente con destruir los derechos de las poblaciones de los países del Sur y también del Norte. En muchos países latinoamericanos los gobiernos siguen ofreciendo rebajar cuando no desconocer derechos sociales, económicos y culturales para atraer inversión extranjera. Por ejemplo, varios empresarios o voceros oficiales chilenos subrayan la protección especial en favor de las transnacionales, la flexibilidad del derecho

[14] *IIA Issues note*, n° 1, Unctad, Gèneve, marzo 2011

[15] B20 Business Summit, Rapport Final, Cannes, noviembre 2011 (negrillas del autor)

del trabajo, la libertad de despido y la posibilidad de elegir la legislación que mejor convenga a esos consorcios, entre otros "atractivos" para promover la IED en su país. No son un caso único, en Centroamérica, México, Colombia, Perú, entre otros países no es difícil escuchar este tipo de argumentos. En el caso de Europa, presenciamos la peor ofensiva en décadas contra los derechos de la población, en especial los trabajadores y sus sindicatos. El desafío que se plantea a los movimientos sociales y los movimientos sindicales a nivel mundial es parar esa ofensiva, es decir no sólo contentarse con intentar limar las aristas más violentas de ese poder.

6. En busca de otro tipo de asociación

Las relaciones entre la UE y ALC son profundamente asimétricas. Las beneficiarias principales de esa desigualdad son las transnacionales europeas. En su interesante estudio sobre las relaciones entre la UE y ALC la CEPAL (2011) anota que ALC "exporta, en promedio, menos productos a la UE que a la propia región y a los Estados Unidos", y que "las exportaciones latinoamericanas a la UE están muy concentradas en los productos básicos, como banano, café, carbón, carne de bovino, cobre, gas, hierro y acero, petróleo y soja"[16]. Esa constatación es consecuente con el fenómeno de "reprimarización" relativa que se observa en ALC. En efecto, las exportaciones de materia primas y de manufacturas basadas en recursos naturales en el período 2000-2002 representaron el 41,2% y alcanzaron el 50,5% en el período 2007-2009, en detrimento directo de las exportaciones de manufacturas (con tecnología alta, media y baja), (CEPAL, 2010).

Además, las exportaciones con origen en la UE se han incrementado notablemente en los servicios de comunicación y las regalías y licencias, a la vez que en los acuerdos comerciales firmados ha impuesto cláusulas sobre la propiedad intelectual (acuerdo con México), o ha excluido la existencia de cláusulas sobre asuntos laborales y sobre asuntos medioambientales (acuerdos con México y con Chile). Es evidente que los asuntos laborales y medioambientales conciernen directamente a los movimientos sindicales y sociales a ambos lados del Océano Atlántico, por lo que deberían ser motivo de discusión y de elaboración de propuestas.

La mundialización capitalista, sustentada sobre todo en la financiarización de la actividad económica ha puesto a competir de manera directa a trabajadores de los países industrializados y de las economías emergentes

La mundialización capitalista, sustentada sobre todo en la financiarización de la actividad económica ha puesto a competir de manera directa a trabajadores de los países industrializados y de las economías emergentes. Si el caso de los trabajadores chinos es el que más llama la atención por los bajos salarios y las condiciones de trabajo en ocasiones infrahumanas, no debe olvidarse que se trata de un fenómeno generalizado al que casi ningún sector de actividad escapa : automotriz, financiero, computación, salud…

Para terminar quisiera hacer referencia a otro punto de suma importancia. Desde 1999 los jefes de estado y de gobierno de la UE y ALC se encuentran cada dos años en lo que es la cita más importante entre ambas regiones. Río, Madrid, Guadalajara, Viena, Perú, Madrid y Santiago han sido escenario de tales encuentros. Estos encuentros deberían ser una oportunidad para que los movimientos sindicales y los movimientos sociales conjuntamente dejaran hacer sentir su voz y propuestas.

[16] *En busca de*…op cit pp 41-42

Bibliografía

Arahuetes, A. (2011): *Las inversiones directas españolas en América Latina en el período 2001-2010*, Anuario Iberoamericano 2011, Madrid.

CEPAL (2010)*: Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*, Santiago, noviembre 2010.

CEPAL (2011): *En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea*, Santiago, abril 2011.

CEPAL (2012)*: La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011,* Santiago, abril 2012.

Comisión de las Comunidades Europeas (2005): "*Estrategia para una Asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina"*, presentación detallada. SEC (2005) 1590, Bruselas 8-12-2005

Comisión de las Comunidades Europeas (2006): "*Una Europa Global: competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE"*. Com (2006) 567 final. Bruselas 4- 10 -2006

Gómez E. (2008): *Ellos sí pudieron mirar el cielo, la victoria obrera en Euzkadi*. Ediciones El Socialista, México

Moro, A. (2006): *El sistema financiero mexicano: de la crisis a la transna-cionalización*, Viena.

OCDE-BIT (2011): "Perspectives de l'emploi à court terme et du marché du travail dans les pays du G 20 et principaux défis à relever". *Statistiques actualisées pour la réunion des ministres du Travail et de l'Emploi du G 20*, Paris, 26-27 septiembre 2011

UNCTAD (2011): "Informe sobre las inversiones en el mundo 2011", *Panorama General*, Ginebra, Junio 2011.

Segunda parte

Extractivismo y derechos laborales: dilemas del caso boliviano

Marco Gandarillas Gonzáles[1]

Términos: industria extractiva, Bolivia, sindicatos, derechos laborales, minería, empleo, cooperativas mineras, petroleras, trabajadores terciarizados

1. Introducción
2. Empleo y derechos laborales en las extractivas
3. Dilemas del sindicalismo en las extractivas: el caso minero

1. Introducción

En los sectores extractivistas es donde resulta más difícil el acceso a información sobre la situación del empleo y el ejercicio de los derechos laborales. Por esta razón el conocimiento de la problemática desde un punto de vista independiente y crítico es casi imposible sin una interacción con los trabajadores y sus organizaciones, que habitualmente desconocen la situación global de su sector. El Estado boliviano carece de

[1] Marco Gandarillas, sociólogo, investigador social y director ejecutivo del Centro de Documentación e Información Bolivia (CEDIB). Contacto: marcogandarillas@gmail.com

voluntad para exigir a las empresas mayor transparencia. Las empresas usualmente no proveen esta información y en los contados casos en que lo hacen suele ser información que no permite distinguir aspectos esenciales como la calidad y temporalidad del empleo, esto se debe a la discrecionalidad con que se manejan las empresas en ausencia de control de las autoridades y de una extrema debilidad de los sindicatos para exigir sus derechos.

En el presente, nos proponemos un análisis a partir de la escasa información disponible que pese a sus limitaciones resulta de un inapreciable valor para confrontar los discursos oficiales de las empresas con la dura realidad en la que se debaten estos trabajadores.

1. Empleo y derechos laborales en las extractivas

Las materias primas, concentradas en los sectores de hidrocarburos y minería, representan en los últimos años (2004-2011) un porcentaje importante del Producto Interno Bruto de Bolivia, el último año (2011) ambos sectores representaron un 18,08% del mismo, con una participación superior a rubros como la Agricultura (9,78%) y las Manufacturas (7,78%). Esta contribución es aún mayor si consideramos el peso de estos sectores en las exportaciones nacionales que, por ejemplo en el año 2010, concentraron 78,34% del total (43,22% hidrocarburos y 35,12% minerales). En términos porcentuales la población empleada en la minería es menor al 3% de la población económica-mente activa, es decir la minería a pesar de su importante contribución al PIB y a las exportaciones genera muy poco empleo. En el sector minero el número total de trabaja-dores ha variado mínima-mente en los últimos 30 años. Si bien en 1980 se contaban 69.769 trabajadores, en 2010 se alcanzó el record de 79.311, un incremento de tan solo 13,68% en tres décadas.

Tabla 1. Bolivia: trabajadores mineros por subsectores 1980 y 2010.

	Trabajadores	
Subsector minero	**1980**	**2010**
Estatal	27.823	6.186
	40%	8%
Mediana	7.400	5.473
	11%	7%
Minería Chica	13.046	1.824
	19%	2%
Cooperativas	21.500	65.828
	31%	83%
Total	**69.769**	**79.311**

Fuente: Ministerio de Minería y Metalurgia.

La modificación más significativa se produjo por la reestructuración productiva neoliberal que redujo considerablemente la participa-ción de los trabajadores de la empresa estatal (cerrada a partir de 1985), que de represen-tar el 40% de la fuerza laboral sectorial en 1980 pasó a tan solo un 8% en 2010, tras la nacionalización de la mina Huanuni y la recontratación de 4.150 trabajadores a fines de 2006. Por el lado contrario, se produjo una extensión de los trabajadores mineros de las entidades privadas que de constituir el 60% del empleo sectorial en 1980 pasaron al 92% en 2010. Este último sector varió su composición también en los últimos años; si en 1980 la denominada empresa minera mediana (gran empresa privada propiamente dicha) empleaba al 11% de los trabajadores, tres décadas después empleó solo al 7%; en tanto que el sector minero privado pequeño (donde predominan las denominadas coope-rativas mineras) pasó de concentrar el 50%

de la fuerza laboral en 1980 al 85% de la misma en 2010. (Tabla 1).

En el sector de hidrocarburos, se produjo similar modificación. Si en 1985 la estatal YPFB contaba con 8.480 trabajadores, para 1996, un año antes de que sus principales actividades fueran privatizadas, albergaba una fuerza laboral de tan sólo 4.503 trabajadores, una disminución del orden de 46,89%. En los siguientes años de aplicación de la privatización, la reducción del número de trabajadores petroleros estatales fue dramática, pasando de 2.528 en 1997 (una reducción de 43,85% respecto del año anterior) a 598 en 2002 (una reducción de 76,34% en 5 años de ajuste estructural). La "masacre blanca" de los trabajadores estatales ocurrió sin que los mismos fueran absorbidos por las transnacionales que se apoderaron del sector con promesas de mayor inversión y mayor empleo. Las pocas estadísticas disponibles muestran que entre 1995 (antes de la privatización) y el 2004 el índice de empleo en el sector privado petrolero se redujo en 5 puntos, tal reducción afectó en especial a los trabajadores nacionales cualificados (profesionales y empleados que redujeron su participación entre 14 a 20 puntos entre 1995 y 2004) (Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia, 2005: 43). Dicho en forma sencilla, en 9 años las transnacionales petroleras redujeron los puestos de trabajo que tenían las privadas antes de beneficiarse con la privatización.

A la pérdida de puestos de trabajo de las empresas estatales, tanto minera y petrolera, hay que añadir la pérdida de derechos laborales promovida por la privatización y la restructuración de ambos sectores desde que se iniciara el periodo neoliberal.

Ya se ha mencionado cómo el sector minero concentra en la actualidad más de 2/3 partes de su fuerza laboral en el sector privado pequeño, en especial en las denominadas cooperativas mineras que albergan al 83% de los trabajadores mineros del país (Michard, 2008). En las cooperativas no existe el salario mensual, los ingresos que se obtienen son variables, de acuerdo a la extracción que cada trabajador pueda proveerse en un determinado tiempo (Íbid: 45)), aunque usualmente bajos porque el sector trabaja en minas de socavón (galerías subterráneas) con yacimientos casi agotados debido a que se trata de minas en explotación desde la colonia hace más de 500 años. Una proporción importante trabaja en el oro en explotaciones de cielo abierto pero a pesar de las altas cotizaciones de los minerales del último quinquenio, el promedio de ingresos es apenas superior al salario mínimo nacional (Íbid: 47).

(…) el sector minero concentra en la actualidad más de 2/3 partes de su fuerza laboral en el sector privado pequeño

Debido a la reducida mecanización, el trabajo es generalmente manual y precario, por ello mismo es fuente de dramáticos problemas de salud ocupacional, los más significativos son: la silicosis y el reumatismo por exposición a gases, polvo de minas y temperaturas extremas que se agravan con la permanencia en malas posturas por prolongados periodos de tiempo. Además carecen de medidas de seguridad industrial y están expuestos a riesgos de muerte por manipulación de explosivos y sustancias tóxicas y gases de interior de la mina. Estudios han revelado la extrema precariedad y peligro para niños/as y adolescentes, quienes, sin llegar a ser socios formales de las cooperativas mineras, se encuentran trabajando en el interior de la mina, en desmontes, colas (extrayendo mineral en los residuos de operaciones mineras antiguas) e ingenios, es decir en casi toda la cadena minera donde operan las cooperativas, en actividades de alto riesgo

para la salud y seguridad de las personas (Baas, 2008).

El sector cooperativista fue responsable del 33% de las exportaciones de minerales de Bolivia en 2011, logro atribuible a un singular modelo de "Tercerización", pues aunque se trata de cooperativas aparentemente autónomas, la mayoría de estas dependen para la comercialización de su producción de grandes empresas acopiadoras y re-exportadoras de mineral que extraen y por el cual se libera a las potencias consumidoras de enormes costos sociales y ambientales arrojadas sobre los mismos trabajadores y las comunidades indígenas y campesinas.

Las cooperativas mineras de Bolivia conforman un nuevo tipo de Tercerización, donde todo un subsector productivo, compuesto de más de un millar de unidades productivas, dispersas por todo el país, con miles de trabajadores dependientes, es manejado por los hilos "invisibles" del mercado de minerales, de las cotizaciones internacionales, a través de un puñado de empresas transnacionales que abocadas a la explotación de minas rentables y a cielo abierto[2], dejan para las cooperativas socavones centenarios, desmontes abandonados y todo tipo de parajes que no explotan directamente, entre otras cosas por el lastre económico que representaría, pero del cual se benefician en último término con la adquisición de minerales a bajos precios. Ejemplo de ello es lo que ocurre en el Cerro Rico de Potosí, donde la transnacional estadounidense Coeur D´Alene (con su empresa subsidiaria Manquiri) mantiene a enero de 2012 contratos con siete cooperativas mineras para que éstas realicen trabajos en alturas superiores a 4.400 m.s.n.m.[3] (actividades que en 2009 fueron suspendidas por las autoridades debido a los graves riesgos para la estabilidad de todo el cerro). La empresa minera Manquiri cuenta con apenas 344 empleados en Bolivia, una cifra, que por supuesto no incluye a los trabajadores de las siete cooperativas mineras con quienes ha suscritos contratos (Coeur d'Alene Mines, 2012: 10-16).

La ampliación de la tercerización y la subcontratación se impuso también en el sector de hidrocarburos. Como se señaló antes, el despido de trabajadores estatales, fue seguido de una reducción de los puestos en el sector petrolero privado. Un estudio estimó que a tres años de la privatización de la petrolera estatal, los despidos del personal inicialmente absorbido por algunas transnacionales fueron del orden del 62%[4], 70%[5] y 81%[6] (Aillón Gomez, 2004: 60-61). La reducción del número de trabajadores empleados por las transnacionales se reflejó en una disminución bastante notoria de la masa salarial y los costos en personal de las compañías en alrededor de 60% (Íbid: 66).

Las compañías petroleras redujeron sus plantillas al máximo, muestra de ello es que al año 2005 (antes de la nacionalización) la petrolera francesa TOTAL FINA ELF, en ese entonces operadora de dos importantes campos petroleros, con reservas de alrededor de 7 Trillones de pies cúbicos, mantenía una plantilla de tan sólo 31 trabajadores permanentes; del mismo modo la más importante petrolera, la brasilera PETROBRAS, adjudica-

[2] En Bolivia existen las siguientes minas a Cielo abierto: San Cristóbal, Don Mario, Kori Chaca, El Mutún, Kori Kollo (etapa de cierre), Puquio Norte (etapa en cierre). De las tres más importantes emprendimientos mineros de gran escala donde operan transnacionales solo uno es a cielo abierto, San Cristóbal, el resto son minas aún de socavón que incluyen el rescate y exportación de la producción de las cooperativas mineras.

[3] Metros sobre el nivel del mar

[4] En el caso de la refinadora denominada Empresa Boliviana de Refinación privatizada por Petrobras del Brasil.

[5] En el caso de la petrolera CHACO S.A. privatizada por una subsidiaria de la British Petroleum.

[6] En el caso de la petrolera ANDINA S.A. privatizada por el consorcio REPSOL- PEREZ COMPAC.

Tabla 2. Bolivia: salarios más altos de las petroleras a diciembre de 2005

Compañía	Cargo	Nacionalidad	Salario Mensual en Bs.	Diferencia entre salario más alto y más bajo	Diferencia con el salario mínimo nacional a Diciembre de 2005 = 440 Bs.
Total Fina Elf	Gerente de Exploración	Francia	275.028	11 veces	625
	Seguridad	Bolivia	25.179		57
Petrobras Bolivia Inversiones y Servicios	Presidente	Brasil	140.499	7 veces	319
	Gerente C	Bolivia	20.000		45
Petrobras Bolivia Distribución S.A.	Presidente	Brasil	72.235	5 veces	164
	Licienciado Pleno	Bolivia	14.300		33
Petrobras Bolivia Refinación S.A.	Gerente A	Brasil	84.581	4 veces	192
	Gerente C	Bolivia	19.800		45
Petrobras Bolivia S.A.	Gerente A	Brasil	84.851	5 veces	193
	Asistente Técnico	Bolivia	15.700		36
Repsol YPF Bolivia S.A.	Director Unidad de negocios	España	416.436	13 veces	946
	Expatriado Neuquen	Bolivia	33.203		75
Repsol YPF Gas Bolivia S.A.	Gerente Comercial	Argentina	83.135	6 veces	189
	Coordinador Comercial	Bolivia	13.000		30
Repsol YPF E&P Bolivia S.A.	Jefe de ingenieros y proyectos	Belga	122.939	8 veces	279
	Encargado Turno Mamoré	Bolivia	16.258		37
Repsol YPF GLP Bolivia S.A.	Gerente General	Perú	107.112	8 veces	243
	Técnico	Bolivia	14.202		32
Andina S.A. (Subsidiaria de Repsol YPF)	Encargado Centro	España	43.500	3 veces	99
	Supervisor Campo camiri	Bolivia	15.876		36

Fuente: Formulario Único de Presentación Trimestral de Plantillas de Sueldos y Salarios y Accidentes de Trabajo Declaración Jurada. Citado por El Mundo 01/05/2006.

taria de los dos más importantes megacampos gasíferos, y, en general con más del 60% de las reservas con operaciones en toda la cadena productiva desde la explotación, refinación hasta la comercialización, contaba apenas con 846 trabajadores permanentes; la española REPSOL, segunda en importancia en el país, que al igual que la brasilera operaba en casi toda la cadena productiva del sector, contaba con sólo 310 trabajadores permanentes[7].

En el periodo posterior a la privatización, los índices de extracción se incrementaron en 155 puntos entre 1997 y el año 2005, sin tratar de establecer una relación mecánica, es evidente que este súbito incremento de la productividad se debió al endurecimiento de las condiciones laborales para los pocos trabajadores que quedaron en las transnacionales y a la tercerización-subcontratación de varias actividades petroleras, es decir al recrudecimiento de la explotación y el deterioro de los derechos de los trabajadores subcontratados por las transnacionales y sus socias. En ambos extremos el resultado fue una notoria disminución de costos laborales.

Contrariamente, los salarios de los altos mandos de las transnacionales petroleras, en

[7] El Mundo 01/05/2006

ese mismo año, insultaban la pobreza del país y los generalizados bajos ingresos de los trabajadores bolivianos. A fines de 2005, el principal ejecutivo de la española REPSOL en Bolivia tenía un salario 946 veces más alto que el salario mínimo nacional; el ejecutivo de la francesa TOTAL recibía un sueldo 625 veces mayor al mínimo nacional; y el representante brasilero de PETROBRAS se alzaba un ingreso 319 veces por encima del mínimo nacional. Con diferencias notables dentro del mismo personal jerárquico de las petroleras pues los ingresos de los ejecutivos, predominantemente extranjeros, frente a los nacionales estuvieron bastante distanciados como se aprecia en la tabla 2.

El informe temático sobre Desarrollo Humano del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en 2005 estableció que en la localidad de Villa Montes -identificada como la nueva capital petrolera de Bolivia a raíz del crecimiento de las exportaciones de gas desde esta región posteriores a la privatización de los hidrocarburos- se multiplicaron el número de empresas subcontratistas petroleras. Tal como si se tratara de un triángulo, el informe describe la estratificación del empleo en la capital petrolera, del siguiente modo:

> *"Los empleados cualificados que forman parte de las plantillas de las grandes empresas se trasladan en aviones comerciales cuando van al Chaco, mientras sus planteles operativos se establecen en forma temporal en campamentos rurales o periurbanos, donde se contrata a alguno de los obreros desempleados que hacen largas vigilias cerca de sus entradas.*
>
> *De esta forma, existe un mercado relativamente amplio para las empresas contratistas y subcontratistas en Villamontes. La punta de la pirámide está constituida por tres grandes contratistas con capitales extranjeros, presentes en varios países, y que mantienen estrechas relaciones con las grandes petroleras (…)" (PNUD, 2005:156)*

A las grandes y extranjeras subcontratistas, le siguen en importancia otras de origen nacional, medianas y pequeñas[8]. En todos los casos se trata de empresas que reducen los costos de las grandes petroleras al hacerse cargo de actividades y secciones que la transnacional no quiere asumir y/o prefiere eludir por su escasa temporalidad o su alta peligrosidad y en especial para no correr con una plantilla de trabajadores a los que debe reconocer por ley todos sus derechos laborales.

La subcontratación trata también de reducir los costes laborales de los servicios, en principio de los servicios de alimentación y limpieza de los campamentos petroleros, que al situarse en lugares remotos, generan un verdadero problema de "cuidados" para los trabajadores y las propias empresas. Debido a ello, estos "servicios" son requeridos a su vez por las subcontratistas petroleras a otras empresas subcontratistas que les proveen de pelotones de mujeres que por salarios muy depreciados atienden sus necesidades básicas. Estas mujeres a pesar de su fundamental contribución a la gestión empresarial, sin la que no sería posible el trabajo en los alejados campamentos petroleros, no forman parte de la plantilla de la empresa, mucho menos de la subcontratista, contribuyendo a consolidar una imagen estereotipadamente masculina del sector a través de la invisibilización y, por tanto, desvalorización del trabajo femenino. Tanto es así que la Cámara Boliviana de

[8] En palabras de un propietario de una pequeña subcontratista boliviana, la relación entre unos y otros implica "donde la contratista se queda con la mitad y te paga la mitad para que hagas la obra (…)" Ibíd. 172.

Hidrocarburos, gremio que agrupa tanto a las transnacionales petroleras como a las empresas de "servicios petroleros" (contra-tistas y subcontratistas), solo menciona a una empresa de "servicios de limpieza o alimentación" como parte del sector[9].

La subcontratación multiplica las asimetrías dentro del sector petrolero debido a que externaliza áreas completas de la industria, reduciendo al mínimo indispensable al personal de planta de la empresa, el que está generalmente concentrado en las tareas administrativas y directivas, con mínimo personal de control y a veces inexistente personal operativo o de campo. Reduce totalmente el personal además de las actividades de apoyo (mantenimiento, apertura de sendas, construcción de infraestructura, alimentación, seguridad, etc.) que antes del periodo neoliberal y la privatización correspondían a la misma entidad estatal. Entre los trabajadores se genera una brecha que separa a quienes son personal de planta y quienes no; entre quienes trabajan en una subcontratista extranjera o quienes trabajan subcontratados para ella en una nacional o local, entre subcontratistas de un oficio y de otro, entre calificados y no calificados. En tal sentido el informe del PNUD describe, por ejemplo, las diferencias salariales inclusive entre las personas trabajadoras de las subcontratistas, donde predominan distancias en los ingresos de entre 7 a 13 veces:

> *"En la época de auge, los obreros no calificados recibían salarios mensuales que llegaban a sumar, con el pago de horas extras, hasta un total de 2.000 a 4.500 bolivianos. Las muchachas que atendían los pequeños locales de comida con un salario mensual de Bs. 300 a 350 al mes, siete días a la semana y con ocho horas al día, soñaban con una oportunidad laboral similar a la de los trabajadores y profesionales que llegaban a cenar por las noches"(PNUD, 2005: 157)*

Al igual que en el caso minero, el trabajo en las subcontratistas petroleras es extremo, por la prolongada exposición al duro clima del Chaco y generalmente mal remunerado. Las jornadas laborales usualmente sobrepasan las 8 horas diarias, a partir de las cinco de la madrugada, en periodos de treinta a cuarenta y cinco días continuos, seguidos de siete (a veces menos) días de descanso. Debido a la corta duración de los contratos y la informalidad de los mismos los trabajadores no se organizan en sindicatos.

La tercerización es la regla dentro del sector petrolero boliviano y las transnacionales no tienen reparos en mostrarla como un "aporte a la generación de empleos". De este modo, la transnacional española Repsol en Bolivia informó que en agosto de 2011 contaba con 208 trabajadores dentro de su plantilla (trabajadores directos) y que generó 3.345 empleos indirectos. Es decir tan solo 5,85% de los puestos de trabajo figuran como trabajadores de la empresa y 94,15% son presumiblemente tercerizados[10]. Tal como se aprecia en la tabla 3, esta situación se ha agravado con el correr de los años, donde del 16 % de trabajadores en plantilla el 2006, pasaron a tan solo el 5 % en 2011.

La tercerización en el sector petrolero afecta a un 80% de los trabajadores. Colombia -país con la mayor tasa de sindicalización de petroleros (de alrededor del 24% de los

[9] Se trata de EMSERSO Ldta. En el rubro de servicios de catering.

[10] REPSOL YPF E&P BOLIVIA S.A. presentación power point en el 5º. Seminario Sindical Repsol YPF - Santa Cruz de la Sierra (26-27-28/09/11). En el informe de RSC de la empresa se indica que en 2011 emplearon en el país a 218 personas (64 mujeres y 154 hombres).

Tabla 3.Trabajadores directos e indirectos (tercerizados) de REPSOL en Bolivia

Empleos	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Directos	289	270	178	182	196	208
%	16,03%	17,87%	16,86%	16,38%	13,99%	5,85%
Indirectos	1514	1241	878	929	1205	3345
%	83,97%	82,13%	83,14%	83,62%	86,01%	94,15%
Total	**1803**	**1511**	**1056**	**1111**	**1401**	**3553**

Fuente: Repsol YPF E&P BOLIVIA S.A. presentación power point en el 5º. Seminario Sindical Repsol YPF - Santa Cruz de la Sierra (26-27-28/09/11).

trabajadores)- sólo 22% de los trabajadores que gozan de ese derechos son directos[11].

En Brasil la relación es un poco más desfavorable, pues 79% de los trabajadores de PETROBRAS son tercerizados (FITEQA-CCOO, 2011:5). En Bolivia no se dispone de datos actualizados de empleo en el sector petrolero, aunque como muestra ya hemos mencionado que la transnacional REPSOL cuenta a 2011 con el 95% de los trabajadores tercerizados, es decir es el país donde la transnacional ha reducido más drásticamente la calidad y temporalidad del empleo. De acuerdo con un informe de un sindicalista español, en el principal campo petrolero operado por REPSOL en Bolivia, trabajarían "…algo más de 1.000 hombres de las Comunidades Indígenas" de los cuales tan solo 200 tienen contrato indefinido o permanente y el resto por obra (subcontratados) en empresas subcontratistas (Boix, 2011). Como consuelo, el salario de la mayoría de los tercerizados suele rondar, a decir del informante, los 350 Euros, es decir algo más de 3 veces el salario mínimo nacional de ese año.

A pesar de la creciente importancia del fenómeno de la tercerización, la legislación laboral y sectorial boliviana no la regula como en otros países. El fenómeno de la tercerización en el sector petrolero boliviano se expandió hasta niveles exorbitantes entre 1997 y 2011 y es posible sostener que se halla fuera de toda regulación y control, muestra de ello es que en la nueva Ley sectorial 3058 (aprobada en 2005) no se dispone ninguna medida efectiva de regulación, tan sólo en un artículo, el 67 de la referida ley, se menciona como una obligación de las empresas el "contratar de manera preferente mano de obra, bienes y servicios nacionales…".

Debido a la presión de los grupos transnacionales y algunos estados, la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) falló en la concertación de un Convenio Internacional del Trabajo sobre Subcontratación (Ermida y Coltuzzo, 2009). Convenio que centralmente establecía: el registro de las subcontratistas ante la autoridad competente demostrando capacidad para cumplir con sus obligaciones frente a los trabajadores; responsabilidad solidaria entre la subcontratista y la empresa usuaria para el cumplimiento de las obligaciones con los trabajadores; medidas para prevenir accidentes laborales; afrontar el pago de la seguridad social; adoptar medidas que posibiliten la negociación colectiva y la constitución de sindicatos; cumplir las normas laborales; y abstenerse de incurrir en prácticas discriminatorias a los trabajadores (Íbid: 35-36). Años después, en

[11] Se trata de 23.000 trabajadores, de los cuales 5.000 son trabajadores directos y 18.000 tercerizados. Se estima que en total existen 70.000 trabajadores tercerizados (FITEQA-CCOO, 2011: 4).

2006, la OIT aprobó la Recomendación N° 198 sobre la relación de trabajo -con evidente rango de inferioridad al fallido Convenio sobre subcontratación- que remarca "la necesidad de protección de todos los trabajadores, postula el principio de primacía de la realidad y –consecuentemente–, de la indiferencia de la calificación jurídica que las partes hagan del negocio que las vincula, así como ratifica la necesidad de luchar contra las relaciones de trabajo encubiertas, y promueve la eliminación de las disposiciones nacionales que supongan incentivos al uso de formas encubiertas de relación de trabajo…" (Íbid: 38-39). El Estado boliviano no ha avanzado en lo más mínimo en la implementación de esta Recomendación.

En ausencia de regulaciones efectivas e instituciones públicas que las hagan cumplir, las empresas transnacionales se desenvuelven en un escenario bajo su control. La situación está tan desregulada que, en los últimos años, varias empresas mineras han insertado como parte de sus programas de "buen gobierno" y de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), o sea como parte de su política filantrópica, el apoyo a los trabajadores de las comunidades a quienes "apoya" rehabilitando bocaminas donde trabajan para luego venderle su producción a la transnacional[12]. Las petroleras han marcado la pauta a seguir, pasando de la tradicional acción de cooptación comunitaria a la cooptación sindical, asimilando, en algunos casos como la REPSOL a escala internacional, a las acciones sindicales a sus estrategias de Responsabilidad Corporativa, claramente voluntarias, unilaterales y no exigibles (Hernández Zubizarreta, 2009).

Una muestra de la voluntariedad y unilateralidad de estas normas internas son los denominados Códigos de Ética de las transnacionales. A modo de ejemplo, el Código de Ética de PETROBRAS en relación a las empresas prestadoras de servicios o tercerizadas se compromete tan solo a: i) Disponer para los empleados de estas empresas, cuando estén en actividad en sus instalaciones, las mismas condiciones saludables y seguras en el trabajo ofrecidas a sus empleados; ii) requerir que los empleados de las empresas, mientras perduren los contratos, que respeten los principios éticos y los compromisos de conducta definidos en su Código; iii) seleccionar y contratar empresas basándose en criterios estrictamente legales y técnicos de calidad, coste y puntualidad y exigir ética en sus prácticas de gestión y responsabilidad social y ambiental, rechazando la competencia desleal, trabajo infantil, trabajo forzado y otros (PETROBRAS: 9).

2. Dilemas del sindicalismo en las extractivas: el caso minero

Las cooperativas mineras, de acuerdo con un informe del Viceministerio de Cooperativas Mineras al 31 de julio del 2012, suman 1.304 dentro de las cuales existen 51.091 socios fundadores (Tabla 4). Por sus características vinculadas al autoempleo, a pesar de gran cantidad de trabajadores remunerados-asalariados en su interior[13], no existen sindicatos ni otra forma de organización que no sea la propia cooperativa. De este modo la entidad cooperativa, invisibiliza las relaciones obrero-patronales/capital -trabajo existentes

[12] Coeur d´Alene, por ejemplo, a través de su Fundación para el Desarrollo Sostenible de Potosí (FUNDESPO) han acordado con las cooperativas mineras, con quienes tiene suscritos contratos, cuatro acciones de responsabilidad social comunitaria entre las que se incluyen la restauración de 130 boca minas donde trabajan estos cooperativistas (Coeur d´Alene Mines, 2012: 111-112).

[13] El que queda demostrado por las cifras de empleo en el subsector cooperativista minero del propio ministerio de minería y metalurgia, donde claramente el número de trabajadores sobrepasa al número de socios fundadores.

Tabla 4.Bolivia: Cooperativas mineras y socios fundadores

	Beni	Chuquisaca	Cochabamba	La Paz	Oruro	Pando	Potosí	Santa Cruz	Tarija
Núm. de cooperativas	7	8	64	947	66	22	163	23	4
Núm. de socios fundadores	161	314	3.350	30750	3295	700	11730	683	108

Fuente: Viceministerio de Cooperativas mineras. Presentación powerpoint para municipio de La Paz. Sept. 2012.

en su interior, despojando de obligaciones a los empresarios y empleadores mientras que los trabajadores están librados a su suerte. Esta relación perversa encubre bajo el manto de una "sociedad cooperativa" relaciones económicas de explotación y poder totalmente asimétricas[14].

Debido a su importancia en la organización del proceso de trabajo, en el acceso a las minas y la distribución de los parajes-áreas específicas de laborío, los aportes de los trabajadores a las cooperativas suelen ser altos (entre 2 al 20% del Valor de su Producción a su Cooperativa, 1,5% a su Federación Regional y 1% a la Federación Nacional) y superan en mucho a los aportes que éstos realizan, cuando ocurre, a la seguridad social, donde contribuyen con tan solo 1,8% del valor de su producción[15]. Las cooperativas como gremios, se nutren de los aportes de los socios y los trabajadores asalariados, pero representan tan solo a los intereses de los patrones.

Las relaciones entre asalariados del sector minero se han complejizado debido a que en un mismo yacimiento (mina o área) suelen concurrir trabajadores de las cooperativas, de la empresa estatal y, en otros, trabajadores de las empresas transnacionales y de las cooperativas. En las operaciones de Sinchi Wayra algunas cooperativas suelen trabajar independientemente de las transnacionales y también de forma dependiente a través de contratos de Riesgo Compartido (Joint Venture). Los empleadores directos -sean de las cooperativas, el Estado o las transnacionales- son los que en definitiva establecen las diferencias y las jerarquías que van desde la temporalidad, naturaleza de los contratos laborales y formas de remuneración, hasta la forma de organización de los trabajadores, inclusive existen notables diferencias en las condiciones de seguridad e higiene entre quienes trabajan lado a lado, día a día, pero para distintos empleadores[16].

Por otra parte, la Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia (FSTMB) tiene afiliados a 45 sindicatos de trabajadores de las empresas mineras estatales y privadas. De éstos, 6 pertenecen a la empresa estatal COMIBOL y 39 a las empresas privadas. El mayor número de sindicatos dentro de las privadas la tiene Sinchi Wayra de la suiza Glencore (fusionada recientemente con Xtrata) con 8 sindicatos, seguida de EMUSA

[14] Tan solo en el Cerro Rico de Potosí se conoce que trabajan como asalariados más de 10.000 personas en las cooperativas mineras, los que por supuesto no están sindicalizados. Plan de Desarrollo Municipal de Potosí, 2007-2012. (Ferrufino et. al., 2012)

[15] Debido a que la afiliación es libre, muchos no hacen este aporte y tampoco reciben atención médica, en especial los trabajadores temporales e indocumentados que en su gran mayoría no están asegurados. Lo propio ocurre con los aportes a la seguridad social de lago plazo, debido a la inseguridad de los ingresos. La generalidad opta por aportar tan solo un salario mínimo (Michard, 2008).

[16] En abierto incumplimiento del Convenio Internacional del Trabajo Nº 155 (OIT) sobre seguridad y salud de los trabajadores, estas empresas que desarrollan actividades en un mismo lugar de trabajo (en este caso en los mismos cerros) no colaboran para garantizar seguridad e higiene a todos los trabajadores.

Tabla 5. Sindicatos de empresas privadas y estatales afiliados a la FSTMB

Propiedad	Empresa	Sindicatos
Estatal	Comibol	Huanuni, Vinto, Caracoles*, Comibol La Paz, Residual Vinto, Coro Coro
Privadas	Sinchi Wayra	Porco, Bolivar, Colquiri, San Lorenzo, Totoral, Comco, Don Diego, Don Mario
	Inti Raymi S.A.	Inti Raymi
	Arisur Inc.	Andacava
	Cuenta Propia	Avicaya, Pueblo Viejo, Capasirca, Amayapampa, Pucro, Chojlla, Locatarios capasirca, Quioma, Cebadillas, Yumarán, Caripe Belen
	Somil S.A.	Putuma
	Celestes S.A.	Tuwanacu
	Tierra S.A.	Tierra
	Barrosquira	Sayaquira
	Emusa S.A.	Safari, Chilcobija, Caracota, San Vicente**
	Estalsa Ltda.	Desmontes Estalsa
	Somil	Somil
	Lambol	Lambol
	Cominesa	Avaroa
	Minerales y Metales	Anahi min. y met.
	Sumitomo	San Cristóbal
	Privada	O.M.S.A. Fundición
	Otras	Churquini, Comisal, EMMPSA

* Información recogida en terreno por investigadores de CEDIB da cuenta de la existencia del Sindicato Telamayu.

** San Vicente es de propiedad de la empresa Panamerican Silver.

Fuente: Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia.

(de propiedad de las Familias bolivianas Rocabado y Mercado Vaca Guzmán) con 4 sindicatos. Además se cuentan los 12 sindicatos de empresas que han abandonado el país pero que continúan en operaciones sin la patronal. (Ver Tabla 5)

A pesar de su elevado número, los sindicatos de trabajadores mineros de las empresas privadas representan a tan sólo a un pequeño porcentaje de la fuerza laboral sectorial (7% o 5.473 trabajadores en 2010). Sin embargo, los trabajadores privados y sus sindicatos, son responsables de la mayoría de las exportaciones mineras del país[17], por esta razón se han tornado en estratégicos dentro de la gestión empresarial transnacional y las mineras promocionan su creación como entidades pro-patronales o cuando se forman espontáneamente se empeñan en controlar-los.

Debido a ello, a diferencia de los antiguos trabajadores de la estatal COMIBOL o de las empresas mineras de los Barones del estaño, los actuales trabajadores mineros de las empresas privadas cuentan con un status "privilegiado", más cuando gozan del derecho a la sindicalización[18]. En el caso de las mayores operaciones, como San Cristóbal, estos trabajadores son usualmente cualifi-cados, debido a las faenas propias de la minería a cielo abierto que implican el manejo de maquinaría y herramientas más sofisticadas, razón por la cual las compañías se empeñan en capacitar a su fuerza laboral en el manejo de las técnicas requeridas, aspecto que es visto por los trabajadores como una gentileza de la empresa. Su status de privilegio se debe a los niveles salariales relativamente superiores a la media de los trabajadores del país. En entrevistas con trabajadores y dirigentes sindicales de las más grandes mineras se supo que existen salarios de 15.000, 17.000 y 20.000 Bolivianos, mientras que el salario mínimo nacional en Bolivia es a partir del año 2012 de apenas 1.000 Bolivianos[19].

Por la precariedad del mercado laboral y la inexistencia de estabilidad en los puestos de trabajo, los salarios en Bolivia, son absurda-mente bajos, frente a ello los "exorbitantes salarios" ofrecidos por las transnacionales

[17] En el año 2011, la minería privada mediana aportó el 60% de las exportaciones mineras de Bolivia.

[18] No existen estadísticas disponibles acerca del número de trabajadores tercerizados en las grandes empresas mineras privadas. El único parámetro de estabilidad y pertenencia a la empresa es la afiliación a los sindicatos.

[19] Entrevista a Vladimir Díaz. Octubre 2012.

mineras resultan ser un buen aliciente a la fidelidad de los obreros y sus organizaciones. La cooptación sindical llegó al extremo que la dirigencia de la FSTMB, otrora vanguardia del proletariado, bajo la dirección de los sindicatos de las transnacionales mineras enarboló hasta hace pocos años las bondades de la inversión extranjera y rechazó todo anunció de nacionalización de este sector[20].

El modelo de cooptación de los sindicatos mineros y su funcionalización a la gestión empresarial de las empresas privadas se ha extendido también a la minería estatal. En este caso la dirigencia sindical ha sido, en parte, un freno a la propia organización de los trabajadores, como en los casos de las operaciones en Coro Coro, Telamayu, Vinto y la Gerencia General de Recursos Evaporíticos donde existen trabajadores subcontratados-tercerizados no sindicalizados[21]. A nivel político, bajo la consigna de defensa de la "viabilidad de las empresas" y "no afectar la productividad", las dirigencias se han resistido a formar parte de las movilizaciones convocadas por su entidad matriz, la Central Obrera Boliviana (COB), hasta septiembre de 2012, cuando se desató el conflicto que enfrentó a trabajadores asalariados de COMIBOL y mineros cooperativistas por el control de la mina Colquiri. El respaldo público al gobierno de Morales en numerosos actos oficialistas, al que han asistido centenares de trabajadores, ha sido retribuido con una cuota en el poder ejecutivo[22]. En 2009 la lealtad hacia el gobierno les ha servido a los trabajadores de Huanuni para obtener un incremento salarial sustancial[23].

A contrapelo de sus documentos políticos generalmente radicales, la práctica de los principales sindicatos deja por fuera de su plataforma de lucha los problemas laborales principales del sector, como la tercerización que afecta, como mencionamos anteriormente, a los trabajadores asalariados de las empresas estatales y privadas y un número muy abultado de las cooperativas mineras[24].

Los dilemas a que se enfrentan los sindicatos mineros son muchos y muy complejos. En primer lugar, los pocos que existen aglutinan a una base muy estrecha (y usualmente privilegiada) dentro de sus propios sectores

[20] Esta tendencia dentro de la dirigencia de la FSTMB (que agrupa a los sindicatos de las empresas privadas y estatales) se revirtió hace un par de años cuando los trabajadores de la estatal COMIBOL y en especial del sindicato minero de Huanuni lograron controlar la dirigencia de la misma, arrebatándosela a los sindicatos de las transnacionales.

[21] En Coro Coro existen alrededor de 200 trabajadores y un número no determinado de subcontratados, en Telamayu hay alrededor de 100 trabajadores y se conoce que no todos están sindicalizados en particular las mujeres. Equipo CEDIB, visitas a diversos centros mineros. En mayo de 2012 se desató una huelga en el emblemático proyecto de litio en el Salar de Uyuni, los trabajadores denunciaron la subcontratación y el incumplimiento de derechos laborales de decenas de trabajadores de la empresa estatal.

[22] Se trata del Viceministerio de política minera, regulación y fiscalización, a la cabeza de Jorge Villca trabajador de Huanuni que asumiera el cargo el 15/03/2012. En los casos en que trabajadores de Huanuni son recompensados con puestos en las administraciones públicas (Asamblea Departamental, Gobernación e inclusive en la Asamblea Legislativa Plurinacional) éstos son declarados "en comisión" lo que implica que una vez terminada su función pública se reincorporan a sus faenas en la empresa.

[23] D.S. 0390 del 24 de diciembre de 2009.

[24] En la plataforma de lucha unitaria aprobada en el XXXI congreso nacional minero ordinario de la FSTMB realizado del 5 al 11 de septiembre de 2011 en Potosí, respecto de la problemática señalada solo se menciona: "INTERNACIONAL 3. Rechazo y condena a la estrategia del capitalismo para superar su crisis en base al despido masivo, rebaja de salarios y sobreexplotación de los trabajadores. NACIONAL 7.Rechazo a cualquier intento de despido y desconocimiento a las conquistas laborales y sociales en cualquier empresa minera del país. 8. Lucha contra el desempleo y contra el trabajo precario sin condiciones de seguridad industrial y social. SINDICAL 3. Rechazo y condena al sindicalismo amarillo, propatronal y ratificación del sindicalismo revolucionario establecido en los Estatutos y Principios de las organizaciones matrices y de base. FSTMB-CEPROMIN, 2012: 97-98)

(estatal o privado), sin mencionar que son ajenos y hasta hostiles hacia los trabajadores precarizados del mismo sector que se hallan presos del modelo cooperativo. El desafío consiste en apoyar la organización de estos trabajadores, apoyar la organización en aquellos sectores donde vienen emergiendo sindicatos de base, reconociendo las diferencias y particularidades objetivas que existen en cada caso, generalizando la sindicalización como espacio de defensa de derechos. Esta tarea es urgente y puede evitar que entre los trabajadores de los distintos subsectores mineros se profundice la confrontación a que se ven forzados para preservar cada uno por su lado sus fuentes de trabajo.

En segundo lugar, cuando han podido organizarse, los sindicatos carecen de independencia o ésta se halla limitada a lo discursivo, ya que en práctica las dirigencias muestran absoluta subordinación hasta ideológica hacia las empresas a quienes defienden aún a pesar de que conculcan muchos de sus derechos.

El desafío es fortalecer orgánica y políticamente la acción sindical, para generar acertados diagnósticos sobre la situación de los trabajadores en cada subsector minero, que enriquezcan las plataformas de lucha, les otorguen legitimi-dad frente a las bases y la sociedad, superando la visión usualmente cortoplacista y pragmática o a veces de demagógica de la acción sindical. La formación sindical y política, la defensa jurídica y la promoción de espacios de articulación intersectorial se tornan en herramientas igualmente impor-tantes en este proceso.

En tercer lugar, el control social entendido como la participación de los trabajadores en la gestión de la empresa estatal, ha fortalecido el control gubernamental sobre el principal sindicato minero estatal, en lugar de que les sirviera a los trabajadores para intervenir protagónicamente en el control del sector para beneficio del colectivo. El desafío es profundizar el control social de las bases hacia sus representantes y las autoridades en la perspectiva de impulsar la transformación de la gestión del conjunto del sector. Es imperativo luchar para que el control social implique a todos los trabajadores y se extienda, en principio, al resto de las empresas estatales y a las empresas privadas y cooperativas. Las disposiciones de la Constitución política pueden ser aprovechadas para legitimar la lucha por el control social.

(…) el sector minero concentra en la actualidad más de 2/3 partes de su fuerza laboral en el sector privado pequeño

Los dilemas no son solo sectoriales, además son sociales y ambientales. Ante el gravísimo impacto ambiental provocado por las operaciones mineras que también afecta a los trabajadores y sus familias como habitantes de la zonas mineras, los sindicatos se encuentran ante la disyuntiva de defender sus puestos de trabajo (justificativo que azuzan con ahínco las empresas para confrontarlos con la población afectada) o defender a sus comunidades. El desafío es abrir desde las comunidades afectadas, pero también desde los sindicatos, espacios de diálogo social que eviten la confrontación y más por el contrario se constituyan en herramientas de presión conjuntas hacia las autoridades, de modo que asuman sus responsabilidades y cumplan con las normas. El diálogo con los pueblos indígenas es otra materia inaplazable debido a la expansión de las operaciones mineras transnacionales hacia territorios indígenas, situación que ha desembocado en numerosos conflictos entre trabajadores y pueblos indígenas.

Precisamente en torno a esto último, los sindicatos no pueden quedar al margen del

debate cada vez más amplio y extendido en la sociedad boliviana sobre la inviabilidad de la actual política extractivista minera. Mucho más cuando el sector vive asediado por la incertidumbre de los ciclos de los precios internacionales de los minerales, que de tender a la baja llevaría (como ya viene ocurriendo con algunos minerales estratégicos para el país como el Estaño) al desempleo a la mayoría de los trabajadores, en primer lugar estatales. Las propuestas que ha generado este sindicato de ampliación de las operaciones de Huanuni de dos mil toneladas diarias a cinco mil son apenas un pequeño parche que no resolverá la crisis del sector que por su total desindustrialización está sometido a los vaivenes de los mercados internacionales de minerales, bien aprovechados por las transnacionales que tenderán a reducir aún más los salarios, las condiciones laborales y también los precios de los minerales bolivianos. El desafío es, entre otros, recuperar la soberanía del país, nacionalizando las operaciones mineras de las transnacionales, reduciendo las operaciones en lugares ambientalmente vulnerables (evitando la ampliación de la frontera minera a otras zonas y regiones como viene sucediendo con las tierras bajas y la Amazonía) y estableciendo alternativas a los trabajadores cooperativistas para la inserción de una parte de ellos en el sector estatal. La industrialización salvaguardaría al país de las presiones externas, siempre que se inserte dentro de una política nacional de industrialización que resguarde a la población, los trabajadores mineros, las comunidades y el medioambiente.

Bibliografía

Aillón Gómez, T. (2004): *Monopolios petroleros en Bolivia, La formación de sus ganancias extraordinarias,* ASDI-PCIC-IESE-PLURAL.

Baas, L. (2008): *Child Labour in the Mining Sector of Bolivia*, IREWOC.

Boix, I. (2011): *Aproximación sindical a la cuestión indígena allí donde opera la industria petrolera,* FITEQA-CCOO, octubre de 2011, Bolivia.

Coeur d´Alene Mines, 2012: "San Bartolomé Technical Report", 1 de enero de 2012.

Ermida Uriarte, O. y Colotuzzo, N. (2009): *Descentralización Tercerización Subcontratación,* Organización Internacional del Trabajo (OIT), Uruguay.

FITEQA-CCOO (2011): "Seminario sindical en Bogotá",26 a 28 de julio 2011, Colombia

FSTMB; CEPROMIN (2008): "XXX Congreso Nacional Minero, Resoluciones y Recomendaciones", Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia FSTMB. CEPROMIN-ISCOD UGT, Inti Raymi del 24 al 28 de marzo de 2008, Oruro (Bolivia).

FSTMB; CEPROMIN (2011): " XXX Congreso Nacional Minero, Memoria", Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia FSTMB. CEPROMIN-ISCOD UGT, del 5 al 11 de septiembre de 2011, Potosí (Bolivia).

FSTMB; CEPROMIN (2012): "Memoria del XXXI Congreso Nacional Minero Ordinario", Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia FSTMB. CEPROMIN-ISCOD UGT, marzo de 2012, Bolivia.

Gobierno Municipal de Potosí (2007): "Plan de Desarrollo Municipal de Potosí 2007-2012", Potosí.

Gray Molina, G. (Coord.) (2010): "Los cambios detrás del cambio", *Informes sobre el Desarrollo Humano*, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Bolivia.

Gray Molina, G. (Coord.) (2005): "La economía más allá del gas", *Informes sobre Desarrollo Humano,* Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Bolivia

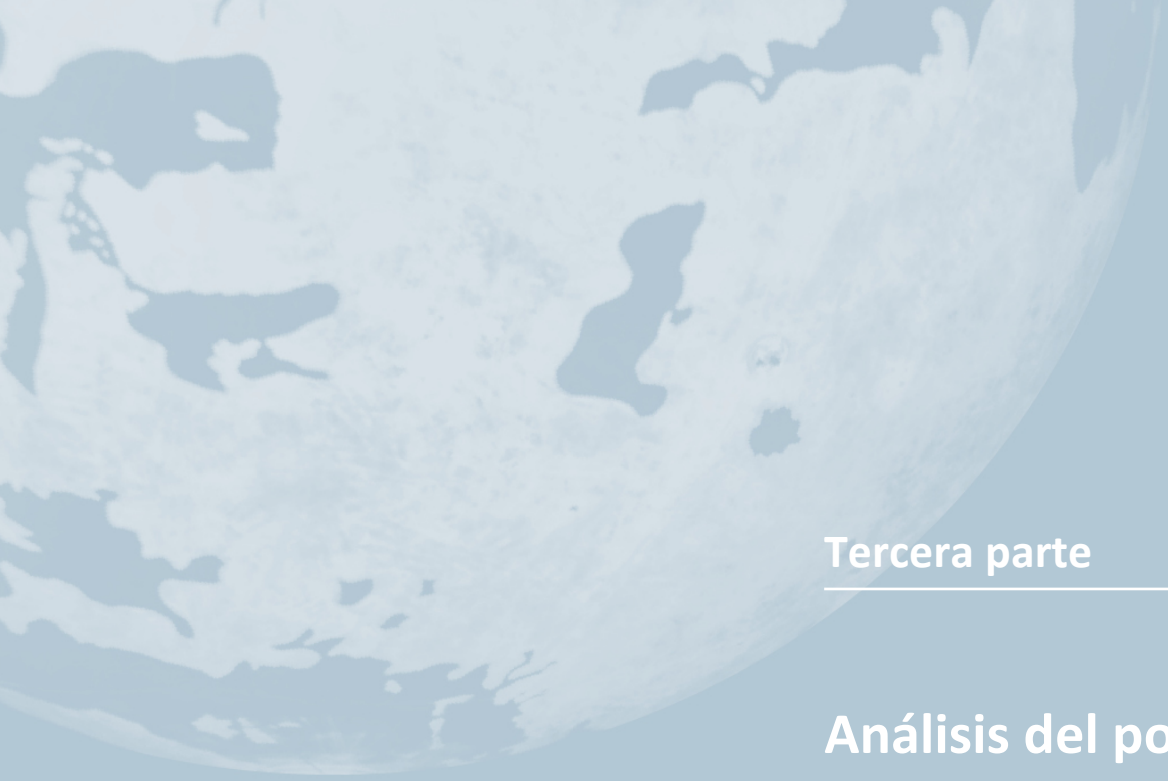
Instituto Nacional de Estadísticas de Bolivia (2005): "Estadísticas de la actividad de Hidrocarburos 1994-2004", Bolivia.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: Historia de una asimetría normativa,* Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) y Observatorio de las Multinacionales en América Latina (OMAL), Bilbao.

Michard, J. (2008): *Cooperativas mineras en Bolivia,* CEDIB, Bolivia.

PETROBRAS. "Código de Ética del Sistema Petrobras".

Rubén Ferrufino G.; Rodolfo Eróstegui T. y Marco Gavincha L. (2012): *Potosí, El Cerro Nuestro de cada día,* Garza Azul, La Paz.



Tercera parte

Análisis del poder transnacional desde el Estado español

Tercera parte

Resistir a las transnacionales: los movimientos sociales frente a las grandes corporaciones en Europa y América Latina

Erika González Briz y Pedro Ramiro Pérez[1]

Lo que es corriente, ¡encontradlo inexplicable¡
Lo que es usual, que os asombre.
Lo que es regla, vedlo como un abuso.
Y cuando veáis un abuso
¡ponedle remedio¡
B. BRECHT (1990: 192)

Términos: empresas multinacionales, transnacionales, corporaciones, campañas de denuncia, resistencias, globalización, tribunal permanente de los pueblos, transnacionalización de la lucha, textil, hidrocarburos, minería, agricultura, finanzas, ONGD, alianzas público privadas para el desarrollo

1. El poder de las grandes corporaciones en el mundo contemporáneo
2. Orígenes y desarrollo de las campañas contra las multinacionales

---

[1] Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL). Asociación Paz con Dignidad. Contacto: observa.empresas@omal.info / www.omal.info

3. La globalización de las resistencias frente a la mercantilización de la vida
3.1. Textil
3.2. Hidrocarburos
3.3. Minería
3.4. Agricultura
3.5. Finanzas
4. Los Tribunales de los Pueblos, una experiencia de la que aprender
5. Retos y perspectivas de futuro en las resistencias a las transnacionales

1. El poder de las grandes corporaciones en el mundo contemporáneo

En los últimos cien años, mientras ha ido avanzando el capitalismo global y los Estados-nación han venido cediendo gran parte de su soberanía sobre las decisiones socioeconómicas, las empresas transnacionales han logrado ir consolidando y ampliando su creciente dominio sobre todas las esferas de las actividades humanas. Y es que aunque, en realidad, el origen de las compañías multinacionales se sitúa hace varios siglos —puede hablarse de la existencia de este tipo de empresas ya en el siglo XV, con la Banca de los Médici expandiéndose desde Florencia para llegar a tener 18 sucursales repartidas por toda Europa (Verger, 2003)—, no es hasta finales del siglo XIX y principios del XX que compañías estadounidenses como General Electric, United Fruit, Ford y Kodak comienzan a extender sus negocios fuera de su país de origen y a adquirir un papel de extraordinaria relevancia en el concierto internacional (Bakan, 2009). Especialmente en las tres últimas décadas, ya que el avance de los procesos de globalización económica y la expansión a escala global de las políticas neoliberales ha servido para construir un entramado político, económico, jurídico y cultural, a nivel global, del cual las empresas transnacionales han sido las principales beneficiarias (Teitelbaum, 2010).

Es evidente el poder que, en términos económicos, tienen las corporaciones transnacionales. Basta comprobar cómo la mayor empresa del mundo, Wal-Mart, por ejemplo, maneja un volumen de ventas anual que supera la suma del Producto Interior Bruto (PIB) de Colombia y Ecuador, mientras Shell tiene unos ingresos superiores al PIB de los Emiratos Árabes Unidos.[2] Asimismo, las compañías multinacionales disponen de un innegable poder político: son moneda de uso corriente las estrechas relaciones entre gobernantes y empresarios, no hay más que ver las "puertas giratorias" que interconectan el mundo empresarial con el de la política y que han sido atravesadas, por citar algunos casos, por los expresidentes González, Aznar, Blair y Schröder para entrar en el directorio de corporaciones como Gas Natural Fenosa, Endesa, JP Morgan Chase y Gazprom, respectivamente, o en el sentido contrario, por Mario Draghi y Mario Monti desde Goldman Sachs a las presidencias del Banco Central Europeo (BCE) y del gobierno italiano. En el mismo sentido, las empresas transnacionales poseen una extraordinaria influencia sobre la sociedad tanto en el terreno cultural —las grandes compañías emplean la publicidad y las técnicas de *marketing* para consolidar su gran poder de comunicación y persuasión en la sociedad de consumo (Klein, 2001)— como en el plano jurídico: la "seguridad jurídica" de las inversiones de las multinacionales se protege mediante una tupida red de convenios, tratados y acuerdos que conforman un nuevo Derecho Corporativo Global, la llamada *lex mercatoria*, con el que las grandes corporaciones ven cómo se protegen sus derechos a la vez que no existen contrapesos suficientes ni mecanismos de control de sus impactos sociales, laborales, culturales y ambientales (Hernández Zubizarreta, 2009).

Desde los años setenta, mediante la aplicación de las medidas económicas

[2] Comparación entre los ingresos de las mayores corporaciones transnacionales del mundo ("Global 500", *Fortune*, julio de 2011) y la lista de países ordenados según su PIB (Base de datos en línea del Banco Mundial).

promovidas por Milton Friedman y la Escuela de Chicago, el neoliberalismo fue imponiendo su ideología aprovechando los golpes militares —como en Chile y Argentina— y las guerras —como la de las Malvinas—, así como las sucesivas crisis económicas, para ir introduciendo drásticas reformas sin apenas oposición popular en el marco de la "doctrina del *shock*" (Klein, 2007). Con todo ello, las compañías multinacionales han logrado el control de los sectores estratégicos de la economía mundial, como la energía, las finanzas, las telecomunicaciones, la agricultura, las infraestructuras, el agua, los medios de comunicación, las industrias del armamento y de la alimentación. Y la realidad es que, a pesar de que existen miles de transnacionales que parecen competir libremente en el mercado global, apenas unos cientos de ellas controlan a todas las demás: 737 corporaciones multinacionales controlan el valor accionarial del 80% del total de las grandes compañías del mundo y sólo 147 controlan el 40% de ellas (Vitali, Glattfelder y Battiston, 2011). Véanse, a modo de ejemplo, los casos de las empresas francesas Suez y Veolia, que dominan el mercado global del abastecimiento privado de agua, o el de las corporaciones que controlan a nivel mundial el sector de la electricidad, básicamente en manos de las compañías francesas EDF y GDF Suez, la alemana EON, la italiana Enel y la china State Grid (CEPAL, 2011).

Un buen reflejo del aumento del poder de las compañías multinacionales es el crecimiento global de la inversión extranjera directa (IED), cuyo principal impulsor son las transnacionales.[3] Desde 1980, las inversiones extranjeras han crecido a una tasa anual que duplica el PIB mundial, y las principales responsables de este crecimiento han sido las grandes corporaciones: el 84% de la IED a nivel global se canaliza a través de este tipo de empresas (UNCTAD, 2007). Las fusiones y adquisiciones transfronterizas han sido claves en este movimiento global de capitales, sobre todo entre la segunda mitad de la década de los noventa y los primeros años de este siglo, cuando se produjeron las grandes privatizaciones de los servicios públicos y éstas llegaron a representar el 88% de la IED. En los últimos años, la imposibilidad de seguir con el fuerte nivel de privatizaciones de empresas públicas y el freno del crédito por parte de las entidades financieras han hecho que este tipo de operaciones de compra empresariales hayan pasado a suponer el 37% de la inversión extranjera global, mientras el sector primario ha ido concentrando cada vez más la inversión, especialmente en la minería y los hidrocarburos. El fuerte incremento del precio de las materias primas, el elevado consumo de los países centrales, la creciente demanda de las naciones "emergentes"[4] y la especulación financiera, que ha encontrado en este sector un refugio de rentabilidad para contrarrestar las convulsiones bursátiles, han traído como resultado la expansión del extractivismo, especialmente en América Latina: en 2010, en los recursos naturales se concentraron el 43% de las inversiones de las

737 corporaciones multinacionales controlan el valor accionarial del 80% del total de las grandes compañías del mundo

[3] En los informes de diferentes instituciones multilaterales como la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL) o la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), llega prácticamente a identificarse la IED con las inversiones realizadas directamente por estas compañías.

[4] Son los denominados "BRIC" (Brasil, Rusia, India y China) —a los que posteriormente se les ha añadido Sudáfrica—: éste es un concepto acuñado por Jim O´Neill, economista de Goldman Sachs, en 2001 para hacer referencia a la creciente influencia de estas cuatro economías emergentes, que representan un 40% de la población mundial y cerca de un 20% de la producción económica global.

corporaciones transnacionales en Sudamérica (CEPAL, 2011).

En realidad, los factores que hoy hacen que la minería sea un sector de extraordinaria rentabilidad para el capital transnacional —auge de los precios en el mercado global, mejoras de la maquinaria que reducen los costes de extracción, existencia de tratados bilaterales y multilaterales para la protección de las inversiones, mínima fiscalidad y ausencia de marcos regulatorios para el control de las multinacionales (González, 2011)— son análogos a los que hicieron que las grandes corporaciones hayan ido poniendo sus objetivos en los recursos naturales, los servicios públicos, la especulación inmobiliaria, los mercados de futuros de energía y alimentos, las patentes sobre la vida o el acaparamiento de tierras. Y es que en "el nuevo imperialismo", como dice David Harvey (2004), "para mantener abiertas oportunidades rentables es tan importante el acceso a *inputs* más baratos como el acceso a nuevos mercados". Todo ello mientras impera lo que el geógrafo británico ha denominado la "acumulación por desposesión":

> *Durante las tres últimas décadas se ha acelerado el desplazamiento de poblaciones campesinas y la formación de un proletariado sin tierra en países como México y la India: muchos recursos que antes eran de propiedad comunal, como el agua, están siendo privatizados y sometidos a la lógica de la acumulación capitalista; desaparecen formas de producción y consumo alternativas; se privatizan industrias nacionalizadas; las granjas familiares se ven desplazadas por las grandes empresas agrícolas; y la esclavitud no ha desaparecido (Harvey, 2004: 117).*

A la vez, las herramientas básicas que han hecho crecer el capitalismo financiero —la liberalización de la circulación de capitales a escala internacional, la desregulación que ha permitido la ingeniería financiera, la luz verde a la creación de enormes burbujas especulativas con productos muy complejos y con alto riesgo de quebrar, así como la opacidad de los "paraísos fiscales" y el secreto bancario (Fernández Durán, González y Rico, 2008)— se encuentran en el origen del *crash* global que actualmente vivimos, y que ha hecho aflorar una crisis económica, social y ecológica sin precedentes. De este modo, mientras se inyectan presupuestos públicos millonarios a las mismas entidades financieras que se han beneficiado de la liberalización y desregulación del sistema financiero y que los están utilizando para sanear sus cuentas y no para dinamizar el tejido productivo, la crisis es la excusa para avanzar con más fuerza en el desmantelamiento del Estado del Bienestar, la privatización de los bienes comunes y la apertura de puertas al capital transnacional para que pueda controlar numerosas cuestiones que tienen que ver con los derechos fundamentales de la ciudadanía. Y es que siguiendo la máxima de "privatizar las ganancias y socializar las pérdidas", la conversión de estas deudas privadas en deuda pública ha generado las condiciones idóneas para aplicar las mismas políticas neoliberales que se aplicaron en los países periféricos en los años ochenta y noventa (Quién debe a quién, 2011), tales como las reformas laborales que recortan derechos básicos de los trabajadores y trabajadoras, la reforma del sistema de pensiones para favorecer a los planes de pensión privados, el aumento de los impuestos indirectos, la reducción de los impuestos a empresas y grandes fortunas, la privatización de los servicios públicos que quedaban por privatizar y la fuerte reducción de la inversión pública en educación y sanidad, entre otras. Además de que todas estas medidas contribuyen a pagar las deudas privadas con dinero público, también contribuyen a

Tabla 6. Transferencias de fondos públicos a la banca en Estados Unidos y Europa.

País	Presupuesto público destinado al rescate bancario	Principales bancos rescatados
Estados Unidos	700.000 millones de dólares	Bank of America, Merrill Lynch. City Group, JP Morgan Chase, Goldman Sachs
Gran Bretaña	108.000 millones de libras	Royal Bank of Scotland, Lloyds, Northern Rock
Alemania	106.700 millones de euros	Hypo Real State
España	38.000 millones de euros y solicitud de hasta 100.000 millones de euros	Bankia, y otros a través del FROB
Irlanda	22.515 millones de euros	Allied Irish Banks
Holanda	20.650 millones de euros	ING Direct

Fuente: "Las inyecciones de capital público a la banca", *La Vanguardia* , 22 de junio de 2012.

ampliar los negocios que pasan a manos de las grandes compañías y lo hacen, precisamente, en condiciones muy ventajosas para la clase empresarial.

Sin embargo, la crisis económica está reduciendo los niveles de consumo en los países de origen de las transnacionales, especialmente en aquellas que operan en el sector servicios, de tal forma que ha ido ganando aún mayor peso estratégico el negocio internacional para lograr el sostenimiento de los beneficios. Así lo reflejan los datos del ejercicio 2011 de las compañías multinacionales españolas en América Latina: el Banco Santander, por ejemplo, obtuvo el 52% de sus ganancias totales en la región latinoamericana, mientras de aquella zona el BBVA ingresaba el 47% y Telefónica el 46%.[5]

En el fortalecimiento de sus políticas de expansión internacional, las grandes transnacionales son respaldadas por los gobiernos donde se asientan sus sedes matriz, que ven en esta internacionalización la vía para salir de la crisis económica. Y es que, según el paradigma neoliberal, el crecimiento de las operaciones de las grandes empresas en otros países hará aumentar el PIB de sus países de origen y mejorará a su vez los parámetros socioeconómicos.[6] Con este argumento se identifican los negocios de estas compañías con los intereses generales de la población y, consecuentemente, se pone a disposición de las grandes empresas la acción exterior de los gobiernos. Para corroborarlo, basta comprobar cómo tanto el anterior ejecutivo español como el actual han hecho de la defensa de los intereses de las multinacionales españolas en el exterior una "política de Estado". Ya lo ha dicho el ministro de Asuntos Exteriores, que ha definido que una de las líneas prioritarias de su mandato va a ser la "diplomacia económica": "Los intereses de España en el

[5] Datos obtenido de los informes anuales del Banco Santander, BBVA y Telefónica relativos al año 2011.

[6] A pesar de que en numerosas ocasiones se desmienta este silogismo: por ejemplo, con el caso de Telefónica, que, a pesar de haber obtenido en 2011 unas ganancias que suponen el récord en la historia de las empresas españolas, anunció ese año que iba a despedir a uno de cada cinco de sus trabajadores en España.

exterior son en gran medida intereses económicos y tienen a las empresas como protagonistas".[7]

Lo que ocurre es que, efectivamente, la internacionalización está proporcionando elevados beneficios a las empresas transnacionales españolas mientras, en cambio, no mejoran los parámetros socioeconómicos del Estado español. Y es que las ganancias empresariales están destinándose principalmente a la retribución de la alta dirección y los grandes accionistas: el presidente de Repsol, Antoni Brufau, por ejemplo, recibió una retribución por el desempeño de su cargo de 7,08 millones de euros en 2011, a la vez que en ese año el presidente de Iberdrola, José Ignacio Sánchez Galán, obtuvo una remuneración total de 6,3 millones de euros. Y según los datos ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística, las personas asalariadas en el Estado español han visto cómo su remuneración descendió el 3,9% en el segundo trimestre de 2012, respecto al mismo periodo del año pasado, mientras el excedente bruto de explotación —intereses del capital, beneficios no distribuidos, dividendos y rentas distribuidas por las empresas— aumentaba en ese mismo periodo el 3,4%.[8]

Con todo ello, puede observarse que la actual crisis económica no ha afectado al crecimiento de las inversiones de las empresas transnacionales a nivel global: en 2011, crecieron el 17% respecto al año anterior y llegaron a alcanzar la cifra de 1,5 billones de dólares, la mayor desde cuatro años atrás.[9] Y en los flujos de inversión extranjera directa el incremento porcentual más acusado se dio en América Latina y Caribe: 216.000 millones de dólares, un 35% más que en el año anterior. Además, se prevé un aumento moderado para 2012, hasta llegar a los 1,6 billones de dólares. Con estas cifras se demuestra una vez más quiénes determinan el transcurso de la crisis y son a su vez los principales beneficiados de ella. Porque la crisis capitalista no ha hecho sino reforzar el papel económico y la capacidad de influencia política de las grandes corporaciones, a la vez que está produciendo estragos en las condiciones de vida de la mayoría de la población mundial.

2. Orígenes y desarrollo de las campañas contra las multinacionales

Mientras ha ido evolucionando el rol que juegan las empresas transnacionales en la economía global, se han venido modificando también las dinámicas de contestación social frente a las actividades de estas compañías (Werner y Weiss, 2004). El movimiento obrero y las organizaciones sindicales, que históricamente han tenido un protagonismo decisivo para la consecución de toda una serie de derechos laborales y sociales, ya no son los únicos agentes que desempeñan un papel central en las reivindicaciones frente a las grandes corporaciones (Hernández Zubizarreta, 2006). Los cambios que han experimentado los modelos de producción y las relaciones laborales en las últimas décadas —la división internacional del trabajo, las deslocalizaciones, las privatizaciones, las subcontrataciones, la flexibilización, la desregulación y, en definitiva, las transformaciones derivadas de los procesos de globalización económica (De la Fuente, 2009)— han hecho que los conflictos generados por las empresas trasnacionales no se circunscribieran únicamente a la fábrica y al centro de trabajo. Las compañías multinacionales han pasado a intervenir en prácticamente todos los aspectos de la vida de las personas: producen, distribuyen y comercializan los

[7] "Comparecencia del señor ministro de Asuntos Exteriores y de Cooperación (García-Margallo Marfil)", *Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados*, nº 42, 22 de febrero de 2012.

[8] "Los beneficios ganan terreno a los salarios en la riqueza nacional", *Público*, 29 de agosto de 2012.

[9] "La crisis no frenó las inversiones", *Clarín*, 5 de febrero de 2012.

coches en los que nos movemos, las redes de telefonía que utilizamos, los alimentos que comemos o la ropa que vestimos; por no hablar de lo que tradicionalmente se ha dado en llamar servicios públicos, es decir, el agua, la sanidad, la educación y la energía, que también han ido siendo progresivamente subordinados al mandato del máximo beneficio que imponen las transnacionales. Por eso, dado que la interacción de las corporaciones con la sociedad no se limita exclusivamente al plano laboral —aunque éste por supuesto sigue resultando muy importante—, han comenzado a cobrar especial importancia en los últimos años las denuncias realizadas por las personas afectadas por los efectos ambientales, culturales y socioeconómicos provocados por las actividades de estas empresas. Así, en muchas ocasiones, el impulso a estas nuevas formas de acción colectiva ha venido de la mano de los usuarios, consumidores, indígenas, activistas y, especialmente, de las personas más directamente afectadas por los impactos empresariales, que son quienes están sintiendo más de cerca la indefensión y la violación de sus derechos por parte de las compañías trasnacionales. «La militancia contra las corporaciones aumenta porque muchos de nosotros sentimos más agudamente que nunca la red de complicidad entre las marcas que se extiende sobre el mundo, y la sentimos precisamente porque nunca hemos estado tan "marcados" como en la actualidad», resume Naomi Klein (2001).

Desde los inicios del capitalismo industrial, los grandes empresarios decidieron poner en marcha actividades filantrópicas para mitigar el rechazo social que comenzaba a producirse por sus niveles de explotación laboral y de acumulación de riqueza. De hecho, ya en la segunda mitad del siglo XIX algunos empresarios británicos incorporaron ciertas mejoras en las condiciones laborales en sus fábricas, así como la prohibición del trabajo infantil (Fauchère, 2006). Más tarde, a principios del siglo pasado, magnates como Rockefeller y Carnegie —dueños de los sectores del petróleo y del acero, respectivamente, y poseedores de las dos mayores fortunas de la época— popularizaron las buenas obras y la filantropía, mientras patronos como Ford y Kellogg crearon sus propias fundaciones empresariales dedicadas a la caridad y el asistencialismo.[10] Y es que ya desde los años treinta del siglo pasado comenzó a extenderse la oposición a las empresas multinacionales. Por ejemplo, a compañías del agronegocio como la United Fruit Company —hoy llamada Chiquita Brands—, que ha venido siendo denunciada desde aquella época por el acaparamiento de tierras, las condiciones esclavistas de trabajo y por sus prácticas sistemáticas de soborno y corrupción para controlar gobiernos, especialmente en América Latina. Basta recordar cómo esta empresa, implicada en el derrocamiento del presidente Jacobo Arbenz en Guatemala en 1954 y condenada en Estados Unidos a una multa de 25 millones de dólares por suministrar armamento a grupos paramilitares colombianos (CAJAR, 2008), fue la responsable en 1928 de lo que en Colombia se conoce como "la masacre de las bananeras", hecho recreado de este modo por Gabriel García-Márquez en su novela *Cien años de Soledad*:

> *La huelga grande estalló. Los cultivos se quedaron a medias, la fruta se pasó en las cepas y los trenes de ciento veinte vagones se pararon en los ramales. Los obreros ociosos en un sábado de muchos días. […] Se anunció que el*

[10] Todas aquellas acciones empresariales constituyen los antecedentes de lo que hoy es la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). De hecho, donde se encuentran las primeras referencias al concepto de responsabilidad empresarial es precisamente en las escuelas de negocios que fueron financiadas gracias a las inversiones filantrópicas del empresariado: ya en 1916, J.M. Clark sostenía que "necesitamos una economía de la responsabilidad, desarrollada e incorporada en nuestra ética de funcionamiento de las empresas" (Domínguez Martín, 2008).

> *ejército había sido encargado de restablecer el orden público. […] Tan pronto como se exhibieron en Macondo, los soldados pusieron a un lado los fusiles, cortaron y embarcaron al banano y movilizaron los trenes. […] El capitán dio la orden de fuego y catorce nidos de ametralladoras le respondieron en el acto. […] Tratando de fugarse de la pesadilla, José Arcadio Segundo se arrastró de un vagón a otro, en la dirección en que avanzaba el tren, y en los relámpagos que estallaban por entre los listones de madera al pasar por los pueblos dormidos veía los muertos hombres, los muertos mujeres, los muertos niños, que iban a ser arrojados al mar como el banano de rechazo.*

El primer gran hito en las dinámicas de resistencia internacional contra las empresas transnacionales, que bien podría considerarse como el predecesor de la lucha actual contra las grandes marcas, se encuentra en la campaña de boicot que se llevó a cabo a finales de la década de los setenta contra Nestlé. La empresa suiza estaba promocionando y vendiendo su leche en polvo como un sustitutivo de la leche materna con el pretexto de que se trataba de una alternativa segura para la alimentación de los países empobrecidos, lo cual dio origen a una petición a nivel mundial para que dejaran de consumirse sus productos. La respuesta de Nestlé fue iniciar un pleito contra varios militantes que habían denunciado estos hechos, lo que sólo sirvió para darle aún mayor notoriedad a una campaña que se alargó bastantes años. En aquella época empezaban ya a hacerse muy notorias las críticas a las grandes empresas: Rockefeller, nieto del magnate petrolero y presidente del Chase Manhattan Bank, afirmaba entonces que «el empresariado americano está enfrentando la más severa oposición desde la década de 1930. Estamos siendo atacados por humillar a los trabajadores, engañar a los consumidores, destruir el medio ambiente y desilusionar a las generaciones jóvenes» (Domínguez Martín, 2008).

Posteriormente, en los ochenta, las acciones de solidaridad internacional se centraron más en la crítica de las dictaduras latinoamericanas y en la denuncia de las políticas de los gobiernos de los países centrales que en las grandes corporaciones, con un par de excepciones que es conveniente destacar: el caso de Union Carbide —hoy Dow Chemical—, empresa responsable de una emisión masiva de gases tóxicos en Bhopal (India) que dejó decenas de miles de afectados, y el boicot a las compañías multinacionales que mantenían relaciones comerciales con el régimen sudafricano en tiempos del *apartheid*, entre las que se encontraban Fujitsu, IBM, Ford, General Motors, Barclays y UBS (Goodman y Moyniham, 2012). Y en los años noventa, finalmente, llegó el momento de las grandes campañas globales contra las empresas transnacionales. Sobre todo, frente a tres compañías multinacionales que se convirtieron en el blanco de las críticas: Nike, acusada de fomentar la explotación laboral y el trabajo infantil en sus fábricas del Sudeste asiático; Shell, denunciada por los impactos ambientales generados al querer hundir una plataforma petrolífera en el océano Atlántico y por permanecer impasible ante la ejecución del escritor Ken Saro-Wiwa, quien había encabezado un movimiento de protesta pacífica contra la petrolera y fue condenado a la pena de muerte y ejecutado junto con otros ocho activistas; y McDonald's, que al denunciar a dos ecologistas por difundir octavillas en las que afirmaban que la compañía explotaba a sus empleados, colaboraba con el maltrato a los animales y era la máxima representante de la "comida basura", se vio envuelta en un proceso judicial que duró siete años y que puso de manifiesto la existencia de una censura corporativa (Klein, 2001).

A finales de esa década de los noventa y a principios de la siguiente, las privatizaciones de las empresas de servicios públicos en los países del Sur sirvieron para poner bajo la lógica mercantil la gestión del agua, la electricidad, la telefonía, la sanidad y las pensiones, generando así graves consecuencias para la mayoría de la población que, sin recursos económicos, veía cómo se hacían inalcanzables los servicios básicos para tener una vida digna. Surgen entonces, por ejemplo, las primeras movilizaciones populares contra Unión Fenosa en Colombia, contra Repsol YPF en Argentina y contra Endesa en Chile. Entre las luchas sociales más conocidas de aquellos años están las que tienen que ver con el agua: en Sudáfrica, diferentes organizaciones sociales y sindicales de Johannesburgo, Durban y Ciudad del Cabo denunciaron los impactos de las privatizaciones y crearon mecanismos para hacer accesible a la población más empobrecida el acceso al agua, ya fuera eliminando los contadores prepago de agua o desviando cañerías; en Bolivia, tuvo lugar la "Guerra del agua", un proceso de resistencia y levantamiento popular que finalmente logró impedir que un consorcio encabezado por la multinacional Bechtel y la corporación española Abengoa, apoyados por el Banco Mundial, se hiciera con la compañía local y se privatizara el servicio de acueducto y alcantarillado en Cochabamba (González y Gandarillas, 2010).

Al mismo tiempo, en los países centrales se priorizaban las movilizaciones sociales contra las instituciones financieras internacionales y organismos supraestatales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Unión Europea y el G-8 (Echart, López y Orozco, 2005). El denominado "movimiento antiglobalización", que adquirió una gran visibilidad tras el bloqueo de la reunión de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en Seattle a finales de 1999 y llegó a ser multitudinario hasta las protestas contra la guerra de Iraq en el año 2003, vino desarrollando acciones de denuncia de las actividades de las grandes corporaciones en el marco de los foros alternativos y las contracumbres, si bien estas campañas sobre las transnacionales no llegaron a tener el nivel de difusión y organización que alcanzaron las que señalaban a las instituciones financieras.

En los años noventa llegó el momento de las grandes campañas globales contra las empresas transnacionales: Nike, Shell y McDonald's se convirtieron en blanco de las críticas.

Por lo que se refiere al Estado español, ya en 1998 se hizo una pequeña acción de apoyo al pueblo indígena mapuche-pehuenche, cuyo territorio, en la región chilena del Biobío, iba a ser inundado por la gran presa hidroeléctrica de Ralco, propiedad de Endesa. Pero no es hasta mediados de la primera década de este siglo en que comienzan a llevarse a cabo diversas campañas que señalaban directamente a empresas transnacionales de matriz española por sus impactos socioambientales en América Latina, así como en el caso de la banca por su vinculación con la industria armamentística. En 2006 arrancó la primera campaña contra una multinacional española por los efectos de sus actividades en otros territorios: la "Contrajunta de Afectados/as por Repsol", sobre la que volveremos más adelante. En su origen tuvo mucho que ver el establecimiento de canales de comunicación y coordinación de las organizaciones del Estado español con los movimientos latinoamericanos que habían venido denunciando a las grandes compañías españolas prácticamente desde su llegada a la región. Las investigaciones conjuntas, la sistematización de las denuncias y los lazos de solidaridad así creados permitieron coordinar un trabajo de

movilización en los países afectados, en este caso por la actividad extractiva de Repsol, con la sensibilización y la crítica en el propio país de origen de la transnacional. Esta misma fórmula se ha repetido en las campañas contra los bancos BBVA y Santander, que han financiado proyectos muy destructivos social y ambientalmente –como también veremos posteriormente–, y con Unión Fenosa, que fue objeto de una campaña acerca de su "ir-responsabilidad social" en Nicaragua en la que se denunciaban los racionamientos de electricidad, la reducida extensión del servicio eléctrico por el que se mantenía casi a la mitad de la población sin esta energía y la mala gestión que estaba llevando a cabo la compañía en aquel país. También se han llevado a cabo acciones de denuncia contra empresas como Iberdrola, que se presenta como una "empresa verde" cuando tiene una importante producción energética nuclear —y, en la actualidad, también por su participación en el proyecto hidroeléctrico de Belo Monte en Brasil, que ha sido paralizado precisamente por sus graves impactos ambientales y sobre los pueblos indígenas—;[11] ENCE, por su intento de construir una planta papelera en Uruguay; Inditex, por la violación de derechos laborales en sus fábricas; Endesa, por la construcción del macroproyecto HidroAysén, que de llevarse a cabo tendría como consecuencia la destrucción de ecosistemas de gran valor ecológico en la Patagonia chilena.

A la hora de analizar la diferencia entre las movilizaciones contra las empresas transnacionales realizadas en los países del Norte y del Sur, puede apuntarse el hecho de que África, América Latina y Asia son utilizadas por las compañías extranjeras como fuentes de recursos naturales y materias primas —petróleo, gas, carbón, oro, madera, café, soja o palma aceitera— que son luego procesadas y consumidas, fundamentalmente, en los mercados de los países centrales y "emergentes". Por ello, a la vez que los efectos de estas actividades extractivas y productivas se han hecho notar en las regiones periféricas, la ciudadanía de los principales países consumidores difícilmente ha sentido esos efectos en primera persona. El *crash* global, sin embargo, ha hecho cambiar radicalmente esta perspectiva y, como veremos más adelante, la ciudadanía ha comenzado a tomar conciencia y a situar a las transnacionales financieras en el centro de las reivindicaciones contra la "dictadura de los mercados".

3. La globalización de las resistencias frente a la mercantilización de la vida

En los últimos años, ante la caída del consumo, el progresivo agotamiento de los combustibles fósiles y la rebaja de las tasas de ganancia del capital transnacional en los países centrales, las grandes corporaciones han puesto en marcha una fuerte estrategia de reducción de costes y, a la vez, han intensificado su ofensiva para lograr el acceso a nuevos negocios y nichos de mercado. En este agresivo contexto, los conflictos socioambientales y las violaciones de los derechos humanos no han hecho sino multiplicarse por todo el globo, con el consiguiente crecimiento de las luchas sociales frente a estos impactos empresariales. Analizaremos, a continuación, las principales campañas internacionales de resistencia en cinco sectores económicos: textil, hidrocarburos, minería, agricultura y finanzas. Y es que, en todas ellas, han logrado tejerse redes transnacionales de solidaridad que han impulsado las resistencias contra las grandes corporaciones y han elaborado propuestas para avanzar en la construcción de otros modelos de economía y de desarrollo.

[11] "Belo Monte ya no puede eludir consulta a los indígenas", *IPS*, 15 de agosto de 2012.

Tabla 7. Grandes corporaciones objeto de campañas de denuncia y movilización.

Sector	Empresas Transnacionales	Regiones
Textil	Nike, Adidas, Tommy Hilfiger, H&M, Inditex, Diesel, El Corte Inglés, Levi's, Hanes Brands	Europa, Asia, África, América
Hidrocarburos	Repsol, BP, Shell, ExxonMobil, ChevronTexaco, Total, Perenco, Pluspetrol	Europa, Asia, África, América
Minería	Drummond, Glencore, BHP Billiton, Xstrata, Vedanta, AngloAmerican, Holcim, Barrick Gold, Yamana Gold, Vale do Rio Doce, Newton, Monterrico Metals	Europa, Asia, África, América
Agricultura	Syngenta, Cargill, Monsanto, Chiquita Brands, Del Monte, Bayer, Bunge, Stora Enso, ENCE	Europa, Asia, América
Finanzas	BBVA, Santander, HSBC, ING	Europa, América

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de OMAL (www.omal.info).

3.1. Textil

Como citábamos anteriormente, la industria del textil fue una de las primeras en cobrar notoriedad mundial por sus impactos laborales. Así, en los años noventa, aprovechando las nuevas posibilidades de comunicación que brindaba entonces el nacimiento de internet, se comenzaron a conocer muchos de los abusos cometidos por las compañías de este sector. Cómo no recordar, sin ir más lejos, el caso de las niñas y niños asiáticos que cosían balones en las fábricas de Nike en el Sudeste asiático (Klein, 2001).

La globalización de la producción y del mercado del trabajo se ha hecho realidad gracias a distintos factores: entre otros, el acceso a grandes cantidades de energía barata para transportar las mercancías de un lado a otro del planeta, las políticas de liberalización de los flujos comerciales y la creación de las llamadas "maquilas": empresas orientadas a la exportación para el mercado mundial que disfrutan de concesiones especiales en materia de aranceles de aduanas, impuestos, infraestructura física para la producción, transporte y logística en las que llegan a reproducirse condiciones esclavistas de trabajo. De ahí que las principales campañas globales relaciona-das con el sector textil denuncien la explotación laboral, e incluso infantil, en estas fábricas. En este sentido, en las primeras regiones en que se hace un seguimiento de la violación de los derechos humanos y laborales en las maquilas es en Asia y Mesoamérica; posteriormente, con la expansión de este tipo de fábricas a regiones como Europa del Este, África y Sudamérica, se ha ampliado el espacio de investigación y denuncia de las organizaciones sociales.

La campaña "Ropa Limpia" lleva desde 1989 señalando la explotación laboral en los países productores de ropa y calzado. Su origen se remonta a una manifestación que se realizó en Holanda frente a unos grandes almacenes que vendían ropa hecha en Filipinas en unas pésimas condiciones laborales. Desde entonces, la campaña ha ido creciendo hasta articularse en una red formada por organizaciones —sindicales, ONG, organizaciones de consumidores— de quince países

europeos, y su objetivo es contribuir al respeto de los derechos laborales de las trabajadoras y trabajadores mediante la investigación, la denuncia y la sensibilización de las y los consumidores europeos, la presión a las empresas y la generación de mecanismos de solidaridad con las personas explotadas. Entre sus últimas campañas se encuentran las denuncias contra marcas como Adidas, que proveían la ropa deportiva en los juegos olímpicos celebrados en Londres en 2012, así como otras acciones en las que simulaban talleres clandestinos de Nike en tres ciudades del País Vasco[12] o las denuncias de las prácticas realizadas por fábricas de Zara, H&M, Levi's, Diesel y Lee para dar un aspecto desgastado a los pantalones vaqueros.[13] A raíz de algunas de las actividades de esta campaña se han llegado a formalizar algunos acuerdos entre la patronal y el personal contratado, tales como la firma de un acuerdo entre la fábrica de piel DESA —situada en Turquía, y que abastece a El Corte Inglés— y el sindicato turco Deri Is para la readmisión de empleados y empleadas despedidas por su labor sindical.

La campaña "Ropa Limpia" lleva desde 1989 señalando la explotación laboral en los países productores de ropa y calzado.

La expansión del "modelo maquila" ha llegado también a otros sectores como los de la tecnología —ya sea de tecnología media, como la industria del automóvil, o bien de alta tecnología, como la electrónica de consumo— y el del procesamiento y envasado de alimentos. En estos casos, se reproducen las mismas denuncias de explotación laboral que se dan en el sector textil. En una fábrica de Foxconn —empresa productora del iPhone y iPad de Apple, así como de otros componentes de Nokia, HP y Dell— en China, por ejemplo, llegaron a intentar suicidarse 19 trabajadores entre los años 2010 y 2011 en protesta por las condiciones laborales, hecho que alcanzó una gran repercusión internacional en medios de comunicación (SACOM, 2010); mientras tanto, la compañía, por su parte, reaccionó a las demandas de organizaciones sociales y ONG incluyendo una cláusula "anti-suicidos" en los contratos.[14] Y otro caso similar es el de la transnacional española Calvo en El Salvador: desde su instalación en el país centroamericano, ha venido siendo cuestionada por los severos impactos laborales registrados en sus plantas de procesamiento de atún, así como por su política antisindical. La plantilla de Calvo, formada fundamentalmente por mujeres —como igualmente sucede en las maquilas del textil—, ha denunciado la presencia de guardias armados en la fábrica, las intoxicaciones masivas y otros impactos a la salud, los despidos por desarrollar actividades sindicales, la discriminación y chantaje, la creación de un sindicato patronal bajo la tutela de la gerencia para incrementar el control sobre las trabajadoras… En el mismo sentido, abusos similares a los señalados para las trabajadoras de esta multinacional en El Salvador se producen también en las plantas de Pescanova en Nicaragua y de Rianxeira en Guatemala (Brocos, 2012).

[12] "Talleres clandestinos en Euskadi", Campaña Ropa Limpia, 8 de junio de 2012.

[13] Esta técnica es conocida como *sandblasting* y produce graves enfermedades, como la silicosis, en los trabajadores y trabajadoras que producen estas prendas de ropa. Más información en: *Vaqueros mortales. El sandblasting en la industria de la confección de Bangladesh*, Setem-Campaña Ropa Limpia, abril de 2012.

[14] Se trata de una cláusula que exime de toda responsabilidad a la empresa de los suicidios. Y es que, en enero de 2012, 300 trabajadores y trabajadoras de la empresa comunicaron que se suicidarían si no se cambiaban las condiciones laborales. ("Foxconn añade en sus contratos una cláusula anti-suicidios", *El Mundo*, 6 de mayo de 2011).

La feminización de la mano de obra en este tipo de fábricas y zonas francas podría llegar a verse como una oportunidad para las mujeres en la incorporación al empleo remunerado; en cambio, desde la economía feminista se subraya que la realidad es justamente la contraria: sin obviar que este tipo de empleo les supone a las mujeres contratadas una fuente de ingresos, el hecho es que las condiciones laborales impuestas contribuyen a perpetuar las brechas salariales, la división sexual del trabajo y la invisibilización de las tareas de cuidado y reproducción. Y es que estas grandes corporaciones lo que buscan es precisamente utilizar la desigualdad entre mujeres y hombres para reducir sus costes laborales. Por ello, en lugar de ser una oportunidad para avanzar en la igualdad, viene a perpetuar unas relaciones económicas y sociales tremendamente perjudiciales para la vida y la dignidad de las mujeres.

3.2. Hidrocarburos

Al igual que en el caso de las denuncias en contra de las maquilas y la explotación que se produce en la industria del textil en las zonas francas, las críticas acerca de las actividades de las corporaciones petroleras llevan activas desde hace décadas. Y es que las operaciones de estas compañías tienen unos efectos muy agresivos, especialmente desde un punto de vista socioecológico: vertidos y derrames producidos durante su transporte, desplazamientos de comunidades indígenas en las áreas de explotación hidrocarburífera, contaminación de las zonas aledañas a los campos petroleros, militarización de las regiones con reservas de petróleo y gas, aumento del efecto invernadero y cambio climático, persecución a activistas sociales y violaciones de derechos humanos como consecuencia del control de un recurso estratégico para el funcionamiento del capitalismo global… (Ramiro, González y Pulido, 2007). Es por eso por lo que, a lo largo de las últimas décadas, diversas transnacionales del sector de los hidrocarburos se han convertido en el objetivo preferente de numerosas campañas de denuncia promovidas por organizaciones sociales. Como Total y Chevron, denunciadas por mantener relaciones comerciales con la junta militar de Birmania; Texaco, condenada por producir una grave contaminación ambiental en Ecuador (Martín Beristain, Páez y Fernández, 2009); BP, relacionada con el hostigamiento y la persecución de dirigentes comunitarios en Colombia y responsable del catastrófico derrame en alta mar que tuvo lugar en el golfo de México en 2010; Shell, acusada por su corresponsabilidad en la ejecución de nueve activistas sociales en Nigeria.

En 2006 arrancó la primera campaña contra una multinacional española por los efectos de sus actividades en otros territorios: la "Contrajunta de Afectados/as por Repsol"

Por lo que respecta al Estado español, en el año 2006 años se puso en marcha la "Contrajunta de Afectados/as por Repsol YPF", una campaña de sensibilización y denuncia de los impactos sociales, ambientales y culturales de la multinacional petrolera en la que se reunían organizaciones ecologistas, colectivos de solidaridad con América Latina, ONG de desarrollo, observatorios y sindicatos minoritarios. Su inicio se remonta a la junta de accionistas de Repsol del año 2006, momento en el que se llevó a cabo una acción directa para interrumpir el discurso del presidente de la compañía y se produjo una concentración para exigir que la empresa se hiciera cargo de su responsabilidad en la violación de los derechos de los pueblos indígenas que habitan los territorios donde se encuentran sus yacimientos, así como del desplazamiento forzado que generan sus operaciones y la destrucción

ambiental que conllevan tanto la extracción como el transporte y el consumo de hidrocarburos. Con sus altibajos, la campaña se ha mantenido activa todos estos años y ha servido sobre todo para fortalecer las relaciones entre las diferentes organizaciones que promovían las dinámicas de resistencia en contra de la transnacional en España, Argentina, Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia. De hecho, se produjo una intensa labor de coordinación entre los movimientos sociales del Estado español y de los citados países latinoamericanos para preparar la documentación y presentar los testigos del caso sobre Repsol YPF ante las audiencias del Tribunal Permanente de los Pueblos que tuvieron lugar en 2006, 2008 y 2010.

3.3. Minerales

La rápida extensión de la frontera extractiva ha multiplicado las resistencias que pretenden frenar la destrucción ambiental, el desplazamiento forzado y la violencia generada con las operaciones mineras a cielo abierto. Hasta el representante especial de Naciones Unidas para los derechos humanos y las empresas transnacionales, ha llegado a reconocer que las peores denuncias recibidas procedían de las empresas del sector de la minería (Comisión de DDHH, 2006). Entre las campañas realizadas a nivel global en contra de los impactos de la minería, tuvo una repercusión mundial la que demandaba una exigencia de responsabilidades a las transnacionales mineras en el conflicto armado de la República Democrática del Congo, especialmente en lo relacionado con la explotación del oro y, sobre todo, del coltán, un mineral clave para los sectores de las telecomunicaciones, la industria bélica y la medicina (Global Witness, 2009).

Buena parte de las grandes compañías mineras han registrado su domicilio en el Reino Unido —tal es el caso de empresas como RioTinto, BHP Billiton, Xstrata, Vedanta y AngloAmerican, entre otras—, ya que los grandes bancos de inversión, los fondos de pensión y las compañías aseguradoras inglesas invierten millones de libras al año en este tipo de industria, convirtiendo a Londres en el mayor centro global para la financiación de la minería.[15] Ante esto, distintas organizaciones sociales y ONG británicas, africanas, asiáticas y latinoamericanas han tejido redes internacionales para denunciar en los lugares donde se ubican sus sedes matrices los impactos cometidos por estas compañías: la *London Mining Network*, por ejemplo, ha organizado un "*banking* tour" para visibilizar y señalar en Londres a aquellas entidades financieras que otorgan créditos a las compañías mineras que violan los derechos humanos; también existen otras redes con un enfoque más local como la *Mining Advocacy Network* de Indonesia y la *Save Goa Campaign* en China, o campañas como *Foil Vedanta* que critican a una empresa multinacional en concreto.

La imparable extensión de la frontera extractiva en la minería ha hecho que las luchas contra las multinacionales de este sector se hayan multiplicado por toda América Latina.

Canadá es otro de los países en los que las poblaciones afectadas por la minería buscan responsabilidades. Y es que es la sede de grandes compañías como Goldcorp y Barrick Gold, frente a las cuales se multiplican unas resistencias locales que, asimismo, se han ido articulando en redes internacionales con objeto de frenar las graves violaciones de derechos humanos que supone el avance de estas empresas. Fruto de esta coordinación

[15] "Mining and London", *London Mining Network*, 19 de octubre de 2008.

ha sido la realización, el 1 de agosto de 2012, de un día de acción continental contra las transnacionales mineras canadienses, jornada en la que participaron organizaciones sociales desde Canadá hasta Argentina. Esos mismos lazos de solidaridad de ida y vuelta se han manifestado con las movilizaciones frente a la corporación minera brasileña Vale do Rio Doce; en este caso, las protestas de los afectados se han producido en un país del Norte: el sindicato canadiense de la compañía Vale-Inco llevó a cabo una huelga para defender sus derechos laborales que se extendió durante meses. Junto a ello, el apoyo solidario a su lucha vino de las organizaciones sociales y sindicales de Brasil que, desde hace dos años, han puesto en marcha los "Encuentros Internacionales de Afectados por la Vale" para fortalecer las luchas y resistencias contra los impactos de esta empresa en países como Canadá, Chile, Argentina, Guatemala, Perú, Mozambique y, por supuesto, Brasil (García, 2010).

La imparable extensión de la frontera extractiva en la minería ha ocasionado que las luchas contra las multinacionales de este sector se hayan multiplicado por toda América Latina. Sólo algunos ejemplos: en Argentina se han dado protestas contra las transnacionales mineras canadienses Barrick Gold y Yamana Gold, en las explotaciones de Pascua-Lama —que también afecta a Chile— y Alumbrera, respectivamente;[16] en Perú se han producido fuertes movilizaciones, en las que incluso ha llegado a haber víctimas mortales, para rechazar el proyecto minero de Conga, en Cajamarca, explotado por la transnacional estadounidense Newmon; en Guatemala se han multiplicado los procesos de consulta previa a las comunidades locales que han dado como resultado un masivo rechazo popular a las operaciones mineras que se extienden por el país (FLACSO, 2012).

[16] Puede consultarse el mapa con los conflictos mineros en Argentina en la web: www.mapaconflictominero.org.ar

3.4. Agricultura

Desde finales de la década de los noventa han cobrado cada vez mayor relevancia las denuncias a las corporaciones transnacionales del *agrobusiness*, principales impulsoras y beneficiarias de las políticas y normas que priorizan el lucro frente lo que debiera ser la producción sostenible de alimentos en el marco de la justicia social y ambiental. Vía Campesina es un actor crucial en esta lucha: cerca de 150 organizaciones distribuidas a lo largo de 70 países de África, Asia, América y Europa conforman este movimiento de carácter global, que se ha fijado como objetivo apostar por la soberanía alimentaria en lugar de seguir fomentando los negocios de un sector controlado por las grandes multinacionales.

Vía Campesina es un actor crucial en la lucha contra las corporaciones transnacionales del agrobusiness como Monsanto

Por su responsabilidad en la extensión del modelo agroindustrial y en la multiplicación de los cultivos transgénicos por todo el mundo, la transnacional más denunciada del sector del agronegocio ha sido la compañía estadounidense Monsanto. De esta manera, numerosas organizaciones sociales relatan, en el informe *Lucha contra Monsanto* (2012), los avances del movimiento campesino contra esta empresa en Asia, donde con el lema "Monsanto, fuera de India" se quiere expulsar a la transnacional del país; en América, con movilizaciones que van desde Haití, que rechazó las donaciones de semillas híbridas de esta compañía tras el terremoto, hasta Perú, que estableció una moratoria de diez años a los transgénicos; en África, donde en Malí, por ejemplo, las organizaciones sociales han conseguido frenar la comercialización de productos modificados genética-

mente; y en Europa, donde se ha prohibido el cultivo del maíz transgénico desarrollado por Monsanto en países como Francia, Alemania, Austria, Hungría, Grecia, Luxemburgo y Bulgaria.[17]

Vía Campesina no sido la única en sostener movilizaciones globales contra las grandes corporaciones del sector agroindustrial. En la campaña contra la transnacional suiza Syngenta, asimismo, se han coordinado las dinámicas internacionales de resistencia frente a la comercialización del Paraquat en los países periféricos, uno de los herbicidas más tóxicos que existen: un centenar de organizaciones y redes de todo el mundo han denunciado a Syngenta por la venta de este producto, a pesar de que desde 1990 se encuentra prohibido en Suiza por su grave impacto sobre la salud y el medio ambiente.[18] Igualmente, en Centroamérica se ha venido dando durante muchos años un proceso de lucha para obtener justicia frente a las grandes compañías bananeras. Y es que, en las décadas de los setenta y ochenta, transnacionales como Standard Fruit, Dole Food, Chiquita Brands y Del Monte utilizaron un compuesto muy tóxico —comercializado con el nombre de Nemagón— en sus monocultivos, aún conociendo las fatales consecuencias que podía tener en las y los trabajadores y sobre toda la población que consumiera el agua contaminada. Así, las miles de personas enfermas de cáncer, malformaciones genéticas o infertilidad se han venido organizando desde entonces para llevar a cabo múltiples marchas, concentraciones y denuncias en Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Honduras. En Nicaragua, por ejemplo, en el año 2002 más de 2.000 personas iniciaron una marcha de 140 kilómetros hasta los jardines situados frente a la Asamblea Nacional y allí acamparon con el objetivo de exigir justicia; a pesar de que, en algunos casos, han llegado a producirse acuerdos de indemnización, las empresas transnacionales responsables han eludido las demandas de cerca de 26.000 personas trabajadoras en 470 procesos judiciales (Boix, 2007).

3.5. Finanzas

La complejidad y la opacidad de sus actividades impide, en muchas ocasiones, que pueda relacionarse a las transnacionales financieras con la violación de derechos humanos sobre el terreno. De ahí que sólo hayan podido llevarse a cabo contadas campañas específicas en contra de los grandes bancos que hayan logrado repercusión internacional. En la lucha contra la realización de una macropresa hidroeléctrica que desplaza a miles de personas, puede señalarse como responsables a la empresa constructora y a las administraciones locales y estatales que dan los permisos; en las denuncias por las inversiones en armamento, a las empresas del sector y los gobiernos que favorecen el comercio de armas; en la construcción de oleoductos, puertos, carreteras y plantas industriales, a las grandes corporaciones que van a utilizar esas infraestructuras… Pero no suele repararse en que todos estos proyectos tan agresivos social y ambientalmente únicamente son posibles gracias a la financiación que les proporcionan las grandes transnacionales financieras, que tienen, por lo tanto, una parte muy importante de responsabilidad asociada a los impactos sobre la población y el entorno generados en todos esos contextos. Ejemplos de ello, en el Estado español, son las investigaciones realizadas por algunas ONGD y observatorios acerca de los bancos BBVA y Santander (Setem, 2008).

Con el estallido de la crisis financiera global, eso sí, esta situación se ha modificado: entre

[17] No así en España, donde se permite el cultivo de maíz transgénico desde 1998. Desde entonces hasta hoy, se han venido cultivado distintas variedades del MON810 de Monsanto.

[18] Más información en la web: *The 'Stop Paraquat' Campaign*, www.paraquat.ch

buena parte de la ciudadanía se ha extendido la certeza de que las transnacionales de la banca han sido las causantes de muchas de las negativas consecuencias de las reformas económicas que estamos sufriendo en la actualidad. Esto ya pasó hace una década, sin ir más lejos, en el conocido caso de Argentina y el "corralito", cuando la población veía cómo los ahorros de toda su vida se esfumaban y, movilizándose en las calles bloqueando las principales calles y rutas, obligaron al presidente Fernando de la Rúa a huir en helicóptero de la Casa Rosada y abandonar su cargo. Más recientemente, en Islandia las protestas masivas contra los bancos privados que originaron la enorme burbuja financiera —Landsbanki, Kaupbing y Glitnir— llevaron al gobierno a nacionalizarlos y a reintegrar el dinero perdido a los ahorradores.

Con el estallido de la crisis financiera, se ha extendido la certeza de que las transnacionales de la banca han sido las causantes de muchas de las negativas consecuencias de las reformas económicas que estamos sufriendo en la actualidad.

En el Estado español, la concesión de créditos hipotecarios en condiciones abusivas a una población muy vulnerable, cuya situación se ha agravado aún más en la crisis económica, ha desencadenado un sinfín de desahucios a raíz de la explosión de la burbuja inmobiliaria. En este contexto, las acciones de las redes en defensa de una vivienda digna y de las plataformas de afectados y afectadas por las hipotecas han obligado a entidades financieras como el Banco Santander, así como al gobierno español, a dar una respuesta que, aunque no pasó de ser mucho más que una operación de maquillaje, sí marca la preocupación que sienten los grandes bancos y las principales instituciones ante un posible estallido social provocado por la falta de vivienda, empleo y servicios públicos universales y gratuitos.[19] De hecho, en el centro de las protestas y movilizaciones que están teniendo lugar desde el 15 de mayo de 2011 se han situado, por un lado, las críticas a la democracia representativa y, por otro, la denuncia de las prácticas especulativas en las que se han fundamentado los extraordinarios beneficios de la banca en los últimos años. Así lo decían dos de los principales eslóganes del movimiento 15-M: "No somos mercancías en manos de políticos y banqueros", "Lo llaman democracia y es Botín".

4. Los Tribunales de los Pueblos, una experiencia de la que aprender

A la hora de avanzar tanto en la denuncia de los abusos cometidos por las empresas transnacionales como en los procesos de movilización y resistencias que permitan construir alternativas al dominio de las grandes corporaciones, una de las experiencias más interesantes es la que se ha venido articulando en torno al Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP). Y es que, entre los años 2006 y 2010, promovidas por la Red Birregional Europa, América Latina y Caribe "Enlazando Alternativas",[20] se han realizado

[19] En respuesta a la fuerte movilización contra los desahucios y a favor de la dación en pago —saldar la deuda con el banco entregando el inmueble hipotecado dejando de pagar el resto de la hipoteca—, el gobierno español aprobó el Real Decreto Ley 6/2012 de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos. Lo que ocurre es que esta norma únicamente establece un "código ético" o "de buenas prácticas" al que se podrán adherir voluntariamente las entidades bancarias. El Banco Santander, para mejorar su reputación tras las campañas sociales en contra de las grandes entidades financieras, fue el primero en sumarse a este código voluntario y anunció la posibilidad de prorrogar el pago del crédito tres años, no así de anular el pago entregando la vivienda.

[20] Esta red surgió en 2004 y aglutina a numerosas

tres audiencias de este tribunal para analizar los impactos de la presencia de las empresas transnacionales europeas en América Latina. Y junto a estas audiencias a nivel regional, se celebraron además otras de carácter nacional o local que también contribuyeron a fomentar la sistematización y denuncia de los efectos negativos producidos por las empresas transnacionales, así como el tejido de redes sociales frente al poder corporativo.

El Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP), que tuvo su origen con los llamados "Tribunales Russell" sobre Vietnam (1966-1967) y sobre las dictaduras en América Latina (1974-1976), se constituyó formalmente en 1979 y está integrado por un amplio número de miembros nombrados por la Fundación Internacional Lelio Basso.[21] Su función es calificar en términos de derecho y hacer visibles aquellas situaciones en que se planteen violaciones masivas de los derechos fundamentales de la humanidad que no encuentren reconocimiento ni respuesta en las instancias oficiales. De alguna manera, puede decirse que representa la conciencia ética de los pueblos. Hasta el momento, el TPP se ha reunido en más de una treintena de ocasiones para juzgar hechos acaecidos en muchos países. A lo largo de todas estas sesiones, el Tribunal Permanente de los Pueblos ha acompañado las luchas por la defensa de los derechos fundamentales de las personas, juzgando simbólicamente desde situaciones de genocidio hasta las que han tenido que ver con instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, pasando por hechos relacionados con la negación de la autodeterminación, las invasiones extranjeras y la destrucción del medio ambiente. En la década de los noventa, estos tribunales populares trataron varios casos relacionados con las empresas trasnacionales.[22]

En los últimos años, dada la creciente importancia del papel de las grandes corporaciones en las relaciones internacionales y en la economía global, así como sus consecuencias sobre las poblaciones y el entorno, el TPP se ha dedicado a juzgar numerosas denuncias relacionadas con las actividades de las empresas multinacionales en América Latina. Como, sin ir más lejos, en Colombia, donde se juzgó simbólicamente entre los años 2006 y 2008 a más de dos docenas de empresas transnacionales —entre ellas, se encontraban compañías como Repsol, Coca-Cola, BP, Anglogold, Drummond, Nestlé y Aguas de Barcelona– por las consecuencias de sus operaciones sobre el medio ambiente, los pueblos indígenas y los derechos humanos:[23] «El tribunal considera que hay fundamentos razonables para calificar una gran cantidad de los actos concretos de asesinato, masacre, tortura,

De alguna manera, el Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) puede decirse que representa la conciencia ética de los pueblos

organizaciones sociales, sindicales, ambientales y de mujeres, entre muchas otras, de América Latina y de Europa. A partir de la coordinación entre todos estos grupos y colectivos de un lado y otro del océano, "Enlazando Alternativas" intenta fortalecer la solidaridad de ida y vuelta y las resistencias frente a los impactos de las empresas transnacionales y de los tratados de libre comercio. Más información en la web: www.enlazandoalternativas.org

[21] Más información sobre la Fundación Lelio Basso en la web: www.internazionaleleliobasso.it

[22] "El desastre de Bhopal y la irresponsabilidad corporativa" (Bhopal, 1991, y Londres, 1994); "Políticas del FMI y Banco Mundial" (Berlín, 1988, y Madrid, 1994); "Las corporaciones transnacionales en las industrias textiles, del vestido y la indumentaria deportiva y sus impactos en los derechos laborales y el medio ambiente" (Bruselas, 1998).

[23] El TPP–Capítulo Colombia se inició en marzo de 2006 y finalizó en julio de 2008. En los tres años que duró el proceso se juzgó a las multinacionales según sus sectores de actividad: alimentación, minería, biodiversidad, petróleo, servicios públicos, pueblos indígenas y audiencia deliberativa final.

desplazamiento forzoso de población y persecución, que le han sido presentados, como crímenes de lesa humanidad», decía el dictamen de la audiencia sobre empresas petroleras del TPP–Colombia.[24] Nicaragua, asimismo, albergó en 2007 una audiencia dedicada íntegramente a la empresa española Unión Fenosa, en cuya sentencia final se recogía que "la transnacional ha violado el marco jurídico institucional, constitucional y la normativa internacional, auxiliándose con los co-actores nacionales, quienes también son responsable"».[25]

En esa misma línea se enmarcan las tres audiencias continentales que, organizadas por la red "Enlazando Alternativas", tuvieron lugar en paralelo a las cumbres de presidentes y jefes de Estado de la Unión Europea, América Latina y Caribe que se realizaron en Viena (2006), Lima (2008) y Madrid (2010). En todas ellas, se abordaron los efectos de las políticas neoliberales y de las transnacionales europeas en América Latina, y decenas de testigos y expertos expusieron ante el tribunal cómo se ha venido desarrollando la entrada de las grandes corporaciones en la región y qué ha significado para las poblaciones y los ecosistemas locales. Así, como se expresaba en el dictamen de la sesión del TPP realizada en Madrid, ha podido constatarse que:

> *Los casos presentados como bases empíricas del juicio deben ser considerados no aisladamente en su significación individual, sino como expresión de un muy amplio espectro de violaciones y responsabilidades, que, por el carácter sistemático de las prácticas correspondientes, configuran toda una situación, que ilustra con total claridad sobre el verdadero papel tanto de las transnacionales europeas, como de la Unión Europea (y sus Estados miembros) y de los Estados de América Latina.*[26]

El presidente de esta sesión y magistrado del Tribunal Supremo, Perfecto Andrés Ibáñez, afirmaba entonces que todos los casos eran muy graves y constataba que "hay una asimetría absoluta entre las posiciones de las víctimas y las posiciones de quienes están detrás, lejos, moviendo hilos por beneficios económicos o intereses" (Toledo y González, 2010). Y, efectivamente, la brecha existente entre la seguridad de los contratos de las grandes corporaciones y la falta de protección de los derechos fundamentales de las poblaciones afectadas por sus operaciones se han manifestado en las sucesivas ediciones de los TPP. De ello tenemos numerosos ejemplos, veamos algunos.

"Syngenta mandó 40 hombres para matarnos", contaba una testigo de Vía Campesina en la audiencia de Lima recordando un caso en el que miembros de la seguridad privada contratada por la empresa reprimieron violentamente a campesinos que denunciaban la extensión de transgénicos y realizaban una ocupación pacífica de tierras en el sur de Brasil, con el resultado de una persona muerta y varias gravemente heridas. "Lo único que queremos es defender nuestra Madre Tierra" y por eso "rechazamos a esta empresa en nuestras comunidades", decía la líder indígena que aportó su testimonio sobre los impactos de la multinacional cementera

[24] TPP–Capítulo Colombia, "Dictamen del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre las empresas petroleras BP, Oxy y Repsol", Bogotá, 3 y 4 de agosto de 2007.

[25] TPP Nicaragua, "Declaración del Tribunal Permanente de los Pueblos sobre la transnacional Unión Fenosa en Nicaragua", Managua, 12 y 13 de octubre de 2007.

[26] Tribunal Permanente de los Pueblos, "La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina : Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos", Sesión deliberante, Madrid, 14-17 de mayo 2010.

Holcim en San Juan Sacatepéquez (Guatemala), en un caso similar a otros que también sirvieron para poner de manifiesto las violaciones de los derechos de los pueblos indígenas y que, asimismo, destacaba por la criminalización que estaba realizando la compañía contra los dirigentes comunitarios que se oponen a la actuación de la empresa multinacional. Del mismo modo, las consecuencias negativas de la extracción a toda costa de los recursos naturales se mostraron con los casos de la minera Majaz en Perú, la papelera Botnia en Uruguay y la petrolera Repsol YPF en Argentina, Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador; al igual que los efectos ambientales de la construcción de grandes infraestructuras se ilustraron con el caso de la empresa alemana Thyssen Krupp y su macrocomplejo industrial para la exportación de acero en la bahía de Sepetiba, en Río de Janeiro; los impactos laborales y antisindicales de la producción para la exportación, con el caso de la empresa noruega Camposol en Perú; los efectos de la privatización de los servicios públicos, con los casos de Aguas de Barcelona en México, Proactiva-FCC en Colombia y Unión Fenosa en Colombia, Guatemala, México y Nicaragua; la financiación de proyectos muy agresivos social y ambientalmente, con los ejemplos del Banco Santander con las represas del río Madera (Brasil) y del BBVA con el proyecto gasífero de Camisea (Perú); los mecanismos que apuntalan una arquitectura legal que favorece los intereses de las corporaciones transnacionales, con el caso de la demanda que el consorcio Telecom/Telefónica presentó ante el Centro Internacional de Arreglo sobre Diferencias de Inversiones (CIADI) —un tribunal de arbitraje dependiente del Banco Mundial— al considerar que el gobierno de Bolivia dañaba sus negocios.[27]

La invisibilización de todas estas y muchas otras víctimas de las grandes corporaciones ha quedado así recogida en los dictámenes del Tribunal de los Pueblos:

> *En éstos, como en los demás supuestos denunciados al TPP, en la lógica que expresa el modus operandi de las empresas transnacionales, los afectados están condenados a la invisibilidad, a la inexistencia incluso como víctimas. En efecto, pues por la estrecha trama de acciones, omisiones y complicidades que integran las estrategias económicas de referencia y por el práctico vacío de derecho que es su principal caldo de cultivo, han carecido en absoluto de la posibilidad real de ser oídos.*[28]

Por todo ello, puede afirmarse que, a través del proceso de lucha y resistencia que se expresa en la realización de las citadas audiencias del TPP y las campañas de movilización que lo han acompañado, los Tribunales de los Pueblos han servido para documentar y sistematizar los impactos sociales, ambientales, económicos y culturales de las corporaciones transnacionales, así como de los gobiernos centrales y periféricos que les han apoyado en su expansión global. Asimismo, los tribunales populares han demostrado su utilidad como instrumento de presión política y jurídica para el reconocimiento de los daños causados y para exigir la puesta en marcha de medidas efectivas para el control de las empresas transnacionales. Porque, como se recoge en la sentencia final de la sesión del TPP en Lima, "el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, las constituciones y las normas de los países deben prevalecer para evitar que las

[27] Los informes de todos los casos presentados en las sesiones del TPP realizadas en Viena (2006), Lima (2008) y Madrid (2010) se encuentran disponibles en la web: www.enlazandoalternativas.org

[28] Tribunal Permanente de los Pueblos, "La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina : Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos", Sesión deliberante, Madrid, 14-17 de mayo 2010.

> ***"el Derecho Internacional de los Derechos Humanos, las constituciones y las normas de los países deben prevalecer para evitar que las empresas transnacionales violen los derechos de la humanidad entera"***

empresas transnacionales violen los derechos de la humanidad entera". Por todo ello, los tribunales son una valiosa herramienta para amplificar el eco de muchas demandas sociales que habitualmente no son visibles y, en definitiva, contribuyen a fortalecer la construcción de redes de solidaridad entre las mujeres y hombres del Norte y del Sur. Presentar los estudios de caso, organizar las denuncias y trabajar en red constituye, en definitiva, una forma de globalizar las luchas contra las grandes corporaciones. Y se trata, como afirmaba Alirio Uribe, presidente del Colectivo José Alvear Restrepo (Colombia) y miembro del jurado del TPP, de que ahora "todos ustedes se apropien de este fallo, para someter a Derecho las prácticas económicas de la Unión Europea y las empresas transnacionales, para que estén sometidos al respeto a la autodeterminación de los pueblos y a la vigencia de los derechos humanos en el mundo".

En estos momentos, por último, cuando las sesiones del TPP dedicadas al análisis del papel de las multinacionales en América Latina han finalizado, la red birregional "Enlazando Alternativas" mantiene su objetivo de seguir tratando de desmantelar el poder que detentan las corporaciones transnacionales. De ahí que, en la actualidad, se esté conformando la campaña global "Desmantelemos el poder corporativo",[29] iniciativa que nace de una de las principales ideas-fuerza que ha dejado tras de sí el proceso de acumulación de fuerzas representado en todas estas sesiones del Tribunal de los Pueblos: la propuesta para avanzar en un marco regulatorio alternativo que permita un control efectivo de las compañías multinacionales. Se trata, en definitiva, de avanzar en la exigencia de normas universales de obligado cumplimiento para las empresas transnacionales en materia de derechos humanos, para lo cual se está intentando coordinar la campaña con las distintas organizaciones que llevan tiempo trabajando las denuncias contra estas empresas en Asia, África, Europa y América.

5. Retos y perspectivas de futuro en las resistencias a las transnacionales

La extensión a nivel global de las campañas contra las grandes corporaciones permite poner sobre la mesa algunos debates, perspectivas y retos que, de cara el futuro, se le presentan a las organizaciones sociales, políticas y sindicales que quieren trabajar por la construcción de redes contrahegemónicas globales y que apuestan por la transformación de la sociedad.

Una primera idea es que en muchas de estas campañas está presente una fuerte componente de movilización social, ya que en base a ellas se han conectado y articulado luchas populares que encuentran en las empresas transnacionales uno de sus principales antagonistas a la hora de definir nuevos modelos de economía y desarrollo. Otras campañas, por otra parte, tienen una más acusada vertiente de denuncia e incidencia política, y se fundamentan en fomentar la sensibilización y la formación de una mayoría ciudadana que posibilite el cambio social. En todo caso, ambas opciones son, como no podía ser de otra manera, complementarias, y caminando hacia la unión de estos dos caminos es por donde podrán darse los pasos

[29] Más información sobre "Desmantelemos el poder corporativo" en la web: www.stopcorporateimpunity.org

para construir ese "otro mundo posible" del que tanto se ha hablado en la primera década del presente siglo.

Asimismo, en este clima de hostilidad que en muchos lugares se ha extendido hacia las empresas transnacionales se enmarca el hecho de que algunos gobiernos latinoamericanos hayan decidido acabar con las condiciones tan favorables de las que disfrutaban las empresas transnacionales extranjeras presentes en su territorio. Las nuevas constituciones de Venezuela, Ecuador y Bolivia —en las que se refuerza la soberanía nacional frente a los intereses de las grandes corporaciones; la mayor presencia del Estado en la economía, nacionalizando determinadas industrias e incrementando su presencia en otras de capital mixto; el aumento de impuestos sobre los beneficios de estas compañías; la salida de instancias de arbitraje como el CIADI, etc.— forman parte de todo el proceso que, en buena parte de América Latina, está pretendiendo acabar con "la larga noche neoliberal" y la subordinación de los Estados del Sur a las demandas de las empresas multinacionales. En este sentido, los gobiernos "progresistas" de América Latina se debaten entre la asociación táctica con las corporaciones transnacionales —reflejada en la expresión «queremos socios, no dueños de nuestros recursos naturales»,[30] pronunciada por el presidente Evo Morales en una reunión con los grandes empresarios españoles— y la apuesta por un modelo de desarrollo basado en el "buen vivir" y en las experiencias de los pueblos indígenas. Los sectores clave de las economías venezolana, ecuatoriana y boliviana son los hidrocarburos y la minería, con lo que la decisión de tejer alianzas con las compañías multinacionales, a pesar de las demandas de nacionalización que existen en gran parte de la población, responde a la necesidad de obtener unos mayores ingresos que permitan después generar mecanismos de redistribución. El elevado valor de las materias primas en el mercado global y el incremento de los impuestos ha hecho que, efectivamente, pueda alcanzarse un incremento de los presupuestos estatales que se traducen en redistribuir parte de la riqueza económica a través de bonos para la educación, sanidad o alimentación. Pero, por otro lado, el mantenimiento del modelo primario exportador, con una alta participación de empresas transnacionales, conlleva una dependencia económica del mercado mundial de materias primas y trae consigo los diferentes conflictos que el avance de la frontera extractiva está generando con los pueblos indígenas y las comunidades locales. Es por eso por lo que los movimientos críticos con los actuales "procesos de cambio" de los gobiernos progresistas reclaman, en la actualidad, la necesidad de una transición hacia otro modelo socioeconómico en el que puedan mantenerse las políticas sociales y, a la vez, fortalecer el tejido productivo nacional para, a medio plazo, prescindir de las transnacionales como un actor central de la actividad económica (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2010).

Otra línea de actuación que, a raíz de las campañas de denuncia de las empresas transnacionales, ha venido trabajándose es la de fomentar la presentación de demandas judiciales contra la violación de los derechos humanos, así como por la comisión de diversos delitos, que hayan sido cometidos por grandes corporaciones. La vía jurídica, empleada en no pocos casos por distintas personas y colectivos afectados, se ve bloqueada con frecuencia por el poder económico y la influencia que ejercen estas empresas. En este sentido, ejemplos de ellos son el caso del Nemagón en Centroamérica, al que hacíamos referencia anteriormente, o el de Shell en Nigeria, donde en la década de los ochenta ya se habían recibido 24 peticiones de compensación por los impactos ambientales de la petrolera que a finales de

[30] "Morales pide 'socios, no dueños' para que inviertan en su país", *El País*, 15 de septiembre de 2009.

los noventa ya estaba implicada en 500 procesos judiciales en el país (Frynas, 2004). O los procesos llevados contra Repsol, cuando era la propietaria de YPF, y otras transnacionales petroleras en Argentina: el pueblo indígena mapuche lleva más de diez años denunciando ante instancias judiciales la destrucción de su territorio y la contaminación por metales pesados de su agua y de su tierra, pero todas las denuncias —incluso la Defensoría del Pueblo ha llegado a presentar una demanda— están hoy pendientes de lo que resuelva la Corte Suprema.

No existe ningún tribunal internacional que pueda juzgar a estas compañías por la violación de los derechos humanos

En otras ocasiones, sí han prosperado algunas demandas judiciales, como en el caso de la presentada contra Chevron-Texaco en Ecuador. Este proceso se inició en 1993 al formalizar ante una corte federal de Texas una demanda por daño ambiental; desde entonces, el litigio ha ido pasando por tribunales estadounidenses y ecuatorianos, así como ante tribunales internacionales de arbitraje, y actualmente está a expensas de que la Corte Nacional de Justicia ecuatoriana ratifique que la multinacional petrolera sea condenada a pagar 19.000 millones de dólares. Y es que tal y como ha ocurrido en este caso, frente a los exiguos resultados de la vía judicial emprendida por las comunidades y las organizaciones afectadas en sus propios países, han recurrido en otras ocasiones a iniciar procedimientos judiciales en los tribunales de EE.UU. para demandar justicia frente a los abusos cometidos por las corporaciones estadounidenses en el extranjero. Como no existe ningún tribunal internacional que pueda juzgar a estas compañías por la violación de los derechos humanos, se ha utilizado la *Alien Tort Claims Act*[31] para presentar varias demandas a empresas transnacionales por sus actividades en terceros países. En esta línea, uno de los casos más conocidos ha sido el de la demanda a Shell por su complicidad en el asesinato de Ken Saro-Wiwa y ocho activistas ecologistas del pueblo ogoni en Nigeria: la demanda, que fue presentada en 1996, concluyó finalmente en 2009 con un acuerdo amistoso por el que la compañía pagó una indemnización de 15 millones de dólares a las familias de las personas afectadas, con la premisa, eso sí, de que la multinacional no reconociera su participación en los hechos que se le imputaban (Teitelbaum, 2010). Del mismo modo, fueron demandadas la minera Drummond, por su responsabilidad en el asesinato de tres líderes sindicales colombianos; Unocal y Total, por violaciones a los derechos humanos durante la construcción del oleoducto de Yadana, en Birmania; y Chiquita Brands, por la financiación de grupos paramilitares en Colombia, hechos por los que resultó condenada a una multa de 25 millones de dólares.

En todo caso, cualquier proceso de modificación jurídica y de instauración de sistemas de control de las grandes corporaciones no podrá tener éxito sin un respaldo de la movilización social y sindical. Y es que, si el Derecho oficial forma parte de la estructura hegemónica de dominación, sólo podrá convertirse en vehículo contrahegemónico si se subordina a la acción política. Por eso, las propuestas alternativas para el control de las multinacionales no deben ser

[31] La *Alien Tort Claims Act* (ATCA) se caracteriza por permitir a las cortes de Estados Unidos juzgar casos sobre derechos humanos, presentados por extranjeros, por conductas cometidas fuera de ese país. En concreto, forma parte de una sección del código de EE.UU. en la que se enuncia: «Los tribunales de distrito tendrán jurisdicción original de cualquier acción civil de un extranjero sólo sobre responsabilidad extracontractual, cometida en violación a leyes de naciones o un tratado de los Estados Unidos».

un asunto exclusivo de despachos de abogados ni de expertos en cuestiones internacionales: son, fundamentalmente, propuestas de la ciudadanía (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2009a).

Conviene destacar también que, ante una globalización de las resistencias contra las empresas transnacionales que ha conseguido cuestionar la reputación corporativa, la respuesta que se ha fraguado en las escuelas de negocios y en las propias multinacionales ha consistido en poner en marcha las estrategias de Responsabilidad Social Corporativa (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2009b). Eso sí, mientras que ha aumentado el número de corporaciones que han firmado el *Global Compact* de Naciones Unidas y se han multiplicado los códigos de conducta y los acuerdos voluntarios, no parecen haberse reducido las denuncias y las movilizaciones sociales generadas por estas mismas transnacionales. En cualquier caso, con una exigua inversión del 1% de los beneficios —ésa es la media de lo que destinan las ocho grandes multinacionales españolas a la RSC (Pulido y Ramiro, 2009)— las grandes corporaciones están tratando de desactivar las protestas y los conflictos provocados por sus operaciones, así como de recuperar su imagen y valor de marca y, con todo ello, impulsar su acceso a nuevos nichos de mercado y traducir todas esas "buenas intenciones" en su cuenta de resultados. Se trata, en definitiva, de un contraataque empresarial para ser consideradas como "agentes de desarrollo" en las políticas y estrategias de la cooperación internacional, aliándose incluso con diferentes ONGD a través de las "alianzas público-privadas" para completar su legitimación ante los sectores empobrecidos y frecuentemente afectados por los abusos de estas compañías (Romero y Ramiro, 2012). A la vez, desde buena parte de las ONG de desarrollo se asume como propio este discurso, como lo reflejan, a modo de ejemplo, estas palabras del secretario general de Cáritas Española: "En materia de RSC antes las empresas estaban al servicio de las ONG, hacían lo que les pedíamos. Ahora la situación ha cambiado, con la madurez de las empresas en su acción social y la creación de sus propias fundaciones, las ONG estamos al servicio de las empresas".[32] Frente a ellas, se sitúan las ONGD que consideran que no tiene sentido entrar en procesos de colaboración con el sector privado sino que, por el contrario, piensan que lo más conveniente es ejercer un papel de contrapeso frente al poder corporativo.

Con todo ello, en este complejo contexto resulta imprescindible continuar con la investigación, análisis, denuncia y movilización contra los abusos que cometen las empresas transnacionales en su expansión por todo el globo. Porque, lejos de debilitarse con la actual crisis económica y financiera, el hecho es que las grandes corporaciones continúan fortaleciendo su poder e influencia en nuestras sociedades gracias a sus renovadas estrategias corporativas y a la aplicación de nuevos modelos de negocio. Por eso, a la vez que se profundizan las desigualdades y las mayorías sociales ven cómo sus derechos quedan relegados frente a la protección de los intereses comerciales y los contratos de las compañías multinacionales, se hace más necesario que nunca fortalecer las luchas y resistencias en contra de las empresas transnacionales. Y, al mismo tiempo, ha de avanzarse en la reflexión y la construcción de alternativas socioeconómicas que nos permitan mirar más allá del capitalismo, abriendo ventanas hacia esos otros modelos posibles, otras realidades que no pasen por situar a las grandes corporaciones en el centro de la actividad de la sociedad sino que, justamente al contrario, las desplacen a un lado para colocar en su lugar a las personas y a los procesos que hacen posible la vida en nuestro planeta.

[32] "La empresa como agente social", *El País*, 27 de mayo de 2012.

Bibliografía

Acción Ecológica (2003): "¿Cuánto nos debe Texaco? Un caso de deuda ecológica?", *Alerta Verde*, nº 125.

Bakan, J. (2009): *Capitalismo caníbal. La corporación: la búsqueda patológica de lucro y poder*, Robinbook, Barcelona.

Boix, V. (2007): *El parque de las hamacas. El químico que golpeó a los pobres*, Icaria, Barcelona.

Brecht, B. (1990): *Teatro completo 4*, Alianza, Madrid.

Brocos, G. (2012): "Las dos caras de las empresas pesqueras", *Diagonal*, nº 165.

CAJAR (2008): "La impunidad de Chiquita Brands International: Amigos en las altas esferas", *Rebelión,* Colectivo de Abogados José Alvear Restrepo, 28 de octubre.

Casilda Béjar, R. (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá, Madrid.

CEPAL (2011): *Inversión extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2010*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Comisión de Derechos Humanos (2006): *Interim report of the Special Representative of the Secretary-general on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and other Business Enterprises*, Consejo Económico y Social, Naciones Unidas.

De La Fuente, M. (2009): "Los códigos de conducta, una forma atípica de regular las relaciones laborales", en Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P., *El negocio de la responsabilidad*, Icaria, Barcelona.

Domínguez Martín, R. (2008): "La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE): el sector privado y la lucha contra la pobreza", *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, nº 76.

Echart, E.; López, S y Orozco, K. (2005): *Origen, protestas y propuestas del movimiento antiglobalización*, Los Libros de la Catarata, Madrid.

Fauchère, B. (2006): "La responsabilidad social de las empresas y los códigos de conducta. ¿Nuevos retos o viejos debates?", *Lan Harremanak*, nº 14, Universidad del País Vasco.

Fernández Durán, R.; González, L. y Rico, L. (2008): "Crisis global. Claves para entender la crisis del capitalismo de casino y de la economía especulativa", *Ecologista*, nº 59.

FLACSO (2012): *La industria extractiva en Guatemala: Políticas públicas, derechos humanos y procesos de resistencia popular en el periodo 2003-2011*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Ciudad de Guatemala.

Frynas, J.G. (2004): "Social and environmental litigation against transnational firms in Africa", *Journal of Modern African Studies*, 42 (3).

García, A. S. (2010): "Nuevo precedente de lucha en el capitalismo actual: I Encuentro internacional de los afectados por Vale", *Pueblos*, nº 43.

Global Witness (2009): *Faced with a gun, What can you do? War and the militarisation of mining in eastern Congo*, Londres.

González, E. y Gandarillas, M. (coords.) (2010): *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*, Icaria, Barcelona.

González, E. (2011): "El filón del siglo XXI. Las transnacionales extractivas en América Latina", *Pueblos*, nº 47.

Goodman, A. y Moyniham, D. (2012): *The Silenced Majority. Stories of Uprisings, Occupations, Resistance and Hope*, Haymarket Books, Chicago.

Harvey, D. (2004): *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid.

Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2009): "Controlar a las transnacionales: De los acuerdos voluntarios a la corte mundial", *Pueblos*, nº 40.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: Historia de una asimetría normativa*, Hegoa y OMAL, Bilbao.

Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (eds.) (2009): *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Icaria, Barcelona.

Hernández Zubizarreta, J. (2006): "El movimiento sindical ante la globalización neoliberal: algunos ejes de intervención". *Lan Harremanak*, Especial Propuestas Locales para otra Globalización, Universidad del País Vasco.

Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P. (2010): "Transnacionales y desarrollo en América Latina: Los procesos de cambio, entre la redistribución y el 'buen vivir'", en VV.AA., *Transnacionales, agentes... ¿de qué desarrollo?*, Hegoa y OMAL, Universidad del País Vasco.

Klein, N. (2001): *No Logo. El poder de las marcas*, Paidós, Barcelona.

Klein, N. (2007): *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Paidós, Barcelona.

Martín Beristain, C.; Páez, D. y Fernández, I. (2009): *Las palabras de la selva*, Hegoa, Universidad del País Vasco.

Pulido, A. y Ramiro, P. (2009): "Las multinacionales españolas y el 'negocio de la responsabilidad' en América Latina", en Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P., *El negocio de la responsabilidad*, Icaria, Barcelona.

QUIÉN DEBE A QUIÉN (2011): *Vivir en deudocracia*, Icaria, Barcelona.

Ramiro, P.; González, E. y Pulido, A. (2007): *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*, Icaria, Barcelona.

SACOM (2010): *Workers as Machines: Military Management in Foxconn*, Students & Scholars Against Corporate Misbehaviour.

Teitelbaum, A. (2010): *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, Icaria, Barcelona.

Toledo Daudén, L. y González, E. (2010): "Hay una asimetría absoluta entre las posiciones de las víctimas y las de quienes están detrás", *Pueblos*, nº 43.

UNCTAD (2007): *Informe sobre las inversiones en el mundo 2007*. Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

Verger, A. (2003): *El sutil poder de las transnacionales*, Icaria, Barcelona.

Vía Campesina, Amigos de la Tierra y Combat Monsanto (2012): *Lucha contra Monsanto. Resistencia de los movimientos de base al poder empresarial del agronegocio en la era de la "economía verde" y un clima cambiante*.

Vitali S.; Glattfelder J.B. y Battiston, S. (2011): "The Network of Global Corporate Control", *PLoS ONE*, 6 (10).

Werner, K. y Weiss, H. (2004): *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*, Debate, Barcelona.

Zacune, J. (2006): *Coca Cola: El informe alternativo*, War or Want, Londres.

Segunda parte

Internacionalización de las luchas por los derechos laborales: el papel de los sindicatos españoles y su relación con las redes contra-hegemónicas

Albert Sales Campos[1] *y Jesús Carrión Rabasco*[2]

Términos: empresas transnacionales, redes contrahegemónicas, sindicatos, movimientos sociales, campaña ropa limpia, enlazando alternativas, tribunal permanente de los pueblos, derechos humanos, laborales y ambientales, maquila, subcontrata, lucha de clases, externalidades, deslocalización, capitalismo, América Latina, Tánger

1. Introducción
2. Transnacionalizar luchas y diversificar actores
2.1. Enlazando Alternativas y el Tribunal Permanente de los Pueblos
2.2. Campaña Ropa Limpia
3. Análisis de casos

---

[1] Universitat Pompeu Fabra y miembro de RETS - Respuestas a las Transnacioanles. Contacto: albertsales@riseup.net

[2] Universitat Politècnica de Catalunya, miembro del Observatorio de la Deuda en la Globalización y RETS – Respuestas a las Transnacionales. Contacto: jesuscr@riseup.net

3.1. Unión Fenosa en América Latina
3.2. Inditex y la maquila textil
3.3. Otro sindicalismo es posible. La transversalización de las luchas obreras y de los movimientos sociales. Una realidad construida desde la calle: Marcos, readmisión
4. A modo de conclusión

1. Introducción

Las empresas transnacionales han acumulado un poder económico que supera en muchos casos a la propia capacidad de generación de riqueza de los Estados. Y ese poder económico lo convierten en poder político que se convierte en leyes de ámbito internacional, estatal y local que protegen sus intereses y dejan indefensas a las mayorías, que ven sus derechos básicos conculcados (Hernández Zubizarreta, 2009). Para conseguir sus objetivos, las transnacionales tienen un arsenal de instrumentos, contando en primer lugar con el apoyo de la mayoría de los gobiernos del mundo que ponen a su servicio tanto su aparato diplomático y jurídico, así como el dinero público que sea necesario para dar apoyo a sus objetivos.

Entre los objetivos de dichas compañías, el principal es la maximización de beneficios en el mínimo tiempo posible. Para ello, los directivos de las empresas ven el mundo como un autómata global del que pueden tomar todo aquello que necesiten, con la lógica del mínimo coste posible. En esa lógica, la empresa irá a buscar la mano de obra más barata, los recursos naturales allá donde estén y sean más económicos, o la legislación ambiental sea más laxa y se tenga un régimen fiscal "aceptable" (Verger y Carrión, 2006). Si es necesario apoyar un golpe de estado o comprar los favores del gobierno golpista de turno, así se hará. Si se debe presionar al gobierno con el pago de la deuda externa para conseguir mejores condiciones para acceder a la privatización de servicios públicos, también. Eso sí, aquí la lógica de la maximización de beneficios va acompañada de otras dos máximas: "el fin, justifica los medios" y "si no opero yo, operará mi competencia y conseguirá ventajas competitivas respecto a mi". Y una tercera máxima, que rompe del todo con las "teóricas" leyes del mercado, "privatización de beneficios y socialización de pérdidas", ya que las grandes empresas nunca pueden perder, y si pareciera que ello pudiera ocurrir, el Estado debe salir en su ayuda, como se está comprobando en los últimos tiempos con el caso de la crisis española y los rescates de la banca.

Atendiendo a dichas máximas, la empresa necesita diferentes tipos de recursos en su cadena de producción. Uno de los fundamentales es la mano de obra. A finales del siglo XX hemos asistido a la gran deslocalización de la industria de los países occidentales en todos los sectores productivos, con una masiva huida a países con condiciones laborales "propicias y competitivas para la inversión", es decir, con mano de obra barata y con la mínima protección legal para las personas empleadas. Estas deslocalizaciones se han llevado a cabo con industria propia, a través de la creación de filiales como en el caso de la automoción, o a través de la subcontratación a terceras empresas de las tareas productivas más intensivas en trabajo. Son ejemplos paradigmáticos la confección y la electrónica.

¿Pero que ha significado la mano de obra más barata? Las políticas laborales impulsadas por las ETN desplazan los riesgos de producción hacia las personas trabajadoras a través de la imposición de máxima flexibilidad en los mercados laborales. La precariedad de los contratos, la exclusión de los mecanismos de seguridad social, los salarios de miseria, la ausencia de representación sindical y las jornadas maratonianas, se están convirtiendo en una norma en las cadenas de suministro de las corporaciones de todos los sectores. El deterioro del empleo además, afecta con

mayor intensidad a mujeres que a hombres y se ceba en los sectores menos cualificados de la mano de obra femenina y repercute en las formas de organización social de pueblos y comunidades de todo el mundo (ILO, 2013). Se ha convertido en algo común que obreros y obreras trabajen más de 14 horas diarias en condiciones inhumanas por un salario con el que no pueden llegar a cubrir las necesidades básicas de su familia, generándose un círculo perverso, muy próximo a la esclavitud (Sales, 2011).

Las grandes empresas cuentan con la connivencia de los gobiernos receptores que han creado con diligencia zonas francas para que estas compañías aterricen cómodamente. Zonas francas en las que las empresas se instalan con exenciones fiscales por treinta años, están prohibidos los sindicatos, las personas trabajadoras no tienen reconocidos derecho alguno y en las que se carece de legislación ambiental (López y Garza, 2009; CEPAL, 2001). Por supuesto, para que estas zonas existan de esta forma, deben haber gobiernos que las implanten. Cuando una empresa transnacional es interpelada por las condiciones laborales de sus subcontratas, la empresa suele argumentar que pagan el salario mínimo legal en el país. Se olvidan mencionar que en muchos casos la legislación se ha escrito para ellas, y también se olvidan precisar que con dicho salario, las personas trabajadoras no van a poder cubrir sus necesidades básicas y por tanto, se convierten en responsables de que dichas personas no puedan acceder a una vida digna.

Con dichas prácticas, las empresas transnacionales transfieren a la sociedad el coste que deberían estar soportando por su actividad productiva. De la misma forma, transfiere dicho coste a la sociedad cuando obliga a dichas personas a trabajar en jornadas de 12 a 14 horas, 6 días a la semana (Sales y Piñeiro, 2012). Para garantizar este privilegio, que de ninguna manera se puede llamar derecho, no permiten a sus trabajadoras la afiliación a sindicatos. En economía, dicha transferencia de costes se denomina externalidad negativa, ya que la sociedad debe hacerse cargo de costes de la empresa, asumiendo aquellos efectos negativos de su actividad. Esta situación no debería ser así, y dichos costes generados por la empresa deberían ser soportados e integrados en la cuenta de explotación de la misma, minorando su beneficio. Mantener una masa de personas trabajadoras al borde de la esclavitud, permite tener mayores beneficios, dejando que sean esas mismas personas las que padezcan y soporten una vida sin más futuro que el trabajo en la fábrica (Hearson, 2010).

Se ha convertido en algo común que obreros y obreras trabajen más de 14 horas diarias en condiciones inhumanas por un salario con el que no pueden llegar a cubrir las necesidades básicas de su familia, generándose un círculo perverso, muy próximo a la esclavitud

Estos ejercicios de vulneración de los derechos humanos y de graves impactos ecológicos, además de vulneraciones de los derechos sociales y culturales de las poblaciones receptoras de dichas compañías se han convertido en sistemáticos y empobrecen hoy a millones de personas. El Teorema de Coase afirma que el mercado es el que debe resolver el problema, ya que constituye el mejor espacio para que los sujetos lleguen a acuerdos, evitando la intervención del Estado con más regulaciones. En su postulado, Coase consideraba que los costos de transacción deberían ser mínimos y los derechos de propiedad claramente delimitados (García Villegas, 2004). El problema que tiene Coase, es que

los costos de transacción en la mayoría de los casos no son mínimos y al acudir los sujetos en conflicto a los tribunales, no son todos iguales ante la ley porque no detentan el mismo poder. Es más, las mayorías tienen conculcado el acceso a la justicia, mientras las empresas transnacionales, las minorías, son capaces de transformar el poder económico en político e incidir en los legisladores en todos los ámbitos para construir una malla jurídica, en la que sus derechos como empresas estén blindados por contratos privados, la normativa internacional y las leyes locales, arrinconando los derechos humanos, convertidos en una mera cuestión voluntaria. A este regimen, Hernández Zubizarreta (2009) le da el nombre de *Lex Mercatoria*. Siguiendo la misma lógica, dichas compañías transfieren al planeta toda aquella contaminación que no deberían generar si hicieran las inversiones necesarias, y que son tanto las poblaciones afectadas directamente por su actividad, como el resto del planeta, si pensamos en términos de salud y medio ambiente, las que padecen sus efectos, sin olvidarnos de las generaciones venideras.

Frente a la lógica de las transnacionales, en la que todo está permitido para la maximización de los beneficios, hay que demandar que se imponga una limitación a su capacidad de actuación: el estricto respeto a los derechos humanos en un sentido amplio. No sirve oponerse a esta exigencia alegando que la globalización de las cadenas de suministro convierte la trazabilidad de la producción en una tarea imposible. Si no se pueden garantizar los derechos humanos no se debería deslocalizar.

2. Transnacionalizar luchas y diversificar actores

Ante el contexto dibujado, la sociedad civil organizada ha intentado coordinarse para transnacionalizar la resistencia y la lucha con el objetivo común de hacer frente al actuar irresponsable e impune de las transnacionales, para tratar de detener su dinámica criminal y encontrar mecanimos de restitución y justicia para las víctimas. En dicho camino, la sociedad civil del sur y del norte ha creado redes de confianza, redes contrahegemónicas. Dichas redes están formadas por movimientos sociales, ONGDs, organizaciones de derechos humanos, de indígenas, de migrantes y refugiados, sindicatos y organizaciones políticas. En esta internacionalización, son muchos los sindicatos mayoritarios de los países del norte global que no han sido capaces de adaptar su acción internacional a un nuevo entorno y la interacción con nuevos actores. Es notable la falta de implicación de los sindicatos mayoritarios españoles, Comisiones Obreras y la Unión General de Trabajadores, en las redes contrahegemónicas y los movimientos impulsados por organizaciones de la sociedad civil no especializadas, al menos en los inicios, en la defensa de los derechos laborales.

2.1. Enlazando Alternativas y el Tribunal Permanente de los Pueblos

Entre las redes más importantes en la lucha contra las transnacionales deberíamos situar a Enlazando Alternativas. La Red Birregional Europa-América Latina y el Caribe Enlazando Alternativas se inició en Guadalajara, México en 2004, como reflejo de la necesidad de incrementar las resistencias por parte de la sociedad civil latinoamericana y europea al “proyecto europeo”, a la agenda de Lisboa, y a las empresas transnacionales con base en la Unión Europea y a las políticas internacionales de “libre” comercio. Desde 2004, las redes, organizaciones y movimientos sociales y sindicales que participan de la Red Birregional articulan estrategias para paralizar las negociaciones de TLCs entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe, fortalecer las luchas contra las transnacionales europeas y

profundizar el proceso de construcción de propuestas alternativas para una integración solidaria, justa, sostenible y complementaria en función de los intereses de los pueblos. También ha organizado cuatro cumbres de los pueblos en paralelo a las cumbres oficiales de jefes y jefas de Estado de América Latina y Europa, como momentos claves de fortalecimiento, visibilización y consolidación de la red, así como de articulación de las luchas locales, promoviendo otra forma de solidaridad entre los pueblos de ambos continentes[3].

Las "violaciones de derechos humanos cometidas por las empresas transnacionales son de naturaleza sistemática, y no eventos aíslados, y pueden ser clasificadas como crímenes económicos, ecológicos y contra la humanidad"

En paralelo a dichas cumbres, se han celebrado tres sesiones del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) . El TPP es un tribunal ético internacional, de carácter no gubernamental, creado en 1979 por la Fundación Leilo Basso para suceder a los *Tribunales Russell* que juzgaron los crímenes de lesa humanidad cometidos en Vietnam por Estados Unidos (1966-1967) y en las dictaduras de América Latina (1974-1976). Tiene por vocación el cometido de dar visibilidad y calificar en términos de derecho todas aquellas situaciones en las que la violación masiva de los derechos fundamentales de la humanidad no encuentra reconocimiento ni respuestas institucionales, sea en el ámbito nacional o internacional. La actividad de este Tribunal se basa en los principios expresados en la Declaración Universal de los Derechos de los Pueblos (Carta de Argel de 1976) y analiza las causas históricas, políticas y económicas que generan las violaciones de los derechos de los pueblos. Tras su análisis, el jurado, integrado por miembros nombrados por el Consejo de la Fundación Lelio Basso, emite un veredicto en contra de los agentes responsables de las violaciones denunciadas.

Hasta la fecha, el TPP ha organizado 36 sesiones donde los temas abordados no estaban preestablecidos sino que procedían de las demandas de movimientos y organizaciones sociales, sindicales, políticas, etc. Así, el TPP ha acompañado las luchas populares en defensa de sus derechos fundamentales en numerosos países, juzgando simbólicamente a empresas transnacionales, los Estados y las instituciones internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, BID, OMC, entre otras), situaciones de genocidio, la negación de la autodeterminación, las invasiones extranjeras y dictaduras, esclavitudes de la economía y la destrucción del medio ambiente, entre otros.

El TPP, junto con la *Red Birregional Europa-América Latina y Caribe Enlazando Alternativas,* organizaron tres sesiones birregionales sobre el tema de "*Políticas neoliberales y las Transnacionales Europeas en América Latina y el Caribe".* En estas sesiones, decenas de comunidades, movimientos, redes y organizaciones sociales presentaron denuncias contra más de 50 empresas con sus respectivas sedes centrales en Europa por las graves violaciones de sus derechos. En las sentencias se reconocía que las "**violaciones de derechos humanos** cometidas por las empresas transnacionales son de **naturaleza sistemática**, y no eventos aíslados, y pueden ser clasificadas como crímenes económicos, ecológicos y contra la humanidad" (Fondazione Sezione Internazionale Lelio e Lisli Basso Issoco, 2010).

El proceso TPP-EA ha generado importantes avances y herramientas para la lucha contra el poder de las transnacionales. Los dictá-

[3] Véase http://www.enlazandoalternativas.org

menes simbólicos de las sesiones son importantes herramientas de presión política y jurídica para el reconocimiento de los daños y la puesta en marcha de medidas para el control de las empresas transnacionales, pudiendo así proteger a las comunidades afectadas. En cuanto a las sesiones en sí, son actos políticos de gran visibilidad que permiten romper el cerco mediático en torno de las ETNs y crear un espacio para la convergencia de luchas contra las ETNs. Otra contribución importante del proceso TPP-EA a la construcción de contrapoderes ha sido la movilización de un gran número de organizaciones, movimientos y comunidades afectadas en Europa y América Latina y el Caribe para trabajar juntas sobre las ETNs y el fortalecimiento y la consolidación de redes de solidaridad contrahegemónicas a nivel birregional.

2.2. Campaña Ropa Limpia

Otra red con una larga trayectoria en el cuestionamiento del poder de las empresas transnacionales es la Campaña Ropa Limpia (CCC por sus siglas en inglés)[4]. Se trata de una red internacional de ONG, sindicatos y organizaciones de consumidores que, desde principios de los 90, denuncia las condiciones laborales que sufren las obreras y los obreros de la confección. Actualmente la Campaña está presente en 14 países europeos y trabaja con más de 250 organizaciones de los principales países productores de ropa para la industria global de la moda.

La CCC nació en 1989 en los Países Bajos después de 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 miseria, represión y persecución sindical y todo tipo de abusos, motivaron estos colectivos a dirigirse a las marcas internacionales que habían deslocalizado su producción en aquellos países para exigir responsabilidades y para denunciar las injusticias que se escondían (y se esconden) detrás de la ropa que luce en los escaparates de las ciudades ricas de Europa.

Desde entonces, la solidaridad con los colectivos de trabajadoras y trabajadores, la relación con confederaciones sindicales internacionales y las sucesivas acciones de protesta dirigidas a las firmas internacionales han forjado unas líneas de trabajo caracterizadas por la multiplicidad de actores, la complementariedad entre ellos y la flexibilidad en las metodologías de trabajo.

Uno de los puntales de la actividad de la CCC es el apoyo a las luchas de colectivos de trabajadoras que sufren represión, presiones, despidos y abusos de todo tipo por el hecho de organizarse. Partiendo de la premisa que no serán las campañas internacionales y los grupos de activistas de Europa los que "lleven los derechos laborales" a los países del sur, la CCC articula un sistema de Acciones Urgentes que internacionaliza los conflictos laborales. El deterioro de la capacidad de negociación de la clase trabajadora es global y desde la CCC, apoyando las luchas concretas se intentan conseguir éxitos puntuales que crean lazos entre activistas y luchadores/as de ambos extremos de la cadena de producción.

Las acciones urgentes ejercen presión sobre las marcas, los proveedores y los gobiernos que tienen la capacidad y la responsabilidad de respetar estos derechos laborales y humanos. Si los abusos denunciados se producen en la cadena de suministro de una gran firma, la CCC pide a esa empresa que exija cambios a su proveedor para resolver la situación de forma satisfactoria para las trabajadoras y los trabajadores sin cortar la relación comercial.

[4] Clean Clothes Campaign http://www.cleanclothes.org

Para hacer efectiva la presión sobre las firmas internacionales, se convocan envíos masivos de correos electrónicos a través de la web de la campaña, envíos de postales o de correos en papel, acciones de calle ante las tiendas o acciones mediáticas y de denuncia con el objetivo de dar a conocer la situación concreta denunciada. El objetivo final de las acciones no es cambiar el sistema de relaciones laborales sino hacer efectiva la solidaridad internacional para intentar garantizar que los y las trabajadores que se organizan para defender sus derechos no sean represaliadas. Cada victoria de estas obreras y obreros es fuente de inspiración para colectivos y sindicatos que luchan día a día contra la explotación.

3. Análisis de casos

3.1. Unión Fenosa en América Latina[5]

Uno de los pocos casos que tiene el honor de haber sido presentado en las tres sesiones del TPP-EA es el de Unión Fenosa (Fondazione, 2010). Este caso tuvo además una audiencia preliminar en Managua en octubre de 2007. Unión Fenosa fue absorbida por Gas Natural en el año 2010, creando el grupo Gas Natural Fenosa.

El caso de esta empresa española es un ejemplo paradigmático de las vulneraciones sistemáticas de los derechos humanos en las zonas en las que se implanta, provocando como consecuencia directa el empobrecimiento de su población, además de la pérdida de derechos de sus plantillas. En Nicaragua, Fenosa adquirió en régimen de monopolio la distribución eléctrica en el país, de la mano de las condicionalidades del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Dicha privatización tuvo consecuencias directas negativas para la población entre las que se encuentran el incremento de las tarifas de suministro eléctrico; el corte del suministro a todas las personas usuarias que no podían hacer frente al pago de la factura; la prestación de un servicio ineficiente caracterizado por apagones constantes de una duración de entre 4 y 12 horas diarias durante los años 2006 y 2007 con los consiguientes efectos psicológicos, problemas de seguridad ciudadana, de salud pública (por falta de refrigeradores), afectación a la economía del país, etc.

El caso de Unión Fenosa es un ejemplo paradigmático de las vulneraciones sistemáticas de los derechos humanos en las zonas en las que se implanta, provocando el empobrecimiento de la población.

Otro gran déficit de la compañía en el país fue la falta de inversiones que fue deteriorando el estado de las instalaciones y redes provocando diveras muertes por electrocución. Dicha falta de inversión a su vez generó pérdidas y fugas técnicas en el transporte y distribución eléctrica que incrementaban la factura, ya que alguien debía pagar la electricidad generada que no llegaba a domicilios y negocios. Y además, se producían averías constantes que la empresa se negaba a arreglar hasta que todos los vecinos de la zona afectada pagaran sus facturas, provocando con ello por ejemplo, el no abastecimiento de agua potable en poblaciones o barriadas completas.

Continuando con su política de irresponsabilidad social, la empresa se negaba a dar suministro eléctrico a aquellos asentamientos que lo solicitaban, aún siendo colindantes con la población por no serle rentable. Este extremo es importante señalarlo, ya que la legislación y el contrato de concesión firmado

[5] Capítulo basado íntegramente en el informe: Carrión, J. (2010) *La Ir-Responsabilidad de Unión Fenosa: Nicaragua, Colombia y Guatemala.*

por la compañía con el Estado nicaragüense la obligaba a dar suministro a dichos pobladores. Además Fenosa abusaba continuamente de sus usuarios con prácticas tales como el allanamiento de morada y cambio de medidores sin autorización de la persona afectada, indexaba las tarifas en dólares aunque no estuviera contemplado en la legislación y un largo etc. de problemas que se han repetido en otros países donde opera u operó como República Dominicana, Colombia y Guatemala.

En materia de derechos laborales, los abusos de Unión Fenosa en Nicaragua, Colombia y Guatemala han sido ámpliamente documentados. La información relacionada a continuación referente al caso nicaragüense fue facilitada por un representante del sindicato COTRAENIC, trabajador de las filiales de Unión Fenosa en Nicaragua. COTRAENIC aglutina más del 75% de los empleados de dichas empresas.

Al llegar la compañía al país, lejos de generarse más puestos de trabajo como se prometía en los medios de comunicación, Unión Fenosa tuvo una política de despidos masivos. La corporación se hizo cargo de Disnorte y Dissur en Octubre de 2000, contando con una plantilla de 1.350 trabajadores y 350.000 clientes. A septiembre de 2007, la empresa tenía 640.000 clientes y 1.060 personas trabajadoras en plantilla. Contrariamente a lo que las cifras de clientes muestran, desde el año 2000, Unión Fenosa despidió entre 450 y 500 trabajadores, y aunque generó nuevo empleo, el cómputo global arroja la pérdida de aproximadamente 300 puestos de trabajo. Una afectación directa de los despidos fue la reducción de la presencia de la empresa en los diferentes departamentos del país. La empresa utilizó diferentes formas de despedir al personal a través de múltiples irregularidades y violaciones de la legislación laboral y el convenio colectivo.

Si se analizan las condiciones laborales en términos de sus retribuciones, se comprueba que con la llegada de Unión Fenosa al país no se garantizó un nivel de vida digno a las personas empleadas. Sirva como ejemplo el sueldo percibido por una persona trabajadora de la oficina de Ocotal en el distrito de Las Segovias. Su sueldo estaba entre los 2.100 y 3.000 córdobas al mes (aproximadamente entre 80 y 100 dólares mensuales) después de 20 años trabajando en la empresa. La canasta básica en Nicaragua se situaba en 5.800 córdobas (223 dólares).

Unión Fenosa ha mantenido una clara política antisindical y de no diálogo. En 2007, presentó denuncias ante la policía antes de resolver los posibles conflictos de orden interno generados. Ese mismo año, ante el sabotaje de unos medidores, la empresa denunció a todos los trabajadores y trabajadoras del Área de Tecnología de la Medida ante la Policía. Fueron citadas a declarar en los Juzgados del Chipote y retenidas presas de las 8 de la mañana hasta las 12 de la noche. El sindicato tuvo que dar asistencia jurídica y todas fueron puestas en libertad sin cargos. En la misma línea de no respeto de los derechos laborales y política antisindical, Unión Fenosa trató de bloquear durante el año 2007 el diálogo social en las negociaciones del convenio colectivo. En septiembre de 2007 la empresa Unión Fenosa todavía no se había sentado a negociar el nuevo convenio colectivo con los sindicatos. Esta siempre fue su forma de actuar en Nicaragua. Pero esa forma de actuar no se circunscribe sólo a su relación con las personas trabajadoras y los sindicatos.

Unión Fenosa siempre mantuvo una política de confrontación y judicialización de cualquier controversia que pudiera tener con cualquier grupo de interés con el que se relacionaba. Es significativo destacar que el responsable del Instituto Nicaragüense de la Energía reconocía que por más multas y

sanciones que habían emitido contra la transnacional como autoridad pública reguladora del servicio, ésta no había pagado ninguna y las había bloqueado todas en los juzgados nicaragüenses.

Toda persona trabajadora que pasaba a formar parte de las empresas contratas, lo que obtenía era la precarización de sus condiciones laborales, económicas, sociales, sindicales y humanas, que además acababan repercutiendo en la caída de la calidad del servicio.

Pero la parte que más impacto tuvo sobre las personas trabajadoras, tiene que ver con la política de externalización de servicios. Unión Fenosa empezó a desarrollar sus actividades como tal en Noviembre de 2000 y ya en Enero de 2001 comenzó a externalizar servicios críticos de su actividad como distribuidora en una red de empresas con nombres como EULEN, CODENI o COBRA. A este tipo de empresas se las denomina contratas. Otras contratas eran EMP, UESA, SERLISA, SEESA, NORCONTROL. Las labores que desarrollaban estas contratas eran labores de mantenimiento y reparación, altas de usuarios, toma de lectura, corte del servicio eléctrico, reconexión, cobros, *call center* (atención al cliente) e instalaciones. En 2007, surgieron nuevas contratas, colombianas y guatemaltecas, cuya entrada en el país facilitaba la propia Unión Fenosa, elaborándoles la documentación y haciéndolas aparecer como empresas de la rama eléctrica sin estar debidamente registradas en la autoridad del Ministerio del Trabajo (por su naturaleza debían pedir permisos y autorización a la Administración Pública).

Siguiendo los esquemas habituales en la división internacional del trabajo, los trabajadores de las contratas realizaban sus jornadas laborales en condiciones "poco favorables" y con claras violaciones de los Derechos Laborales y de los Derechos Humanos. Se documentaron prácticas laborales extremadamente lesivas contra las personas empleadas como la utilización del polígrafo (detector de mentiras) con las personas trabajadoras para contrastar la información proporcionada antes de su contratación. Las personas trabajadoras no tenían copia del contrato ni se les entregaban nóminas, no se les pagaban gastos de desplazamiento ni viáticos (dietas) y en contadas ocasiones estaban dados de alta en la seguridad social. A nivel de seguridad, la falta de medidas de protección era la norma. No se les pagaban las horas extras y era multadas o sancionadas sin más explicación encontrándose con descuentos en su sueldo en el momento de cobrar la nómina. Por tanto, toda persona trabajadora que pasaba a formar parte de las empresas contratas, lo que obtenía era la precarización de sus condiciones laborales, económicas, sociales, sindicales y humanas, que además acababan repercutiendo en la caída de la calidad del servicio.

Es un tema clave ver el impacto en la cuenta de explotación de la empresa de la política de externalización de servicios. El coste que soportaba Unión Fenosa por cada persona trabajadora de la contrata era de 550 dólares/mes, mientras que el empleado o la empleada de la contrata no recibía más de 60 dólares/mes. Un trabajador contratado directamente por Unión Fenosa, por su parte, tenía un salario aproximado de unos 190 dólares/mes. No parece que la lógica de la subcontrata en este caso, sirviera para reducir costes. No obstante, algunas de las empresas a las que se le traspasaba parte del negocio, eran empresas que pertenecían al mismo grupo que Unión Fenosa en el momento analizado: ACS. Por lo que, podría parecer, que dicha política servía para vaciar las arcas de las filiales de Unión Fenosa en

Nicaragua y así, poder presionar al Gobierno nicaragüense con supuestas pérdidas económicas.

Pero esta sólo era una de las partidas que afectan a los resultados. Las subcontrataciones tenían otro tipo de impactos negativos en la cuenta de resultados de la empresa. La contratación de personal con una formación deficiente y en condiciones precarias provocaba que las operaciones no fueran bien resueltas, y acababa siendo el poco personal que quedaba en la plantilla de Unión Fenosa, el que debía acabar subsanando dichas intervenciones. En otros casos, las ineficiencias eran sufridas directamente por las personas usuarias, como por ejemplo en el caso de las lecturas erróneas de los medidores que provocaban una gran cantidad de reclamaciones. Según declaraciones del vicepresidente de Unión Fenosa en Nicaragua, la empresa atendía más de 4.500 reclamaciones mensuales. El deterioro de la calidad del servicio acababa provocando un deterioro de la imagen que los usuarios tenían de Unión Fenosa.

Ante dicha situación, ¿qué papel jugaron los sindicatos? El sindicato mayoritario de las filiales de Unión Fenosa intentó por todos los medios tender puentes de diálogo con la empresa, incluso hasta proponiendo estrategias que ayudaran a mejorar el servicio de la empresa, aún cuando la empresa estaba bloqueando el proceso de negociación colectiva. Las personas trabajadoras de Unión Fenosa se encontraban en una situación compleja, ya que eran las ejecutoras de las órdenes de la compañía en el cobro de facturas y en el corte o alta del suministro eléctrico a domicilios, así como en la entrega de los comprobantes de lectura (colilla).

Los y las operarias de Unión Fenosa debían hacer frente a unas condiciones de entorno muy hostiles, ya que la población estaba enardecida por las deficiencias en el servicio eléctrico en la totalidad del territorio nicaragüense. Ello provocaba que las y los operarios de la compañía tuvieran que estar enfrentados continuamente con la población, ya fuera porque iban a cortar la luz, a entregar facturas con abusos en los importes o a efectuar meras operaciones de mantenimiento. Esta situación de estrés acabó provocando que las y los operarios telefónicos atendían cada vez peor a una población que buscaba respuestas a todos los problemas que la compañía les generaba. La población en algunos casos, ante tanto despropósito y al sentirse indefensa, se tomó la justicia por su mano y retuvo a personal técnico en barriadas, mientras la empresa no devolviera el suministro eléctrico a la zona, o atendiera a las reclamaciones presentadas por las y los usuarios. Los y las operarias de Unión Fenosa sirvieron de parachoques contra la población, con muy poca protección por parte de la compañía.

La situación en los juzgados no avanzaba porque todo recurso, toda sanción, toda multa que el Instituto Nicaragüense de la Energía ponía a Unión Fenosa era sistemáticamente bloqueada en los Tribunales por la empresa y hacía que el ente regulador se sintiera impotente ante ello. La situación llegó a tal límite que la Contraloría General del Poder Judicial de Nicaragua emitió una sentencia en la que declaraba nulo el contrato con la compañía española por claros incumplimientos de contrato. Pero la respuesta a dicha sentencia por parte de Unión Fenosa, fue denunciar ante el MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) la ejecución del seguro internacional que Fenosa contrató al desembarcar en Nicaragua alegando que estaba siendo expropiada.

Ante dicha situación, la sociedad civil organizada decidió solicitar en el ámbito de los TPP-EA una audiencia preliminar en Nicaragua en octubre de 2007 sobre Unión Fenosa. A esta audiencia, además de com-

parecer afectados y afectadas de todo el país, se presentó el Instituto Nicaragüense de la Energía solicitando ser exculpado por su incapacidad para hacer que la empresa cumpla las normas. También compareció el sindicato COTRAENIC, que se presentó como testigo de la acusación, relacionando todas las ilegalidades que cometía la compañía. El representante del sindicato en su comparecencia, solicitó a la población comprensión con las personas trabajadoras de la compañía que no eran responsables sino víctimas de la misma empresa. Se abrió un debate interesante con las personas asistentes, en las que se solicitaba al representante sindical, que los y las trabajadoras de la compañía no dieran el trato que estaban dispensando a la población, al cumplir órdenes de la empresa que vulneraban sus derechos.

En una de las entrevistas mantenidas con dicho representante se le preguntó por el papel de los sindicatos españoles y si se sentían apoyados ante los problemas que vivían en el seno de la empresa y la crisis que estaba generando la empresa en el país con los apagones. Su respuesta fue que estaba informado el sindicato mayoritario español con el que tenía relación. Pero era crítico respecto a su posible apoyo ya que para él "el papel del sindicato español era llevar de vacaciones con todo pagado al Estado español al sindicalista nicaragüense de turno, pero que en el terreno, y ante la gravedad de los hechos aquí relatados, era del todo insuficiente el apoyo".

De los y las trabajadoras de Unión Fenosa en el Estado español sí que se tuvo noticias solidarias. En 2007 destinaron un día de su salario, eligiendo como destino Nicaragua. El dinero fue gestionado por la ONGD de la propia empresa. Este proyecto, según informó el Vicepresidente de Unión Fenosa en Nicaragua, estaba dirigido a asociaciones, entidades e instituciones educativas que realizaran proyectos de carácter social en el ámbito de la educación en el año 2008 y estaba dotado con 300.000 dólares en total. Si se accedía en aquella época de crisis en Nicaragua a la memoria de responsabilidad social corporativa de Unión Fenosa, el Informe de Sostenibilidad 2007 (2008) se obtenía información sobre dicha actuación de acción social. De igual forma si se accedía a la web también. En ningún lugar se informaba de las graves consecuencias para la población de Nicaragua que estaban teniendo las políticas irresponsables de la compañía. Otra vez más, la RSC utilizada como cortina de humo para tapar los impactos reales sobre la población de países a los que la empresa empobrecía con sus actuaciones. En este punto, los sindicatos mayoritarios podrían haber tenido mucho que decir e informar a las personas trabajadora que desconocían la instrumentalización que desde el departamento de RSC se iba a hacer de su campaña. Una reacción de los sindicatos bloqueando dicha campaña y poniendo de relieve lo que en realidad estaba sucediendo en el país era lo mínimo a demandar.

"el papel del sindicato español era llevar de vacaciones con todo pagado al Estado español al sindicalista nicaragüense de turno, pero que en el terreno, y ante la gravedad de los hechos aquí relatados, era del todo insuficiente el apoyo"

Desde los movimientos sociales del Estado español el apoyo al caso se vehiculó tanto a nivel de realización de investigaciones conjuntas, como apoyando la denuncia de la situación en el país, y proporcionando soporte logístico para la fundamentación del caso en la audiencia del TPP-EA en 2007. También se apoyó la presentación del caso en las sesiones del TPP-EA de 2008 en Lima y 2010 en Madrid. Los sindicatos mayoritarios

españoles fueron informados del caso, y aunque hicieron alguna reunión con la dirección de la compañía, nunca mostraron su apoyo a las denuncias en público, ni se comprometieron en la lucha con los y las compañeras nicaragüenses, ni con los movimientos sociales del Estado español.

En Colombia, la actuación de Unión Fenosa también ha sido altamente conflictiva. Entre los años 1998 y 2000, previos a la privatización, las empresas de suministro energético se deshicieron de unos 2.300 trabajadores a través del ofrecimiento de planes de retiro voluntario. En el 2000 llegó la empresa Unión Fenosa a Colombia y la política de despidos masivos continuó en Electricaribe. En este proceso, los derechos laborales se vieron particularmente afectados. En los tres convenios subsiguientes firmados entre las empresas Electricaribe, Electrocosta y el sindicato se eliminaron una larga serie de derechos. Durante las negociaciones influyeron de forma determinante la amenaza de despidos masivos de las personas trabajadoras y la oferta de planes de prejubilaciones; de igual forma se aplicaron una serie de mecanismos para dividir a las y los trabajadores desde las filiales de Fenosa, como la creación de un comité de base paralelo al sindicato a cuyos miembros, al asistir, se concedía numerosas ventajas. La resistencia de los sindicatos fue brutalmente silenciada a través del asesinato sistemático de personas trabajadoras afiliadas al sindicato de las empresas filiales de Unión Fenosa; 8 entre 2000 y 2005. En total, durante el proceso de privatización del sector eléctrico entre 1998 y 2008 en la Costa Atlántica fueron 27 las personas dirigentes sociales asesinadas. De los 27 crímenes hay apenas tres sentencias condenatorias, lo que constituye un grado de impunidad del 88,9%.

Guatemala supone un caso paradigmático de criminalización de la protesta y la resistencia. En el departamento de San Marcos en Guatemala, desde finales de 2009 y hasta mediados de 2010 se produjo una escalada de acosos, ataques y asesinatos en las comunidades que tuvo en su haber 8 muertes y una cantidad difícil de determinar de personas heridas. Si bien no se ha podido demostrar una responsabilidad directa de Unión Fenosa en los hechos, las personas asesinadas tenían todas en común el hecho de ser personas dirigentes comunitarias opositoras a los abusos de Unión Fenosa en la región. La mayoría de ellas formaban parte del Frente de Defensa de los Recursos Naturales. y Derechos de los Pueblos (FRENA). Hasta el momento, tampoco se ha identificado a los responsables de los hechos. Sin embargo, está claro que las continuas violaciones de los derechos de la población guatemalteca y de los incesantes abusos por parte de Unión Fenosa llevaron en varias zonas de Guatemala a situaciones límite.

En diciembre de 2009, la respuesta del Estado guatemalteco a la organización creciente de sectores sociales y las comunidades afectadas por los abusos de la empresa, fue la declaración del "Estado de prevención" y el dictado de órdenes de búsqueda y captura contra más de 230 personas dirigentes comunales para defender los intereses de la transnacional (con suspensión de las garantías y derechos constitucionales a la totalidad de la población) en el departamento de San Marcos, criminalizando al movimiento popular. Dichas medidas contra la población las tomó el gobierno como reacción a la agresiva estrategia de criminalización del movimiento popular por parte de Unión Fenosa que había interpelado a los diputados guatemaltecos acusando a los miembros del FRENA: "En ese contexto se apuntó que el denominado grupo FRENA impide que la distribuidora dé mantenimiento a las líneas de Media Tensión, incita los fraudes y el robo de electricidad e invade las subestaciones Meléndrez y Malacatán manipulando equipos

de alta tecnología, hechos que ponen en grave riesgo el sistema que surte de energía al departamento". Unión Fenosa no pudo demostrar ninguna de dichas acusaciones.

En este caso hubo un cambio de actitud de los sindicatos mayoritarios al menos en el ámbito catalán. Las razones de este cambio bien pudieron estar ocasionadas por la trayectoria seguida a lo largo de más de 5 años por parte de los movimientos sociales del Estado español, que conjuntamente con grupos de investigación rigurosos como el Observatorio de las Multinacionales en América Latina (OMAL) o el mismo Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG), habían alimentado de investigaciones las denuncias lanzadas contra dichas transnacionales españolas, además de haber participado en el largo proceso del TPP-EA desde sus inicios, tanto acompañando a los casos presentados, como participando en su definición estratégica.

Las personas asesinadas en el Departamento de San Marcos en Guatemala tenían todas en común el hecho de ser personas dirigentes comunitarias opositoras a los abusos de Unión Fenosa en la región.

Se inició una estrategia de denuncia a través de cartas en las que se informaba de los asesinatos a los Gobiernos español, catalán, y guatemalteco, a la propia Unión Fenosa, que ya había pasado a ser Gas Natural Fenosa tras la absorción por parte de Gas Natural y a sus accionistas de referencia, entre los que se encontraban tanto La Caixa como Repsol YPF. La última carta fue firmada por 188 organizaciones de la sociedad civil entre las que se contaba con el apoyo de los dos sindicatos mayoritarios desde sus sedes catalanas, juntamente con organizaciones de América Latina y Europa[6]. No se sabrán nunca los motivos reales por los que Gas Natural decidió vender su filial en Guatemala en mayo de 2011, pero algunas fuentes periodísticas no dudaron en señalar que la operación no estaba prevista en el plan inicial de desinversiones, y que se había ejecutado para evitar nuevos problemas en el país[7]. Otro tipo de fuentes informaron sobre el desaosiego que provocaron las cartas de denuncia en altas esferas políticas y empresariales y posiblemente ayudaron a tomar la decisión de venta express. Ahora bien, la venta de la filial de Gas Natural Fenosa en Guatemala a la empresa de capital riesgo británica Actris no eximía ni eximirá de responsabilidades a Gas Natural Fenosa ante las víctimas y sus familiares, que aún hoy no han sido restituidos por dichos crímenes.

3.2. Inditex y la maquila textil

A nivel de relevancia internacional, Inditex es la empresa española que mayor expectación genera en lo relativo a la vulneración de derechos laborales. Inditex es la empresa propietaria de las marcas Zara, Pull and Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home i Uterqüe. Amancio Ortega, su fundador, es el propietario de la mayor fortuna del Estado español y de la la tercera del mundo según la revista Forbes. Después de las numerosas acusaciones por situaciones de explotación laboral en sus fábricas proveedoras dispersas por todo el mundo, la empresa ha desarrollado una estrategia de responsabilidad social empresarial que se utiliza como ejemplo en las escuelas de

[6] http://collectiurets.wordpress.com/2010/02/21/ante-los-asesinatos-perpetrados-en-guatemala/

[7] http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/3084289/05/11/Gas-Natural-Fenosa-vende-por-240-millones-de-euros-sus-filiales-en-Guatemala.html
http://www.elconfidencial.com/en-exclusiva/2011/natural-vende-filial-guatemala-millones-serial-20110518-78798.html

negocios. Dentro de su estrategia de responsabilidad social, ha firmado un acuerdo marco con la Federación Internacional de Trabajadores de la Industria del Textil, la Confección y el Cuero, que pretende ser una primera experiencia de negociación colectiva a nivel internacional. En este acuerdo marco, la empresa gallega se compromete con la federación sindical a garantizar el cumplimiento de los convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo en toda su cadena de suministro.

A pesar de ello, la empresa de Ortega sigue recibiendo denuncias por explotación laboral. En agosto de 2011, el gobierno brasileño descubrió talleres clandestinos en Sao Paulo, donde personas inmigrantes confeccionaban ropa de Zara en condiciones de esclavitud. El caso se saldó con un acuerdo entre Inditex y el Gobierno brasileño por el cual la empresa gallega destinaría 1,4 millones de euros a finalidades sociales en aquel país. En Argentina, la cooperativa la Alameda ha denunciado casos similares con inmigrantes bolivianos. Y en diciembre de 2011, la campaña Ropa Limpia publicaba un informe sobre las condiciones de vida de las obreras de la confección de Tánger en que se documentaban las situaciones de explotación laboral que viven estas trabajadoras marroquíes.

Inditex trabaja además con proveedores de países en los que los casos de explotación laboral, persecución sindical y vulneración de la libertad de asociación se han sucedido de forma sistemática en los últimos años. Bangladesh y Camboya disfrutan de la gran ventaja competitiva de pagar los salarios más bajos del mundo. En el caso de Bangladesh, el salario medio de una obrera de la confección se sitúa alrededor de los 34 euros mensuales, mientras que en Camboya ronda los 60 euros al mes. En los dos países las movilizaciones de las trabajadoras y de los trabajadores para conseguir un aumento del salario mínimo legal han chocado con duras represiones por parte del Estado y de la patronal (Sales, 2011).

Inditex, mantiene también una intensa relación comercial con Marruecos. El grupo gallego es un actor clave en la política de exportaciones del reinó norteafricano que lo considera un socio comercial clave. En 2011, la Campaña Ropa Limpia llevo a cabo una investigación que se publicó bajo el título “La moda española en Tànger. Condiciones de vida y de trabajo de las obreras de la confección”. El informe, basado en entrevistas a 118 obreras de las zonas industriales de Tánger revelaba, una vez más, las duras condiciones que marcan el día a día de las obreras de la confección marroquíes: horarios excesivos sufridos de forma sistemática, salarios de miseria, abusos verbales y físicos, arbitrariedad en la contratación y el despido de las obreras, medidas disciplinarias desproporcionadas y obstáculos a la acción sindical. Las horas extra se convierten en obligatorias y no se suelen remunerar. Las jornadas se alargan hasta las 12 horas diarias durante seis días a la semana. Los salarios no superan los 200 euros mensuales (según el cambio) y, en el caso de las obreras más jóvenes, contratadas como aprendizas, no alcanzan los 90 euros mensuales (Sales y Piñeiro, 2011).

Entre las trabajadoras entrevistadas, 60 desarrollaban su actividad en fábricas y talleres proveedores de Inditex. Atendiendo a sus respuestas, en las estos centros de trabajo tampoco se respetan los límites horarios y se realiza una jornada media más extensa que la del resto de fábricas del sector. A pesar de que se cumple el pago del Salario Mínimo Interprofesional Garantizado (SMIG), unos 180 euros mensuales, las obreras siguen viviendo situaciones de auténtica pobreza (Sales y Piñeiro, 2011).

La reacción de Comisiones Obreras (CCOO) y, en concreto de la Federación de Industrias

Textil, Piel, Químicas y Afines (FITEQA), ha sido desacreditar públicamente el informe de la Campaña Ropa Limpia y no tomar en consideración alguna la evidencia empírica presentada. La persona responsable del monitoreo del acuerdo marco entre IndustriALL (el sindicato global heredero de la Federación Internacional de Trabajadores de la Industria del Textil, la Confección y el Cuero), ha calificado públicamente el informe de "poco riguroso" tras una visita que realizó junto a directivos de Inditex a Marruecos para visitar las fábricas proveedoras del grupo.

El juicio de FITEQA-CCOO se basa en la "versión oficial" de la empresa española y la confianza en un sistema de monitoreo de los compromisos de responsabilidad social altamente cuestionables.

La capacidad de FITEQA-CCOO para valorar la situación de las obreras de Tánger, sin embargo, deja bastante que desear. En la zona industrial de esta ciudad portuaria no hay, en la práctica, representación sindical. Los sindicatos marroquíes tienen escasa presencia en la confección debido a la gran feminización del sector y a la escasa presencia de mujeres en dichos sindicatos. Los referentes para el trabajo sobre el terreno de la Campaña Ropa Limpia han sido, desde hace más de una década, grupos de mujeres que se organizan a nivel de barrio en formato asociativos. De modo que su tarea organizativa y de resistencia queda fuera del alcance de los sindicatos tradicionales que, además, no suelen tomarlas en consideración. El juicio de FITEQA-CCOO se basa pues en la "versión oficial" de la empresa española y la confianza en un sistema de monitoreo de los compromisos de responsabilidad social altamente cuestionables.

Los sindicatos mayoritarios, en su relación con Inditex, adoptan el discurso de la responsabilidad social como propia, confiando en medidas voluntarias para mejorar las condiciones de vida de unas trabajadoras que chocan con grandes dificultades para organizarse en el seno del sindicalismo clásico.

3.3. Otro sindicalismo es posible. La transversalización de las luchas obreras y de los movimientos sociales, una realidad construida desde la calle: Marcos readmisión

Marcos Andrés, trabajador de Telefónica en Barcelona, fue despedido en febrero de 2011, después de 22 años en la empresa. Telefónica utilizó la reforma laboral del Gobierno de Zapatero que modificaba el artículo 52.1 del estatuto de los trabajadores, permitiendo despedir a trabajadores por bajas médicas, aunque sean justificadas, si superan ciertos porcentajes de la jornada laboral.

Marcos durante el surgimiento del 15M se conectó con el resto de personas indignadas en Plaça Catalunya en Barcelona. Él demandaba volver a ser readmitido por Telefónica, ya que consideraba que una empresa no puede despedir porque sí a una persona trabajadora que lleva 22 años en la compañía, y menos, teniendo los beneficios que la compañía tenía. El mismo mes del despido, Telefónica anunciaba unos beneficios netos de 10.167 millones de euros, los mayores resultados obtenidos jamás por una empresa española[8]. Desde entonces, Telefónica ha destruido más de 6.800 puestos de trabajo y ha incorporado 456 personas[9].

[8] http://elpais.com/diario/2011/02/26/economia/1298674807_850215.html

[9] http://www.setmanaridirecta.info/noticia/els-sindicats-combatius-telefonica-exigeixen-readmissio-dels-acomiadats-mes-llocs-treball

En octubre de 2011, la juez del juzgado de lo social de Barcelona, sentenció como nulo el despido, pues veía probado que hubo represión sindical, ya que Marcos había presentado su candidatura a las elecciones sindicales que debían celebrarse. Aquella sentencia provocó la readmisión de Marcos. Pero la dirección de Telefónica no detuvo el proceso judicial y presentó recurso ante el Tribunal Superior de Justicia, que lo rechazó, aunque cambió la sentencia de despido nulo por despido improcedente, dando así la razón a la empresa, argumentando que no se trató de un despido por represión sindical. Ante esta sentencia, Telefónica podía decidir entre despedir a Marcos con una indemnización de 45 días por año trabajado o readmitirlo. La empresa optó por el despido. Ante esta situación y la negativa de Kim Faura, Director General en Catalunya de la compañía de readmitirlo, Marcos decidió dejar la lucha judicial para continuar la lucha social junto a las compañeras y compañeros de los sindicatos CoBas y En Construcció. De esta forma, la lucha por la dignidad, por la recuperación de un puesto de trabajo legítimo y legal, ilegítimamente destruido, continuaba.

Pero, ¿qué tiene de especial esta lucha respecto a otras? Como apunta Gordillo "desde el 5 de noviembre, cuando los cinco trabajadores de Telefónica, entre ellos Marcos, iniciaron una huelga de hambre por su readmisión y contra la reforma laboral, las muestras de solidaridad y apoyo no han dejado de llegar por doquier. El 11 de noviembre se celebraba una jornada de apoyo con la programación de conciertos, actividades infantiles, comida popular, charlas y debates en un Ateneu de Nou Barris (Barcelona) que se quedó pequeño para acoger a las aproximadamente mil personas que se acercaron solidarizándose con la lucha. La charla central, un auténtico programa de lujo, contó con la participación de Ada Colau, una de las caras visibles de la imprescindible Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), Teresa Forcadas, la mediática monja benedictina conocida por sus críticas a la industria farmacéutica, y Elena Idoate, economista del seminario de economía crítica Taifa, tres mujeres incontestables que contaron con una audiencia de lleno hasta la bandera."

Fue el momento de la transversalización de las luchas. La lucha sindical de Marcos Andrés por recuperar su puesto de trabajo, se convirtió en la lucha de la solidaridad de todos los movimientos sociales de la ciudad de Barcelona. No se podía permitir el despido de una persona, la privación de su puesto de trabajo, por haber estado enferma o por su compromiso sindical. Durante los 23 días que duró la huelga de hambre, recibieron muestras de solidaridad y apoyo de infinidad de personas y movimientos en lucha que pasaron por las dependencias del sindicato CoBas y firmaron el manifiesto, haciendo suya la reivindicación de Marcos y sus compañeros. Pasaron sindicatos como UGT, CCOO, IAC, CGT o COS; formaciones políticas como ICV-EUiA, CUP o ERC, y plataformas ciudadanas como la PAH, asociaciones de vecinos o la coordinadora laboral del 15-M (Gordillo, 2012).

Es importante destacar la lucha por desbloquear el cerrojazo mediático al que se sometió a dicha huelga de hambre. Durante las dos primeras semanas la censura informativa funcionó. No hubo cobertura alguna de la noticia, consecuencia directa del presupuesto en publicidad que tiene Telefónica. Un ejemplo concreto, fue la censura que ejerció La Vanguardia con Lali Sandiumenge. Lali había sido colaboradora de La Vanguardia en su versión digital con su blog "Guerreros del Teclado". Se entrevistó con Marcos y el resto de compañeros en huelga de hambre. Hizo su artículo, y la dirección de La Vanguardia decidió censurar su entrada, eliminándola[10]. Tres

[10] http://guerrerosdelteclado.wordpress.com/2012/11/13/

días después, los Iaioflautas enviaban el siguiente mensaje a la cuenta de twitter de La Vanguardia "Exigimos a @movistar_es que pidan a @lavanguardia la restitución de la entrada censurada de @lalisandi"[11]. Pocas horas después, la crónica sobre la huelga de hambre volvía a aparecer en el blog de La Vanguardia[12]. Pero costó más de dos semanas romper el silencio mediàtico. Silencio roto por por el trabajo desde abajo, con el apoyo de colectivos movilizados, los medios libres y las redes de solidaridad internacionales que empujaron para hacer visible, lo que era imposible seguir invisibilizando.

El 1 de junio de 2013, los sindicatos combativos de Telefónica exigieron en Madrid nuevamente la readminsión de Marcos ante la Junta de Accionistas de Telefónica además de exigir que se pare el plan de recortes negociado entre la dirección y los sindicatos mayoritarios[13].

4. A modo de conclusión

Las empresas transnacionales son un actor de primer orden a nivel no tan sólo económico, si no jurídico y político en la esfera planetaria. Un actor que lejos de tener una actitud respetuosa, utiliza su poder económico para vulnerar los derechos humanos de forma sistemática a millones de personas en el mundo, además de afectar de forma irreversible el medio ambiente, en pos de la obtención del máximo beneficio posible. Esta dinámica se visualizaba con claridad en los países empobrecidos. Pero desde el 2007, se ha instalado también en la periferia de Europa.

Dicho poder económico, se ha convertido en poder político, y tiene capturada la caduca democracia liberal que gobierna el mundo. En esta actual guerra de clases, parece que el único camino para resistir y revertir el poder de las transnacionales debe pasar por la internacionalización y transversalización de las luchas, desde las comunidades indígenas, los movimientos campesinos, las personas trabajadoras de las subcontratas o maquilas, los movimientos sociales y los sindicatos minoritarios y mayoritarios.

La lucha sindical de Marcos Andrés por recuperar su puesto de trabajo, se convirtió en la lucha de la solidaridad de todos los movimientos sociales de la ciudad de Barcelona.

Los cambios en las reglas de juego y en los desequilibrios de poder entre empresas y trabajadores y trabajadoras, hacen imprescindible un cambio radical en la forma de jugar de los sindicatos mayoritarios. Unos sindicatos anclados en una negociación colectiva que pierde su capacidad normativa reforma laboral tras reforma laboral, y acostumbrados a optar por el mal menor para mantener unas posiciones de negociación que acaban avalando al poder empresarial. Dichos sindicatos tienen la responsabilidad de redefinir sus estrategias y sus alianzas si quieren enfrentarse al poder transnacional, en esta guerra de clases global que jamás finalizó. ¿Seguirán negociando con Gobierno y Patronal asumiendo como propios los mantras neoliberales del "No hay alternativa" y las políticas neoliberales de recortes que tienen como único objetivo garantizar las tasas de ganacias? ¿Seguirán apoyando a las grandes transnacionales

---

hay-que-informar/

[11] http://guerrerosdelteclado.wordpress.com/2012/11/15/post-restituido-marcos-readmitido/

[12] http://blogs.lavanguardia.com/guerreros-del-teclado/

[13] http://www.setmanaridirecta.info/noticia/els-sindicats-combatius-telefonica-exigeixen-readmissio-dels-acomiadats-mes-llocs-treball
https://www.diagonalperiodico.net/global/sindicatos-combativos-telefonica-exigen-la-readmision-despedidos-y-mas-puestos-trabajo.html

españolas en sus estériles políticas de Responsabilidad Social Corporativa? ¿Seguirán formando parte del expolio del erario público español al que se está sometiendo con el rescate bancario? ¿Seguirán acompañando a los diferentes Gobiernos españoles en sus políticas de desmantelamiento del sistema de garantías sociales?

Bibliografía

Carrión, J. (2010): *La Ir-Responsabildad de Unión Fenosa: Nicaragua, Colombia y Guatemala*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització, 2010. http://www.odg.cat/documents/publicacions/unionfenosa_cast.pdf

CEPAL. (2001): *La asimetría en las relaciones comerciales. Sus efectos en el desempeño económico* (No. LC/MEX/L.507) (p. 98). México: Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL. www.eclac.org/publicaciones/xml/6/10026/Globa-c3.pdf

Fondazione Sezione Internazionale Lelio e Lisli Basso Issoco (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)*. Madrid: Transnational Institute en nombre de la Red Birregional Europa - América Latina y el Caribe, Enlazando Alternativas, 2010. http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/TPP-verdict_es.pdf

Gordillo, I. (2012): "Huelga de hambre de trabajadores de Telefónica", *Rebelión*, http://www.rebelion.org/noticia.php?id=159695

García Villegas, M (2004): No sólo de mercado vive la democracia. Revista de Economía Institucional, Vol. 6 Nº.10, primer semestre 2004, Colombia. http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v6n10/v6n10a5.pdf

Hearson, M. (2010): *Passeu per caixa. Les grans superfícies i les condicions laborals a la indústria de la confecció*. (A. Sales, Ed.). SETEM Catalunya. Campanya Roba Neta.

International Labour Organisation (2013): *World of Work Report 2013. Repairing the Economic and Social Fabric*. Geneva: International Labour Office. Retrieved from http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_214476.pdf

López, H. M., & Garza, J. L. (2009): *El Acuerdo de Asociación Unión Europea y Centro América* (p. 115). Quetzaltenango, Guatemala: Movimiento Tzuk Kim-pop. http://biblioteca.hegoa.ehu.es-system-ebooks-17837-original-El_acuerdo_de_asociacion_UE_centroamerica.pdf

Sales, A. (2011): *Moda: Indústria i drets laborals. Guia per a un consum crític de roba*. Barcelona: SETEM, Campanya Roba Neta. http://www.setem.org/setem_ftp/catalunya/pdf/moda_industria_i_drets_laborals_baixa.pdf

Sales, A., & Piñeiro, E. (2011): *La moda española en Tánger: trabajo y supervivencia de las obreras de la confección*. Barcelona: SETEM, Campaña Ropa Limpia. http://albertsales.files.wordpress.com/2012/01/moda-espanola-en-tanger.pdf

Teitelbaum, A. (2010): *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporàneo*. Barcelona: Icaria, 2010.

Verger, A. (2003): *El sutil poder de las transnacionales. Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització, Icaria, 2003. http://www.odg.cat/documents/publicacions/etncast.pdf.

Verger, A. y Carrión, J. (2006): «Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático». *Revista Pueblos*, septiembre de 2006. http://www.revistapueblos.org/spip.php?article421.

Zubizarreta Hernández, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: Historia de una asimetría normativa*. Bilbao: Hegoa - HEGOA Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional y Observatorio de las Multinacionales en América Latina -OMAL, 2009. http://pdf2.hegoa.efaber.net/entry/content/434/las_empresas_transnacionales_juan_hernandez.pdf

Segunda parte

Solidaridad internacional y defensa de la libertad sindical

Amparo Merino Segovia[1]

Términos: sindicato, derechos laborales, globalización, libertad sindical, redes de solidaridad internacional, tribunal internacional de libertad sindical, deslocalización,

1. La acción del sindicato en el proceso de globalización
2. Libertad sindical y redes de solidaridad internacional
3. Propuestas reivindicativas sociales: la constitución de tribunales políticos internacionales
4. La experiencia del tribunal internacional de libertad sindical

1. La acción del sindicato en el proceso de globalización

Asistimos en los últimos años a profundas transformaciones que han propiciado la existencia de un cambio de paradigma productivo, con una primacía del sector servicios y procesos de descentralización, deslocalización, relocalización y externaliza-

[1] Profesora titular de derecho del trabajo y de la seguridad social, Universidad de Castilla-La Mancha, España

ción que impulsan condiciones de vida y trabajo cada vez más heterogéneas e inestables. En este contexto urge reflexionar sobre la realidad del sindicalismo y sus objetivos, sobre la necesidad de adaptación a los nuevos desafíos que imponen las exigencias de flexibilidad derivadas de una realidad actual cada vez más compleja, disfuncional, plural y dispar, con una expansión del espacio territorial donde actúan las relaciones de poder, sociales e institucionales, y una indudable hegemonía de los mercados financieros, de bienes y servicios[2].

Un escenario, el descrito, donde la afectación de los sujetos privados reclama la efectiva globalización de los derechos laborales y sociales, su firme universalización como condición indispensable para garantizar la dignidad de quienes trabajan, hombres y mujeres, y el respeto de los derechos humanos. Si el trabajo no se desenvuelve en condiciones de dignidad y justicia social, si no se inspira en valores y principios universales, aquél se desdibuja, pierde su naturaleza humana y pasa a adquirir una dimensión económica que aproxima a quienes lo desempeñan a la condición de mercancías, de sujetos desprovistos de derechos[3]. Para asegurar que, en un mundo donde casi todo se globaliza, el trabajo está dotado de una proyección social y se desenvuelve en condiciones de dignidad y justicia social (Baylos y Pérez, 2009: 39 ss), resulta esencial enunciar normas universales que reglamenten el trabajo y las circunstancias en que se desarrolla, garantizando en el planeta, en el norte y en el sur, la libertad sindical y de asociación, y el ejercicio en los lugares de trabajo de los derechos específicos e inespecíficos en toda su plenitud.

Hoy la economía se ha globalizado, generando serios desequilibrios entre mercado y derechos humanos y la marginalidad de las instituciones democráticas que protegen los derechos de la mayoría[4]. En este hábitat tan desapacible, la construcción de un sindicato como sujeto global enérgico y dinámico, con capacidad y herramientas para adaptarse a espacios productivos cada vez más decisivos y alejados de su conformación y estructuras tradicio-nales, es un reto que debe ser urgentemente afrontado. En un entorno que le es hostil y donde la globalización como fenómeno y proceso influye de forma decisiva no solo en las funciones del sindicato y en sus modos de actuación y de acción, sino también en su propia legitimación como sujeto social y solidario, y en su representación y representatividad, el eje central de actuación debe ser la defensa de los derechos del trabajo en el mundo. Para ello el sindicato debe reflexionar sobre el diseño de fórmulas organizativas y de acción que favorezcan la formación y acción de una base social cada vez más dispersa en variedad de unidades, (Recio, 2002: 233), contando con el apoyo de otros "movimientos sociales y prácticas colectivas que actúan en el mismo territorio en el que se despliega la lucha por los derechos laborales" (Recio, 2002: 233).

El tránsito de una empresa integrada a una empresa en red[5], que rompe la identidad

[2] En este contexto, la productividad parece elevarse a la condición de valor central de las relaciones laborales que provee de razón de ser al ejercicio del poder empresarial y lo justifica. Entendiendo por productividad "la adecuación y puesta en práctica de los medios para conseguir el interés de empresa perseguido por el empresario, de manera que se trataría de un valor instrumental, aunque en modo alguno indiferente para el ordenamiento jurídico, dadas las consecuencias que tiene su defensa", Aparicio y Baylos (1992: 13)

[3] El art. 427 del Tratado de Versalles señalaba que "el trabajo no debe ser considerado meramente como un artículo de comercio". "La naturaleza humana del trabajo es lo que subyace en ese principio y de ello resulta la fundamentación central de los derechos laborales", Álvarez, J.L.(2011: 5)

[4] "Las instituciones globalizadas sustituyen el control democrático por la regulación opaca del comercio global", Hernández Zubizarreta, J. (2009: 42)

[5] "Una tendencia a un modelo de empresa menos

empresario-empleador e induce una disociación entre quien detenta el poder económico y quien contrata –laboralmente o no- la fuerza de trabajo, (Castells, 2002:29 ss) perturba sensiblemente las pautas de comportamiento que tradicionalmente se daban entre empresa y trabajador, a la par que obstaculiza las estrategias organizativas del sindicato y, a la postre, la movilización y negociación, componentes clave del conflicto social. Con una clase trabajadora cada vez menos homogénea, más segmentada y dual, con formas de producción y organización del trabajo alejadas de esquemas fordistas, y con relaciones laborales que se complejizan en el tiempo, los impactos sobre el sujeto sindical son evidentes. La diversidad organizativa actual del empresario condiciona, a su vez, los modos de producción de bienes y servicios y la propia conformación de las empresas y sus centros de trabajo, con serias derivaciones sobre la organización y configuración del sindicato, obligado a actuar en una plataforma donde la externalización de costes y riesgos conducen a una desagregación de intereses, que en muchas ocasiones aquél no puede o no sabe afrontar, (Benito, 2011).

Promover la cooperación y solidaridad internacionales se torna esencial para acometer el objetivo de garantizar orientaciones básicas a los trabajadores y trabajadoras que, con condiciones laborales extremadamente precarias, ni siquiera alcanzan los estándares mínimos de trabajo deseados. La eficacia de la colaboración sindical exige la puesta en funcionamiento de estrategias que favorezcan la creación de redes de solidaridad que de forma integrada actúen territorial y funcionalmente a cualquier escala, y que estén encauzadas a garantizar la comunicación y acción, imbricando al sindicato con otros movimientos sociales, cuyo empeño central sea avanzar en los derechos de la clase trabajadora. El objetivo es actuar sobre las empresas y sus cadenas de producción, implicando y responsabilizando a proveedores, contratistas y subcontratistas, pero ante todo a las cabeceras y filiales, e incluyendo el trabajo a domicilio. Igualmente, responsabilizar a los estados y a los gobiernos, también a las instituciones supranacionales que aplican en sus programas de ajuste estructural principios e iniciativas de signo neoliberal sometiendo a los estados, cada vez menos soberanos. No debe obviarse que son muchos los países que han generado políticas de vulneración de los derechos humanos, con resultados que conducen a la intolerancia, discriminación y exclusión social y política. El listado de violaciones es tan amplio que resulta asombroso creer en un entorno "aparentemente convencido de la necesidad de otorgar a los derechos humanos un papel fundamental en el día a día" (Berraondo, 2008-II: 93).

La eficacia de la colaboración sindical exige la puesta en funcionamiento de estrategias que favorez-can la creación de redes de solidaridad que de forma integrada actúen territorial y funcionalmente a cualquier escala

En un mundo globalizado, que no hace sino realzar "la crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos: […] legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica", (Hernández Zubizarreta, 2009: 23) la deslocalización industrial planetaria problematiza la dignidad en el trabajo con una correspondencia biunívoca que conmueve y perturba no solo a los trabajadores de los países periféricos, con un ambiente de trabajo tan precario que resulta inadmisible,

compacto, menos centralizado en cuanto a su dimensión territorial, más reticular y donde le núcleo central de la empresa tiende a concentrarse en lo que considera tareas estratégicas y a mantener una enorme variedad de relaciones con las unidades básicas que llevan adelante la actividad directa", Recio, A., (2002: 224).

sino también a los trabajadores del mal denominado primer mundo, que bregan por la defensa de su empleo y de sus condiciones laborales. En este proceso, la protagonista es, sin lugar a dudas, la empresa multinacional, que ocupa alrededor del 50 por ciento de la clase trabajadora mundial, y que para salvar su imagen y reputación no pone reparos en redactar y exhibir códigos de conducta unilaterales en los que con escasa convicción se compromete a respetar unos estándares mínimos de trabajo, (Hernández Zubizarreta, 2009: 287). La gran corporación no es únicamente la empresa matriz y sus filiales; también la integran franquicias, proveedores, contratistas y subcontratistas, inclusive los trabajadores que prestan servicios a domicilio en cualquier lugar del planeta. De todos ellos la empresa madre obtiene beneficios económicos a bajo coste. El espacio de inmunidad e impunidad en el que se desenvuelve, le hace ser sujeto de derechos sin apenas obligaciones, y sin necesidad de asumir responsabilidades sociales o medioambientales, al tener capacidad para externalizar riesgos del centro a la periferia[6].

La lucha por un modelo social de proyección transnacional al día de hoy no ha dado los frutos queridos por la ciudadanía universal. Se adolece de un ordenamiento jurídico global, integral y eficaz, que garantice el cumplimiento de los derechos del trabajo en el mundo y que facilite la acción sindical internacional, superando esquemas de responsabilidad social corporativa (RSC), que vienen marcados por el *marketing* y la publicidad. La defensa de los derechos del trabajo deviene esencial en la construcción del sindicato global, cuya intervención en la RSC, como herramienta de acción supranacional, permite la implicación del sindicato nacional desde la cabecera y principales filiales de la multinacional, y del sindicato internacional y europeo que actúa a través de sus federaciones sectoriales o de rama. El objetivo es la salvaguarda, como interés propio, de las condiciones de trabajo en toda la cadena de producción, y la promoción de la cooperación y la solidaridad entre los sindicatos que actúan en la empresa transnacional. Cohesionar, en fin, de manera estratégica y colaborativa a los sindicatos y otros grupos de interés social, creando redes de solidaridad internacional, facilitará en las empresas y en sus cadenas de proveedores el avance de los derechos de los trabajadores, singularmente los de aquéllos cuyas condiciones laborales se sitúan muy por debajo de los estándares mínimos esperados[7].

2. Libertad sindical y redes de solidaridad internacional

Asistimos a nuevos cambios en el ejercicio del poder y a nuevos equilibrios entre política y economía, entre sociedad y mercado, con un impulso de la libre circulación de mercancías y de capitales, la desregulación, bajo el paradigma de la flexibilidad, de las relaciones económicas y sociales, la liberalización de determinados sectores productivos y procesos de privatización de amplias parcelas de la economía. (Torres, 2002: 24 ss).

Se impone el neoliberalismo como doctrina política y se manipula la idea de libertad y

[6] La globalización ahonda en la "capacidad de emanciparse de cualquier control desresponsabilizándose de la gestión de los espacios y las sociedades; un poder que reside menos en la capacidad de obligar que en la de no sentirse obligado", Zubero, (2007: 53)

[7] NN.UU. estima que en el mundo viven 1400 millones de personas en niveles de pobreza. Urge, pues, trabajar para evitar una crisis mundial de desarrollo. "No podemos, en nombre de la austeridad fiscal, recortar inversiones de sentido común". Las grandes dificultades de hoy –crisis económica, cambio climático y aumento de los costes de energía y alimentación- se podrían superar si los líderes ubicaran a las personas en el eje central de sus decisiones, Declaraciones del Secretario General de NN.UU., Ban Ki-moon, el 17 de octubre de 2011, Día Internacional para la Erradicación de la Pobreza.

democracia. Detrás de todo ello late lo que se ha dado en denominar un 'neointervencionismo social de estado', centralizado en el mercado, eje medular de las relaciones económicas, pero también de las relaciones políticas y sociales (Casas Jerez, 2008). Los derechos sociales son tratados como bienes económicos y de consumo, y se rompe el equilibrio entre individuo y colectividad, entre competitividad y colectividad (Benito, 2011).

El mundo del trabajo se resiente de todos estos cambios. Además de la profunda transformación en los modos de producir bienes y servicios y del modelo de empresa, se percibe una desestructuración de la identidad colectiva, de la identidad de los trabajadores como sujeto social, una deconstrucción de las relaciones poder en el seno de la empresa, y un interés deliberado por debilitar las distintas formas de organización social, (Teitelbaumm, 2010).

En este escenario, la fragmentación de las condiciones de trabajo hace resentir la capacidad del sindicato para organizarse y crearse una identidad, para agregar intereses y articular el conflicto social.

Del perímetro nacional se transita al espacio global, sin desaparecer, no obstante, lo local como ámbito natural del conflicto (Benito, 2011). La economía y los mercados, cuyo creciente poder de regulación a escala global es ineluctable, provocan una pérdida de la capacidad ordenadora de las instituciones políticas y sociales nacionales, que chocan con serias dificultades para regular realidades de dimensión transnacional. Interesa ahora innovar sobre nuevas formas del derecho y dar acogida a instrumentos *soft law*, a códigos de buenas prácticas, que desplacen la autoridad normativa de la ley y de la negociación colectiva, incidiendo sobre el sujeto sindical para así debilitar su capacidad de intervención en la economía y en la empresa (Merino, 2005: 51 ss).

La acción del sindicato se ve obstaculizada por mor de la jerarquización que se da entre la empresa central y las empresas periféricas, pero ante todo por la transformación del empleador –el que establece una relación contractual con el trabajador- que, perdiendo esa identificación otrora tan característica con la figura del empresario -el que controla el proceso productivo-, es quien en última instancia adopta las decisiones estratégicas de la empresa, afectando a las condiciones laborales de quienes prestan servicios en las empresas periféricas; estas últimas con una capacidad de decisión cada vez más disminuida (Benito, 2011).

En este escenario, la fragmentación de las condiciones de trabajo hace resentir la capacidad del sindicato para organizarse y crearse una identidad, para agregar intereses y articular el conflicto social. A estas dificultades contribuyen, entre otros factores, el hábitat natural del sindicato -la empresa integrada y local-, la segregación de las condiciones de trabajo y de vida de la clase trabajadora fruto de la externalización de la producción, así como la ampliación del universo subjetivo que obliga al sindicato a crear espacios de actuación cada vez más amplios, acogiendo a colectivos, que por su heterogeneidad, presentan problemáticas socioeconómicas muy dispares. En esta tesitura, el sujeto sindical, con independencia de cuál sea su espacio de actuación, debe actuar desde la lógica del sujeto global para poder adaptarse a las nuevas realidades empresariales que emergen del proceso de globalización (Benito, 2011).

Se precisan nuevas estructuras que defiendan intereses colectivos supranacionales, con capacidad de decisión en ese ámbito. La impunidad de la multinacional, constituida por una trama de empresas, debe ser

neutralizada a través de redes sindicales y de solidaridad, que no sustituyan la acción local, y que consoliden la lucha del sindicalismo de clase en defensa de los derechos laborales como elemento indisoluble a la lucha por la igualdad, la democracia y los derechos humanos. Solo a través de la cooperación internacional, la sensibilización y educación se podrá construir a escala mundial un sistema de desarrollo social y económico más justo y realizable, en el que lograr compatibilizar el crecimiento económico con la democracia social, la equidad, las sostenibilidad y el respeto a las minorías, sea una realidad.

El trabajo y su acceso a él en condiciones de dignidad, elemento indispensable para un desarrollo humano sostenible, demanda la proyección del sindicato como sujeto político y social imprescindible en un estado social y democrático de derecho.

Apoyar el desarrollo del sindicato a través de organizaciones y redes que participan de los mismos principios, creadas para promover en el ámbito internacional la defensa de los derechos humanos, los laborales y sindicales entre ellos, es una contribución relevante en el proceso de construcción de un mundo basado en la justicia, la paz y la solidaridad; un mundo, en fin, con igualdad social, económica y política, en el que los individuos puedan organizarse libremente para la defensa de sus derechos e intereses legítimos.

3. Propuestas reivindicativas sociales: la constitución de tribunales políticos internacionales

En los últimos años se han ensayado propuestas reivindicativas y de oposición que expresan un intento renovado por dar voz a las demandas de la sociedad, interesada en hacer resurgir un derecho efectivo que, dotado de garantías y con proyección universal, favorezca la imposición de sanciones jurídicas desde la comunidad internacional a los infractores de los derechos humanos.

Algunas de estas estrategias de resistencia son de naturaleza sindical. Otras son instancias de participación política, nacidas para reclamar de los estados su responsabilidad hacia todos sus ciudadanos y demandar un marco común de protección eficaz de los derechos humanos (Giner, 2008-II: 86). Sus miembros, representantes de distintos sectores de la sociedad civil, son personas sensibilizadas en el respeto de los derechos humanos, muchos de ellos de reconocido prestigio moral y jurídico.

Estas formas organizativas, que reciben el nombre de tribunales internacionales éticos, políticos o de opinión, expresan el rechazo de la ciudadanía universal hacia los impactos negativos que, sobre el medioambiente, comunidades locales y sectores de población más vulnerables, provocan las prácticas abusivas de las empresas[8]. Son, a la postre, una respuesta al incumplimiento por los estados de su deber de actuar contra los excesos de sujetos no estatales que afectan a los individuos de su jurisdicción o territorio. Se responsabiliza al estado de acogida, pero también al de origen, del que se reclama que

[8] La complicidad empresarial en violaciones de derechos humanos puede ser de diversos tipos: puede, en primer lugar, tratarse de una complicidad directa, cuando la empresa promueve o de forma deliberada presta apoyo a un Estado en la vulneración de los derechos; puede, en segundo lugar, tratarse de una complicidad indirecta, cuando la empresa se beneficia directamente de la vulneración de derechos humanos cometidas por terceros; y puede, por último, tratarse de una complicidad silenciosa o tácita, basada en el hecho de que la influencia que la empresa ejerce sobre los gobiernos trasciende el mero ámbito comercial y económico, por lo que existe culpabilidad de la empresa por no influir para que cese la violación de los derechos humanos. Sobre estas tres categorías, Clapham, A. y Jerbi, S. (2001).

obligue a los actores privados que actúan en el mercado mundial bajo su jurisdicción, a garantizar que su negocio es conforme con el orden jurídico interno. Se trata, a fin de cuentas, de "la expansión de la jurisdicción del estado de origen a las actividades de las empresas fuera de sus fronteras"[9] y de presionar para la implantación de un sistema legal internacional con derechos y deberes jurídicamente exigibles y ejecutables dentro de un marco legislativo común.

Estos tribunales no pretenden crear un modelo participativo alternativo o excluyente, sino complementario y de colaboración entre el sindicato y el grupo social, garantizando su formación plural y representativa de los sectores de población más sensibles que, sin herramientas de defensa, sufren con asiduidad el ataque de sus derechos. Con su actuación, estos tribunales, que condenan la vulneración de los derechos humanos y de los pueblos, quieren dar visibilidad y abrir la receptividad de quienes se resisten a percibir los efectos devastadores de la globalización en los países más vulnerables, así como reforzar la presión internacional para la constitución de instancias vinculantes con mecanismos sancionatorios eficaces. En definitiva, estos tribunales nacen para crear una conciencia colectiva y alertar de la ineficacia de los sistemas judiciales convencionales que, con una elevada carga burocrática, no tratan adecuadamente a las víctimas, que ven destruidas la base misma de sus formas de vida -"la tierra que trabajan, el aire que respiran, el agua que secularmente ha cubierto sus necesidades elementales"-, la esencia de su propia cultura, su dignidad y su libertad[10], su subsistencia, en fin, como un auténtico sujeto histórico colectivo, para cuya sostenibilidad urge la puesta en funcionamiento de una transformación integral del orden mundial[11].

4. La experiencia del tribunal internacional de libertad sindical[12]

La El 30 de septiembre de 2009 se constituyó en Ciudad de México el Tribunal Internacional de Libertad Sindical (TILS).

El TILS, integrado por 23 hombres y mujeres de diferentes países del mundo -también del propio México-, ha abierto varios periodos de recepción de denuncias, ha celebrado diversas sesiones de audiencia pública de una veintena de organizaciones sindicales y grupos de trabajadores y trabajadoras, emitiendo el primero de mayo de 2010 y 2011 sendas resoluciones condenatorias con

[9] Giner, A. (2008-II: 74):. Se ha intentado enjuiciar a las empresas transnacionales en distintos países, siendo la jurisdicción estadounidense a la que más se ha recurrido para la resolución de este tipo de controversias, a través básicamente de la *Alien Tort Claims Act* (ATCA), ley federal que, promulgada en EE.UU. en el año 1789, confiere competencia a los tribunales federales del país para conocer de las demandas de responsabilidad civil interpuestas por extranjeros frente a violaciones del derecho internacional consuetudinario o de un tratado internacional vinculante de EE.UU. Sobre casos concretos resueltos a través de esta Ley, Teitelbaum, (2010: 296-313)

[10] Tribunal Permanente de los Pueblos, *La Unión Europea y las Empresas Transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos*, Madrid, 14-17 de mayo de 2010.

[11] "Tal es el porqué de la impresionante seriedad que preside la presencia de aquéllas [las víctimas] en estos procesos simbólicos, que, por eso, son mucho más que una parodia de los escandalosamente ausentes en las instancias oficiales. Pues las víctimas –que lo son de una plural victimización- buscan, mediante la interlocución racional acerca de la injusticia padecida, dar visibilidad a ésta y cargarse públicamente de razón. Todo y sólo como medio de restaurar esa dignidad, esa autoestima, tan violentamente quebrantadas", Tribunal Permanente de los Pueblos, *La Unión Europea y las Empresas Transnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos*, Madrid, 14-17 de mayo de 2010.

[12] Este apartado recoge una parte del texto Merino y Mora (2011: 83-103)

base en las normas internacionales de derechos humanos, el derecho internacional del trabajo y el derecho laboral mexicano. El fallo condena las políticas del Estado mexicano por graves y reiteradas vulneraciones de los Convenios 87 y 98 de la OIT y otros atentados contra los derechos fundamentales del trabajo, el derecho a la vida, a la integridad física, privación arbitraria de la libertad, difamación, discriminación, acoso sexual, utilización de listas negras y violencia en el trabajo.

La libertad sindical ha sido y es uno de los ámbitos donde con mayor contundencia se manifiesta el grave abandono y dejación por los gobiernos de sus obligaciones de garantizar la efectividad de los derechos laborales de la clase trabajadora.

Con su intervención, el TILS no pretende sustituir ni desplazar a otros tribunales u organismos legales nacionales o internacionales, sino complementar y coadyuvar al cumplimiento de las leyes, a través de la denuncia y condena política de acciones reiteradas por parte de las empresas y autoridades mexicanas, que vulneran las normas básicas de la libertad sindical. El éxito de los fallos emitidos contra el Estado mexicano, en los que se exige que cesen las violaciones de los derechos humanos contra los trabajadores y las trabajadoras, sus representantes y organizaciones sindicales, se hace depender no solo de la reacción del propio Estado y del Gobierno de México, sino también de la condena de la comunidad internacional y de su visibilización a través de la difusión de sus demandas a nivel local y mundial, en todos los espacios políticos, sociales e institucionales de influencia[13]. El objetivo es enjuiciar los casos y hechos denunciados conforme al derecho internacional de los derechos humanos y a los convenios y recomendaciones de la OIT, aplicando el derecho interno de cada país en cuanto resulte más favorable que el derecho internacional.

La libertad sindical ha sido y es uno de los ámbitos donde con mayor contundencia se manifiesta el grave abandono y dejación por los gobiernos de sus obligaciones de garantizar la efectividad de los derechos laborales de la clase trabajadora. El derecho de los trabajadores y trabajadoras a constituir sin autorización previa las organizaciones que estimen convenientes para la defensa de sus intereses y a afiliarse a ellas, así como la abstención de toda intervención por parte de las autoridades públicas que esté orientada a limitar este derecho o a entorpecer su ejercicio legal (Convenio número 87 OIT), encuentran serios obstáculos en muchos países donde, por no existir una justicia laboral independiente, la reiteración de prácticas empresariales que coartan la libertad sindical anulan la negociación colectiva y niegan el ejercicio del derecho de huelga, afectando, a la postre, el derecho universal a un trabajo digno.

En México, en la actualidad, el sindicalismo independiente ocupa un espacio marginal como actor político y social. Las razones de esta inmovilidad colectiva obedecen a las políticas de liberalización y a los procesos de

[13] Existen propuestas que quieren dotar al TILS de un carácter permanente en el tiempo y de proyección internacional en relación con los casos sometidos a su consideración. La idea es trascender el espacio locativo del Estado de México y someter al juicio político del Tribunal situaciones graves de represión de la libertad sindical llevadas a cabo por los estados o los particulares en cualquier país de América Latina donde sea requerido. La propuesta de constituir el Tribunal Internacional Permanente de Libertad Sindical (TIPLS) se integraría formalmente en los Estatutos de la Asociación Latinoamericana de Abogados Laboralistas (ALAL), que incorporaría un nuevo Título VII *Del Tribunal Internacional Permanente de Libertad Sindical.*

mutabilidad económica que ellas generan, creando ámbitos cada vez más dilatados de impunidad ante el ejercicio de prácticas internas antidemocráticas que niegan la autonomía sindical e imponen políticas de sumisión frente al Estado[14].

Este panorama, que hace que el sindicato libre quiera ser desplazado situándolo en una posición crítica, no ha impedido sin embargo la capacidad de acción y de recomposición de la organización sindical con nuevas dinámicas y potencialidades que le otorgan mayores posibilidades de influencia, de resistencia a las prácticas políticas antidemocráticas y de rechazo a toda intervención del Estado mexicano que afecte a sus facultades de autoorganización.

La redefinición de las relaciones entre el Estado y la sociedad, y la recuperación del sindicato como instancia de representación y defensa de la clase trabajadora, se revelan cruciales en un entorno donde la corrupción y la intromisión del gobierno en los asuntos internos del sindicato son seña de identidad, y donde el sujeto sindical y el sindicalista resultan enormemente incómodos no sólo para los empresarios sino también para el poder público en su empeño por activar políticas económicas de marcado tinte neoliberal (Blanke, 2007).

La influencia de los intereses económicos y políticos del gobierno mexicano en el ámbito y organización internas del sindicato le hacen intervenir en la libertad y autonomía sindicales. La 'toma de nota', que aparentemente no es más que un simple procedimiento administrativo de registro público del sindicato, es en verdad una autorización gubernativa que, por lo común, deriva en un proceso que se prolonga en el tiempo, sometido a serias trabas burocráticas y políticas, y donde el Gobierno del Estado o el Federal[15] adoptan la decisión de autorizar o no el registro de la organización sindical[16]. Este proceso en la práctica da lugar a situaciones que de manera inexplicable niegan el otorgamiento del registro a organizaciones que no estén integradas en los sindicatos oficialistas o en sindicatos blancos.

El "contrato colectivo de protección patronal" ejemplifica asimismo la sumisión frente al Estado, las dificultades de desarrollo del sindicato democrático e independiente –liderado por la UNT (Unión Nacional de Trabajadores)-, y el auge de los sindicatos blancos o amarillos –sindicatos empresariales-, así como de un sindicalismo corporativista –la CTM (Confederación de Trabajadores de México)- que, lejos de actuar como defensor de los intereses de la clase trabajadora y de cooperar con otras organizaciones sindicales independientes, se erige en protector de los gobernantes y de las empresas para preservar sus privilegios y actuar libremente sin contrapesos de naturaleza sindical[17].

En efecto, el contrato de protección, en el que participa bien el sindicato oficialista[18],

[14] Lo que contrasta con la legislación mexicana, que reconoce los derechos de sindicación y negociación colectiva (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, arts. 9 y 123, apdos. A, fracción XVI y B, fracción X; Ley Federal del Trabajo, arts. 441. 356. 357. 359 y 381, y; Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del estado, Título IV, entre otros). No obstante, las normas laborales vigentes permiten una permanente injerencia de la autoridad laboral en la vida interna del sindicato y dejan abierta la posibilidad de impedir el ejercicio del derecho de huelga a través de la declaración de ilegalidad o de la propia inexistencia de los sujetos que la convocan.

[15] Efectuar el mencionado registro corresponde a la Secretaría del Trabajo y Prevención Social o a las Juntas de Conciliación y Arbitraje, según su competencia.

[16] A diferencia de las empresas que pueden registrar su organización de manera autónoma, con la sola intervención de un notario.

[17] La CTM (Confederación de Trabajadores de México), con alrededor de un millón de afiliados, es la mayor federación sindical de México y la única que aglutina todos los sectores económicos –industria y construcción, principalmente-.

[18] Sindicatos corporativistas afiliados a CTM, CROC (Central Revolucionaria de Obreros y Campesinos),

bien el sindicato blanco, es un contrato colectivo simulado que, en interés exclusivo del empleador y con el aval de la Secretaría del Trabajo, evita que el sindicato independiente pueda exigir la representación y defensa de la clase trabajadora, obligada ésta a no intervenir y a acatar, sin más, las decisiones adoptadas[19]. Esta pseudonegociación, que dificulta sobremanera el avance democrático del Estado de México y de sus instituciones, persiste en los sectores dominados por el sindicalismo corporativo, en el industrial, en el de la maquila y en el informal, ejerciendo un perverso papel sobre los trabajadores y trabajadoras del país (Blanke, 2007), que ven cómo los cambios en sus relaciones laborales y la flexibilización de la mano de obra son acometidos e impuestos unilateralmente sin mediar un auténtico proceso de negociación colectiva.

Estas actuaciones represivas del sindicalismo independiente, que garantizan al sindicato colaboracionista el mantenimiento de su control, se complementan con otras prácticas de intimidación a los trabajadores, tales como el despido de los inconformes, la contratación de grupos de choque y golpeadores, el fomento de los sindicatos de protección patronal, los recuentos electorales abiertos y el recurso a argucias legales para operar 'jurídicamente' en contra de las organizaciones independientes. Esta realidad se desarrolla en un espacio donde las alianzas entre los gobiernos locales y las empresas transnacionales conforman un binomio que, en connivencia con el sindicato colaboracionista, intenta abortar la eficacia de la lucha obrera acometida por los trabajadores y trabajadoras del país.

Han sido situaciones de extrema gravedad represiva de la libertad sindical las presentadas ante el TILS por la clase obrera mexicana.

Han sido situaciones de extrema gravedad represiva de la libertad sindical las presentadas ante el TILS por la clase obrera mexicana. La disolución de la Empresa pública "Luz y Fuerza del Centro" y el despido masivo e ilegal de todos los asalariados con la finalidad de dinamitar el contrato colectivo de trabajo y el propio sindicato, unidos a la denegación sin más por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social de la toma de nota a los dirigentes electos y el uso arbitrario contra los trabajadores de la fuerza pública han justificado la intervención del TILS ante las quejas formuladas por el SME[20]. Como también lo ha hecho en los casos presentados ante él por sindicatos independientes, denunciando ataques a la integridad física y psicológica de trabajadores y dirigentes a través de medios de agresión empleados por golpeadores y paramilitares contratados por los patrones con la tolerancia de la autoridad pública[21]; o en los supuestos de utilización arbitraria del registro sindical, denegación de la toma de nota a los sindicatos independientes y dilaciones excesivas en los

COR (Confederación Obrera Revolucionaria) y CROM (Confederación Revolucionaria de Obreros de México), Informe de la Organización Regional Interamericana de Trabajadores, *Contratación colectiva de protección en México*, 2007.

[19] Los contratos colectivos de protección patronal, que representan en torno al 80% de la totalidad de los contratos colectivos que se celebran en México, son pactados a puertas cerradas entre el patrón, un abogado laboralista y un pseudodirigente sindical. (Gónzález Nicolás, 2006).

[20] Denuncias formuladas por el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) ante el TILS.

[21] Casos presentados ante el TILS por el Sindicato Único de Trabajadores de la Empresa Industria Vidriera del Potosí; UNTYPP; Sindicato Independiente de Instituciones Educativas, Similares y Conexos "20 de Noviembre"; Trabajadores de la Sección IX del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación; Trabajadores Gasolinera Belem en la Ciudad de México, Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras; SME, y el Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares (en especial, su Sección 65 de Mineros de Cananea).

procedimientos administrativos y judiciales relativos al reconocimiento del registro sindical o de la titularidad del contrato colectivo[22]. Las limitaciones a los trabajadores para elegir libremente a sus representantes[23], los actos de injerencia en la estructura y programas de las organizaciones sindicales[24], las prácticas discriminatorias y de represión a quienes se organizan en sindicatos[25], las restricciones al ejercicio del derecho de negociación colectiva a través de los contratos de protección patronal[26], las limitaciones al derecho de huelga[27], la disolución administrativa o suspensión misma del sindicato[28]…, ejemplifican, en fin, la actuación represiva que caracteriza al Estado mexicano y que ha llevado al TILS a emitir sus resoluciones condenatorias.

Hasta la fecha, el Gobierno de México no ha mostrado un interés decidido por redemocratizar el sistema de relaciones laborales. Lejos de toda pretensión de gobernabilidad pacífica, persiste un sistema desprovisto de transparencia, con prácticas que niegan la autonomía sindical y que oponen su resistencia al tránsito hacia un proceso de renovación integral en el que se cumplan la Constitución y las propias leyes laborales. A la espera de un proyecto estructural que proteja a la clase trabajadora y que redefina los objetivos del sindicato independiente como sujeto social, político y constructivo dotado de legitimidad democrática, el TILS se erige como una posible instancia de participación ciudadana que asume la convicción de que a través de las relaciones de unidad y solidaridad internacional es posible crear alternativas democráticas al orden económico y social imperante.

[22] Denuncias ante el TILS realizadas por la Unión Nacional de Técnicos y Profesionistas petroleros (UNTYPP), Sindicato Nacional de Trabajadores del Instituto Federal Electoral, Sindicato independiente de Instituciones Educativas, Similares y Conexos '20 de Noviembre', Sindicato Independiente Nacional de Trabajadores de la Salud, Sindicato de Trabajadores Docentes del Estado de México-Conalep y Colación Pro Justicia en las Maquiladoras.

[23] A través de la práctica del recuento, que supone una coacción al voto al obligar a los trabajadores y trabajadoras a que voten abiertamente ante representantes patronales, sindicatos contendientes y la Autoridad administrativa (caso presentado al TILS por la Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras).

[24] Exigiendo las autoridades laborales, tanto a nivel federal como local, al sindicato modificaciones de sus estructuras y estatutos, ya sea en el acto de la solicitud de su registro sindical o en los procesos de promoción de titularidades y huelgas (casos presentados ante el TILS por la Unión Nacional de Técnicos y Profesionistas Petroleros y por la Sección IX del sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación).

[25] Mediante el despido discriminatorio de activistas sindicales (denuncias ante el TILS realizadas por el Sindicato Único de Trabajadores de la Industria Vidriera del Potosí, Sindicato de Trabajadores al Servicio de los Poderes del Estado de Querétaro, Sindicato Independiente de Trabajadores de Salud, Sindicato Mexicano de Electricistas, Unión Nacional de Técnicos y Profesionistas Petroleros y Colación Pro Justicia en las Maquiladoras).

[26] Demandas formuladas ante el TILS por el Sindicato Mexicano de Electricistas, Sindicato de Trabajadores de Atento Call Center, Sindicato Unitario de Trabajadores de la Universidad Autónoma de Puebla, Sindicato Único de Trabajadores de la Empresa Vidriera del Potosí, Trabajadoras de Avon y Coalición Pro Justicia en las Maquiladoras.

[27] Por medio del uso de la fuerza policial, militar y de tropas paramilitares, así como de golpeadores contratados por los empleadores (denuncias formuladas ante el TILS por el Sindicato de Trabajadores de Casas Comerciales, Oficinas y Expendios, Similares y Conexos del Distrito Federal; Trabajadores de la Sección 65 del Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros, Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana en las minas de Cananea y Sindicato Mexicano de electricistas).

[28] Caso presentado ante el TILS por el Sindicato Mexicano de Electricistas.

Bibliografía

Álvarez, J.L. (2011): "El trabajo decente no es un privilegio, es justicia social y dignidad humana", *Revista de Estudios de la Fundación 1º de Mayo*, nº 33.

Aparicio, J. y Baylos, A. (1992): *Autoridad y democracia en la empresa*, Trotta, Madrid.

Baylos, A. y Pérez, J. (2009): *El despido o la violencia del poder privado*, Trotta, Madrid.

Benito R. (2011, versión provisional), coordinador en AA.VV: *Un sindicalismo para el futuro. Reflexiones sobre el trabajo y el cambio social*, Fundación 1º de mayo

Berraondo, M. (2008-II): "Aplicación del derecho o programas de RSC para pueblos indígenas", *Lan Harremanak*, nº 19

Blanke, S.(2007): "El sindicalismo mexicano: entre la marginación y la recomposición", *Nueva Sociedad*, núm. 211

Casas Jerez, U. (2008): "Del intervencionismo al neointervencionismo de Estado. El liberalismo es la expresión política del capitalismo de plena competencia; el neoliberalismo es la expresión política del capiralismo imperialista", *Boletín de la Escuela Ideológica de Filosofía, Historia y Economía Política,* nº 170.

Castells, M. (2002): "Transformación del trabajo y el empleo y Estado de Bienestar en la sociedad de la información", *Sindicalismo y globalización,* Gaceta Sindical.

Clapham, A. y Jerbi, S. (2001): "Categories of Corporate Complicity in Human Rights Abuses", *Hasting International and Comparative Law Journal*, vol. 24

Giner, A. (2008-II): "Las empresas transnacionales y los derechos humanos", *Lan Harremanak*, nº 19

Gónzález Nicolás, I. (ed.) (2006): *Auge y perspectivas de los contratos de protección: ¿corrupción sindical o mal necesario?*, Fundación Friedich Ebert, México, D.F.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa. De la responsabilidad social corporativa a las redes contrahegemónicas transnacionales*, Hegoa/Omal, Bilbao

Merino, A. (2005): "Responsabilidad social corporativa: su dimensión laboral", *DL*, nº 75

Merino, A. y Mora, L. (2011): "La libertad sindical en México. La experiencia del Tribunal Internacional de Libertad Sindical", en AA.VV. (ed. Baylos, A. y Gianibelli, G.), *Convergencia sindical, movimientos sociales e integración latinoamericana*, Amela, Valencia.

Recio, A. (2002): "Globalización y sindicatos: cuáles son los dilemas", en AA.VV., *Sindicalismo y globalización*, Gaceta Sindical.

Teitelbaumn A. (2010): *La armadura del capitalismo*, Icaria&Antrazyt, Barcelona

Torres, R. (2002): *Hacia una economía mundial socialmente sostenible. Un análisis de los pilares sociales de la globalización*, MTAS, Madrid

Zubero, I. (2007): "Trabajo decente: iluminando una realidad cada vez más oscura", en AA.VV., *Se busca trabajo decente*, HOAC, Madrid

Cuarta parte

Propuestas al modelo transnacional

Cuarta parte

Alianzas entre los movimientos sociales y el movimiento sindical. Propuestas de intervención

Juan Hernández Zubizarreta[1] y Jesús Carrión Rabasco[2]

Términos: Movimiento social, movimiento sindical, alianzas, empresas transnacionales, propuestas de intervención, extraterritorialidad.

1. Introducción
2. Propuesta de intervención
2.1. Reforma de la Organización de Naciones Unidas (ONU)
2.2. Propuestas frente a los tratados y acuerdos de libre comercio e inversiones
2.3. Algunas ideas fuerza relacionadas con el poder político y económico de las empresas transnacionales
2.4. Propuestas estratégicas para el control de las empresas transnacionales
2.4.1. Aprobación de un código obligatorio
2.4.2. La creación de un tribunal que juzgue a las empresas transnacionales
2.4.3. La creación de un centro de empresas transnacionales

[1] Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea. Contacto: juan.hernandez@ehu.es
[2] Universitat Politècnica de Catalunya y miembro de RETS – Respuestas a las transnacionales. Contacto: jesuscr@riseup.net

2.4.4. La extraterritorialidad de la responsabilidad de las empresas transnacionales
2.4.5. La responsabilidad de los estados nacionales receptores de la actividad de las empresas transnacionales y de los gobiernos donde tienen su sede principal
2.4.6. Propuesta de modificación del Estatuto de la Corte Penal Internacional para juzgar a empresas transnacionales
2.5. Propuestas transitorias para el control de empresas transnacionales
2.5.1. Reestructuración de los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) de las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para empresas multinacionales
2.5.2. Respeto a los derechos humanos como condición para recibir apoyo de los Estados matrices por parte de las empresas transnacionales
2.5.3. Cláusulas sociales en el marco de los tratados comerciales y de inversiones de carácter multilateral, regional, bilateral y unilateral
2.5.4. Propuesta de regulación sobre la deslocalización
2.5.5. La responsabilidad social corporativa no puede ser la referencia principal del control de las empresas transnacionales
2.5.6. Los Acuerdos Marco Globales (AMG)

1. Introducción

En los años treinta del siglo pasado ya hubo expresiones de protesta contra las multinacionales, que a finales de los sesenta se manifestaron contra Nestlé por la sustitución de leche materna por leche en polvo, iniciándose una nueva era de contestaciones. Éstas continuaron en los ochenta con el boicot a las multinacionales que colaboraron con el régimen sudafricano del apartheid y contra Dow Chemical, responsable de la emisión de gases tóxicos en Bhopal (India). Los años noventa abren una nueva etapa de denuncias a lo largo de todo el planeta con incidencia en América Latina. En la última etapa, las transnacionales españolas han sido objetivo de numerosas denuncias (Ramiro y González, 2008: 13-19).

Las expresiones de estas resistencias han combinado formas jurídicas y sociales, y en ellas se han visto implicadas ONG, movimientos sociales y movimiento sindical. Obviamente los espacios no son exclusivos de unos y de otros, pero la desconfianza mutua sí parece una tónica en el camino hacia el control de las empresas transnacionales. En cualquier caso, son dos las premisas a tener en cuenta: la necesidad de sumar voluntades en una confrontación tan desigual y la de afianzar estrategias normativas.

La necesidad de establecer puentes entre sindicatos[3], ONG y movimientos sociales es uno de los desafíos centrales en el control de las multinacionales (Hernández Zubizarreta, 2009: 629-637 y Tarrow, 2010).

Para controlar a las empresas transnacionales se deben combinar los espacios, locales, nacionales y globales, así como el uso del Derecho oficial. No obstante, éste forma parte de la estructura hegemónica de dominación y sólo podrá convertirse en vehículo contra-hegemónico desde su subordinación a la acción política y social. La reinterpretación conceptual de la legalidad frente a la legitimidad implica el uso legal, alegal e ilegal del Derecho. La construcción de redes contrahegemónicas requiere propues-

[3] Valenciano (2012: 100) considera que "el sindicalismo que necesitamos ha de ser "global", y lo ha de ser "conscientemente", es decir asumido como tal. De ahí que un reto para el sindicalismo local, de empresa, de sector, nacional sea, en estos momentos, el contribuir al sindicalismo "conscientemente global". Este mismo autor entiende que el "sindicalismo y movimientos sociales son dos formas de entender el conflicto, de abordar lo político, y sobre todo, de dar cauce al mismo para su resolución, en la medida en que los movimientos sociales no aspiran a gestionarla. De ahí que la convergencia con aquellos movimientos sociales que coincidan con los intereses generales de clase que son consustanciales al hecho sindical no deba convertirse en un condicionante para la estrategia del sindicato, ni en términos de movilización, ni en términos de acuerdo, ni en términos de gestión" (Valenciano, 2012: 350).

tas concretas, organización y voluntad para ponerlas en funcionamiento (Hernández Zubizarreta, 2009: 629-656 y Antentas y Vivas, 2012).

El análisis que realiza Fran Ansley (2007: 145-151) sobre los puntos de contacto local en las divisiones globales, deslocalizaciones del capital y pérdida de puestos de trabajo, pone en contacto experiencias de resistencia y de solidaridad entre académicos, sectores populares afectados, sindicatos, pequeños agricultores y ecologistas. Se articularon propuestas complejas, contradictorias… pero con el objetivo claro de avanzar en la construcción de acciones globales transnacionales.

Una experiencia interesante se refiere al Primer Encuentro Internacional de los afectados por la multinacional brasileña Vale en Río de Janeiro, el 12-15 de abril del 2010. Participaron representantes de Canadá, Mozambique, Chile, Perú, Argentina, Italia, Ecuador, Alemania, Taiwan y Nueva Caledonia. Se constató que las prácticas de la transnacional impactan sobre los derechos de los trabajadores, el medioambiente y los derechos humanos de las comunidades afectadas. Desde la sociedad brasileña participante se discutió sobre la expansión de las empresas brasileñas hacia el exterior y la manera en que afectan a la clase trabajadora de Brasil y, por otro lado, se analizó el destino de los beneficios obtenidos por las empresas y su supuesta reinversión en el país. Los objetivos estratégicos del encuentro bascularon entre las medidas a largo plazo y las necesidades inmediatas de las poblaciones afectadas.

Las propuestas y los debates se articularon en torno a la lucha por la soberanía popular y nacional; el modelo de desarrollo basado en la extracción de recursos naturales; las alianzas entre trabajadores y sindicalistas - que tienen en la actividad minera su fuente de trabajo - y las organizaciones ecologistas que luchan para impedir la entrada de la minería; en la re-estatalización de Vale en Brasil y la estatalización en los otros países. Por último, se trataron las compensaciones y reparaciones por los daños ambientales y desplazamiento de familias y comunidades.

La reinterpretación conceptual de la legalidad frente a la legitimidad implica el uso legal, alegal e ilegal del Derecho.

Fueron muchas las conclusiones pero se establecieron "ejes comunes en torno a las reivindicaciones de los derechos de las mayorías sociales y la transformación del sistema como un todo, unido al reconocimiento por el conjunto de los asistentes de la legitimidad de todas las luchas" (García, 2010: 41-44). Por otro lado, el ocho de julio de 2010 y tras un año de huelga, los trabajadores y trabajadoras canadienses de Vale consiguieron firmar un nuevo convenio colectivo. Una victoria donde la acción transnacional jugó un papel muy importante.

Las resistencias a las privatizaciones es otro lugar de encuentro entre movimientos sociales y sindicatos. Los trabajadores y trabajadoras del sector público han impulsado movilizaciones contra las privatizaciones en su triple condición de usuarios, ciudadanos y trabajadores. Son numerosos los ejemplos donde la alianza entre sindicatos, comunidades indígenas, organizaciones ecologistas, feministas, grupos campesinos… ha generado resultados que van más allá de la mera defensa de intereses corporativos (Wainwright, 2012: 81-111).

Entendemos que la intervención social y sindical debe estar basada en cuatro ejes (De la Fuente y Hernández Zubizarreta, 2006: 58-61).

Un primer eje de intervención reside en la denuncia política de aquellos gobiernos de las

empresas matrices que, por acción u omisión, preparan las condiciones para que la labor de las empresas transnacionales trascurra con plenas garantías económicas y jurídicas. En este sentido, los sindicatos de las empresas transnacionales deben, además de profundizar en la negociación colectiva y en la exigencia de responsabilidad jurídica de la empresa matriz, denunciar la connivencia, en nuestro caso, del gobierno español con sus empresas y exigir la rectificación de sus posiciones políticas en las instituciones multilaterales y tratados bilaterales de comercio.

El tercer eje de actuación del movimiento sindical debería presionar a favor de normas internacionales específicas que incidan en la responsabilidad legal de las empresas transnacionales.

El segundo eje de intervención debería sustentarse en el aval a los movimientos sociales y sindicales de los países de destino de las transnacionales, apoyando las denuncias de las políticas neoliberales de muchos de sus gobiernos. Éstos prepararon en la década de los noventa el aterrizaje de las transnacionales, tanto por las presiones de las instituciones multilaterales y sus planes de ajuste como por la debilidad y complicidad de los gobiernos que crearon las condiciones jurídico-económicas para que el desembarco transcurriera sin ningún riesgo.

El tercer eje de actuación del movimiento sindical debería presionar a favor de normas internacionales específicas que incidan en la responsabilidad legal de las empresas transnacionales. Resulta imprescindible apoyar desde la acción sindical la consolidación del Derecho Internacional del Trabajo. La exigibilidad jurídica y la creación de un Tribunal Internacional que siente en el banquillo de los acusados a las empresas transnacionales es una reivindicación impostergable. No puede aceptarse que el Derecho Internacional del Comercio contenga normas imperativas, coercitivas, sancionadoras y que disponga de tribunales económicos específicos en el marco del Banco Mundial, es decir, que las transnacionales dispongan de todo un entramado jurídico que defienda sus intereses a costa de las mayorías sociales pobres y de la soberanía de los pueblos.[4]

El cuarto eje de actuación consiste en la puesta en contacto de los representantes de los trabajadores y trabajadoras de las empresas transnacionales al margen de su ubicación geográfica. En esta dirección, los representantes de la empresa matriz deben impulsar acciones conjuntas en favor de negociaciones colectivas, de apoyo a la libertad sindical, a huelgas y a actividades que profundicen en la responsabilidad legal de sus empresas. Los conflictos de Repsol en Bolivia no deben ser, en ningún caso, ajenos a los comités de empresa de Repsol del Estado Español. Por otra parte, se deberán generalizar Acuerdos Marco Globales, en clave negociada e incidiendo en la exigi-bilidad jurídica en caso de incumplimiento. En cuanto a los códigos de conducta y Responsabilidad Social Corporativa, deberá mantenerse una actitud muy crítica si se basan en la unilateralidad y voluntariedad, ya que su razón de ser es la de evitar el surgimiento de normas obligatorias estatales o internacionales. La única utilidad posible es la puesta en contacto de trabajadores y trabajadoras de la empresa matriz, filiales y empresas subcontratadas, ya que la cobertura jurídica que el Derecho Internacional del Comercio otorga a las empresas transnacionales no puede, en ningún caso, neutralizarse con un Derecho blando basado en la buena voluntad y en la no exigibilidad.

[4] Existen propuestas normativas e institucionales capaces de neutralizar el poder jurídico de las transnacionales y del capital: Patomaki y Teivainen (2008), Sartorius (2010) y Attali (2012).

El paternalismo es un uso habitual que los empresarios ya desarrollaron en Europa entre 1850 y 1920 en la lucha contra el trabajo infantil, por medio de talleres y cursos que las mujeres de los patronos dirigían. Se opusieron, en nombre de la competitividad, a cualquier tipo de regulación. En definitiva, ya descubrieron en los siglos pasados el papel del derecho blando o *soft law*.

Por tanto, la intervención sindical debe presionar en favor de una norma internacional de obligado cumplimiento y en el desarrollo de Acuerdos Marco Globales con exigibilidad jurídica y como puentes básicos de la acción sindical conjunta en el ámbito internacional.

Las potencialidades en la construcción de redes transnacionales, más allá de los objetivos de cada organización, son muy importantes. Redes que se unan en torno a violaciones concretas de derechos humanos de transnacionales, con campañas de denuncia que combinen lo social, lo laboral y lo jurídico, de acciones en el Norte y en el Sur y entre movimiento sindical y movimientos sociales de aquí y de allá y que permitan avanzar en estrategias de fondo y, a su vez, incorporen pequeñas victorias en la larga carrera por el cumplimiento normativo laboral, ambiental y social de las empresas transnacionales. Existen experiencias importantes de redes en EEUU con sindicatos y movimientos sociales de América Latina[5]. Europa y el Estado Español están en condiciones de avanzar en la misma dirección.

Los movimientos sociales -Enlazando Alternativas-, el Tribunal Permanente de los Pueblos, expertos y activistas sociales han propuesto alternativas concretas para controlar las prácticas de las empresas transnacionales.[6]

2. Propuestas de intervención

2.1. Reforma de la Organización de Naciones Unidas

Partimos, a pesar de las profundas reformas por las que atraviesa la ONU, de cómo la Carta de Naciones Unidas incide en la regulación de las distintas vertientes políticas, económicas, sociales, culturales y no sólo en las relacionadas con la paz y la seguridad entre Estados. Si la especialización normativa y de políticas públicas exige órganos diferenciados, el papel central lo debe ejercer la Asamblea General y el Consejo Económico y Social (ECOSOC). La ONU debe dirigir la política internacional. Es desde esta perspectiva desde donde la Organización Mundial del Comercio (OMC), las instituciones de Breton Woods, los acuerdos comerciales y de inversión de carácter regional y bilateral y las empresas trasnacionales tienen que subordinarse a las políticas de Naciones Unidas. Las instituciones como la OMC, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial deben únicamente ser tratadas con un estatus técnico de especialización en la esfera económica, al igual que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) lo es en aspectos laborales. La especialización no implica, tal y como se ha reinterpretado *contra legem*, una división del trabajo de manera independiente entre la ONU y la OMC. Las instituciones financieras y la OMC deben rendir cuentas a la Asamblea General (Raghavan, 1995: 1-5).

- La realidad choca con estas afirmaciones, ya que fue en los años 70 cuando la ONU

[5] Para un análisis detallado al respecto, véase Rodríguez Garavito (2007: 61-81); Klug (2007: 109-125); Rodríguez Garavito y Arenas (2007: 217-237).

[6] Los análisis de las entrevistas realizadas a lo largo de la investigación y los debates generados en el marco del seminario internacional, proporcionaron ideas fuerza para la elaboración de las propuestas.

intentó activar ciertas reformas en el sistema económico internacional acompañadas de modificaciones institucionales que fracasaron con las nuevas corrientes neoliberales. Los países desarrollados y las corporaciones económicas recondujeron de manera radical cualquier intento de modificar las reglas de funcionamiento institucional, y para ello se utilizan como instrumentos, en unos casos, la negativa de fondos para la financiación de la ONU y en otros el chantaje. Además, las campañas de ineficacia, de corrupción y de presión directa de las empresas transnacionales y de sus gobiernos no permitieron modificaciones institucionales. Todo ello fue provocando que "los órganos intergubernamentales y organismos de la ONU se convirtieran en meras sociedades de debate o seminarios de eruditos. En los últimos 50 años podría decirse que la ONU ha sido castrada". La actual crisis financiera ha ratificado la marginación y subordinación de la ONU a los intereses económicos de las grandes potencias. La convocatoria de Washington para redefinir las nuevas reglas financieras es buen un ejemplo. En ella han participado el G20 más dos, quedando excluidos 170 Estados y la pregunta, es muy clara, "¿por qué no reunir a la Asamblea General ahora que el mundo se halla inmerso en la mayor crisis del orden económico desde la fundación de la ONU en 1945, cuyas previsibles consecuencias, directas o indirectas, entran de lleno en los fines de la organización, incluido el fin principal del mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales?".

- Se requiere una transformación radical que ponga como eje central de su trabajo la defensa de los derechos humanos de las mayorías sociales. La Carta de Naciones Unidas establece la hegemonía de las grandes potencias en las relaciones internacionales. El Consejo de Seguridad tiene cinco miembros permanentes con derecho de veto que implica la regla de la unanimidad, lo que permite a cualquiera de ellos bloquear cualquier decisión (China, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña y Rusia).

- El derecho de veto debe desaparecer y el Consejo de Seguridad someterse a la legalidad internacional, aumentar el número de miembros y desplazar sus competencias a favor de la Asamblea General de Naciones Unidas. Ésta debe incorporar a representantes de los parlamentos y de la sociedad civil para consolidar una verdadera pluralidad internacional.

2.2. Propuestas frente a los tratados y acuerdos de libre comercio e inversiones

Respecto La Cumbre Sindical América Latina-Unión Europea celebrada en Madrid el 4 y 5 de mayo de 2010 por la Confederación Sindical de los trabajadores de las Américas, la Confederación Europea de Sindicatos y la Confederación Sindical Internacional (2010), coincide, en su diagnóstico, con los ejes centrales propuestos por el movimiento social, ahora bien, los desencuentros se manifiestan en las propuestas concretas de cómo actuar, por ejemplo, ante los tratados y acuerdos de libre comercio e inversiones .

Teitelbaum (2010b) recoge algunas pautas de cómo reinterpretar la armadura jurídica neoliberal que se construye en torno a los mismos:

- Denunciar los tratados cuando concluyan su vigencia.
- No ratificar ningún tratado comercial o de inversiones propuesto desde la asimetría contractual y al margen de los derechos humanos.

- Abandonar el Centro Internacional para el Arreglo de Controversias Relacionadas con las Inversiones (CIADI).

Abandonar el Centro Internacional para el Arreglo de Controversias Relacionadas con las Inversiones (CIADI)

- Invocar la preeminencia de una norma jerárquicamente superior. El artículo 53 de la Convención de Viena establece que todo tratado que afecte a una norma imperativa de Derecho Internacional es nulo. La Declaración Universal de Derechos Humanos, los Pactos Internacionales de Derechos Civiles y Políticos y de Derechos Económicos, Sociales y Culturales y otros Tratados y convenciones Internacionales de derechos humanos y ambientales revisten el carácter de normas imperativas y de Derecho Internacional General.

- Restablecer la competencia territorial de los tribunales nacionales. La doctrina Calvo implica soberanía nacional, igualdad entre ciudadanos nacionales e internacionales y respeto a la jurisdicción nacional. Doctrina incorporada la Carta de la Organización de los Estado americanos; al Pacto de Bogotá y a la Resolución 3171 de 1073 de la Asamblea General de Naciones Unidas.

- Efectuar el control de constitucionalidad de los tratados.

- Verificar si existen vicios insanables en la celebración y aprobación de los Tratados, que generan su nulidad.

En esta misma dirección destacan las conclusiones alcanzadas en el Foro sobre los Acuerdos Internacionales de Inversiones -en Bruselas- en noviembre de 2011 y la Declaración Pública sobre el Régimen de Inversión Internacional firmada por reputados expertos en el marco del taller sobre las perspectivas Socio-Jurídicas de la Adjudicación de Disputas Internacionales realizada en el Instituto de Sociología Jurídica de Oñati - Euskal Herria- el 14 de junio de 2011.

La Declaración de la Cumbre de los Pueblos frente a la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno UE-CELAC en Santiago de Chile manifiesta que "Hoy, somos testigos de cómo los bienes naturales, los derechos y las personas han sido mercantilizadas en las naciones y pueblos de América Latina, Europa y el Caribe, producto de la lógica capitalista, que en su vertiente neoliberal y machista, permite su instalación y profundización a través de aparatos cívicos, políticos y militares".

Las relaciones existentes entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe que priorizan los privilegios y ganancias de los inversionistas frente a los derechos de los pueblos a través de acuerdos comerciales y acuerdos bilaterales de inversiones, profundizan este modelo que perjudica a los pueblos de ambas regiones.

Con la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, el uno de diciembre de 2009, la competencia para negociar acuerdos internacionales en materia de inversión extranjera directa (IED) ha pasado de los Estados miembros al conjunto de la UE. En este contexto, la Comisión Europea, en julio de 2010, ha hecho públicos dos documentos sobre la política de inversiones. Un reglamento que llena el vacío legal que dejó la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, al desplazar el cambio de competencia sobre inversiones, y que otorga cobertura legal a los tratados bilaterales de inversiones existentes y, plantea una etapa de transición/revisión de cinco años para decidir cuales hay que renegociar y cuales expirarán. Por otro lado, una Comunicación de la Comisión plantea los principios generales que deben informar un tratado tipo sobre inversiones.

En esta coyuntura, tal y como se plantea en la Declaración de la sociedad civil sobre el futuro de la política internacional europea en materia de inversiones (2010), ha llegado el momento de plantear una perspectiva alternativa y desarrollar un modelo de tratado de inversiones que fomente realmente inversiones social y ambientalmente sostenibles en el largo plazo, y que transforme la compleja red europea de tratados bilaterales de inversiones en un sistema más transparente, predecible y equilibrado (Olivet, 2013). Se propone que:

- Se suspendan todas las negociaciones de tratados bilaterales de inversiones de los Estados miembros, hasta que se defina un nuevo marco normativo europeo sobre inversiones.

- Se establezca una cláusula de extinción de los actuales tratados bilaterales de inversiones de los Estados miembros, a menos que éstos se modifiquen con el objetivo de alcanzar un mayor equilibrio entre la protección de los intereses públicos y los privados en materia económica, social, ambiental y de desarrollo.

- La Comisión Europea ponga en marcha una evaluación exhaustiva de los tratados bilaterales de inversiones de los Estados miembros y del funcionamiento del sistema de arbitraje internacional entre Estados e inversores en relación con su impacto en el espacio normativo de los Gobiernos para promover el desarrollo sostenible, la justicia social y de género, y para respetar las obligaciones contraídas mediante convenciones y tratados internacionales en materia derechos humanos, laborales y de las mujeres, así como sobre el medio ambiente y el cambio climático.

- Se realice una amplia consulta pública antes de que se tome cualquier decisión sobre la política de inversiones europea.

2.3. Algunas ideas fuerza relacionadas con el poder político y económico de las empresas transnacionales

Las ideas que siguen a continuación tienen como objetivo establecer acuerdos entre el movimiento social y sindical, bases sobre las que articular nuevas relaciones económicas y jurídicas internacionales:

- La soberanía de los pueblos y el derecho de autodeterminación deben presidir el marco normativo de las relaciones Internacionales.

- No todo puede comprarse y venderse. El derecho a la alimentación, la salud, la cultura… deben quedar fuera de las transacciones comerciales. Se debe privilegiar el valor de uso sobre el valor de cambio, lo que implica que la producción de un valor agregado como fuente de la tasa privada de ganancia sea sustituido por la actividad que asegure los derechos de las mayorías sociales.

- El derecho a la propiedad debe ser limitado y sometido al interés general.

- El Estado debe reducirse en todo lo que implique control social, control militar y preparación para la guerra.

- El Estado debe expandirse, desde la democracia participativa, a las políticas públicas relacionadas con la educación, sanidad, cultura, respeto a las identidades… etc.

- Hay que frenar la privatización de los servicios públicos, los servicios sociales y las pensiones.

- Limitar el crecimiento económico productivista y despilfarrador de recursos naturales y energéticos en los países desarrollados.

- Poner freno al consumismo desaforado estimulado por la publicidad de las empresas multinacionales.

- Hay que terminar con los códigos patriarcales de dominación y profundizar en los esquemas de la economía feminista, lo que implica una redefinición de los derechos sociales.

- Prohibir la fabricación y venta de armas.

- Hay que potenciar la soberanía alimentaria y la reforma agraria.

- Cancelar la deuda externa por ilegítima e ilegal.

- Buscar mecanismos de compensación de la deuda ecológica.

Hay que terminar con los códigos patriarcales de dominación y profundizar en los esquemas de la economía feminista, lo que implica una redefinición de los derechos sociales.

- Hay que prohibir los *lobbys,* los paraísos fiscales, convertir en obligatoria la tasa Tobin, prohibir las agencias privadas de calificación, limitar las concentraciones y fusiones de capital, impedir que los cargos públicos se incorporen a los consejos de administración de las empresas transnacionales (las llamadas puertas giratorias), nacionalizar la banca y prohibir todos los mecanismos que potencian las inversiones especulativas.

- Hay que aprobar y aplicar de manera imperativa y efectiva los estándares internacionales de derechos humanos y los derechos de los Pueblos Indígenas.

- Asimilar la violación de derechos económicos, sociales y culturales a la violación de los derechos fundamentales.

- Someter las normas sobre inversiones y comercio al Derecho Internacional de los Derechos Humanos.

- Extender el principio de trato nacional (toda ventaja concedida a las empresas nacionales debe extenderse a las empresas extranjeras) a la ciudadanía. Las personas emigrantes no pueden alegar el principio de trato nacional que tutela a las empresas, ya que se les somete a todas las políticas y normativas de control sobre la emigración.

- El Derecho Internacional de los Derechos Humanos supone una superación del Derecho Internacional tradicional. Ya no son los Estados ni sus relaciones el eje sobre el que basculan las normas internacionales. Es un Derecho universal, vinculado a las personas cuyas fuentes normativas no son sólo los tratados o acuerdos entre Estados sino la Carta de Naciones Unidas, las Declaraciones y los Pactos, otros instrumentos al margen de la ratificación de los Estados, la costumbre y los principios generales del Derecho. La construcción del *ius cogens* o normas de orden público internacional se reguló en el artículo 53 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados. Sus normas obligan a los Estados y a las personas físicas y jurídicas de los mismos y puede reclamarse por cualquier Estado o persona al margen de los vínculos convencionales o ratificaciones. El *ius cogens* integra un nuevo orden público internacional investido de *imperium* al margen de los Estados. Tiene, a su vez, eficacia *erga omnes* y múltiples fuentes normativas. Las características descritas del *ius cogens* inciden en su universalidad

e imperatividad al margen de los Estados, aunque requiere una aceptación mayoritaria de la comunidad internacional. Es ésta, una línea de interpretación expansiva y progresista del Derecho Internacional de los Derechos Humanos que actúa transversalmente en nuestras propuestas.

- El encuadramiento jurídico de las empresas transnacionales pone en evidencia la diversidad, heterogeneidad, fragmentación y a veces contradicción de las normas de Derecho Internacional vigentes. Esto implica establecer una cierta coherencia con el objetivo, ineludible, de codificar el Derecho Internacional. La coherencia debe sustentarse en situar a los derechos humanos en la cúspide de la pirámide normativa.

2.4. Propuestas estratégicas para el control de las empresas transnacionales

2.4.1. Aprobación de un código obligatorio

La red Enlazando Alternativas ha reunido a expertos y activistas de los derechos humanos en Ámsterdam –del 15 al 17 de diciembre de 2012- para iniciar una campaña internacional sobre Propuestas para la elaboración de un Tratado de los Pueblos frente a la acción de las Empresas Transnacionales. El debate sobre su preámbulo se articuló sobre diferentes aspectos.

Así, la violación sistemática de los derechos humanos – el relato de las víctimas, las denuncias de movimientos sociales, los observatorios, Tribunal Permanente de los Pueblos y sentencias de otros tribunales, Relatores de Naciones Unidas…-; la impunidad; la invisibilidad de las víctimas; el poder político, económico y jurídico de las empresas transnacionales; la complicidad/sumisión/plena identificación de los Estados receptores y matrices con las empresas multinacionales; la ausencia y fragilidad de los sistemas de control; la asimetría normativa entre el Derecho Corporativo Global -*lex mercatoria*- y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos; la consolidación de la Responsabilidad Social Corporativa/Derecho blando que atrofia y coloniza instituciones internacionales.

En definitiva, existe una ausencia de mecanismos e instancias adecuadas para exigir la responsabilidad de las empresas transnacionales en el ámbito internacional, ya que los sistemas internacionales y regionales no están diseñados para recibir denuncias contra las empresas y, además, existe una falta de cumplimiento y ejecución de las decisiones de órganos regionales e internacionales; además, la falta de recursos financieros, humanos y técnicos para que las víctimas puedan acceder a los mecanismos de tutela son un gravísimo impedimento.

Se considera que la elaboración del tratado de los pueblos es un proceso -resultado de resistencias y propuestas frente al poder de las transnacionales, las instituciones internacionales y Estados cómplices- que implica reapropiarse y reelaborar instrumentos legales clásicos.

Por otro lado, el debate entre lo técnico y lo político toma plena actualidad en la caracterización del control de las empresas transnacionales. El lenguaje hegemónico de los conocimientos especializados de los técnicos tiende a suplantar la participación ciudadana. La simplificación de la realidad basada en capacidades técnicas, competencias y procesos efectivos junto al control del conocimiento no puede marcar el devenir de los movimientos sociales y de las comunidades afectadas. De ahí que las propuestas alternativas de control de las multinacionales no puedan ser asunto de despachos de

abogados, ni de expertos en cuestiones internacionales, lo que implica analizar el Derecho Internacional "desde abajo", desde los movimientos sociales y no desde las élites económicas y políticas centradas en el Estado; hay que tener en cuenta las normas internacionales que resultaron de la presión y movilización de los movimientos locales, nacionales y globales.

Se tiene que analizar el Derecho Internacional "desde abajo", desde los movimientos sociales y no desde las élites económicas y políticas centradas en el Estado.

La propuesta normativa se articula en torno a un código externo que tenga como premisa central desterrar la voluntariedad y vincularlo a modelos de imputación clásicos. Su contenido debe bascular entre la síntesis de lo establecido en las normas *ad hoc* de la OIT, la OCDE y la ONU (las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos) y los proyectos de Códigos obligatorios de la década de los 70 en Naciones Unidas -siempre y cuando contemple la extensión de la responsabilidad de la empresa matriz a filiales, proveedoras y subcontratistas, un marco jurídico de regulación de la negociación colectiva transnacional y la transferencia de tecnología-; la subordinación de las multinacionales a la soberanía de los Estados receptores en coherencia con el derecho al desarrollo y el buen vivir; la noción de interdependencia, indivisibilidad y permeabilidad de las normas aplicables en materia de derechos humanos, la responsabilidad civil y penal de los dirigentes, el cumplimiento directo del Derecho Internacional por las transnacionales y la responsabilidad penal de las personas jurídicas y la doble imputación -las empresas transnacionales son penalmente responsables por los delitos y crímenes que cometen, al igual que los dirigentes que aprueban las decisiones incriminadas-. Estos criterios deben acumularse a los contenidos básicos de los códigos externos de las instituciones mencionadas.

2.4.2. La creación de un tribunal que juzgue a las empresas transnacionales

El nuevo entramado jurídico requerirá, a su vez, la creación de un Tribunal Internacional de empresas transnacionales encargado de tutelar los derechos de los hombres y mujeres y ejecutar las sanciones correspondientes. La articulación técnica del mencionado Tribunal, la aprobación del procedimiento, etc. no deben ser un problema teniendo en cuenta las recientes propuestas elaboradas por el relator de Naciones Unidas para los derechos humanos, Martin Scheinin, y el relator para la tortura, Manfred Nowak, ambos por encargo de la Iniciativa Suiza, un proyecto dirigido por Mary Robinson, impulsado por los gobiernos suizo, noruego y austriaco con motivo del 60º aniversario de la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Su composición y funcionamiento se ajustarán a los principios del Estado de Derecho. Debe ser desterrada la fórmula de los tribunales económicos vinculados al Banco Mundial.

2.4.3. La creación de un centro de empresas transnacionales

La creación de un Centro de Empresas Multinacionales encargado de analizar, investigar e inspeccionar las prácticas de las empresas transnacionales sobre el terreno. Este Centro deberá quedar adherido a Naciones Unidas o al Parlamento Europeo y gestionado de manera cuatripartita entre empresarios, gobiernos, movimientos sociales y sindicales. Su función primordial será la de investigar las denuncias presentadas por los colectivos y

organizaciones afectadas por las prácticas de las transnacionales y cotejar las mismas frente a las memorias de responsabilidad social presentadas por las empresas. Reactivar la inspección del trabajo de acuerdo con los Convenios nº 81y nº 129 de la OIT, implicaría completar la labor del Centro de Empresas Multinacionales.

No es admisible que, por ejemplo, el Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos, no haya reflejado ni una sola crítica a las prácticas de las transnacionales (más allá de un voto particular) y que de 21 comparecencias, 19 lo hayan sido en representación de las empresas. No se tuvo en cuenta ni una sola denuncia de los colectivos afectados.

2.4.4. La extraterritorialidad de la responsabilidad de las empresas transnacionales

Es habitual que las empresas transnacionales *desterritorialicen* actividades hacia Estados con legislaciones más débiles. La variedad de operaciones y fórmulas que emplean para ello y para eludir responsabilidades jurídicas contrasta con la homogenización de los aparatos normativos que utilizan. Tanto los *holding* como las filiales se encuentran subordinados a las legislaciones nacionales donde operan y, por tanto, deben acatar las normas reguladoras del ámbito nacional. En este sentido, el domicilio es un rasgo definitivo.

Las normas nacionales deberán tenerse en cuenta para delimitar los vínculos entre empresas multinacionales y su sede nacional. El domicilio es en la actualidad un elemento clave pero insuficiente, ya que no permite desvelar el núcleo responsable en la toma de decisiones. Por ello, se deberá profundizar en criterios jurídicos más definidos que permitan desvelar el origen de los capitales, la nacionalidad de los miembros de los consejos de administración, el lugar del ente directivo dentro de la red económica, la información contable, las decisiones comerciales, la externalización de la producción y el destino de las ganancias. Incluso, se deberán extender las reglas del Derecho Internacional Privado del Trabajo a supuestos en que la movilidad afecte al empresario como sujeto del contrato y no a los trabajadores, o bien acotar la responsabilidad de la empresa filial como si fuera una sucursal, ya que en muchos casos actúa como tal.

La cuestión de fondo reside en que, pese a la apariencia de ser una pluralidad de sociedades autónomas y con diferentes nacionalidades, se busca responsabilizar a quien coordina y dirige el grupo y que actúa como una unidad económica. Para profundizar en esta técnica se exigen criterios que vayan más allá del domicilio y legislaciones nacionales, como el *Alien Torts Claim* en EEUU, que ampara jurídicamente la técnica del levantamiento del velo corporativo. En Europa se va incorporando a la legislación muy lentamente y para algunas materias como fraudes tributarios, delitos de lavado de dinero y responsabilidad laboral. La legislación de sociedades se encuentra muy lejos de progresar en esta dirección, frente a las numerosas ventajas que la globalización neoliberal otorga a la internacionalización de las multinacionales.

En definitiva, las decisiones económicas pueden estar fracturadas en espacios nacionales, pero no responden a meros criterios de domicilio social de la filial. Es más, las opciones estratégicas están centralizadas, pero, en ocasiones, pueden estar más allá de la ubicación física de la empresa matriz. Incluso, muchos Estados donde se encuentra la empresa matriz o cabecera de grupo carecen de regulaciones *ad hoc* eficaces, por lo que la legislación societaria general, que

adolece en muchos casos de respuestas, es la competente. De ahí la necesidad de construir nuevos criterios de vinculación normativa en función de delimitar la cadena de responsabilidades, la legislación y la jurisdicción competente. Y de ahí también la necesidad de avanzar en regulaciones internacionales capaces de abarcar toda la complejidad de las corporaciones económicas.

Desde una perspectiva jurídica, la libre circulación internacional de mercancías y capitales dificulta identificar a los verdaderos responsables de las operaciones económicas. Supiot (2011: 146-154) propone que sean responsables todos los operadores económicos que se beneficien de la actividad mercantil, sea cual sea la estrategia jurídica utilizada por la empresa. Además, añade que se debe profundizar en la trazabilidad social del producto y en responsabilizar al operador que lo ponga en el mercado[7]; "el Derecho contemporáneo acepta así la idea de que la identificación del responsable se lleve a cabo remontando la cadena de producción y de distribución de un producto, y que la organización de la trazabilidad de los productos es un instrumento privilegiado de esta identificación; el producto permanece cargado del espíritu de quien lo puso en circulación y que debe seguir respondiendo no obstante sus cambios de propietario" (Supiot, 2011: 151).

En cualquier caso, como afirma Teitelbaum (2010a), en la práctica, las empresas transnacionales, con la ayuda de los Estados más poderosos y con la claudicación de los más débiles, han adquirido un estatuto jurídico internacional que denominamos derecho neofeudal corporativo.

Además, el establecimiento de responsabilidades de la casa matriz por las acciones de las filiales o subcontratas acompañan dificultades probatorias y el rechazo casi generalizado de los tribunales del domicilio de las casas matrices. Es más, los fallos en los tribunales locales contra las sedes matrices no pueden ejecutarse por la negativa de la justicia extranjera, ya que ésta no reconoce la validez de las sentencias (Hernández Zubizarreta, 2009: 293-302).

Las empresas transnacionales, con la ayuda de los Estados más poderosos y con la claudicación de los más débiles, han adquirido un estatuto jurídico internacional que denominamos derecho neofeudal corporativo.

Las instituciones internacionales y la Unión Europea deben aprobar un marco normativo donde las empresas transnacionales sean obligadas a respetar los derechos humanos en todos los lugares donde actúen. En esta dirección destaca la campaña europea "Derecho sin Fronteras para las multinacionales;" su objetivo reside en que el Estado defina un marco jurídico que exija a las multinacionales obligaciones claras; que tome medidas para que ellas no violen los derechos humanos y del medio ambiente en el extranjero. Convendría, entonces, eliminar la separación jurídica entre la sede central y las filiales[8]. Además, es necesario ir creando las bases legales para que las personas que sufren perjuicios por las actividades de esas multinacionales, de sus filiales o sus pro-

[7] Método utilizado en el Derecho Comunitario a la hora de regular la responsabilidad en materia de productos defectuosos. Directiva Europea 85/ 374 de 25 de julio de 1985

[8] El 30 de enero de 2013 un juzgado de la Haya estimó que la filial de Royal Dutch Shell en Nigeria, Shell Petroleum Development Co es responsable por los vertidos registrados en ese país en 2006 y 2007 en el pueblo Ikot Ada Udo. El tribunal holandés no ha reconocido la responsabilidad de la empresa matriz, no obstante, es la primera vez que se condena a una filial de la firma por los daños causados en el extranjero. http://ladiaria.com.uy/articulo/2013/1/crudo/

veedores, puedan iniciar un proceso jurídico con el fin de obtener reparación (Gómez, 2013: 171-173).

El Tribunal Permanente de los Pueblos (2010)[9] destacó la responsabilidad de las instituciones de la Unión Europea en relación con las políticas sobre los derechos de la propiedad intelectual y la regulación aduanera que obstaculizaron el acceso de los pueblos de América Latina a fármacos genéricos, lo que implicó una grave vulneración de los derechos de los pueblos. La desterritorialización normativa que la Unión Europea promovió con la aplicación de un reglamento comunitaria aprobado exclusivamente por y para el territorio europeo, se materializó en la incautación de medicamentos genéricos legales en tránsito. Ahora bien, según la legislación del país de origen y de los países de destino y según las normas multilaterales sobre comercio internacional y la protección de la propiedad intelectual los genéricos se adecuaban plenamente a Derecho.

El propio marco normativo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre la propiedad intelectual, ADPIC (TRIPs inglés), se ha reinterpretado de manera continuada y unilateral a favor de los intereses de las empresas farmacéuticas. La literalidad del Acuerdo y los consensos obtenidos en el 2001 en Doha, se han bloqueado por parte de Estados Unidos con una propuesta presentada el 16 de diciembre de 2002. Las excepciones al régimen de patentes por razón de salud pública, que permiten importar medicinas de los países que las producen más baratas y autorizan el poder elaborar medicinas genéricas, fueron reinterpretadas restrictivamente al limitarse a tres pandemias y a otras 19 enfermedades transmisibles. El resultado final ha sido la inaplicabilidad de las excepciones por la presión de las farmacéuticas y la aparición de numerosos litigios judiciales.

Desde instancias comunitarias se justificó la medida con supuestas infracciones sobre patentes, pero les faltaba añadir, de la Unión Europea y para la defensa de transnacionales europeas en el ámbito comunitario. Además, la incautación no se justificó en ningún caso, ya que al estar los genéricos en situación de tránsito, no ha podido existir ningún daño comercial sobre los intereses de las empresas transnacionales. Es una medida unilateral, que establece con precisión los contornos de una nueva imposición jurídica.

Esta extraterritorialidad normativa a favor de intereses de las transnacionales, colisiona con la negativa de las instituciones de la Unión Europea a aprobar un marco normativo dónde las empresas transnacionales europeas sean obligadas a respetar los derechos humanos en todos los lugares y países donde actúen, y en caso contrario, puedan ser demandadas ante los tribunales europeos. La asimetría resulta evidente, desterritorializan la protección de sus derechos y se oponen a la de sus obligaciones. Además, en ambos casos se quiebran los principios de jerarquía normativa e imperio de la ley, ya que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos se encuentra en el vértice de las normas internacionales.

[9] Sentencia del Tribunal Permanente de los Pueblos (Madrid, 14-17 Mayo, 2010) http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article731 Madrid fue la tercera sesión. En el 2006 fue en Viena y en el 2008 en Lima.

2.4.5. La responsabilidad de los estados nacionales receptores de la actividad de las empresas transnacionales y de los gobiernos donde tienen su sede principal

Los Estados son en muchas ocasiones responsables por no garantizar los derechos de su ciudadanía. Favorecen con sus actuaciones a las empresas transnacionales. Se podrá denunciar a los Estados receptores -por participación necesaria- por las violaciones de derechos humanos cometidas por las empresas transnacionales al legislar a su favor o ratificar tratados de comercio o inversiones que facilitan las actividades de las empresas transnacionales o por complicidad por no impedirlas.

Los gobiernos donde tiene la sede principal la empresa transnacional pueden tener diversos grados de participación criminal, forzando la celebración de tratados comerciales y de inversiones.

Los sistemas internacionales y regionales de protección de los derechos humanos deberán perfeccionarse, de manera que las sanciones que impongan a los Estados sean ejecutivas y de obligado cumplimiento.

El incumplimiento de sanciones del Sistema de Solución de Diferencia (SSD) de la OMC o de los tribunales arbitrales daría lugar a mecanismos coercitivos con implicaciones económicas muy difíciles de sostener para los países periféricos. Nada que ver con las represalias morales que el Comité de Libertad Sindical de la OIT ha impuesto a Colombia por los miles de asesinatos de sindicalistas en los últimos años. Además, las empresas transnacionales quedan fuera de la jurisdicción penal universal superadora del vínculo nacional.

Por otra parte, desde los sistemas regionales de control, la Corte y la Comisión Interamericana presentan fuertes déficit en la tutela de los derechos sociales e indirectamente del control de las multinacionales.

No obstante, aquellos derechos sociales fronterizos en su naturaleza jurídica con los civiles y políticos, han sido tutelados por la vía de la conexión con el derecho de propiedad y el derecho de igualdad. En concreto, la Corte Interamericana ha fallado sobre las demandas de comunidades indígenas que indirectamente afectan a empresas nacionales y multinacionales. Estas sentencias han requerido de medidas provisionales en ejecución ante el incumplimiento por parte de los Estados. Es una vía a explorar que en ningún caso neutraliza el Derecho Comercial Global, ya que el Estado sigue siendo sobre el que bascula la ratificación, el procedimiento y la mayoría de las prácticas de las empresas multinacionales sometidas a la legislación nacional.

Los gobiernos donde tiene la sede principal la empresa transnacional pueden tener diversos grados de participación criminal, forzando la celebración de tratados comerciales y de inversiones.

2.4.6. Propuesta de modificación del Estatuto de la Corte Penal Internacional para juzgar a empresas transnacionales

Las propuestas de conferir jurisdicción a la Corte Penal Internacional sobre las personas jurídicas y de incluir los crímenes ecológicos, la dominación colonial y otras formas de dominación extranjera, la intervención extranjera y los crímenes económicos como violaciones graves y masivas a los derechos económicos y sociales, fueron rechazadas. Hay que impulsar modificaciones en esta dirección, y transitoriamente denunciar a la Corte Penal Internacional a los dirigentes de

las empresas transnacionales en base al Artículo 25, inciso 3, apartado d. ("contribuya de algún otro modo en la comisión o tentativa de comisión del crimen por un grupo de personas que tengan una finalidad común") (Teitelbaum, 2010a: 278-292).

2.5. Propuestas transitorias para el control de empresas transnacionales

2.5.1. Reestructuración de los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) de las directrices de la OCDE para empresas multinacionales

Los PNC son estructuras institucionales que permiten presentar denuncias por las prácticas de las multinacionales[10]. Los Estados deben dotarlas de infraestructuras y el procedimiento es libre, menos gravoso y más barato que los procedimientos judiciales y arbitrales. Sin embargo, los gobiernos se han preocupado más por no incomodar a las multinacionales que por perfeccionar el funcionamiento de los PNC como forma de tutelar los derechos de las mayorías. Los procesos de los PNC han resultado impredecibles e injustos, además de presentar numerosas deficiencias en el desarrollo de los mismos: el trato desigual e injusto a las ONG; la falta de medios para investigar o fijar los hechos; la reinterpretación de los "nexos de inversión" en los casos que están involucradas cadenas productivas; la concurrencia con procedimientos legales paralelos; las declaraciones no decisivas o débiles; la ausencia de comunicación; la falta de voluntad para evaluar y reconocer violaciones de las Directrices; la extensión de la confidencialidad a todas las fases del procedimiento; la mínima participación de las empresas. Todas estas prácticas debilitan la eficacia normativa de las denuncias presentadas ante los PNC.

El problema de los PNC reside en su inserción en la estructura de la Administración del Estado, donde su imparcialidad queda subordina a la identidad empresa multinacional-estado de origen. El caso español es paradigmático, tal y como ratifica el Informe sobre la Reunión Anual de los PNC. Se encuentra ubicado en la Secretaría de Estado de Comercio –inversiones exteriores- del Ministerio de Economía y Competitividad, que patrocina la actividad de las multinacionales, en concreto en el área de comercio e inversiones. No es extraño en estas condiciones que no se haya presentado ningún caso al PNC español.

Resulta Imprescindible ubicar a los PNC en el poder legislativo y exigir informes anuales a los gobiernos sobre la actividad de las empresas transnacionales.

A finales del 2012 Dinamarca ha incorporado miembros de empresas, sindicatos, Ongs y del mundo académico a su PNC; propuesta positiva que contrasta con que la secretaría de la nueva institución sea la Autoridad de Negocios de Dinamarca.

2.5.2. Respeto a los derechos humanos como condición para recibir apoyo de los Estados matrices por parte de las empresas transnacionales

Las relaciones directas e indirectas de los gobiernos donde las empresas transnacionales tienen su sede, les obligan, teniendo en cuenta el contenido del Derecho Internacional de los Derechos Humanos, a que en el exterior sus prácticas políticas y económicas no violen los derechos humanos y a garantizar que otros actores, por ejemplo las empresas no contribuyan a la violación de derechos humanos en otros países.

[10] Para una visión del sindicato CCOO sobre las Líneas Directrices de la OCDE, véase Carricajo de Caso (2011: 1-41)

Las "puertas giratorias" entre responsables políticos y económicos son expresiones de la crisis de legitimidad democrática.

Se deben tipificar como inversiones no responsables aquellas que colisionen frontalmente con los derechos humanos y medioambientales -la industria de armas, la energía nuclear…- y abrir cauces participativos para establecer nuevos parámetros sobre el concepto de desarrollo. En cualquier caso, los departamentos de derechos humanos y cooperación al desarrollo deben marcar la hoja de ruta de la internacionalización de las empresas.

Las delegaciones comerciales no pueden estar compuestas únicamente por representantes políticos y empresarios; sindicalistas, miembros de ONG, movimientos sociales, representantes de la economía social… deben formar parte de las delegaciones. Además, las reuniones en los países receptores no pueden limitarse a instituciones, cámaras de comercio, empresas… deben ampliarse a los sindicatos, movimiento ecologista, feminista… Las inversiones y el comercio no son ajenas a los derechos humanos y a las prácticas empresariales y gubernamentales de los países receptores. Por otra parte, las delegaciones comerciales y la agenda de visitas, en los países de origen, deben ajustarse a los criterios descritos.

Los *lobbies* son grupos o "empresas especializadas" en la presión política por encargo de un tercero, para el que trabajan, y que habitualmente suele ser una importante empresa; desarrollan su actividad principal fuera del espacio público; deben prohibirse y, en su caso, regularse bajo principios de total transparencia y participación ciudadana.

Las "puertas giratorias" entre responsables políticos y económicos son expresiones de la crisis de legitimidad democrática. El poder financiero en la UE se traduce en 16 países con banqueros en puestos claves de responsabilidad política: ministros, gobernadores de los bancos centrales… han formado parte de los consejos de administración de la banca privada internacional; los representantes institucionales y los consejos de administración no pueden actuar como vasos comunicantes; las "puertas giratorias" deben ser ilegales.

Los organismos públicos de apoyo a las inversiones directas deben asegurar mecanismos de control por medio de evaluaciones de impactos sociales, medioambientales, procesos de consultas con las comunidades afectadas, consultas públicas, sistemas de transparencia... en definitiva, establecer fórmulas que incorporen a las inversiones privadas la filosofía de los derechos humanos. Además, las oficinas comerciales en el exterior o embajadas deben incorporar a activistas de los derechos humanos, sindicalistas y ecologistas entre los miembros de la delegación.

Si las instituciones públicas quieren subvencionar la internacionalización de las empresas, deben incorporar, al menos, los siguientes criterios:

a. Respeto a las legislaciones nacionales de los países receptores y, en todo caso, al Derecho Internacional de los Derechos Humanos; así, si China no respeta la libertad sindical y la negociación colectiva, las empresas sí deben acatar las normas de la Organización Internacional del Trabajo. Es decir, los estándares de cumplimiento -medioambientales, sociales, laborales…- deben ajustarse al Derecho Internacional de los Derechos humanos. No basta con respetar la legislación nacional sometida en muchos casos a lógicas neoliberales depredadoras (China, Rusia, Perú, Colombia…)

b. Creación de empleo en los países receptores y evaluación de la actividad de las empresas que reciben subvenciones en referencia a otros indicadores: medioambientales, derechos humanos, sociales, pago de impuestos, transferencia tecnológica…

c. Consulta a los trabajadores y trabajadoras, y en su caso, a las comunidades indígenas, movimiento campesino,… de los países receptores, directa o indirectamente afectados.

d. Activar mecanismos extraterritoriales de responsabilidad. Se deben establecerse sistemas de control de las prácticas de las empresas que reciben subvenciones; se debe adecuar la recepción de denuncias por violación de derechos humanos y medioambientales, sea directamente por los colectivos afectados o, indirectamente, por medio de los movimientos sociales y sindicatos vascos.

2.5.3. Cláusulas sociales en el marco de los tratados comerciales y de inversiones de carácter multilateral, regional, bilateral y unilateral

La petición de incluir en las relaciones comerciales internacionales cláusulas sociales, ecológicas y democráticas, ha sido propuesta –sobre todo en el Norte– tanto por las asociaciones patronales de los sectores más expuestos a la competencia internacional de los países de bajos salarios, como por los sindicatos y las ONG. El objetivo sería evitar la "carrera a la baja" (*race to the bottom*) en los derechos laborales y la protección social (De la Fuente y Hernández Zubizarreta, 2006: 51-56).

Partimos de una primera premisa, el rechazo a cualquier intento de asimilación entre normas laborales fundamentales y derechos civiles y políticos, o dicho de otra forma, nos oponemos a las opiniones que niegan todo valor jurídico a los derechos sociales. De ahí la necesidad de profundizar en la estructura de los derechos sociales y en su exigibilidad jurídica. La exclusión de los mismos de la Declaración de 1998 aprobada por la OIT responde más a razones de "realismo" en el comercio internacional y al consenso de la comunidad internacional (es decir a la correlación de fuerzas), que a cuestiones de dogmática jurídica. De ahí que sea insuficiente equiparar los derechos de la Declaración con el contenido de la cláusula social.

Su contenido debe identificarse con aquellos derechos laborales fundamentales que protejan a los trabajadores y trabajadoras de cualquier ataque a su dignidad. Dichos derechos no pueden extenderse al conjunto de normas internacionales del trabajo (vacaciones, excedencias...) pero tampoco pueden reducirse al contenido de la Declaración de la OIT de 1998 (trabajos forzados, trabajo infantil, no discriminación y libertad sindical), ya que la globalización económica y la competitividad internacional a costa de los derechos laborales requiere normativas más precisas y dotadas de imperatividad y coercitividad. Por otra parte, considerar que el resto de derechos laborales fundamentales reconocidos en los textos internacionales *ad hoc* (derecho al trabajo, salario, seguridad social...) quedan supeditados al nivel genérico de desarrollo de los países, es decir, a su soberanía económica, implica reconocer sólo eficacia jurídica a los derechos civiles y políticos y, por tanto, sólo a los derechos laborales insertados en los mismos (libertad sindical, negociación colectiva...). Los derechos vinculados a los Pactos Sociales, Económicos y Culturales deben estar dotados de plena eficacia jurídica, eso sí, en el ámbito de la progresividad y cumplimiento de las obligaciones estatales, al menos en los límites de su desarrollo económico. Ni la limitada

Declaración de la OIT de 1998 ni el nivel de desarrollo económico de los países son razones suficientes para subordinar los derechos laborales fundamentales al comercio internacional. La Declaración de la OIT de 1998 sólo tendrá verdadera eficacia jurídica en la defensa de los mismos si se complementa con el bienestar de las poblaciones y, a su vez, se vincula a la comunidad internacional como garante del derecho al trabajo decente elaborado por la OIT.

Teniendo en cuenta los efectos sociales de la globalización resulta imprescindible la modificación de dos aspectos centrales de la Declaración. Por un lado, ampliar su contenido y, por otro, avanzar en el carácter imperativo y coercitivo de la misma. En relación al primer aspecto, la necesidad de respetar los derechos inherentes a la dignidad humana con repercusiones en el ámbito laboral no se agota en la fórmula elegida. Es necesario completar el núcleo duro de la Declaración con el acceso al empleo o una renta universal cuya eficacia jurídica deberá vincularse a técnicas de progresividad y prohibición de la regresividad. El objetivo consiste en avanzar en el consenso internacional sobre trabajo decente y derecho al desarrollo.

El reconocimiento de ambos derechos incorpora un marco jurídico en el que los derechos laborales fundamentales reconocidos por la OIT se desmarcan de posiciones proteccionistas y elevarían el derecho al trabajo a la categoría de derecho fundamental. Es el reconocimiento del derecho a vivir dignamente, al margen de la pobreza y con prestaciones sociales que permitan dotarse de los mínimos necesarios para el ejercicio pleno y generalizado de los derechos laborales fundamentales. Son una condición previa para poder ejecutar el contenido material de la Declaración. Obviamente, el acceso universal al empleo requiere recursos económicos suficientes que, desde la perspectiva jurídica, están vinculados a una concepción estructural de los derechos humanos concretados en el derecho al desarrollo.

2.5.4. Propuesta de regulación sobre la deslocalización

Hay que partir, como afirma Flores Sánchez (2010: 73), "que lo habitual ha sido que los trabajadores y las organizaciones sindicales presentes en la empresa que asume la nueva capacidad productiva, incluso en los casos en los que comparten referencias ideológicas y estructuras organizativas internacionales con los sindicatos que en el país de origen de la deslocalización se oponen a ésta, negocien con la empresa nuevos mecanismos de flexibilidad, incrementos de productividad, limitaciones salariales o aumentos de los horarios que favorezcan que la decisión de la deslocalización se concrete en el menor tiempo posible…".

El movimiento sindical, los trabajadores y trabajadoras deben reaccionar con contundencia ante el fenómeno de las deslocalizaciones, mediante medidas tales como las siguientes (Borja, 2006: 156-157):

- Prohibir el cierre y la deslocalización de centros de trabajo rentables,

- Dotar de capacidad al comité de empresa para suspender planes de reestructuración mientras obtiene la información necesaria para conocer la situación económico-financiera de la empresa.

- Otorgar el derecho de veto al comité de empresa ante medidas destructoras de empleo y deslocalización. Ante la lógica del beneficio empresarial es preciso impulsar medidas que conlleven un mayor poder de control de los asalariados.

- Impulsar una norma europea que prohíba los despidos de empresa que busquen aumentar los beneficios mediante la deslocalización

- Extender la solidaridad de los trabajadores en el entorno, entre filial y casa matriz. La coordinación de los asalariados sigue siendo fundamental.

- Imponer gravámenes fiscales para productos reimportados de empresas deslocalizadas.

- Exigir el reembolso de ayudas públicas recibidas por parte de empresas que se deslocalizan.

- Aprobar desgravaciones fiscales para exportaciones extracomunitarias (dado el diferencial existente en las cotizaciones sociales y otro tipo de impuestos).

- Establecer normas europeas que graven el transporte, dados los daños medioambientales que originan.

Extender la solidaridad de los trabajadores y las trabajadoras en el entorno, entre filial y casa matriz.

- Ante la fragmentación de los procesos de trabajo, y la consiguiente subcontratación/deslocalización de parte de las actividades (como en el caso del textil citado), reivindicar la integración de las actividades que se quieran subcontratar (y de sus asalariados). En muchos casos, la subcontratación de actividades productivas es preludio de una deslocalización.

- Impulsar prácticas de reindustrialización preventiva y diversificación industrial, especialmente en territorios monoindustriales. Desarrollar estrategias industriales voluntaristas concertadas y coherentes, basadas en un esfuerzo consecuente en investigación e innovación y en una política favorable a la creación del empleo. Esta perspectiva implica que la UE adopte una estrategia de armonización social y fiscal progresiva.

Las medidas descritas requieren, además de posiciones en clave de confrontación y organización, de alianzas estables entre el movimiento sindical y los movimientos sociales. La negociación y la resistencia forman parte de la respuesta sindical (Flores, 2010: 71). Así, en el ámbito de la emigración las alianzas entre organizaciones de emigrantes, movimientos sociales y sindicatos deben articularse en torno a una serie de parámetros claros de acción social y sindical. La idea de deslocalización *in situ* consiste "en que el recurso al trabajo de extranjeros en situación irregular permite reconstruir en nuestras ciudades, en nuestros propios países, las condiciones propias de la mano de obra de los países del Tercer Mundo. Esto es, salarios muy bajos, protecciones reducidas al mínimo, nada de derechos sindicales, condiciones de trabajo espantosas, tiempo limitado de trabajo, contratos salariales no respetados…" (Terray, 2008: 101). A partir de esta constatación, la estrategia debe acompañar tanto la reivindicación de la libre circulación y establecimiento como la igualdad de derechos. Propuestas indisociables y básicas para las unidades de acción.

2.5.5. La responsabilidad social corporativa no puede ser la referencia principal del control de las empresas transnacionales

Desde la perspectiva jurídico-política, conviene incidir en las contradicciones existentes entre las referencias éticas y de respeto a las normas internacionales de los derechos humanos y laborales, incorporadas a la

Responsabilidad Social Corporativa (RSC), y determinadas prácticas empresariales en el ámbito jurídico internacional[11]. El segundo congreso mundial de la Confederación Sindical Internacional celebrado en Vancouver, del 21-25 de junio (2010), reconoció que la RSC no puede asumir ni substituir el papel regulatorio del Estado, no obstante, se pronunció con más afinidad por el papel que puede tener la RSC en el marco de regulación, que hacia las propuestas descritas en páginas precedentes (Hernán-dez Zubizarreta, 2008: 17-51).

- La oposición radical de las transnacionales a considerarse como destinatarias directas de las obligaciones jurídicas internacionales, tal y como se puso de manifiesto en el debate sobre las Normas de Responsabilidad de las Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en el seno de Naciones Unidas, es una contradicción insalvable. No encajan sus llamamientos a la ética empresarial y al respeto a las normas internacionales, con su negativa a convertirse en objeto de regulación de la legislación internacional.

- Ante la debilidad de los ordenamientos nacionales de los Estados receptores encargados de controlar el cumplimiento de las obligaciones multinacionales, son muy pocos los Estados que han aprobado instrumentos para exigir indirectamente responsabilidades en el país sede de la empresa matriz. Las empresas transnacionales no han impulsado, de ninguna manera, esta posibilidad. Ni de forma directa, incorporando mecanismos en sus códigos de conducta, ni indirectamente proponiéndoselo a sus Estados Nacionales.

- Frente a la externalización de sus prácticas, la actitud de la representación empresarial internacional en OIT en torno a la aprobación de un convenio internacional sobre la subcontratación, es muy elocuente. Se opusieron radicalmente a transformar sus teóricos llamamientos a la responsabilidad ética en la cadena de externalización, en exigibilidad jurídica. Por otra parte, esta actitud está generalizada en el seno de las propuestas normativas de la OIT.

- La negativa de las empresas transnacionales a aprobar un código externo internacional de carácter vinculante en el seno de Naciones Unidas, o la oposición a un Centro de Empresas Transnacionales que fiscalice sus prácticas, inspeccione sus incumplimientos y articule las denuncias, colisiona con sus reiterados llamamientos al respeto a los derechos humanos y medioambientales. Resulta evidente que prefieren definir los contornos de su responsabilidad, oponiéndose a cualquier injerencia externa de control.

- La exigibilidad jurídica de los Acuerdos Marco Globales en el ámbito de las relaciones laborales (es decir códigos de conducta sometidos a la lógica negocial) y bajo la competencia de la OIT y de los tribunales de la empresa matriz, implicaría una preocupación real por la responsabilidad social, superando la debilidad de los códigos de conducta respecto a su voluntariedad y unilateralidad.

- La idea de *plus normativo* o *sobrecumplimiento* que acompaña a la RSC debería tener reflejo en la legislación societaria. Así, la negativa a participar y financiar proyectos con impactos medioambientales, con impactos sobre los derechos humanos, inversiones en

[11] Desde una perspectiva crítica, véase el Vol. 27, núm. 1 de Cuadernos de Relaciones Laborales (2009) y el núm. 29 de Lan Harremanak. Relaciones Laborales (2008 II).

industrias de armamento, o a establecer condiciones sobre las deslocalizaciones, etc. debería tener reflejo en los estatutos de las sociedades mercantiles, como expresión de una preocupación real sobre la responsabilidad social. No existe ninguna empresa transnacional que lo haya regulado. Atentaría contra el principio capitalista de acumulación de ganancia sin límite.

- La generalización formal de la RSC como referente normativo de las empresas transnacionales no implica que dejen automáticamente de desarrollar prácticas ilegales y de aprovecharse de las ventajas comparativas de diferentes localizaciones nacionales.

- La defensa por parte de las empresas transnacionales de cláusulas sociales en la *Lex Mercatoria* permitiría extender estándares laborales y medioambientales al conjunto de las relaciones socioeconómicas. En ningún caso ha presionado en esta dirección.

2.5.6. Los Acuerdos Marco Globales (AMG)

Baylos (2009: 112) considera que la globalización ha alterado "las nociones de espacio y territorio tal y como los ha venido construyendo el derecho laboral en una relación que basicamente se apoyaba en la hegemonía de los ordenamientos jurídicos nacionales como espacios determinantes de la regulación de los derechos y obligaciones de los sujetos de la relación de trabajo." Tesis que ratifica Daugareilh (2009: 82-84) al entender que en ausencia de control de la empresa transnacional por una ley internacional, el juez deberá recurrir a los instrumentos que le ofrece su propio Derecho.

Nos encontramos ante dos escenarios concretos, por un lado, el sometimiento de las empresas transnacionales a los sistemas universales de protección de los derechos humanos y laborales fundamentales a través de la acción estatal, tanto en sus vertientes generales como en referencia a los códigos *ad hoc*, y por otro, el respeto al derecho nacional. Ambos resultan insuficientes y están articulados en torno al Estado receptor.

Desde el ámbito laboral, los derechos de los trabajadores y trabajadoras se ven afectados por la modificación de la unidad empresarial. La externalización y la descentralización organizativa acompañan modificaciones normativas de tutela de las y los asalariados (Valdés Dal Ré, 2003: 136-140). La referencia legislativa nacional no es capaz de controlar toda la actividad económica de las corporaciones que actúan en el marco de la globalización desterritorializando su actividad y fracturándose en diversos espacios regulatorios (Baylos, 2006: 70). El desorden normativo es producto, a su vez, de la continua reinterpretación de la legislación neoliberal que las multinacionales realizan.

La referencia legislativa nacional no es capaz de controlar toda la actividad económica de las corporaciones que actúan en el marco de la globalización desterritorializando su actividad y fracturándose en diversos espacios regulatorios.

Por otra parte, las legislaciones nacionales receptoras son débiles y, como se ha descrito, sometidas a profundas reformas neoliberales. Además, el poder de la empresa matriz es el eje económico, político, jurídico y organizativo de toda la empresa transnacional que, no obstante, fragmenta su personalidad jurídica en filiales cuya vinculación normativa es nacional. La responsabilidad jurídica de la empresa se diluye en el Derecho Comercial Global y queda blindada en sus responsa-

bilidades. Es más, la disgregación de su personalidad jurídica se agrava en el cuadro de la responsabilidad en la cadena de producción. Proveedores, contratistas y subcontratistas son expresiones de la externalización productiva donde su vinculación con la empresa matriz y filial es puramente mercantil, al menos desde la perspectiva del Derecho formal[12].

Es en este contexto en el que toman una especial relevancia los AMG:

- La aparición de Acuerdos Marco Globales[13], implica una mejora en la evolución de los códigos de conducta, ya que el carácter unilateral se desplaza hacia fenómenos de participación y de negociación. Los códigos de conducta unilaterales y voluntarios son sustituidos por mecanismos de interlocución y de participación sindical. Tienen fuerza contractual entre las partes firmante pero no efectos normativos. La propia empresa es la que se responsabiliza de aplicarlos en concreto.

- Los sujetos colectivos firmantes son la representación sindical y la representación unitaria de empresa. Existen dos formatos: el de la Federación Sindical Internacional y la representación colectiva y unitaria de las empresas transnacionales, siendo los Comités Europeos una referencia a tener en cuenta. El otro formato consiste en que a la Federación Internacional le acompañen las federaciones sectoriales nacionales con representatividad en la empresa. Más allá de cuestiones técnicas, desde la práctica sindical son dos las cuestiones a tener en cuenta: la ausencia de un marco jurídico de regulación de la negociación colectiva transnacional, reivindicación básica del movimiento sindical internacional y la asimetría existente entre la ausencia de las asociaciones empresariales, frente a la presencia internacional de los representantes de los trabajadores. No podemos olvidar que es un acuerdo novedoso de carácter transnacional que no tiene efectos normativos, ya que no tiene norma imperativa que le dé cobertura, pero sí tiene fuerza contractual entre las partes firmantes, por lo que no se podrán pactar individualmente condiciones contrarias.

- Existen experiencias de acuerdos colectivos aprobados en el marco del diálogo social europeo. Los Acuerdos Marco Sectoriales tienen carácter supranacional y de recomendación para sus destinatarios, empresas y trabajadores. Como no actúan de manera directa, requieren incorporarse a los ámbitos nacionales a través de códigos de conducta o bien realizando su transposición a los convenios colectivos, como en los casos de los Convenios Generales de la Industria Química, del Textil-Confección y el Acuerdo Marco de Repsol (FITEQA-CCOO, Industrias de la Moda y Químicas, 2007: 46).

- Más interés tienen los Acuerdos Marco Globales. Su contenido se ajusta, normalmente, a tres bloques: los declarados por la OIT como estándares justos de trabajo, los relativos a salario y jornada, y los referidos a seguridad y salud laboral. Destaca cómo la remisión a la OIT implica que su aplicación no se haga vía ordenamiento nacional sino mediante la autonomía colectiva.

[12] La Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales estableció expresamente la necesidad de que la norma aprobada en la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU en agosto de 2003 incorporara mecanismos de responsabilidad solidaria de la empresa transnacional con sus proveedores y contratistas (CCOO, Declaración Seminario Internacional, 2005).

[13] También suelen denominarse Acuerdos Marco Internacionales o Pactos Globales.

- En relación al contenido, entiendo que la referencia central deberían ser las Normas sobre las responsabilidades de la Empresas Transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los Derechos Humanos de Naciones Unidas, aprobadas en la desaparecida Subcomisión de Derechos Humanos en el 2003. Las Normas incorporan aspectos integrales y precisos que las referencias a la normas de la OIT no contemplan Las Normas abordan como cuestiones centrales, la de considerar a las empresas transnacionales como destinatarias directas de las obligaciones jurídicas internacionales y de respetar las normas internacionales sobre los derechos humanos (apartado A); los contenidos concretos sobre el derecho a la igualdad de oportunidades y a un trato no discriminatorio (apartado B); el derecho a la seguridad de las empresas transnacionales implica respetar los derechos humanos (apartado C); los derechos de los trabajadores y trabajadoras, incluida una remuneración que les garantice un nivel de vida adecuado (apartado D); respeto a la soberanía nacional y los derechos humanos, teniendo en cuenta el respeto a los derechos económicos, sociales y culturales (apartado E); las obligaciones en materia de protección del consumidor (apartado F); las obligaciones en materia de protección del medio ambiente (apartado G) y las disposiciones generales sobre su aplicación que entronca con su carácter, en parte, vinculante y de aplicación efectiva. El conjunto de las disposiciones se han obtenido de normas y textos internacionales ya existentes. Lo novedoso es aplicarlas a las empresas privadas estableciendo diferentes formas de controlarlas y hacerlas cumplir. Pueden servir, a su vez, como fórmula de evaluación de las legislaciones nacionales. Son una referencia importante frente a las buenas prácticas establecidas en numerosos códigos de conducta voluntarios e unilaterales.

- Por otra parte, el contenido de las Normas sobre las responsabilidades de la Empresas Transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los Derechos Humanos de Naciones Unidas, permite que las alianzas entre los trabajadores y pueblos indígenas, campesinos, mujeres… se consoliden, ya que el impacto de las prácticas de las empresas transnacionales provocan desplazamientos de sus territorios y la ruptura de los tejidos comunitarios. Además, superan el ámbito interno de las relaciones laborales para dar paso a las relacionas de las empresas transnacionales con las comunidades locales. El movimiento sindical debe actuar como portavoz de estos colectivos. Desde un punto de vista formal, la empresa transnacional debe aceptar esta mediación, ya que, teóricamente, en la RSC se incluye las relaciones con las comunidades locales.

Los derechos de los trabajadores y trabajadoras, incluida una remuneración que les garantice un nivel de vida adecuado.

- Una de las deficiencias mayores de las Normas sobre las Responsabilidades de la Empresas Transnacionales y otras Empresas Comerciales en la esfera de los Derechos Humanos de Naciones Unidas, aprobadas en la desaparecida Subcomisión de Derechos Humanos de 2003, reside en la ausencia de toda referencia al principio de responsabilidad solidaria de las empresas transnacionales con sus proveedores y subcontratistas. La externalización de costos implica obtener importantes beneficios y no asumir

ninguna responsabilidad respecto a las prácticas que proveedores y subcontratistas desarrollan. Son personas jurídicas independientes, formalmente sólo vinculadas mediante prácticas mercantiles. Levantar el velo de la responsabilidad jurídica es misión de normas como las aprobadas por la Subcomisión. Sin embargo, el poder de las empresas transnacionales es muy importante y esta práctica habitual quedó fuera de control (Teitelbaum, 2010a: 318-321), no se estableció ningún límite a la externalización (pagar precios razonables a los proveedores y subcontratistas; obligar a respetar las normas internacionales a proveedores y subcontratistas). Este es uno de los aspectos centrales de intervención de los AMG. La ruptura de relaciones comerciales con los proveedores y subcontratistas que no respeten el AMG, es una de las medidas claves de la intervención sindical.

- Sus instrumentos de control son superiores a los de los códigos, ya que suelen recoger reuniones anuales o semestrales en las que participan los responsables de las organizaciones firmantes de los distintos países, lo que para la acción sindical sí es importante, ya que desde la perspectiva jurídica –incluyendo las diferentes formas de autotutela sindical– sigue siendo una regulación muy insuficiente (Baylos, 2005). Las diferencias con los códigos de conducta se amplían a los contenidos, tipos de sectores en los que intervienen y sistemas de control (se suele ampliar a las filiales), aunque la responsabilidad final sigue recayendo en la empresa matriz (Sanguineti, 2010: 487-513).

- El procedimiento de control reside en una reunión anual fijada cada año, con objetivos que van más allá de los meramente informativos, como atajar los incumplimientos y establecer procedimientos de queja, autocomposición, inspecciones y visitas, cuestionarios y evaluaciones, soluciones jurisdiccionales, etc. (Almendros, 2010: 547-575). Por otra parte, las auditorías de control establecidas en los AMG deben superar el ámbito de las empresas privadas y desplazarlas a instituciones internacionales en el marco de los Relatores de Naciones Unidas o expertos de la OIT.

- FITEQA-CCOO considera que lo importante de los Acuerdos Marco Globales o Pactos Mundiales es el contenido de los mismos y el procedimiento de verificación de su cumplimiento a todos los niveles, desde el país del proveedor o subcontratista hasta las casas matrices, así como desde las estructuras supranacionales. Lo que implica dar publicidad al acuerdo, conocer la lista de proveedores y subcontratistas, publicidad de las auditorías, reuniones anuales y establecer un sistema ágil de intervención sindical para detectar los incumplimientos (FITEQA-CCOO, Industrias de la Moda y Químicas, 2007: 38).

- El incumplimiento del Acuerdo Marco Global por parte de la multinacional firmante en el país receptor, debería poner en marcha la extraterritorialidad del incumplimiento y su enjuiciamiento en el ámbito del país de la empresa matriz. La posibilidad de judicializar el incumplimiento es compleja y, a fecha de hoy, es más teórica que real.

- La utilización de formas de autotutela sindical y movilización son las alternativas más factibles para obligar al cumplimiento de los acuerdos. Además, los AMG permiten articular, al menos teóricamente, relaciones transnacionales entre los representantes sindicales de las empresas transnacionales matrices y

filiales. No obstante, las limitaciones sobre la legalidad o ilegalidad del ejercicio del derecho de huelga, en este caso de solidaridad internacional, son reales, teniendo en cuenta que depende de las legislaciones nacionales.

7. Bibliografía

Almendros González, M. (2010): "La eficacia de los acuerdos marco internacionales: implementación y control" en *Observatorio de la negociación colectiva, empleo público, igualdad, nuevas tecnologías y globalización,* Cinca: CCOO.

Ansley, F. (2007): "Los puntos de contacto locales en las divisiones globales: los derechos laborales y los derechos de los inmigrantes como lugares de legalidad cosmopolita, en (Sousa Santos, B. y Rodríguez Garavito, C.A. editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona.

Antentas, J.M. y Vivas, E. (2012): *Planeta indignado*, Sequitur, Madrid.

Attali, J. (2012): *Mañana ¿quién gobernará el mundo?,* Biblioteca Nueva, Madrid.

Baylos, A. (2005): "Códigos de Conducta y Acuerdos-Marco de Empresas globales: apuntes sobres su exigibilidad jurídica", *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, núm. 12, Universidad del País Vasco.

Baylos, A. (2006): "La responsabilidad legal de las empresa transnacionales", *Revista de Derecho Social Latinoamericano,* núm. 1, Bomarzo Latinoamericana, 2006.

Baylos, A. (2009): "Un instrumento de regulación. Empresas transnacionales y acuerdos marco globales", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 27, núm. 27.

Borja, A. (2006*)*: "Deslocalización de empresas ¿temores excesivos o peligros reales?, Propuestas Locales para otra globalización, *Lan Harremanak, revista de Relaciones Laborales*, Bilbao, Universidad del País Vasco.

Carricajo de Caso, J. (2011): *Estudio sobre la política sindical en empresas multinacionales. Los acuerdos del comité consultivo sindical – TUAC con la OCDE*, Estudios de la Fundación 1º de Mayo, Madrid.

Carrión, J. (2008): "¿Qué responsabilidad se le puede exigir a la banca?" *Revista Ecología Política*, diciembre de 2008. http://www.ecologiapolitica.info/ep/36.pdf

Carrión, J. (2010): *La Ir-Responsabildad de Unión Fenosa: Nicaragua, Colombia y Guatemala*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització, 2010. http://www.odg.cat/documents/publicacions/unionfenosa_cast.pdf

CCOO (2005): Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales, (2005), *CCOO*, Toledo. http://www.observatoriodeltrabajo.org/ftp/DeclaracionToledo2005.pdf

Confederación Sindical Internacional, (2010): "Resolución sobre sindicatos mundiales, empresas mundiales", Vancouver.

Confederación Sindical de los trabajadores de las Américas, Confederación Europea de Sindicatos y Confederación Sindical Internacional, (2010): "Llamamiento a los Jefes de Estado y gobierno de la Unión Europea, América Latina y Caribe", Cumbre Sindical América Latina- Unión Europea, Madrid.

Daugareilh, I. (2009): "Responsabilidad social de las empresas transnacionales. Análisis crítico y prospectiva jurídica", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 27, nº 27, Madrid.

Declaración del Seminario Internacional sobre Responsabilidad Legal de las Empresas Transnacionales*, CCOO*, Toledo, 2005. http://www.observatoriodeltrabajo.org/ftp/DeclaracionToledo2005.pdf

De la Fuente, M. y Hernández Zubizarreta, J. (2006): "El movimiento sindical ante la globalización neoliberal: algunos ejes de intervención", en (Grau, E. y Ibarra, P. (coord.)), *La Red en la Encrucijada. Anuario de movimientos sociales 2005*, Icaria, Barcelona.

FITEQA-CCOO, (2007): Industrias de la Moda y Químicas, "Guía sindical para la defensa del trabajo en la globalización", *Observatorio del Trabajo en la Globalización*.

Flores Sánchez, G. (2010): "La acción sindical y las dinámicas de deslocalización internacional", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 28 núm. 1.

Fondazione Sezione Internazionale Lelio e Lisli Basso Issoco (2010): *Transnacionales en América Latina: Políticas, instrumentos y actores cómplices de las violaciones de los derechos de los pueblos. SENTENCIA*. Transnational Institute en nombre de la Red Birregional Europa - América Latina y el Caribe, Enlazando Alternativas, diciembre de 2010. http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/TPP-verdict_es.pdf

García, A. (2010): "Nuevo precedente de lucha en el capitalismo actual: I Encuentro Internacional de los afectados por Vale", *Pueblos,* núm. 43.

Gavaldà, M. y Carrión, J. (2007): *Repsol - YPF: Un discruso socialmente irresponsable*. Barcelona: Àgora Nord Sud y Observatorio de la Deuda en la Globalización, 2007. http://www.odg.cat/documents/publicacions/irsc_repsolypf_cast.pdf

Gómez, F. (2013): Obligaciones extraterritoriales en (Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro Eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes transnacionales*, Icaria, Barcelona.

González, E. y Carrión, J. (2008): "La Responsabilidad Social Corporativa de Unión Fenosa a estudio: los casos de Colombia y Nicaragua". *Lan Harremanak / Revista de Relaciones Laborales* 19, n.º (2008-II) (2008): 277-303.

Hernández Zubizarreta, J. (2008): "La Responsabilidad Social Corporativa y las empresas transnacionales: de la ética de la empresa a las relaciones de poder", *Lan Harremanak, revista de Relaciones Laborales*, núm. 18, Universidad del País Vasco, Bilbao.

Hernández Zubizarreta, J. (2009): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa,* Hegoa, Universidad del País Vasco.

Klug H. (2007): "Una campaña por la vida: la construcción de una nueva solidaridad transnacional frente al VIH/Sida y al ADPIC", en (de Sousa Santos, B. y Rodríguez Garavito, C.A. editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona.

Maes, M. y otros, (2010): *Los Acuerdos de Inversiones de la Unión Europea en la era del Tratado de Lisboa. Por una política europea de Inversiones al servicio del interés público*, Transnational Institute, Ámsterdam.

Olivet, C. (2013): *A test for European solidarity. The case of intra-EU Bilateral Investment Treaties,* Transnational Institute, Amsterdam.

Patomäki, H. y Teivainen, T. (2008): *Democracia Global*, Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Programa Democracia y Transformación Global, Lima.

Raghavan, C. (1995): "La NU debe dirigir la política internacional", *Revista del Sur,* núm. 45, Junio.

Ramiro, P. y González, E. (2008): "Las iniciativas de resistencia frente a las empresas multinacionales", *Viento Sur*, núm. 95, enero.

Riaza, A. e ISCOD, (2001): *Las transnacionales Españolas en América Latina y El Caribe: orientaciones para una estrategia de cooperación al desarrollo*, ISCOD, Madrid.

Rodríguez Garavito, C. (2007): "La ley de Nike: el movimiento antimaquila, las

empresas transnacionales y la lucha por los derechos laborales en las Américas", en (de Sousa Santos, B. y Rodríguez Garavito, C.A. editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona.

Rodríguez Garavito, C. y Arenas, C. (2007): "Derechos indígenas, activismo transnacional y movilización legal: la lucha del pueblo U´wa en Colombia, en (de Sousa Santos, B. y Rodríguez Garavito, C.A. editores) *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*, Anthropos, Barcelona.

Sanguineti, W. (2010): "Los alcances de la responsabilidad social de las empresas multinacionales: del grupo a la cadena de producción", en *Observatorio de la negociación colectiva, empleo público, igualdad, nuevas tecnologías y globalización,* Cinca: CCOO.

Sartorius, N. y otros. (2010): *Una nueva gobernanza global: propuestas para el debate,* Marcial Pons, Madrid.

Supiot, A. (2011): *El espíritu de Filadelfia. La justica social frente al mercado total,* Península, Barcelona.

Tarrow, S. (2010): *El nuevo activismo transnacional*, hacer, Barcelona.

Teitelbaum, A. (2010a): *La armadura del capitalismo*, Icaria, Barcelona.

Teitelbaum, A. (2010b): "Los tratados internacionales, regionales, subregionales y bilaterales de libre comercio", informe presentado al Tribunal Permanente de los Pueblos, Madrid.

Terray, E. (2008): "Inmigración en la UE", *Viento Sur*, núm. 98.

Valdés Dal-Ré, F. (2005): "Soft law, Derecho del Trabajo y orden económico globalizado", *Relaciones Laborales.*

Valenciano, R. B. (2012): *Un sindicalismo para el futuro. Reflexiones sobre el trabajo y el cambio social*, Fundación 1º de Mayo, Madrid.

Wainwright, H. (2012): "Resistencia transformadora: El papel de los trabajadores y los sindicatos en las alternativas a la privatización" en (Macdonald, D.M. y Ruiteres, G. (eds.) *Alternativas a la Privatización. La provisión de servicios públicos esenciales en los países del Sur*, Icaria, Barcelona.

Cuarta parte

En concreto: propuestas de intervención para la subcontratación laboral

Andrea De Vicente Arias[1]

Términos: subcontratación laboral, tercerización, descentralización, externalización, empresa transnacional, deslaboralización, precariedad laboral, movimientos sociales y sindicatos, individualización de las relaciones laborales, precariedad laboral, economía informal, conciencia de clase, conciencia social, presión política, formación, información, proyectos normativos, investigación, alianzas, denuncia, organización, instituciones transnacionales, acuerdos y propuestas, control de ETNs, tutela judicial, reconfiguración normativa

1. Introducción: retos planteados por la subcontratación laboral
2. Propuestas de intervención
2.1. Acción estratégica social y política
2.1.1 Conciencia social y presión política: planes de formación y divulgación de la problemática y enfoque crítico.
2.1.2 Acción política directa: ejecución de demandas y proyectos normativos y de investigación ante instituciones laborales y políticas
2.2. Control de la subcontratación laboral: algunas estrategias normativas

[1] Doctoranda del programa Estudios de Desarrollo del Instituto Universitario Hegoa. Contacto: avicente018@ikasle.ehu.es

2.3. Estrategias organizativas y ámbitos de las propuestas
2.3.1 Ámbito sindical: Posibilidades de organización y acción
2.3.2 Alianzas entre los movimientos sociales y sindicales
2.3.3 Ámbito normativo nacional: en especial procesos constituyentes
2.3.4 Ámbito normativo transnacional: Instituciones políticas,Acuerdos y propuestas control de las ETNs.
3. Breves consideraciones finales

1. Introducción: retos planteados por la subcontratación laboral

El sindicalismo global se enfrenta a un nuevo modelo de producción basado en la explotación más salvaje de la mano de obra. No sólo se trata, como se ha dicho, de un modelo de empresa escueta, sino "mezquina" (Valdés Dal- Re, 2001: 7), en tanto fija su ventaja competitiva en el ahorro de los costos de la mano de obra efectuado a través de la subcontratación laboral y la consecuente precariedad laboral. En términos generales, la subcontratación laboral forma parte de viejos retos que la organización de la clase trabajadora viene advirtiendo desde hace ya décadas: la individualización de las relaciones laborales y la precariedad laboral promovida por el modelo de desarrollo de la globalización neoliberal. En efecto, ambos elementos han contado con la promoción masiva que de ellos han hecho marcos normativos nacionales y supranacionales, pero las empresas transnacionales -ETNs, en adelante-, como líderes de este proceso, han encontrado en la subcontratación laboral la vía perfecta para escapar de éstos y además, descargarse de toda responsabilidad.

La importante individualización de las relaciones laborales que lleva aparejada la extensión de este fenómeno se configura así como uno de los grandes retos del sindicalismo global, en tanto podría suponer, en última instancia, su desaparición, al buscar "desintegrar también los tradicionales vínculos de solidaridad y poder social que han servido para introducir dosis de equilibrio en la contraposición entre capital y trabajo asalariado" (Sanguineti, 2004: 10). Además, la precariedad laboral que comporta la subcontratación alcanza límites que llegan hasta la economía infor-mal, lo que coloca al sindicalismo ante un gran desafío: la dificultad de la acción sindical en los casos en que ésta más se precisa.

Por otro lado, se podría decir que el sindicalismo ha asistido al desarrollo de un fenómeno de catastróficas consecuencias casi "desde la barrera", pues la subcontratación laboral ha sido capaz de escapar de las estructuras y configuraciones políticas de aquél. Su rápido desarrollo no ha dejado tiempo para que el movimiento sindical se adecúe estructural y sociopolíticamente a este nuevo contexto[2]. La CGT del Estado español, ejemplifica bien las dificultades que enfrenta en la práctica el movimiento sindical en éste ámbito. El sindicato señala en una primera instancia su relativa incapacidad para introducirse en las subcontratas, condicionada por la temporalidad y todos los aspectos circunstanciales que rodean a sus trabajadores. En concreto, relacionan, a modo de resumen los siguientes (CGT, 2005:23):

- "Empresas matrices de carácter grande o multinacional, donde conviven decenas de contratas en distintos puntos productivos y de la distribución o

[2] Acerca de la cuestión mencionada y, en concreto de las vicisitudes de la representación sindical en este contexto, ver Barretto Ghione, H. (2000): "Los sindicatos en la descentralización empresarial: la estrategia de la representación del personal", en Grupo de los Miércoles, *Cuarenta y dos estudios sobre la descentralización empresarial y el derecho del trabajo*, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.

prestación de servicios. Ejemplos ESPEcíficos: Telefónica, Repsol-YPF, Gas Natural, OPEL, etc., donde como sindicato tenemos representación en las empresas matriz y en las distintas contratas que operan en estas grandes transnacionales.

- Empresas matrices de carácter grande o multinacional, donde no tenemos representación en la empresa usuaria, pero podemos tener o tenemos algún afiliado en alguna de las distintas contratas.

- Contratas de primer orden, que trabajan para una gran empresa, pero con una deslocalización geográfica (no trabajan en el mismo centro de la usuaria). Por lo que no tienen ningún contacto con los otros trabajadores de la empresa usuaria.

- Subcontratas, contratadas por otra contrata (sectores como la construcción y empresas de servicios).

Sin duda, estas incapacidades no sólo han sido endógenas y/o de carácter tradicional o cultural, sino que han contado, de nuevo, con legislaciones y políticas que han dificultado su adaptación.

- Trabajadores por ETT (*Empresas de Trabajo Temporal*), requeridos por una subcontrata.

- Otros supuestos, como los miles de trabajadores/as falsos autónomos ligados a sectores de estudios de mercado, actuarios, universidad y AAPP (*Administraciones Públicas*) o entes autónomos, entre otros"

Sin duda, estas incapacidades no sólo han sido endógenas y/o de carácter tradicional o cultural, sino que han contado, de nuevo, con legislaciones y políticas que han dificultado su adaptación. Muestra de ello son las prácticas llevadas a cabo por gobiernos inmersos en procesos privatizadores, quienes han facilitado este recurso a través de marcos normativos para la atracción de inversión extranjera directa.

Las circunstancias descritas explican lo limitado de los resultados de las acciones sindicales de los últimos años, radicalizando el desprestigio que enfrentan en la actualidad y las percepciones negativas de éste por parte de la sociedad civil. Un auténtico círculo vicioso.

Además, la heterogeneidad del movimiento sindical y la multidimensionalidad de las diferencias existentes entre los trabajadores –en unas y otras circunstancias, de unas y otras empresas, de unos y otros sectores, y de unos y otros países- ha dificultado acciones colectivas en la materia. Si bien hemos visto que la articulación del interés común es bien complicada en ámbitos de empresa, no es difícil imaginar la complicación que supone en un ámbito geográfico nacional, regional o global. Como hemos señalado, esta dificultad comienza desde la misma definición del problema, pero en la práctica alcanza niveles ideológicos en tanto se perciben distintos grados de preocupación, distintas dimensiones del problema y hasta discursos opuestos: "Subcontratación sí, pero…" o "subcontratación no y de ninguna manera". Esta falta de acuerdo resulta un obstáculo insalvable a la hora de desarrollar acciones de calado a escala regional y es probable que sea una de las causas por las que se ha tendido a desaprovechar las oportunidades de intervención ofrecidas por la emergencia de nuevos espacios y fuerzas contrahegemónicas en América Latina. El triunfo de gobiernos progresistas ha brindado importantes oportunidades al movimiento obrero, lo que podría devenir en determinantes logros en luchas globales y nacionales

contra la subcontratación laboral, pero lo cierto es que ésta se abre camino lentamente. Casos excepcionales como el ecuatoriano (con prohibición expresa de la subcontratación por la vía constitucional), podrían constituir un ejemplo y ser aprovechados por el movimiento sindical para escenificarlos en instancias supranacionales como el ALBA, MERCOSUR O UNASUR, garantizando unos mínimos importantes al tiempo que contribuye a las luchas libradas por los compañeros en contextos políticos radicalmente hostiles.

En definitiva, el reto es hacer frente a un fenómeno que se ha convertido en protagónico en la actual precariedad laboral mediante el avasallamiento de todos los mecanismos de protección de los trabajadores: por un lado, "reduce la seguridad, estabilidad y garantías" de las normas laborales y los mecanismos clásicos de protección individual, cuando no las elimina totalmente (Sanguineti, 2004: 415); y por otro, precariza las condiciones de trabajo casi de forma automática al "permitir a quienes optan por ella una fácil elusión del convenio colectivo que les es aplicable" (Sanguineti, 2006: 225) y en general, escapa de los mecanismos de protección colectiva debido a sus características estructurales y los rasgos de los contextos en los que se mueve. A partir de esas consideraciones se proponen en las líneas siguientes algunas estrategias de intervención basadas en propuestas ya trabajadas por otros autores, algunas experiencias y un análisis realizado sobre la cuestión *ex profeso*.

2. Propuestas de intervención

Como hemos visto, los retos que enfrenta el sindicalismo cubren un amplio espectro que transita entre los ámbitos sociales, políticos y jurídicos. Ermida Uriarte y Orsatti (2009:10-17) proponen un esquema de intervención que distingue entre acciones sociopolíticas y acciones directas, entendiendo las primeras cómo aquéllas que dependen de la capacidad e influencia del sindicalismo sobre la sociedad y las segundas, las que dependen exclusivamente de sí mismo y sus estructuras.

Considerando el citado documento como básico y poseedor de, como mínimo, un estupendo hilo conductor, las propuestas aquí planteadas tienen su fundamento en él, aunque con importantes transformaciones estructurales y de contenido. Añade nuevas experiencias y subraya un carácter más transnacional, una óptica protagónica de las ETNs y la articulación de alianzas entre movimientos sociales y sindicales. Con el objetivo específico de plantear unas propuestas de intervención a nivel estratégico, se presenta un texto casi a modo de guión de intervención, para lo cual se sirve de 4 apartados: un primero referente a la base social y empírica necesaria para la eficacia de las intervenciones sobre el tema; un segundo, con propuestas de regulación concretas; un tercero con los ámbitos específicos de las propuestas de intervención; y por último, un apartado final con algunas reflexiones y consideraciones particulares sobre las propuestas de intervención planteadas.

2.1. Acción estratégica social y política

2.1.1. Conciencia social y presión política: planes de formación y divulgación de la problemática, y enfoque crítico

Como señalan los autores citados, las acciones sociopolíticas -las que aquí hemos denominado *conciencia social y presión política*- (Ermida Uriarte y Orsatti, 2010: 11) constituyen al menos un elemento importante para facilitar las intervenciones más propiamente técnicas.

La normalización de la técnica, derivada del éxito que ésta ha tenido para la actividad

empresarial, a menudo ha impedido siquiera su cuestionamiento o discutir su limitación o prohibición en los ordenamientos legales (Castellanos Cordova: 2008). Esta ausencia de debate o sus carencias en torno a la legitimidad de la subcontratación laboral constituye incluso hoy uno de los obstáculos más contundentes para desarrollar acciones colectivas en la materia; carencia de la que en muchos casos ni siquiera se es consciente, por lo que el problema se torna aún más grave. Quizás también como consecuencia de esta normalización, la ruptura de la conciencia de clase -derivada al menos en parte de la dualización del mercado de trabajo- y la economía informal no siempre se relacionan con la subcontratación laboral en los discursos de los trabajadores, lo que denota algunas lagunas acerca del problema y sus dimensiones reales.

La ruptura de la conciencia de clase -derivada al menos en parte de la dualización del mercado de trabajo- y la economía informal no siempre se relacionan con la subcontratación laboral en los discursos de los trabajadores, lo que denota algunas lagunas acerca del problema y sus dimensiones reales.

Así, la elaboración de planes de formación y las campañas de divulgación sobre las causas, consecuencias, alternativas y mecanismos de defensa ante el fenómeno y sus abusos, serían una de las labores más importantes que deberían llevarse a cabo, facilitando el logro de un doble objetivo: por un lado el fomento del interés por las investigaciones y análisis con enfoques críticos en el ámbito académico que pudieran servir de base para el planteamiento de medidas políticas y legales concretas; y por otro, la autodefensa y el apoyo a luchas concretas de los movimientos sociales y sindicales organizados.

"Se puede hablar de tres líneas básicas:

a. Campañas de denuncia sobre las condiciones de trabajo que impulsan estas empresas en esos países, así como sus políticas de expolio; exigencia del cumplimiento de la, aunque sea débil, legislación internacional en ese materia.

b. Campañas de sensibilización entre las plantillas de la metrópoli sobre las realidades de las filiales e impulso de luchas de la solidaridad con sus luchas.

c. Campañas de boicot hacia los productos de estas empresas" (entrevista a Josu Egireun, del sindicato ESK).

"(…) si nos limitamos a la acción económica - corporativa de los sindicatos, únicamente, las medidas que podamos plantear frente a este tema de la deslocalización y la subcontratación, estamos limitando la perspectiva, la visión, el desarrollo y la madurez de la conciencia de los trabajadores. Esta maduración en su desarrollo, no solamente está sujeta a que podamos darle algunas alternativas para que resista la ofensiva del capitalismo, sino que también podamos darles alternativas de proyección para que la clase trabajadora tenga capacidad de ofensiva sobre la clase capitalista, por ejemplo, la cuestión fundamental es la necesidad de recuperar las empresas o de expropiar, como ha sucedido en la Argentina, el control obrero de la producción, donde muchas empresas han querido cerrarse o subcontratarse y los trabajadores antes de aceptar solamente o de aceptar medidas estrechamente limitadas a garantizar un trabajo "normal" con el mandato de los empresarios, han tomado las fábricas y

han empezado a producir desde ellos mismos. Me parece que estas medidas, como la toma de fábricas, control de la producción, son en este momento indispensables de cualquier plataforma real de lucha de la clase obrera" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

La promoción de la organización a través de campañas de afiliación sindical o de participación en movimientos sociales -existentes o de nueva creación-, tiene un peso específico en la acción estratégica. El objetivo prioritario es la protección de los trabajadores, pero también debe suponer la superación de las limitaciones de las contradicciones en los intereses internos, como los existentes a nivel intra e intersindical. En ese sentido, la coordinación de las actividades planteadas debe articularse enfatizando en el interés común: la defensa del colectivo y la recuperación de la parte de conciencia de clase debilitada por la acción de la subcontratación laboral.

"Una ofensiva contra la precarización desde los sindicatos es organizar y formar a los trabajadores" (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).

"Si tú no logras que los trabajadores entiendan que detrás de la marca hay una gran unidad patronal y una gran centralización de capital, no hay posibilidad de que diseñen una estructura organizativa diferente; o sea, lo primero es mostrarles que aquí, en medio de todo hay una gran unidad patronal" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

"En definitiva, en general, la línea de la subcontratación no se pasa, aunque este tema sí que se viene tratando de manera creciente. Últimamente lo estamos trabajando en América Latina (AL). Por ejemplo, una red con los trabajadores de Repsol en AL que entiendan que el ámbito de actuación no es solo los trabajadores de plantilla. En Argentina, por ejemplo, prácticamente los trabajadores no están cubiertos ni por Negociación Colectiva. En Colombia, sin embargo, sí se empieza a hacer un trabajo interesante en ese sentido. Se empieza a incorporar a los trabajadores subcontratados en los Convenios Colectivos, lo que implica un cambio cultural importante, porque ellos mismos, los trabajadores, se veían como "competidores" en el puesto de trabajo…
(…) Lo importante es la capacidad de exigencia desde la propia cabecera de la ETN, y que los trabajadores de la ETN aparentemente no afectados tengan la capacidad de entender la necesidad de ese enfrentamiento no sólo a nivel solidario, sino interesado, puesto que en la medida en que las condiciones laborales afectan a los trabajadores subcontratados, estas condiciones de trabajo afectarán también a sus puestos.

En la medida en que se entienda esta relación, puede haber capacidad. Lo cierto es que no es fácil, pero es posible" (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).

"La propuesta que se ha venido redactando es que se supere la tercerización y la precarización de los trabajadores vinculados con el sector petrolero, y al mismo tiempo que se reivindique el derecho a la asociación sindical. Y a decir verdad, se ha logrado la afiliación sindical de gente que uno no pensaba que se fueran a afiliar. Eso también porque el sindicato petrolero aquí es relativamente organizado, fuerte, un sindicato de izquierda que tiene

más claridad sobre el papel de las ETNs y el papel que puedan cumplir los trabajadores" (entrevista a Pacho Castillo, de Corporación Aury Sara).

A la luz de la desprotección que acusan los trabajadores subcontratados en el ámbito jurídico, otra de las labores fundamentales en este sentido es la orientada a los órganos judiciales competentes en esta materia. Castillo y Orsatti, realzan la importancia de "prever una formación apropiada y adecuada sobre normas internacionales del trabajo pertinentes, derecho comparado y jurisprudencia para la judicatura, los árbitros, los mediadores, los inspectores del trabajo y otras personas encargadas de la solución de controversias y del cumplimiento de las leyes y normas nacionales en materia de trabajo" (2007:41).

En definitiva, se trataría de restablecer el conocimiento y la base sociopolítica necesaria para acciones individuales y colectivas, y quebrantada por la subcontratación laboral -a través de la naturalización de la subcontratación laboral, la división de la clase obrera y su peso en la economía informal-, por medio de la articulación de una formación y creación de conciencia social que se materialice en presión política. La labor de la ICEM -*Federación Internacional de Sindicatos de la química, Energía, Minas e Industrias diversas, integrada ahora en IndustriALL Global Union*- puede ser un buen referente de esta actividad. La federación ha adoptado la subcontratación laboral como un problema en sí mismo y lleva a cabo una importante labor sociopolítica que incluye desde una extensa publicación de investigaciones – que incluyen experiencias, guías de intervención, documentos de estrategia y textos con vocación didáctica-, hasta campañas de afiliación de tercerizados y celebración de seminarios de carácter internacional[3].

[3] ver http://industriall.co/

"La ICEM, además de esta parte de las ETNs, tenemos la campaña de afiliación de tercerizados, porque consideramos que la tercerización es un flagelo y una de las causas principales de la debilitación del movimiento sindical. Esa campaña la estamos desarrollando a través de:

1. Afiliación de los tercerizados a los sindicatos existentes en la empresa -por ejemplo, trabajadores tercerizados de Endesa a Sintraelecol-.

"La ICEM tenemos la campaña de afiliación de tercerizados, porque consideramos que la tercerización es un flagelo y una de las causas principales de la debilitación del movimiento sindical."

2. Constitución de sindicatos y afiliación de los trabajadores tercerizados en aquellas empresas en las que no hay presencia sindical, o afiliación de éstos a alguno de nuestros sindicatos. Hay que ser conscientes de que la afiliación de los trabajadores a un sindicato matriz permite un incremento de la fuerza muy superior al que se accedería en caso de afiliación a sindicatos de empresas tercerizadas" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

2.1.2. Acción política directa: ejecución de demandas y proyectos normativos y de investigación ante instituciones laborales y políticas

La presión efectiva y material ante las instituciones políticas y laborales pertinentes es otro de los elementos importantes de la intervención sobre la problemática que

plantea la subcontratación laboral. Con el apoyo social planteado en las líneas precedentes, el objetivo es evidenciar el abuso y los problemas que plantea esta técnica de la forma en que cada una de las instituciones lo permita a tenor de su ámbito competencial, sea ésta de carácter regional, sectorial, nacional o transnacional. El fomento del acceso a la justicia, una de las grandes dificultades generada por la subcontratación laboral, representa un importante eje de la actuación. La ejecución de demandas o las denuncias en instituciones encargadas de la tutela de los derechos laborales y fundamentales (en especial, Derechos Humanos) no solo no deberían ser extraños a este fenómeno, sino que deberían verse asediadas por él. En ausencia de una norma estricta en la materia, se facilita así la generación de una doctrina jurisprudencial que si no fuerza su regulación, al menos palía sus efectos, al tiempo que hace visible la gravedad del fenómeno e impone un condicionamiento en la cultura empresarial del recurso a la subcontratación laboral; o al menos, un menor grado de libertinaje.

En el plano reflexivo, la elaboración y presentación de investigaciones relacionadas con todos los ámbitos de caracterización e influencia de la subcontratación laboral, constituye, como adelantábamos antes, la base de las reivindicaciones y posterior elaboración de proyectos normativos orientados a regular firmemente la materia: los análisis de caso, las interpretaciones y críticas jurídicas, la relación de la subcontratación laboral con la siniestralidad laboral o el cuestionamiento de sus ventajas en el plano empresarial son solo algunos ejemplos del amplio margen de investigación que plantea el estudio de la subcontratación laboral sobre el que sostener proyectos legales.

> "Entonces, hay que analizar el tema desde los propios trabajadores afectados, de que en qué medida esto significa un tema simplemente de abaratamiento de la actividad. Abaratamiento que, sin embargo, acaba siendo discutible. Por ejemplo, aquí se ha producido que hay empresas que han recuperado algunas actividades que habían subcontratado sobre todo en mantenimiento, porque acaban siendo actividades estables, que tienen más garantía de funcionamiento y de eficacia desde el punto de vista de organización del trabajo, pero incluso desde el punto de vista del impacto económico que eso supone, porque tienes una contrata pequeña de mantenimiento que si quiere, te bloquea y te hace parar la producción. Entonces es discutible para la empresa -*la viabilidad de la subcontratación de tal actividad, se entiende*-" (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).

Resulta reseñable en este sentido el caso Uruguayo, cuya reciente regulación responde a la recuperación de una propuesta de las organizaciones sindicales (Leyes 18099 y 18251).

2.2. Control de la subcontratación laboral: algunas estrategias normativas

La intervención normativa en la subcontratación laboral pivota sobre tres concepciones aparentemente independientes pero cuya función es completiva: su prohibición expresa, su limitación, y la paliación o protección de sus efectos. Evidentemente, cada una de las opciones tiene una gran dependencia contextual, relacionada con el ámbito de aplicación, la exigibilidad jurídica de la norma de la que se trate y las características de los proyectos políticos en los que se enmarca – volveremos

sobre ello más adelante-, pero ello no torna irrelevante la precisa advertencia de los grados de actuación, pues explican dos fundamentos en los discursos en torno a la subcontratación laboral: su legitimidad o no; la posibilidad o viabilidad de su desaparición o no; la subcontratación como objeto necesario e ineludible o, por el contrario, como objeto prescindible y de necesaria erradicación.

> "Desde el entorno del sindicalismo de clase creemos que este NO es un fenómeno ni "necesario", ni "ineludible"; más bien, todo lo contrario" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

> "¿Cuál es el problema? En mi opinión no es el prohibir la subcontratación, sino determinar qué garantías, qué condiciones, qué conocimiento hay sobre el sindicalismo organizado, de qué se subcontrata, en qué condiciones y para qué, etc." (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).

Como ya señalábamos en el subtítulo anterior, a la hora de desarrollar acciones colectivas la base ideológica descrita resulta determinante, pero lo es más aún en el plano normativo, y explica al menos en parte la debilidad de los contenidos normativos cuanto más amplio es su ámbito de aplicación y más factible su exigibilidad jurídica.

En un primer orden de cosas, encontramos en el análisis de derecho comparado algunos problemas de interpretación clásicos que enfrentan las normas laborales. Se trata de problemas que dificultan la tutela de los trabajadores por el marco normativo dispuesto y les arroja al sufrimiento de los efectos más perversos de la subcontratación laboral. Son aquéllas disposiciones que afectan fundamentalmente a la aplicación de la primacía de la realidad, "conforme a la cual la naturaleza de una relación jurídica debe juzgarse a la luz de la realidad de los hechos antes que de las formas acordadas por las partes en aquella relación" (Bronstein,1999: 444), la desresponsabilización del empresario, la discriminación, y la desprotección de los trabajadores por el ordenamiento laboral. En ese sentido, y a tenor de las investigaciones realizadas en la materia, las propuestas normativas más mencionadas han sido:

- La reconstrucción de los conceptos de empresario y verdadero empleador.
- La reconstrucción del concepto de trabajador, en especial para la extensión de los mecanismos de tutela judicial.
- La imposición de la responsabilidad solidaria entre empresarios con relación de subcontratación.
- La redefinición del concepto de *propia actividad* de las empresas, o del concerniente en cada caso al término referente a la actividad a la que la empresa debe su razón de ser.
- El establecimiento del principio de igualdad de trato entre trabajadores de una plantilla, un lugar de trabajo o una cadena productiva.

Por otro lado, para la precisa determinación del encubrimiento de una verdadera relación laboral, Bronstein insta a implantar determinados indicadores de dependencia y subordinación en base a reconocimientos jurisprudenciales y proyectos normativos. Entre ellos señala una lista de los propuestos en el proyecto de recomendación sobre la materia examinado por la conferencia de la OIT entre 1997-1998 (Bronstein, 1999: 445-446):

- "Forma de determinar el trabajo: (…) de gran utilidad cuando las tareas a realizar

en virtud de la subcontratación de labores no han sido determinadas, o la determinación es muy imprecisa. (…)

- Tiempo de trabajo y otras condiciones de trabajo: si los horarios reales de trabajo se asemejan a una jornada laboral a tenor de la legislación laboral (…)

- Forma de efectuarse el pago: un rasgo importante de la relación de trabajo es el pago de la remuneración a intervalos regulares (…).

- Trabajo personal, supervisión y control disciplinario: (…) Si la persona a quien se ha subcontratado una tarea está obligada a desempeñarla personalmente, bajo supervisión de la empresa usuaria tendremos indicios muy serios de que el objeto del contrato es la prestación de trabajo y no la realización de un trabajo.

> ***"A veces la simulación llega hasta el refinamiento de entregar el equipo a la subcontratista, bajo una fórmula de leasing o similar, siendo así que su propietario real es la empresa usuaria, para quien el contratista trabaja a menudo con exclusividad."***

- Inversiones, suministro de herramientas, materiales y maquinaria: a menudo la empresa subcontratista no tiene capacidad financiera, ni posee las herramientas, materiales o maquinaria necesarios para ejecutar el contrato, que le son suministrados por la empresa usuaria. A veces la simulación llega hasta el refinamiento de entregar el equipo a la subcontratista, bajo una fórmula de *leasing* o similar, siendo así que su propietario real es la empresa usuaria, para quien el contratista trabaja a menudo con exclusividad. (…)

- Otros: (…) la asunción de ganancias o pérdidas por el subcontratista, la regularidad de su trabajo (si es ocasional no existirá relación de trabajo, pero sí puede haberla si la prestación contratada es regular), la exclusividad o no para la usuaria, y en fin la manera como las actividades subcontratadas están integradas o no en las de la empresa usuaria".

Esta reconfiguración normativa básica permite en la práctica una intervención eficaz en la regulación de la subcontratación laboral. Si bien es cierto que no denota las actitudes críticas deseables en la materia, sí que tendrían el notable efecto de otorgar un cierto grado de protección a los trabajadores frente a sus efectos y de facilitar la creación de una doctrina jurisprudencial que sí lo sea.

En un plano más relacionado con la intención expresa de regular el fenómeno, los preceptos pueden girar en torno a los siguientes contenidos (en base a Ermida Uriarte y Orsatti, 2009: 15):

- Prohibición total de subcontratación.

- Prohibición parcial de subcontratar:

  - Limitación cualitativa: excluirla expresamente para el desarrollo de las actividades principales o propias.

  - Limitación cuantitativa: límite del número de trabajadores tercerizados frente a trabajadores directos.

  - Prohibición de su recurso para algunos casos concretos como sustitución de trabajadores en conflicto, trabajadores fijos o labores permanentes y necesarios, trabajadores con subsidios de desempleo, etc.

- Mención expresa a la prohibición de algunas figuras y fórmulas de subcontratación y técnicas coadyuvantes:

- Restitución del contrato de trabajo como elemento central de las relaciones laborales, acabando con figuras del subcontrato: expresamente la prohibición del Contrato Sindical, contrato de prestación de servicios y otras.

- Prohibición de despido y recontratación de trabajadores o sus funciones bajo cualquier forma de subcontratación (en especial, microempresa, Cooperativa de Trabajo Asociado o trabajadores independientes).

- Prohibición de despidos de empresa.

- Prohibición de venta de empresas en *0km.*

- Aplicación de condiciones particulares sobre la subcontratación:

  - Subrogación del convenio colectivo más favorable para los trabajadores.

  - Extensión automática de la representación sindical.

  - Igualdad de recursos para la actividad sindical (préstamo y compartimiento de locales, permisos, etc.).

  - Inclusión en acciones formativas de la empresa principal y promoción y oportunidades de carrera.

  - Refuerzo de la actividad en materia de políticas de salud y seguridad en el trabajo.

  - Gravámenes fiscales más duros para las empresas que subcontratan.

  - Incremento de las cotizaciones con cargo a la empresa para la ampliación de la protección de los trabajadores subcontratados.

- Establecimiento de un procedimiento formal y requisitos:

  - Solvencia económica de la empresa subcontratista.

  - Información y Registros: inscripción en registros, sometimiento a inspecciones laborales severas y aval del Ministerio de Trabajo u órgano laboral competente.

- Control y participación social:

  - Inspección y control de la ejecución de las subcontrataciones y sus condiciones de trabajo a cargo de los movimientos sindicales y sociales que participen en la actividad productiva.

- Endurecimiento de la penalización ante incumplimientos:

  - Expropiación de la empresa.

  - Reembolso de ayudas públicas recibidas.

  - Sanciones económicas.

  - Integración de trabajadores afectados a la plantilla.

En el plano normativo transnacional – cuyos ámbitos de aplicación se detallan en los apartados siguientes- algunas líneas generales básicas en las que podría intervenirse son:

- La concepción de que el trabajo no es una mercancía.

- La noción de que las relaciones laborales son siempre bilaterales, y por tanto el equilibrio de fuerzas también debe serlo.

- El establecimiento de la extra-territorialidad de la responsabilidad de las ETNs, en concreto, en materia laboral.

- La instauración de la corresponsabilidad de los Estados sede de la ETN y los

> Estados receptores en el respeto a los derechos fundamentales y en concreto, los derechos humanos.

En la mayoría de los contenidos propuestos, lo que se busca es proteger mejor a los trabajadores por la vía de la desincentivación del uso de estas prácticas "como estrategia de reducción de costos laborales frente a las presiones competitivas" pero no impiden "que funcione como instrumento de especialización o de recorte de otro tipo de costos" (Bensusán, 2005:148), tal y como expresan los detractores de medidas normativas severas en la materia. Además del señalado, es destacable que las críticas se centran en otro aspecto: la idea de que la tendencia es hacia una transferencia "al empresario de una responsabilidad que es exclusiva del Estado, la de controlar y fiscalizar. Si hay empresas que no hacen las cosas correctamente que las controle el Estado y no otras empresas que contratan con ellas" (CSA-CSI, 2007).

"Considero clave potenciar la negociación colectiva para atenuar las consecuencias derivadas de la subcontratación" (entrevista a Roger, del sindicato CGT)

Al margen de controversias, estas propuestas ofrecen la posibilidad de poder ser reflejadas en normas de cualquier rango. Evidentemente, lo deseable sería que alcanzaran el más amplio ámbito subjetivo, pero su gran ventaja es que son normas muy propicias para la negociación colectiva, y los Acuerdos Marco Globales, así como otros ámbitos de participación de otros movimientos sociales, algunas de ellas casi gestionables con independencia de los organismos públicos. En referencia a los primeros, Iranzo y Richter subrayan la conveniencia de "promover una negociación colectiva donde se establezcan los ítems negociables en cada nivel y dentro de la cual la subcontratación laboral pueda ser regulada y negociada en los tres niveles que ella opera: en el interior de la empresa, entre empresas a lo largo de la cadena productiva y a lo largo del territorio" (Iranzo y Richter, 2006:164)[4].

> "Considero clave potenciar la negociación colectiva para atenuar las consecuencias derivadas de la subcontratación" (entrevista a Roger, del sindicato CGT)

> "La negociación colectiva es una vía, pero no para diferenciar sindicalmente a este colectivo, sino para mejorar y equiparar sus derechos" (entrevista a Mikel Noval, del sindicato ELA)

Con respecto a los segundos, la mayor parte de las denuncias están relacionadas con la inaplicación de sus cláusulas en la cadena productiva, hecho este que debería motivar la firme determinación de algunas de las medidas planteadas[5]:

> "Los AMIs, en general, normalmente, se comprometen con la Federación Sindical Internacional correspondiente, para su aplicación en las filiales de la empresa firmante, pero en la mayoría de los casos –y existe un estudio muy interesante al respeto de un profesor universitario- no lo aplica en la cadena de subcontratación. En este sentido sólo hacen meras recomendaciones. Otra de las cuestiones, claro, se refiere a la

[4] Dos ópticas de este marco de intervención desde España y Uruguay en Menéndez Calvo, R. (2009) y Barretto Ghione, H. (2012), respectivamente.

[5] Una referencia expresa esta cuestión en Orsatti, A. (2012): "Cadenas de suministro transnacionales: Posibilidades de Acción sindical mediante Acuerdos Marco" en *Procesos de Autorreforma Sindical en las Américas Avances del Grupo de Trabajo sobre Autoreforma Sindical (GTAS) en 2011 – 2012*, CSA-Proyecto FSAL/ACTRAV/OIT, disponible en http://actrav.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion_actrav/tercerizacion/tercerizacion_gtas_alc_orsatti2012.pdf

propia estructura de las filiales: si son trabajadores subcontratados o de plantilla." (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines)

Sin embargo, aparte de las medidas propuestas y, en concreto en atención al carácter ultra-dinámico de la subcontratación laboral, sería prudente "examinar a intervalos apropiados y, de ser necesario, clarificar y adaptar el ámbito de aplicación de la legislación pertinente, a fin de garantizar una protección efectiva a los trabajadores que ejercen su actividad en el marco de una relación de trabajo". En este sentido, destaca la labor de la Inspección de Trabajo y en general, de las administraciones nacionales del trabajo y sus servicios conexos, a fin de supervisar también sus programas y dispositivos de control del cumplimiento. Castillo y Orsatti proponen además, de manera muy acertada dadas las intensas y rápidas mutaciones de la subcontratación laboral, la disposición de "un mecanismo de seguimiento de la evolución del mercado de trabajo y de la organización del trabajo, y ofrecer asesoramiento para la adopción y aplicación de medidas relativas a la relación de empleo en el marco de la política nacional" (2007: 42); mecanismos estos -tal y como se señala- cuya aplicación debería ampliarse al ámbito trasnacional mediante el establecimiento de relaciones sistemáticas e intercambio de información con otros Estados.

2.3. Estrategias organizativas y ámbitos de las propuestas

2.3.1. Ámbito sindical: Posibilidades de organización y acción

De cara a la superación de la falta de protección colectiva que acusan los trabajadores tercerizados – como sabemos, sea por cuestiones de estructura sindical, sea por particularidades concretas de la subcontratación laboral, como la informalidad, el aislamiento, etc.- la organización sindical puede plantearse en base a cuatro opciones o modelos: Sindicato de Empresa, Sindicatos de Sector, Uniones, Federaciones y Confederaciones Sectoriales, y Centrales y Confederaciones nacionales. Todas las opciones mencionadas están esencialmente basadas en la incorporación de los tercerizados a sus estructuras, ya existentes, pero algunas abren la posibilidad de mecanismos más o menos novedosos para dar cobertura a los subcontratados. Las opciones son pues (también de nuevo, en base a Ermida Uriarte y Orsatti, 2009: 14):

a. Sindicatos de empresa:

   - Creación de sindicatos de trabajadores subcontratados donde prestan sus servicios -empresa usuaria-.
   - Incorporación de los subcontratados al sindicato existente en la empresa usuaria: Modelo "mixto".
   - Creación de sindicatos "Interempresa" (experiencia chilena).
   - Creación de "red sindical" que coordine y haga cooperar al sindicato de la empresa principal y al de los trabajadores subcontratados (alternativa al modelo "mixto"; caso en España de los Comités Sindicales Interempresa o Coordinadoras de Secciones Sindicales Multisectoriales).

b. Sindicatos de Sector:

   - Modelo "mixto" aplicado a estructuras por rama y sector de actividad.

c. Uniones, Federaciones y Confederaciones Sectoriales:

   - Modelo "mixto" con un mayor nivel de centralización (modelo chileno sectores de la minería de cobre y forestal).

d. Centrales y Confederaciones nacionales:

- Afiliación directa a nivel nacional, para todo trabajador.
- Afiliación territorial, para todo trabajador.
- Estructuras sindicales para trabajadores particulares (atípicos, incluyendo subcontratados: caso italiano)

Castillo y Orsatti, hacen asimismo algunas reflexiones desde el plano intrasindical y el colectivo particular de los trabajadores de la economía sumergida, planteando que la estrategia sindical para lograr su integración y efectiva cobertura pasa por:

- Modificar su reglamento interno y estatutos.
- Prever servicios especiales, tales como asesoramiento para regularizar su situación laboral o su relación con las autoridades gubernamentales.
- Crear estructuras especiales, como departamentos o unidades específicas.
- Establecer particularidades en las cuotas de afiliación, incluyendo la exención, al menos de forma temporal.
- Innovar en las estrategias de afiliación.
- Construir puentes entre el sindicato y los trabajadores recurriendo a afiliados antiguos y actuales, a la luz de la naturaleza efímera de sus labores (2007: 65)

Las opciones organizativas planteadas requieren de algunas reflexiones estratégicas importantes. Por un lado, algunos movimientos sindicales advierten de que las estrategias que particularizan el sector de los trabajadores subcontratados –por ejemplo, la creación de secciones y organizaciones sindicales de trabajadores subcontratados- tiene el ostensible efecto de separar a éstos del resto de los trabajadores –los *directos*-, incurriendo así en la profundización de la división y conflicto y fragmentación de intereses ya de por sí promovida por la subcontratación laboral. De igual modo que sucede en el plano teórico en el ámbito legal, la idea que subyace es la de que los trabajadores autónomos -o los que operan bajo otra figura- con dependencia económica no son distintos de otros trabajadores, algo que podría incurrir en contradicción al adoptar determinadas estrategias organizativas.

> "– *al asumir*- la representación colectiva de los trabajadores subcontratados, implícitamente estamos aceptando la subcontratación. (…) y quizás en lo posible tuviéramos que eliminar la subcontratación ¿no ve?, o sentarnos y ver como en vez de ser una representación colectiva hacemos una integración de los trabajadores subcontratados con los trabajadores contratados propiamente; o sea, la empresa madre con la descentralizada o desconcentrada" (entrevista a Gustavo Moreira, del sindicato Central Obrera Departamental de Cochabamba).

"– al asumir- la representación colectiva de los trabajadores subcontratados, implícitamente estamos aceptando la subcontratación. (…) y quizás en lo posible tuviéramos que eliminar la subcontratación ¿no ve?"

Por otro lado, se ha de tener en cuenta la efectiva capacidad de las organizaciones señaladas, en especial, en referencia a las limitaciones y funciones de las superestructuras sindicales, pero también de las estructuras clásicas sobre las que todas ellas se fundamentan.

> "Las posibilidades reales de los trabajadores tercerizados es integrarse a sindicatos ya organizados; es decir, cuando las empresas requieren de los tercerizados es porque los necesitan, para su beneficio, para su interés. Entonces, si éstos deciden organizarse para pelear mejores derechos y mejores condiciones, nuestra experiencia es que se integren con trabajadores ya organizados. Pero es cierto que eso es sólo en el caso de determinados sindicatos, porque es real que no siempre los sindicatos están dispuestos a pelear por estos trabajadores -el caso de la caña-. Ahora sí la CUT tiene como política la integra-ción de los trabajadores subcontratistas de esos cortadores de caña, por ejemplo. Lo ha intentado con el caso de los corteros, y esas peleas a muerte a cuenta de estas fórmulas diversas de contratación -contratistas, cooperativas de trabajo asociado, etc.-, pero no ha podido integrarlos en sindicatos de rama, por ejemplo, agropecuarias, agricultora, etc., pero no ha podido organizarlos como es debido. Ellos se han organizado, pues, pero aún les falta mucho" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

Es obvio pues que el nuevo paradigma productivo y las condiciones en las que éste se desarrolla, no ha sido acompañado por un igual desarrollo de las estrategias sindicales, pero ello, como señala Jakobsen (2007: 9), no necesariamente "significa que el papel de los sindicatos como defensores de los derechos e intereses de éstos deba cambiar. Lo que debe cambiar es la estrategia: si ésta funcionaba y lograba conquistas en el pasado, ahora resulta insuficiente". Son muchos los autores y organizaciones que advierten estas circunstancias. Por citar otro ejemplo, en la misma línea resalta la CSA-CSI (en base a la aprobación de la resolución "Abordar las nuevas relaciones productivas" en el VIII Congreso de Comisiones Obreras del Estado español en 2003) la necesidad de la promoción de "un sindicalismo de nuevo tipo, que adecúe la acción sindical a las diferentes situaciones de descentralización productiva, haciendo a la organización sindical funcional y flexible, para atender a la heterogeneidad de los intereses laborales" (CSA-CSI, 2007). El texto precisa la urgencia de un trabajo sindical que sea "múltiple, diversificado y coordinado, desde la acción sindical federal y territorial", para lo cual se necesita la identificación de las diferentes formas de descentralización y situaciones empresariales (empresa principal y contratistas) en cada uno de los sectores y subsectores de actividad[6].

No obstante, es importante subrayar el esfuerzo necesario en la organización de los trabajadores afectados por la subcontratación laboral, sean cuales sean sus premisas. En primer lugar, porque se trata de los trabajadores que más graves violaciones de sus derechos sufren –tanto cuantitativa como cualitativamente, ya que éstas alcanzan el ámbito de los derechos humanos- y al mismo tiempo con menos cobertura sindical. Pero además, encontramos también que es la subcontratación laboral una de las causas específicas de los problemas que enfrenta el movimiento sindical en la actualidad, por lo que de esta cobertura dependerá la fortaleza del sindicalismo y en muchas ocasiones, hasta su propia supervivencia.

> "Hay una demostración cada vez más marcada de la debilidad por carencia de socios y por los efectos de la tercerización y la subcontratación, al respecto tenemos una campaña mundial liderada por las FSIs y por la CSI y la CSA. Pero pienso que no es suficiente frente a la magnitud del problema." (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación

[6] En este sentido, resulta interesante la experiencia sindical relatada por Echevarría Tortello, en Chile (2009:147-178).

Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

2.3.2. Alianzas entre los movimientos sociales y sindicales

No sólo por el nuevo paradigma productivo, las estrategias clásicas de las organizaciones sindicales o las características estructurales de la subcontratación laboral, sino por cuestiones de tradición organizativa y asociativa de carácter local, resulta esencial la efectiva relación y coordinación entre los movimientos sociales y sindicales. Las causas por las que los trabajadores que sufren el vestigio de la subcontratación laboral no acceden a las estructuras sindicales demuestran, como decíamos, algunas carencias del movimiento sindical, pero pueden no estar sujetas a razones de orden técnicamente laboral –problemas estructurales, precariedad, miedo a represalias en el entorno de trabajo, a perder el empleo…-, o no sólo, sino a cuestiones de tradición asociativa, como es habitual por ejemplo en el entorno rural o de pequeña industria local:

> "Voy a seguir con el ejemplo de las grandes cantidades de obreros, en muchas pequeñas y medianas industrias de El Alto, que no tienen ningún tipo de relación con el movimiento sindical, estrictamente hablando, se organizan más bien en organizaciones de vecinos, pero no están sindicalizados, para defender específicamente sus derechos laborales" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

Además, sucede que a menudo los problemas responden a fuertes intereses comunes que afectan por igual a trabajadores como a colectivos concretos –cooperativistas, campesinos, mujeres, consumidores,…- y a la sociedad en general.

> "¿Nosotros qué hemos hecho como sindicato? Es como una perspectiva más positiva del sindicato más allá de lo gremial -de la defensa del salarios, de las condiciones de trabajo, etc.-, es intentar que los usuarios comiencen a darse cuenta de que en realidad ellos no son enemigos nuestros, que tanto a ellos como a nosotros, los bancos nos exprimen" (entrevista a Hildebrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).

En otras palabras, "los sindicalistas no son solo trabajadores sino también miembros de la comunidad, consumidores y miembros de grupos religiosos y políticos. Preocupaciones importantes de los trabajadores como los servicios de cuidado de los niños, educación y formación, salud y seguridad social no pueden resolverse únicamente en el centro de trabajo. En esas cuestiones, los miembros de los sindicatos comparten intereses comunes con los trabajadores informales que también son miembros de la comunidad" (Castillo y Orsatti, 2007: 67). Las privatizaciones de servicios públicos y la devastación de los recursos naturales suelen ser el escenario en el que se dibujan las situaciones descritas y el protagonismo de las ETNs el denominador común -el caso más paradigmático es quizás la denominada "Guerra del Agua" de Bolivia en el año 2000-, por lo que parece evidente la efectiva articulación de intereses.

> **"**En Bolivia, ese es un tema muy complejo, me voy a referir sobre todo a Bolivia, porque viene a diferenciarse la realidad de este país con lo que pasa en otros países. En Bolivia se ha dado la experiencia por demás interesante, de que los movimientos sindicales que se han entrelazado con movimientos

populares no sindicales, organizaciones populares por ejemplo las juntas vecinales, se han entrelazado a través de objetivos comunes, por ejemplo a la defensa de los recursos naturales. En ese marco, -yo por ejemplo podría relativizar la pregunta- ¿el movimiento sindical ha podido generar un objetivo político global, que posibilite la movilización general de las masas sindicalizadas o no? Yo creo, que ése es el desafío para un país como Bolivia, que por ejemplo la COB paralelamente a pedir incremento salarial para los asalariados, también se preocupe de reivindicar en su plataforma de lucha las demandas de los sectores desempleados, las demandas los sectores informales y los otros sectores subcontratados, etc. Solamente en la medida que logremos generalizar una consigna que pueda movilizar a todos estos sectores; porque de eso depende una verdadera transformación social en Bolivia, no solamente de movilizar a los asalaria-dos, sino de que los asalariados logren con reivindicaciones reales y concretas movilizar también a los otros sectores, y en Bolivia tenemos muy buenas experiencias, insisto, a partir del año 2000, que bien puede ser aprovechada por la Central Obrera Boliviana" (entrevista a Vladimir Mendoza, de la Federación Departamental de Trabajadores en Educación Secundaria).

Los autores mencionados subrayan la importancia de las "alianzas" en la superación de las barreras impuestas por la economía informal, desde la experiencia del "sindicato comunitario" de EEUU y Canadá. Este sindicalismo parte de la base de "reconocer que los sindicatos no pueden funcionar de manera aislada, sino que deben incluir en sus luchas a las organizaciones comunitarias". En su justo contexto, los autores destacan que esta fórmula está resultando eficaz para organizar a colectivos como los trabajadores inmigrantes, especialmente a trabajadores a domicilio y de fábricas, y relacionarse con otros, como el de las mujeres, frecuentes pilares de la comunidad disociados del sindicato. Sin embargo, parece ser extensible al caso de los trabajadores subcontratados ya que "una de las ventajas del sindicalismo comunitario es que crea un sentimiento de solidaridad entre trabajadores sindicalizados y no sindicados"; y además permite: 1. combatir el desprestigio al que en ocasiones se enfrentan los sindicatos al aumentar la confianza de los trabajadores no sindicalizados; y 2. transformar "a los sindicatos en movimientos sociales de personas trabajadoras, independientemente de dónde trabajen o cuál sea su situación en el empleo" (Castillo y Orsatti,2007: 66-67).

"una de las ventajas del sindicalismo comunitario es que crea un sentimiento de solidaridad entre trabajadores sindicalizados y no sindicados"

"Por lo tanto, el problema del petróleo no es un problema que compete a los sindicatos, sino que es un problema que compete a la soberanía, a la autodeterminación de los pueblos, a la sociedad en general. Ello nos lleva a pensar que:

1.- Se debe organizar sindicalmente a los contratistas, a los trabajadores tercerizados, flexibilizados, precarizados. Eso es una tarea importante del sindicalismo, entre otras cosas también -y eso ha sido tema de discusión de asamblea- porque tienen un problema importante: la gran mayoría de empresas contratistas están en manos de paramilitares y si un sindicato lograra organizarse, estos podrían desmantelar obviamente el sindicato. Por eso la propuesta es: organizamos a los trabajadores que son la mayoría de los trabajadores de Copetrol, que no tienen

> contratos indefinidos, y les damos formación y educación; es decir, la impartición de una serie de formación como requisito de acceso al sindicato.
>
> Conociendo que el problema del sector petrolero no es un problema exclusivamente sindical, no lo podemos pensar sólo como un sindicato, sino que vamos a hacer una propuesta de país, construir un proyecto estratégico, que tenga que ver como con el derecho a la energía" (entrevista a Cristóbal Silva, del Instituto Sindical Nacional).

Las alianzas entre movimientos sociales y sindicales abren un amplio espacio de intervención en las acciones estratégicas propuestas y pueden hacer acopio de algunos de los contenidos normativos planteados en el segundo apartado. En primer lugar, el objetivo es desarrollar las tareas de divulgación de la problemática de la subcontratación laboral , la promoción de un enfoque académico crítico y el impulso de acciones políticas directas –ejecución de demandas, elaboración de proyectos normativos e investigaciones- en los ámbitos facilitados también por los movimientos sociales y por los órganos de participación común –sindicatos y otros movimientos sociales-, con la importante ventaja de la superación del ámbito laboral y el consiguiente acceso a un mayor número de instituciones y organizaciones de carácter tanto nacional como trasnacional. En cuanto a los contenidos, algunas de las propuestas jurídicas pueden verse reflejadas en los estatutos fundacionales de las organizaciones y servir de referencia en los procesos de negociación y acuerdos en que se participe en conjunto o por separado.

Jakobsen (2007: 9-11) resalta el Instituto Observatorio Social (IOS) creado por la Central Única de Trabajadores (CUT) de Brasil, como ejemplo de lo expuesto. Su nacimiento se produce en 1997, en medio del "debate acerca de la introducción de restricciones a la participación en el comercio mundial a aquellos países que aumentasen su competitividad por medio de la violación –*dumping*– de las normas internacionales del trabajo" ,y se compuso por: la CUT, el Departamento Intersindical de Estadística y Estudios Socio–Económicos (Dieese), la Red Interuniversitaria de Estudios e Investigación sobre el Trabajo (Unitrabalho) y el Centro de Estudios de la Cultura Contemporánea (Cedec).

Otros como el Foro Social Mundial o el esencial Tribunal Permanente de los Pueblos, son importantes espacios de actuación también en este sentido.

> "No solamente tenemos que preservar lo poco que tenemos, sino cómo generamos el proceso de organización de todos los trabajadores. Hay que organizar a la totalidad de los trabajadores. Se puede trabajar en este tipo de encuentros en lo que podamos colaborar" (extraído de una reunión sobre Derechos Humanos del sindicato CUT y organizaciones sociales, en Bogotá en 2010).
>
> "Pocos recursos nos dejan a la acción sindical, pero nos dejan el fundamental: somos mayoría y somos quienes producimos la riqueza que ellos se apropian. Si tomamos conciencia de que esto es así y que socialmente hay capacidad para decidir y gestionar nuestros propios asuntos más allá de los mercados, estaremos dando un buen paso adelante para cambiar las cosas.
>
> En este sentido valoramos fundamental la alianza estratégica entre el movimiento obrero y los movimientos sociales, y las posibilidades de impulsar una opción política institucional, en nuestro caso, soberanista y de izquierdas que haga sentir a quienes toman hoy las decisiones que o cambian o les

cambiamos" (entrevista a Igor Urruti-koetxea, del sindicato LAB).

2.3.3. Ámbito normativo: En especial procesos constituyentes

Ecuador constituye un paradigma en la regulación de la subcontratación laboral. La referencia a su prohibición por la vía constitucional (artículo 327 de la Constitución de la República del Ecuador y Mandato Constituyente Número 8) no sólo ha supuesto una ruptura de las concepciones utópicas en la materia -tanto por el rango de la norma como por el trasfondo de su contenido-, sino que sugiere un lento proceso en el aprovechamiento del resto de los espacios progresistas abiertos en América Latina durante la última década, por unas causas u otras. Afortunadamente, la actitud del presidente Correa y la experiencia que esta innovadora medida va a reportar, está siendo un importante objeto de reflexión entre los analistas y sectores preocupados y ocupados en la subcontratación laboral y parece no perderse de vista en las oportunidades venideras en todas y cada una de las reformas normativas realizadas en el marco de la soberanía de las Estados -desde aquéllas que afectan a su Carta Magna, a las de rango inferior o de ámbito subjetivo muy limitado como la negociación colectiva en un ámbito determinado- o los estatutos fundacionales y acuerdos realizados por los movimientos sociales.

> "Desafortunadamente tenemos una lucha con Ecuador (…) Creo que Ecuador es uno de los pocos países del mundo donde se prohíben las empresas contratistas permanentes por Constitución. Es decir, un servicio permanente, que haya que hacerlo siempre, no se permite que sea a través de una empresa contratista, sino que sea directa. Eso es un avance social espectacular, que hace una diferencia sustancial con cualquier otro país del mundo" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

> "Yo por ejemplo consideraría muy útil, en referencia a este tema, desarrollar esta cuestión en Ecuador, porque en Ecuador hubo en la nueva constitución una referencia a la prohibición aparente de la subcontratación. Pero incluso en Perú. En Perú por ejemplo, Repsol ha tenido que pasar a plantilla fija a trabajadores de la red de gasolineras de Perú, a partir de un cambio legislativo de Alan García, que tampoco… (risas)" (entrevista a Isidor Boix, del sindicato CCOO- Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines).

De hecho es en este marco donde se advierte una nueva tendencia en la regulación de la subcontratación en América Latina. Como señala Sanguineti "en las dos últimas décadas se ha gestado en América del Sur una conciencia cada vez más clara en torno a los efectos negativos que el recurso sistemático a la subcontratación de actividades productivas es capaz de desplegar", conciencia que "ha terminado por dar lugar a la aprobación de normas reguladoras de sus efectos laborales en varios países de la región" –al caso ecuatoriano se suman los de Chile, Perú, Ecuador, Uruguay y Venezuela- (Sanguineti, 2010), que aportan interesantes referencias para aquellos países que aún mantienen esta asignatura pendiente y contribuyen a la reconstrucción del espíritu protector del derecho del trabajo[7].

> "Precisamente ahora van a presentar compañeros nuestros un proyecto contra la tercerización en Holanda y tenemos que basarnos en experiencias

[7] Además de Sanguineti (2010), Villavicencio Ríos (2012) dibuja también el nuevo panorama normativo laboral de la materia en AL, destacando en particular el interesante cuadro comparativo referente a las características y ámbitos de la atribución de la responsabilidad jurídica de cada uno de los países (pág. 287).

internacionales como las de Uruguay, Ecuador y Brasil" (entrevista a Carlos Bustos, de ICEM -Federación Internacional de Sindicatos de la Energía, Química, Minas e Industrias Diversas).

2.3.4. Ámbito normativo transnacional: Instituciones políticas, acuerdos y propuestas de control de las ETNs

Subrayábamos en el párrafo anterior la oportunidad que ofrecen los nuevos espacios abiertos por los gobiernos progresistas en América Latina durante esta última década. Algunas de las observaciones realizadas en el terreno nacional son también extensibles al plano trasnacional. De hecho, destaca en particular la ausencia de referencias firmes al tema en la creación y los cambios acontecidos en los organismos de integración regional, por lo que sería deseable una revisión específica. Esta revisión además, no debería revestir de mayor complicación cuando los estatutos y normas del proceso en cuestión se enmarquen en el denominado "derecho blando" y su exigibilidad jurídica sea muy limitada, pero sin embargo, los preceptos declarativos y las referencias en sus estatutos fundacionales y constituciones podrían sentar unas bases en las relaciones económicas, jurídicas y sociales de los Estados. La oportunidad de esta intervención es así, doble: en primer lugar, el alcance de los acuerdos derivados podría contener un alto grado de importancia cuando el órgano en cuestión acoge proyectos políticos cercanos entre sí, como es el caso del ALBA; pero por otro, la impronta progresista de los gobiernos revolucionarios podría reflejarse en el seno de los organismos con proyectos regionales más dispares, tales como UNASUR, CELAC, MERCOSUR o OEA, e incluso condicionar las relaciones entre el norte y el sur (con la UE, por ejemplo) en el marco de los tratados comerciales y de inversiones vía cláusula social. Existen algunas referencias expresas a esta oportunidad tanto por parte de instituciones -tales como el documento "*UNASUR. El proceso de Integración Suramericana*: *Elementos para una Estrategia Sindical"* (CSA, 2010)- como de los trabajadores, sobre la base de las cuales podría profundizarse.

> "UNASUR sí que puede representar una oportunidad" (entrevista a Daniel Librero, profesor de la Universidad Nacional de Colombia).

> "Nosotros, a través del Frente Social Energético que mencionaba anteriormente, estamos generando un debate en el interior del ALBA: como el ALBA abre espacios a la participación de los sectores sociales en el fortalecimiento de la fuerza social capaz de contraponer a las ofensivas de las ETNs y de los capitalistas de estos países -porque estos países todavía tienen capitalistas-. (…) el ALBA tiene un capítulo social, por el que se empieza a abrir la posibilidad de que sectores sociales podamos vincularnos a estas cuestiones. Se trata de un capitulo reciente -tal vez del año pasado-, que no se ha podido materializar aún, pero que representa la generación por lo menos de la discusión de estas cuestiones" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

Pero además, encontramos experiencias concretas que muestran las posibilidades –algo insólitas- que pueden presentarse en este área. Lucena relata: "En Colombia es llamativo que el problema adquiere mayor visibilidad con motivo de las negociaciones para la firma del tratado comercial con los EEUU. Son los miembros del equipo laboral del gobierno de los EEUU en la negociación de los TLC, quienes públicamente han exigido al gobierno colombiano el cumplimiento de parámetros laborales mínimos, al tenor de la justicia social y de tratados internacionales. Ese equipo de negociación, respondiendo a exigencias de sus trabajadores y de cláusulas

de protección laboral incluidas en normas marco que orientan y obligan a los negociadores de EEUU, ha hecho públicas sus exigencias de reglamentar la contratación de mano de obra bajo la modalidad de cooperativas de trabajo asociado. Fueron cuestionadas porque muchas de ellas se desviaron de su objetivo y se dedicaron a la intermediación laboral –ocupando el lugar de empresas de trabajo temporal- , fueron analizadas en detalle por funcionarios estadounidenses que veían en ellas una forma de *dumping* social*"* (Lucena, 2007: 220-221*).* No obstante, cabe señalar que en este punto, el mayor reto que se plantea es el que atañe a la exigibilidad jurídica de dichos acuerdos:

> *"*Todas las propuestas planteadas son muy interesantes. Queda en pie la pregunta de cómo darles fuerza y garantizar que sean "vinculantes". Una vez aprobados los acuerdos de libre comercio UE con diversos países / bloques de América Latina y el Caribe, debería estudiarse la manera de exigir que se integren normas y salvaguardas de carácter laboral, temas que por lo general han quedado de lado en las negociaciones" (entrevista a Braulio Moro, de France Amérique Latine -Red birregional Enlazando Alternativas).
>
> "Por ejemplo la eliminación o limitación del recurso a la subcontratación de la UE, OIT, MERCOSUR…, más que enriquecerlas, tal vez hacer firme su aplicación" (entrevista a Gustavo Moreira, del sindicato Central Obrera Departamental de Cochabamba).

En definitiva y salvando excepciones, algunos de los contenidos mencionados en el segundo apartado del presente texto, podrían formar parte de las cláusulas de los estatutos, acuerdos y negociaciones llevadas a cabo en este ámbito – el de la integración regional y las relaciones bilaterales, multilaterales y regionales- o al menos servir de base en las discusiones, pero en cualquier caso, las acciones estratégicas señaladas –formación, divulgación, investigación, proyectos normativos y denuncia- deben beneficiarse también de este espacio de actuación.

Ecuador constituye un paradigma en la regulación de la subcontratación laboral. La referencia a su prohibición por la vía constitucional (artículo 327 de la Constitución de la República del Ecuador y Mandato Constituyente Número 8) ha supuesto una ruptura de las concepciones utópicas en la materia.

En el marco de las alianzas entre movimientos sociales y sindicales en el plano internacional, es elemental que las medidas orientadas al control de las ETNs representan también un destacable espacio de intervención en materia de subcontratación laboral: la aprobación de un código obligatorio, la creación de un centro de empresas transnacionales y de un tribunal que juzgue a las ETNs, la modificación del Estatuto de la Corte Penal Internacional, la reestructuración de los Puntos Nacionales de Contacto (PNC) de las Líneas Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), y por supuesto, la reforma de la ONU y sus instituciones (en particular, la OIT), podrían contener algunos de los preceptos señalados y servir en las labores de información, difusión, investigación y propuestas normativas de las acciones estratégicas planteadas.

3. Breves consideraciones finales

No es difícil advertir que, como se ha adelantado, las propuestas de intervención planteadas dependerán del ámbito de aplicación y modelo político del contexto en

el que se desarrollen. El caso más paradigmático lo constituye el ámbito nacional. En este ámbito, resulta evidente que el trabajo orientado al logro de reformas legislativas sobre subcontratación laboral revestirá de graves dificultades, especialmente en modelos políticos de corte neoliberal, por lo que la estrategia ganará importancia en todas las demás áreas que sí permiten la intervención -las acciones sociopolíticas, la presión política, el trabajo sindical y las alianzas-.

> "En el régimen existente en Colombia, un régimen de ultraderecha, resulta casi imposible la intervención en la problemática de la tercerización por la vía legislativa. Aquí es la ultraderecha: Colombia es el país… es el Israel de América Latina, para decirlo más simplemente. Ni siquiera por la vía de la normativa internacional. El ejemplo es cuando durante el despido motivado por la huelga petrolera la OIT le dijo al gobierno "esa huelga es legal, deben reintegrar a los trabajadores". Pero como la OIT solo da recomendaciones el gobierno colombiano decidió no acatar la recomendación, pese a la ratificación de su recomendación en tres conferencias, y en ninguna de las tres conferencias el gobierno acató. ¡A la OIT! ¡Que no estamos hablando de ningún organismo de izquierdas ni nada de eso! Ha sido por la vía de los hechos, de la pelea, de la lucha que hemos ido consiguiendo la reintegración de esos trabajadores. Seis años nos ha costado pelear para reintegrar a los compañeros. Y últimamente nos dio la razón un juez laboral, un juez en Colombia, que nos dijo "el Gobierno está obligado a acatar las recomendaciones de la OIT". Estamos esperando que los autos del tribunal no vuelvan a echar atrás eso, porque Copetrol y el Estado Colombiano apelaron. Estamos esperando a las cortes. Pero ése es el carácter de ese ingenio, que ni siquiera acatan organismos internacionales y lo que establecen sus estatutos -obligación de acatar-" (entrevista a Dani Rico, del sindicato USO).

En estos contextos, el ámbito transnacional adquiere un peso específico, no solo por las oportunidades de intervención que pueden aparecer, sino por su posible función tutelar**:**

> "*–en referencia al contexto colombiano-* nos toca acudir a instancias internacionales para tutelar los derechos fundamentales de los trabajadores, como el de asociación y la contratación colectiva" (entrevista a Hildebrando León Cortes y otros, del sindicato UNEB).

Sin embargo, al margen del entorno político nacional, es necesario recordar que el espacio en el que se mueven las ETNs, promotoras de la subcontratación laboral, es un contexto global que, salvo excepciones, cuenta con rasgos comunes muy determinados, por lo que ha de insistirse en la exigencia de la reivindicación de índole jurídica:

> "Nosotros opinamos que la negociación colectiva debería ser el criterio fundamental para hacer frente a la precarización de las condiciones de trabajo.
>
> Pero no somos ingenuos y sabemos que hoy el terreno normativo está manipulado a favor de los empresarios porque estos se han constitucionalizado sus derechos y controlan a su antojo la plusvalía y mientras esto sea así no puede haber una negociación entre iguales y es necesaria la acción política institucional; es decir son exigibles y necesarias normas para el equilibrio entre las partes, normas que como

vemos con las reformas laborales cada vez más se decantan a favor del empresario" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

Y por último, es preciso considerar también las bases ideológicas y estructurales de los ámbitos de aplicación señalados. Los rasgos del sindicato o movimiento social desde el que se pretende actuar o las características estructurales del organismo transnacional sobre el que se proyecta una intervención, marcarán también la pertinencia o no de la estrategia:

"Hay que subrayar, además, que por desgracia la OIT no es una institución neutral, sino que defiende unos intereses concretos. Por ejemplo, en cuanto a la participación en la OIT y en la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) que se celebra en junio anualmente en Ginebra se veta a determinados sindicatos y se da presencia a determinadas organizaciones sindicales "fantasmas" por intereses políticos.

"En la Conferencia Internacional del Trabajo, la OIT fomenta la participación de la "Central de Trabajadores de Venezuela" (CTV), claramente contraria al proceso bolivariano."

Citaremos 3 ejemplos, a título ilustrativo:

- Se fomenta la participación de la "Central de Trabajadores de Venezuela" (CTV), claramente contraria al proceso bolivariano, mientras que se ponen problemas a la participación de otras centrales favorables al proceso bolivariano. (…)

- Igualmente, se torpedea y se intenta limitar la participación de la Federación Sindical Mundial (FSM), internacional sindical a la que LAB está afiliada, a pesar de que representa a 78 millones de trabajadores y trabajadoras de 210 organizaciones sindicales, de 120 países. Estas trabas que se imponen a la FSM, se le plantean por su discurso anticapitalista y antiimperialista, y contrastan con las facilidades que encuentran los dirigentes de la Confedereación Sindical Internacional (CSI), organización sindical internacional que legitima el orden capitalista.

- Finalmente, como se deja a criterio de cada Estado que sindicatos pueden participar en la CIT, en el caso del Estado español histórica y sistemáticamente se ha vetado la participación de LAB en la delegación sindical, a pesar de que nos asiste ese derecho, ya que LAB es la única organización sindical más representativa del Estado español a la que no se le da opción de participar en la delegación oficial" (entrevista a Igor Urrutikoetxea, del sindicato LAB).

Bibliografía

Barretto Ghione, H. (2000): "Los sindicatos en la descentralización empresarial: la estrategia de la representación del personal", en Grupo de los Miércoles, *Cuarenta y dos estudios sobre la descentralización empresarial y el derecho del trabajo*, Fundación Cultura Universitaria, Montevideo.

Barretto Ghione, H. (2012): "Prácticas innovadoras y normativa reciente sobre negociación colectiva por cadenas productivas y tercerización en Uruguay" en *Procesos de Autorreforma Sindical en las Américas Avances del Grupo de Trabajo sobre Autoreforma Sindical (GTAS) en 2011 – 2012*, CSA-Proyecto FSAL/ACTRAV/OIT, disponible en http://actrav.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion_actrav/tercerizacion/tercerizacion_gtas_uruguaybarretto2012.pdf

Bensusán, G.(2005): "La subcontratación laboral y sus consecuencias: problemas de diseño institucional o de implementación" UNAM, Biblioteca jurídica virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México

Bronstein, A. (1999): "La subcontratación laboral", en revista *Derecho Laboral*, tomo XLII, nº 195, FCU, Montevideo.

Castillo, G. y Orsatti, A. (2007): *Estrategias de sindicalización de "otros" trabajadores: contenidos formativos*, OIT/Cinterfor, Montevideo, 2007.

Castellanos Córdova, P. (2008): Enfoques de propuestas elaboradas para normar la. Subcontratación laboral en el Perú y acciones a seguir, PLADES, disponible en http://www.plades.org.pe/opiniones/pdf/op-enfoque-propuestas-subcontratacion.pdf

CGT (2005): *Manual sindical sobre contratas y subcontratas*. *Boletín informativo nº 10*, disponible en http://cgt.org.es/sites/default/files/IMG/pdf/Bole-102.pdf

CSA, (2010): *UNASUR, El Proceso de Integración Suramericano: Elementos para una Estrategia Sindical*, CSA-CSI. Porto Alegre / João Pessoa,

CSA- CSI, (2007): *Leyes favorables a los trabajadores subcontratados*, en http://csa-csi.org/index.php?option=com_content&view=article&id=3908:leyes-favorables-a-los-trabajadores-subcontratados&catid=25:notas-y-articulos&Itemid=268&lang=es

Echevarría Tortello, M. (2009): *La historia inconclusa de la subcontratación y el relato de los trabajadores*, División de Estudios Dirección del Trabajo 2009 Santiago de Chile.

Ermida Uriarte, O. y Orsatti, A. (2009): *Estrategia sindical hacia trabajadores tercerizados*, GTAS, CSA, en http://actrav.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion_actrav/tercerizacion/tercerizacion_gtas_alc_ermidaorsatti2010.pdf

Iranzo, C. y Richter, J. (2005): *La subcontratación laboral. Bomba de tiempo contra la paz social,* Cendes, Caracas.

Jakobsen , K. (2007): "Cómo puede enfrentar el sindicalismo a las empresas multitacionales" en revista *Nueva Sociedad* Nº 211, Buenos Aires, disponible en http://www.nuso.org/upload/articulos/3462_1.pdf

Lucena, H. (2007): *Lo laboral en tiempos de transición*, Universidad de Carabobo, Valencia.

Menéndez Calvo, R. (2009): *Negociación colectiva y descentralización productiva*, CES, Madrid.

Orsatti, A. (2012): "Cadenas de suministro transnacionales: Posibilidades de Acción sindical mediante Acuerdos Marco" en *Procesos de Autorreforma Sindical en las Américas Avances del Grupo de Trabajo sobre Autoreforma Sindical (GTAS) en 2011 – 2012*, CSA-Proyecto FSAL/ACTRAV/OIT, disponible

en
http://actrav.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion_actrav/tercerizacion/tercerizacion_gtas_alc_orsatti2012.pdf

Sanguineti Raymond, W. (2004): "La "tercerización" de actividades productivas ¿Una estrategia para la puesta ente paréntesis de los Principios tutelares del Derecho del trabajo?, en *AA.VV., Los principios del Derecho del Trabajo en el Derecho Peruano. Libro Homenajea al Profesor Américo Plá Rodríguez*, Sociedad Peruana de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Lima; también disponible en http://wilfredosanguineti.files.wordpress.com/2008/11/wsr-outsourcing-y-principios-dt-wsanguineti-version-actualizada.pdf

Sanguineti, Raymond, W. (2006): "Descentralización productiva, subcontra-tación y calidad del empleo: ¿Términos incompatibles?", *Revista de Derecho Social, Albacete, 2006, núm. 33,* disponible en http://wilfredosanguineti.files.wordpress.com/2008/09/descentralizacion-productiva.pdf

Sanguineti, Raymond, W. (2010): *La nueva regulación de los efectos laborales de la subcontratación en América del Sur: posibilidades y límites,* disponible en http://wilfredosanguineti.wordpress.com/2010/04/10/la-nueva-regulacion-de-los-efectos-laborales-de-la-subcontratacion-en-america-del-sur-posibilidades-y-limites/

Valdés Dal-Ré, F. (2001): "Descentralización productiva y desorganización del Derecho del Trabajo", *Relaciones Laborales*, núm. 20.

Villavicencio Ríos, A. (2012): "El mapa de la normativa laboral sobre tercerización en América Latina" en *Procesos de Autorreforma Sindical en las Américas Avances del Grupo de Trabajo sobre Autoreforma Sindical (GTAS) en 2011–2012*, CSA-Proyecto FSAL/ACTRAV/OIT, disponible en http://actrav.oit.org.pe/WDMS/bib/virtual/coleccion_actrav/tercerizacion/tercerizacion_gtas_alc_villavicencio2012.pdf

Entrevistas y Acuerdos Marco Globales

El dossier

Este dossier constituye uno de los ejes más importantes de la publicación. Se trata del resultado de una amplia fase de investigación realizada durante más de dos años por los autores del proyecto de la investigación "El marco jurídico y la acción transnacional del sindicalismo vasco (en el proyecto aprobado se dice "vasco") en la globalización", que tiene por objeto la elaboración de alternativas y propuestas de intervención en la materia. Para la tarea, se elaboraron una serie de análisis y reflexiones teóricas sobre las categorías y variables incidentes que sirvieran de base en el diseño del cuestionario objeto de entrevistas con las y los agentes sociales y sindicales del norte y del sur. Así pues, el dossier refleja el producto de tal cuestionario. En concreto, en él se recogen las respuestas y reflexiones de casi una treintena de personas de movimientos sociales y sindicales.

El cuestionario

Cabe señalar que el documento inicial fue modificándose con el fin de adaptarse a los resultados que se iban deduciendo, si bien es cierto que fueron en todo caso, modificaciones de carácter leve. Así pues, el dossier distingue e incluye tres modelos de cuestionarios, todos ellos con una estructura

común fundamentada en tres apartados principales.

A. Empresas Transnacionales y acción sindical

B. Marco jurídico-político, deslocalización y subcontratación laboral.

B. 1. Sistemas de control de Empresas Transnacionales, Acuerdos Marco Internacionales y Responsabilidad Social Corporativa

B. 2. Marco político nacional e internacional de las empresas transnacionales

B.3. Políticas socio-laborales

C. Propuestas de intervención

C. 1. Escenario sindical transnacional: Empresas Transnacionales.

C. 2. Área organizativa: alianzas entre movimientos sociales y sindicalismo

C. 3. Ideas y propuestas de intervención

Los cuestionarios fueron trabajados de forma oral y escrita, en los países de origen de las personas entrevistadas, en el de las personas entrevistadoras y de forma telemática.

Los entrevistados

Como se ha señalado, las personas participantes de la investigación se sitúan en términos generales alrededor de los movimientos sociales y sindicales tanto del norte como del sur. Entre ellas existen representantes de organizaciones sindicales centrales y sectoriales, trabajadoras, voces de los movimientos sociales, cargos políticos, investigadoras y académicas de ambos lados del océano. Se trata de personas vinculadas a las siguientes instituciones: Instituto Nacional Sindical (INS, Colombia), Universidad Nacional de Colombia, Unión Sindical Obrera (USO, Colombia), Unión Nacional de Empleados Bancarios (UNEB, Colombia), ICEM (Colombia), Central Unitaria de Trabajadores (CUT, Colombia), Corporación Aury Sara (Colombia), Escuela Nacional Sindical de Medellín (ENS, Colombia), CUT Antioquia (Colombia), Sintraemsdes (Colombia), Sintramienergetica Seccional Segovia (Colombia), Sintraintabaco (Colombia), Sintraisa (Colombia), Centro de Documentación e Investigación de Bolivia (CEDIB), Planificación de la Presidencia del Gobierno de Bolivia, CGT-BBVA (Euskal Herria), France-AL, Red Birregional Enlazando Alternativas (Francia), Sindicato ELA (Euskal Herria), CCOO-FITEQA (Estado español), sindicato LAB (Euskal Herria), Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea (Euskal Herria), Observatorio de Multinacionales en América Latina –Paz con Dignidad (OMAL, Estado Español), Sindicato ESK (Euskal Herria), Federación Departamental de trabajadores en Educación Urbana (Bolivia), Central Obrera Departamental (Bolivia) y Planta Industrializados De Leche (PIL, Bolivia).

Índice y estructura del dossier

La estructura del dossier se ha pensado con el fin de reflejar la información de una forma lo más sencilla, práctica y dinámica posible. En la primera parte – *Parte 0*- se realiza una introducción al documento que resuelve algunas consideraciones de partida necesarias para la comprensión del texto y explica la fórmula y técnica empleada en las labores de transcripción de las entrevistas orales. Esta parte incluye un índice de las siglas y los códigos utilizados en el texto y un cuadro en forma de resumen técnico de las entrevistas, refiriendo sus características más relevantes:

Parte 0. Introducción

0.1. Consideraciones previas

0.2. Índice de siglas y códigos

0.3. Cuadro-resumen contenido entrevistas

El núcleo del dossier se condensa en su *Parte I*, ya que es la parte centrada en las respuestas del cuestionario. El sujeto entrevistado da nombre a cada uno de los

capítulos de esta parte, que comienzan con una presentación esquemática de la entrevista. Tal y como se señala en la introducción del dossier, para evitar un documento excesivamente amplio, el resultado de las entrevistas se ha centrado en las respuestas de las personas entrevistadas: en general, se omiten los comentarios de los y las entrevistadores y solo se indican cuando es necesario con una llave y en cursiva. Las respuestas se presentan por apartados ya que entre otras cosas, los sujetos a menudo respondían a las preguntas en bloques, y centraban sus respuestas en aspectos determinados (los que mejor conocían). En las labores de transcripción de las entrevistas orales, se ha respetado lo máximo posible la literalidad de los archivos de audio, pero se ha basado en la interpretación personal de las personas transcriptoras, efectuando modificaciones, y otras de orden para ajustarla al esquema de la entrevista y facilitar su tratamiento. Eventualmente se hacen referencias al minuto de la entrevista en que estamos, por si interesara su búsqueda en los archivos de audio.

Parte I. Entrevistas

I.I. Cristóbal Silva
I.2.Daniel Libreros
I.3. Dani Rico
I.4. Hildelbrando Leon
I.5. Carlos Bustos (I)
I.6. Carlos Bustos (II)
I.7. Reunión CUT-DDHH
I.8. Pacho Castillo
I.9. John Fredy Bedoya
I.10. Jesús "Chucho" Ruiz
I.11. Edgar White Uribe
I.12. Darío Alberto Rua
I.13. Juan Carlos Ospina
I.14. William Trejos Molina
I.15. Marco Gandarillas
I.16. Ramiro Lizondo
I.17. Roger (CGT)
I.18. Braulio Moro
I.19. Mikel Noval
I.20. Isidor Boix
I.21. Igor Urrutikoetxea
I.22. Francisco Letamendia
I.23. Pedro Ramiro y Erika Gonzalez
I.24. Josu Egireun
I.25. Bladimir Mendoza
I.26. Gustavo Moreira
I.27. Anónimo-Trabajador de Planta Industrializados de Leche

Finalmente, en la *Parte II* se incluyen los modelos de entrevista a los que hemos hecho referencia en las líneas precedentes, (el Modelo I y el II, aplicados ambos para AL, siendo el segundo fruto de un esfuerzo de simplificación de aquél) con el mero fin de facilitar un acceso inmediato para poder consultar las preguntas específicas de cada bloque de respuestas de los entrevistados.

Parte II. Modelos de entrevistas

II.1.Modelo I entrevista
II.2.Modelo II entrevista
II.3.Modelo III entrevista

El dossier incluye un Anexo con el material facilitado en uno de los encuentros mantenidos: la reunión de la CUT con movimientos sociales de defensa de los Derechos Humanos celebrada en Bogotá en septiembre de 2010.

Acceso al Dossier

Acceda aquí electrónicamente al dossier: http://tinyurl.com/ojcf49t

Acceso a los Acuerdos Marco Globales

Acceda aquí electrónicamente a la base de datos de Acuerdos Marco Globales recopilados por la Dirección de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión de la Comisión Europea, http://tinyurl.com/pyfuao7

Este libro es el resultado de un proyecto de investigación cuya finalidad residía en elaborar propuestas normativas y acciones de intervención social y sindical internacional dirigidas al sindicalismo vasco, que en el curso de realización se han ampliado al Estado Español en relación con América Latina. Los países objeto de estudio han sido Bolivia, Brasil, Colombia y Guatemala. Países con realidades bien dispares.

La hipótesis de partida consiste en que el equilibrio de las relaciones laborales en la Comunidad Autónoma Vasca pasa por adecuar y redefinir la esfera global de las mismas. La transnacionalización del capital vasco y español en América Latina requiere profundizar en la globalización de los instrumentos que pueden actuar como contrapesos a favor de los derechos sociales, es decir, de la acción internacional de los sindicatos vascos y españoles, coordinada con movimientos sociales locales y globales.

Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea
hegoa
omal