

EL MOVIMIENTO SINDICAL ANTE LA GLOBALIZACION NEOLIBERAL: ALGUNOS EJES DE INTERVENCIÓN

JUAN HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA

MIKEL DE LA FUENTE LAVÍN

Departamento de Derecho de la Empresa
Escuela Universitaria de Relaciones Laborales de la UPV/EHU

ABSTRACT

■ *El movimiento sindical se enfrenta a importantes transformaciones cualitativas y cuantitativas generadas por el proceso de globalización neoliberal. Los ámbitos tradicionales de intervención sindical se encuentran condicionados por la lógica del mercado y del libre comercio. El desplazamiento de decisiones de instancias representativas y nacionales a núcleos de poder especializados de carácter supranacional cuyas resoluciones son poco transparentes, de carácter sectorial y con fecha de caducidad, constituyen un procedimiento incapaz de construir normas jurídicas eficaces para garantizar derechos de las mayorías sociales.*

El objetivo de éstas líneas reside en establecer algunos ejes de actuación dónde la acción sindical recomponga, no sólo aspectos organizativos sino estratégicos y tácticos de intervención en el ámbito internacional.

■ *Globalizazio neoliberalak sortutako aldaketa kualitatibo eta kuantitatibo garrantzitsuen aurrean da mugimendu sindikala. Ohiko esku-hartze sindikalak merkatu eta komertzio librearen logikak baldintzatuta daude. Erabakien lekua instantzia adierazle eta nazionaletatik, espezializatutako nazioz gaindiko garden-tasun gutxiko erabakiak hartzen dituzten, izaera sektoriala eta iraungipen-data*

duten indar guneetara aldatzeak, gehiengo sozialen eskubideak bermatzeko arau juridiko eraginkorrik egiteko gaitasunik gabeko jardunbideak dakartza.

Lerro hauen helburua, ekintza sindikalak, ez bakarrik antolakuntza alderdia, baita nazioarte mailan esku-hartzeko alderdi estrategiko eta taktikoa ere birmoldatzeko zenbait ardatz ezartzea da.

■ *The union movement is undergoing important qualitative and quantitative changes as a result of the process of neoliberal globalization. The traditional scopes for union intervention are conditioned by the logic of the market and free trade. The shift of decisions from national representative institutions to supranational specialized power nuclei whose resolutions are somewhat obscure, sectoral and with expiration date, seems to be an inadequate procedure to build up effective juridical rules that may guarantee rights to social majorities.*

The aim of this article is to establish some performance axis through which the union activity will reset not only organizational but also strategic and tactical aspects as regards international intervention.

1. Nuevos escenarios para la acción sindical

El movimiento sindical se enfrenta a importantes transformaciones cualitativas y cuantitativas generadas por el proceso de globalización neoliberal. Los ámbitos tradicionales de intervención sindical se encuentran condicionados por la lógica del mercado, del libre comercio como norma generalizada, del crecimiento económico depredador de los recursos naturales, del protagonismo sin control de las empresas transnacionales, de los procesos de deslocalización, del progresivo aumento de las migraciones, de las privatizaciones y desregulaciones de derechos, de la crisis de la empresa tradicional¹, del debilitamiento de los sistemas jurídicos nacionales, del desplazamiento de decisiones de instancias representativas y nacionales a núcleos de poder especializados de carácter supranacional cuyas decisiones son poco transparentes, de carácter sectorial y con fecha de caducidad y que constituyen un procedimiento incapaz de construir normas jurídicas eficaces para garantizar derechos de las mayorías sociales.

En definitiva, existen nuevos escenarios dónde la acción sindical debe recomponer, no sólo aspectos organizativos sino estratégicos y tácticos de intervención en el ámbito internacional.

Lo nuevo en el actual proceso de mundialización consistiría en la intensidad del proceso de constitución de un mercado mundial con la formación a ese nivel de las normas de competitividad y de rentabilidad, con la extensión del famoso umbral del 15% de rendimiento de los mercados financieros como alternativa a la desaparición de las empresas que no lo alcancen. La financiarización incontrolada es la forma que adopta la profundización de la concentración y centralización de los capitales², facilitadas por las políticas neoliberales que tienen la función de eliminar todas las barreras que se opongan a las mismas³. Para este proceso, los mercados bolsísticos han pasado de ser mercados en los que se negociaban los títulos a mercados en los se negocia el destino de empresas enteras, su intercambio, fusión o desmantelamiento. Los holdings financieros se constituyen como el

¹ A. BAYLOS: «Globalización y Derecho del Trabajo: realidad y proyecto», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, n.º 15, págs. 23-27. Escuela de Relaciones Laborales de la Universidad Complutense de Madrid, 1999.

² Cfr., G. DUMÉNIL, G. y D. LEVY, *Crise et sortie de crise. Ordre et désordres néolibéraux*, Actuel Marx-PUF, París, p. 143. 2000.

centro estratégico de las grandes empresas multinacionales y concentran en su interior el poder industrial, bancario y de seguros. La financiarización implica la instauración de un nuevo régimen de acumulación en el que es la bolsa y no el salario la contrapartida de la demanda. El incremento de los beneficios de las empresas se desarrollan sobre la base de la generalización de la austeridad salarial, sin que, contrariamente a lo que preconizaba el llamado *teorema de Schmidt* (antiguo Canciller de Alemania Federal), el incremento de la tasa de beneficio se haya traducido en un incremento de la inversión productiva y el empleo (por la falta de demanda suficiente), sino en el aumento de los beneficios no invertidos. En la Unión Europea, la «insaciabilidad» de las finanzas en búsqueda de un aumento de la tasa de beneficio de los grandes grupos se ha expresado mediante la presión hacia las personas asalariadas mediante las deslocalizaciones y otros procesos de internacionalización de la producción, pero su columna vertebral está constituida por las privatizaciones de las empresas de servicios públicos y por la acentuación de las privatizaciones de los sistemas de salud y de pensiones⁴.

Los estrechos lazos que mantienen el neoliberalismo y la mundialización no implican identidad y su simultaneidad no es automática, no siendo excluible una política neoliberal que se desarrolle en un marco proteccionista respecto al mercado mundial. Su imbricación reciente se basa fundamentalmente en que la mundialización sirve de palanca y de pretexto para las políticas neoliberales. En realidad, el giro neoliberal ha precedido a la mundialización, preparándola por políticas de desreglamentación... muy intervencionistas. Por otra parte, se está produciendo una enorme polarización de los ingresos que está teniendo lugar a escala mundial y que se recoge repetidamente en los informes de los organismos internacionales y estudios de expertos⁵. La mundialización no está generalizando al conjunto del mundo los beneficios del desarrollo económico y la pérdida de los empleos en los países del Norte no está produciendo la contrapartida de nuevos empleos en los países del Sur, que continúan dominados por el subempleo⁶. Parece indudable que esa asimetría no es un acontecimiento pasajero que sería corregido

³ M. HUSSON, *Mondialisation et imperialisme*, Cahiers de Critique Communiste, p. 4. París, 2003.

⁴ F. CHESNAIS (AAVV, F. Chesnais, Coord.), *La finance mondialisée*, p. 44. La Découverte, París, 2004.

⁵ Un informe de tres investigadores del Center for Economic and Policy Research, Mark Weisbrot, Dean Baker y David Rosnick, *El marcador del desarrollo: 25 años de progreso disminuido*, http://www.cepr.net/pressreleases/2005_12_15.htm, compara los datos disponibles sobre crecimiento económico y varios indicadores sociales de los últimos 25 años (1980-2005) con las dos décadas anteriores (1960-1980), concluyendo que durante los últimos 25 años se ha experimentado una marcada desaceleración en la tasa de crecimiento económico y una reducción en el progreso de indicadores sociales para la gran mayoría de países de bajo y mediano ingreso.

⁶ Véase en M. HUSSON, *Mondialisation...*, cit., una explicación detallada del mantenimiento en los países del Sur de un proceso dualista que limita a una pequeña parte de las economías la conexión con el mercado mundial.

por los supuestos beneficios de la globalización. Los países periféricos no son solamente los perdedores de la mundialización sino que soportan una intensificación de las transferencias de ingresos que frenan su desarrollo, provocando la multiplicación de la miseria extrema en los países más pobres, pero que también tiene efectos en los países con un cierto nivel de industrialización ya que los sectores insertos en la división internacional del trabajo no encuentran salida interior para su producción. Ese deterioro tan pronunciado no encuentra explicación suficiente en la política neoliberal, es necesario acudir a una teoría que parecía arcaica, la teoría del imperialismo, que atribuye esas asimetrías a la transferencia sistemática del valor creado en la periferia hacia los capitalistas del centro.

A diferencia de la connotación de modernidad y progreso con la que el discurso neoliberal pretende presentar a los procesos de desregulación en curso, los informes más solventes sobre la distribución de los ingresos y la renta recogen que está teniendo lugar una gigantesca «transferencia global de riqueza desde el trabajo al capital, desde las periferias hacia el centro y desde los grupos de población más pobres hacia los más favorecidos»⁷. Según los últimos datos disponibles, en 1998 tuvo lugar una transferencia de 685 mil millones de dólares desde los países de la periferia hacia los del centro (entre servicio de la deuda, capitales especulativos a corto plazo y pérdidas debidas a la degradación de los intercambios comerciales), cifra a comparar con el peso relativo de los PIB que era de 24 billones de dólares en el Norte y de 2000 en el Sur, lo que significa que esa «punción» equivalía al 11% del PIB del Sur y menos del 3% del PIB del Norte. Estas cifras muestran la profunda asimetría de las relaciones Norte-Sur. Los discursos proteccionistas que presentan a la competencia de los países de bajos salarios la fuente de los problemas sociales en el Norte obvian la realidad de esa transferencia que compensa de sobra la progresión de las partes de mercado de los países emergentes. En sentido inverso, esas cifras invalidan la visión «tercermundista» que hace de la expoliación de los países del Sur el factor esencial de la prosperidad del Norte. En definitiva, hay que relativizar el peso de la punción realizada desde el punto de vista del Norte, a la vez que se subraya ese fardo pesa enormemente sobre las capacidades de desarrollo del Sur⁸.

Otro elemento definidor es la creciente utilización de la guerra para alcanzar objetivos económicos, tanto para la conquista de recursos naturales, como para marcar espacios frente a los competidores y apuntalar la competitividad de sus compañías frente a las de los rivales, característica esencial del imperialismo, por parte de su componente hegemónico, los Estados Unidos. La evidencia de este papel se reconoce en la utilización abierta de los términos de imperial e imperialismo y en el reconocimiento de su necesidad —eso sí, a los que se añade el

⁷ J. TORRES LÓPEZ, *Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta*, p. 43. Sistema, 2000.

⁸ Cfr., M. HUSSON, «De l'asymétrie des transferts», www.hussonet.free.fr/asymetri.pdf.

adjetivo de «benignos»— por parte de los asesores e intelectuales orgánicos de la administración americana .

Contra una cierta ideología de la globalización, es incorrecto considerarla como un proceso económico abstracto en el que los Estados aparecen como «una mera concreción y especialización de “momentos” de ese proceso», siendo en lo fundamental incorrectas las formulaciones que planteen que el Estado ha «perdido sus poderes» en beneficio del capital multinacional¹⁰. La intervención de los Estados en las «guerras comerciales»¹¹ y su papel en las crisis financieras que tuvieron lugar durante los años 1998 y 1999 es una buena muestra de «las acostumbradas falacias neoliberales acerca de los Estados sin poder sobrepasados por las imparable fuerzas del mercado»¹², mientras que la responsabilidad del giro histórico hacia la dominación del capital-dinero sobre el capital productivo no corresponde sólo a los dirigentes de los grandes grupos financieros sino también a los dirigentes de los Estados que han apoyado activamente sus estrategias especulativas.

El desarrollo de la mundialización va acompañada de un papel creciente de las institucionales internacionales que inciden sobre aspectos específicos de la socioeconomía y la política mundiales, tales como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (la OCDE), el Tribunal Internacional de la Haya, la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

La existencia de normas laborales como instrumentos de acción sindical, tanto en su vertiente nacional como en la internacional, ha dejado de ser el contrapeso entre capital y trabajo. Las crisis de los ordenamientos laborales (flexibilidad, desregulación, pérdida de protección social...) fruto del chantaje de las políticas de ajuste y, en muchos casos, de gobiernos débiles y corruptos al servicio de las políticas ultraliberales, son un paso más hacia la construcción de una globalización sin reglas. Por otro lado, la paralización, si no retroceso, del entramado

⁹ Véase V. Navarro, «¿Por qué Irak y por qué ahora?», *El País*, 18-4-2003.

¹⁰ L. PANITCH, «El nuevo Estado imperial», *New Left Review*, n.º 3, 2000, p. 8, citando a N. Poulantzas.

¹¹ Una muestra de la falacia de la retórica librecambista son las periódicas amenazas de sanciones comerciales multimillonarias entre la UE y Estados Unidos, al atribuirse mutuamente ayudas ilegales a las exportaciones.

¹² Esa situación es descrita de forma muy gráfica por L. Panitch, «El nuevo Estado...», cit., p. 6: «... no hay como una crisis para clarificar las cosas: al cabo de nueve meses, sin haberse recuperado del efecto de la suspensión de pagos rusa, y con la economía brasileña bamboleándose al borde el precipicio, las figuras protagonistas de los mercados mundiales de capitales parecían más sujetas y más atentas a las insinuaciones de las autoridades financieras de Washington que los más serviles burócratas soviéticos a las directrices del Gosplan» y «el espectáculo de los funcionarios de la Reserva Federal, amonestando a los directores ejecutivos de las principales firmas de Wall Street y prohibiéndoles irse a dormir mientras no se pusieran de acuerdo para hacerse cargo de las deudas de un *hedge fund* en bancarrota, el *Long Term Capital Management*».

jurídico internacional de los derechos humanos, incluidos los laborales, está avalada por los teóricos de la bilateralidad asimétrica y de la responsabilidad social corporativa como sistema que complementa el comercio sin límites. El derecho blando se convierte en el eje regulador de las relaciones laborales. El carácter imperativo, coercitivo y sancionador de los derechos fundamentales, no se consolida ni tan siquiera en la vertiente de los derechos civiles y políticos. Ahí está el vergonzoso debate sobre la utilización de la tortura en Estados Unidos y en Inglaterra, que contrasta con la «plenitud jurídica», incluido el ámbito sancionador, del Derecho Internacional del Comercio. No resulta en ningún caso aventurado afirmar que éste se encuentra en el vértice de la jerarquía normativa internacional, afirmación que lejos de resultar algo formal, ajena al movimiento sindical, debe formar parte de su agenda de intervención.

2. Reflexiones sobre la realidad del movimiento obrero en el marco de la globalización neoliberal: breves referencias¹³

Una aproximación rigurosa a la realidad del movimiento sindical internacional requiere contrastar la dinámica actual con otras fases históricas. Los estudiosos del movimiento obrero, o al menos una amplia representación, han caracterizado como terminal la crisis que sufre en paralelo a la globalización neoliberal. «En la sociedad post industrial los trabajadores a cuyas luchas debemos los «derechos laborales» están desapareciendo rápidamente y hoy en día constituyen una especie residual en peligro»¹⁴. En la misma línea «... se ha socavado cualquier posibilidad de que los trabajadores se puedan convertir en sujetos de una emancipación futura o en depositarios de un nuevo proyecto identitario»¹⁵.

La década de los noventa se ha caracterizado por un cierto resurgir de un movimiento obrero alternativo o al menos de una fuerte corriente de contestación, ahí están los descarrilamientos de las distintas cumbres de la OMC, los foros sociales alternativos..., vinculados de una u otra forma a sectores de los movimientos sociales y sindicales. En cualquier caso, un mínimo diagnóstico requiere no perder de vista la perspectiva histórica y la adecuación geográfica del movimiento obrero.

¹³ B.J. SILVER, *Fuerzas de trabajo. Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, Akal, Madrid, 2005. La autora recoge en la obra citada un ensayo muy exhaustivo de las cuestiones recogidas en este apartado.

¹⁴ A. ZOBERG, «Response: Working-Class Dissolution», *International Labor and Working Class History*, 47, p. 28. 1995.

¹⁵ M. CASTELLS, «The Power of Identity» *The Information Age*, vol. 2, págs. 353 y 360. Oxford, Blackwell. 1997.

A. La primera afirmación necesitada de contraste histórico es la de «la carrera hacia el abismo de la clase trabajadora»¹⁶. Tesis que suele sostenerse sobre todo en la literatura académica norteamericana y que podemos resumir en tres grandes posiciones teóricas.

1. La movilidad del capital productivo, en forma de deslocalizaciones reales o «coactivas» o de transnacionalizaciones de capital en forma de inversión directa o indirecta ha generado un mercado laboral unificado mundial donde la presión competitiva de una masa de trabajadores desorganizados sobre el movimiento obrero es enorme, lo que ha dado lugar a la carrera hacia el abismo de los derechos laborales es decir hacia la desregulación sin límites de los mismos. La internacionalización empresarial, hasta ahora limitada a las grandes empresas multinacionales, se generaliza a través de las grandes y medianas empresas de los países industrializados, generalizándose los procesos de subcontratación y de externalización productiva que se ven acompañados de un desmantelamiento de la normativa laboral estatal y convencional¹⁷. Las deslocalizaciones ya no conciernen sólo a las industrias tradicionales sino que se extienden a sectores tales como los servicios informatizados (India) o incluso a los centros de investigación. Los trabajadores informales representan la gran mayoría de la población activa en numerosos países del sur, incluso excluyendo el sector agrícola. La mundialización trae consigo el desarrollo de la trabajo informal que incluye a los trabajadores de micro-empresas informales, trabajadores por cuenta propia y «trabajadores informales» (trabajadores empleados en la empresas informales ocasionales, a domicilio, a tiempo parcial, etc.). En cualquier caso, no parece que la economía real y las relaciones laborales funcionen de una manera tan simple como lo que parece a primera vista ya que lo que se transfiere de los países ricos es la producción pero en ningún caso los empleos o las rentas. Allí donde los costos sociales son bajos, China es un buen ejemplo, éstos se mantendrán así mientras no existan sindicatos y movimientos sociales fuertes que presionen hacia la redistribución de la riqueza; sólo mejorarán las condiciones de los inversores extranjeros en complicidad con las clases dirigentes y funcionarios de los aparatos burocráticos del Estado¹⁸. Desde esta óptica es desde dónde la acción sindical internacional debe apostar decididamente por el fortalecimiento de estructuras sindicales y por la denuncia de la represión a que se ven sometidas. No obstante, la dimensión geográfica debe ser un elemento central de análisis ya que en los países extremadamente pobres, con Estados muy frágiles y en muchos casos corruptos, el drama se refiere a la desaparición física por el hambre, enfermedades... y por tanto las necesidades globales de los países pasa por mecanismos

¹⁶ Cfr., B.J. SILVER, «Fuerzas...», cit., p. 18.

¹⁷ A. MENDIZABAL, «Aspectos económicos y sociales de las deslocalizaciones productivas», pendiente de publicación en *Temas de Economía Mundial*.

¹⁸ D. GALLIN, «Sindicalismo y nuevo Orden Mundial», *Iniciativa Socialista*, n.º 32. 1998.

de inclusión en el sistema económico internacional. Aquí la acción sindical debe dirigirse contra las instituciones económicas internacionales y gobiernos ricos que abocan, con sus políticas neoliberales, a importantes sectores de la población mundial a la muerte por «exclusión».

2. La segunda tesis se refiere más a la presión indirecta que la hipermovilidad del capital genera sobre el movimiento obrero y sobre la capacidad de los Estados de mantener o profundizar el Estado de Bienestar. 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. Aquí la carrera hacia el abismo se expresa en los límites y retrocesos de los derechos sociales de la ciudadanía, incluidos los de la clase obrera. En los países del Sur, el chantaje del FMI, el BM y los acuerdos generales de comercio de la OMC, tratados regionales y bilaterales atrofian e inmovilizan cualquier expansión del Estado de Bienestar.

3. La tercera propuesta que explica la pérdida de protagonismo y desconcierto del movimiento sindical internacional se encuadra en la modificación del proceso de producción y trabajo, en la propia identidad de la empresa como categoría clara y precisa: «Mientras el sistema fordista tradicional de producción en masa estandarizada proporcionaba un suelo fértil para el desarrollo del movimiento obrero el desarrollo de un sistema post fordista ha transformado ese contexto organizativo»¹⁹. La flexibilidad organizativa, la empresa en red, la externalización de la producción, la generalización de filiales y subcontratas, la empresa hueca y la diseminación del proceso productivo ha desnaturalizado jurídica, social y económicamente a la empresa como lugar de encuentro de acción sindical²⁰.

No obstante, lo que parecen evidencias científicas de la carrera hacia el abismo del movimiento obrero necesitan ser analizadas de forma más pausada. Así, en primer lugar, la movilidad de capital hacia zonas de bajos salarios es una afirmación que necesita ser contrastada con datos que nos permitan establecer su dimensión cuantitativa real²¹, siendo además poco clara la información estadística existente sobre los efectos en el empleo de las deslocalizaciones y subcontrataciones, estando lejos de extenderse a la totalidad de las economías desarrolladas. En efecto, los costes salariales no son el único criterio que utilizan las empresas

¹⁹ C. JENKINS y K. LEICHT, «Class Analysis and social movements: A critique and reformulation», en AA.VV. (J.R. Hall ed.), *Reworking class*, págs. 378-379. Ithaca, Cornell University Press, 1997.

²⁰ F. Valdés Dal-Ré, «Transformaciones del Derecho del Trabajo y orden económico globalizado», *Trabajo*, n.º 12, págs 131-148. Diciembre, 2003.

²¹ Son numerosos los estudios que muestran que la mayor parte de los flujos de inversión directa extranjera siguen produciéndose en el Norte, entre países de renta alta. Informes recientes de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo lo ratifican. David Kucera ha publicado un interesante estudio titulado «Normas fundamentales del trabajo e inversiones extranjeras directas» en la *Revista Internacional de la OIT*, n.º 1, 2002, donde ratifica la tesis mencionada.

para decidir sus inversiones²² sino que toman también en cuenta la flexibilidad de la fuerza de trabajo, la cualificación de las personas, las infraestructuras y la extensión de los mercados. Estos aspectos explican que la mayor parte de las inversiones internacionales se realiza entre los países ricos, especialmente entre los Estados Unidos y Europa, mientras que a pesar del acuerdo de libre comercio existente entre ambos países, la industria estadounidense no se ha desplazado masivamente hacia México. Ello no quiere decir que no se van a multiplicar las deslocalizaciones salvajes, pero conviene subrayar que en muchos casos se utilizan como un instrumento para intimidar a las plantillas de forma que acepten drásticos recortes de salarios, aumentos de jornada y reducción de prestaciones sociales²³. Por tanto, la movilidad del capital está localizada y su impacto en la desarticulación del movimiento obrero tiene límites, que según I. Wallerstein en último término están determinados por la progresiva finalización de la ruralización de la clase obrera mundial: al impedir la extensión del mercado del trabajo asalariado dará lugar a que «la única opción para los capitalistas será continuar la lucha de clases donde están hoy. Y aquí las probabilidades están en contra suya»... ya que «las verdaderas alternativas al alcance de los trabajadores que se encuentran en los barrios y en las favelas del sistema mundo indican que están en posición de exigir niveles salariales razonables con el fin de ingresar a la economía de los salarios formales»²⁴.

En cualquier caso, si la reubicación del capital no se produce exclusivamente por las bajas condiciones sociales y laborales, si parece necesario reconocer que el desplazamiento de cierto capital a zonas con mucha mano de obra y escasa o nula regulación laboral es una realidad incontestable y una tendencia muy importante a tener en cuenta. Ahora bien, la carrera hacia el abismo se puede ver contrarrestada por la aparición de organizaciones de asalariados²⁵. El caso de Corea es un ejemplo claro de lo dicho, lo que no oculta el desplazamiento de capital a China, donde el interrogante en torno a una nueva clase social emergente es un hecho²⁶.

²² Como señala Antxon Mendizabal, «Aspectos...», cit., desde el punto de vista de los costes salariales el aspecto clave no es el nivel salarial sino la relación salario/productividad que determina el coste salarial por unidad producida, lo que exige introducir en el cálculo el nivel tecnológico de los productos y procesos productivos.

²³ M. HUSSON, «Délocalisations: chantage et bluff», *Rouge*, 9/9/2004. I. ALVAREZ, «La deslocalización revoluciona las relaciones laborales», en *El Correo. Expectativas*, n.º 99, 12/9/2004, señala ejemplos de las prácticas realizadas en este sentido en el 2004 por las direcciones de grandes empresas (citado en A. Mendizabal, «Aspectos...», cit.).

²⁴ Cfr., I. WALLERSTEIN, *La decadencia del imperio. EEUU en un mundo caótico*, p. 80. Txalaparta, 2005.

²⁵ Los milagros económicos durante las décadas de los setenta y ochenta en España y Brasil hasta Sudáfrica y Corea del Sur, crearon un potente movimiento obrero ubicado estratégicamente en las crecientes industrias de producción en masa.

²⁶ Según datos de la CIOSSL es uno de los países con mayores índices de desigualdad, donde se concentran enormes plusvalías en pocas manos. Por otra parte las protestas de trabajadores y trabajadoras son duramente reprimidas ya que no se respetan el derecho a la libertad sindical. Interesante reflexión al respecto en Han DONGFANG, «Luchas obreras», *New Left Review*, n.º 34, Sep/oct 2005.

La carrera descendente en derechos sociales como argumento en favor de la competitividad es una carrera sin límites y, a nuestro parecer, nunca se puede competir en condiciones que se asemejen más a la esclavitud que a la dignidad humana. La necesidad de un movimiento sindical fuerte y solidario es un imperativo categórico más allá de ser, a su vez, una estructura necesaria y capaz, como históricamente lo ha demostrado, de oponerse a los distintos vaivenes del capital. Por otra parte, la precariedad en las condiciones laborales de los trabajadores de los países del Norte implica ampliar el número de asalariados «no consumidores» lo que afecta directamente a la expansión del capitalismo; paradoja que expresa una contradicción esencial de la globalización neoliberal²⁷.

La otra tesis referida a la crisis de la soberanía de los Estados como explicación de la carrera hacia el abismo del movimiento obrero no parece que sea ni cualitativa ni cuantitativamente determinante de la crisis del movimiento sindical. En nuestra opinión es más un problema político que una consecuencia incontestable del modelo global neoliberal. Es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la, por otra parte, moderada redistribución de los beneficios, en favor del capital. 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.

En relación a su pérdida de competencias el 11 de Septiembre²⁸ ha supuesto una clara reactivación de poderes soberanos atrofiados ya que el control del dinero de las redes del fundamentalismo islámico exige regular los flujos de capital, lo que nos ilustra como 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.

La globalización no puede ser caracterizada como sustitutiva de los Estados, no existen mecanismos supranacionales donde todos los países tengan iguales oportunidades de decisión, al contrario, el peso nacional de los Estados imperiales es un factor decisivo en el juego político internacional y económico y desempeñan un papel clave a favor de las empresas multinacionales cuyo centro está localizado en los mismos.

Por último, sigue siendo muy apresurada la explicación de la desaparición del movimiento obrero por las transformaciones del proceso de producción. Ya con la aparición del fordismo se predijo el fin del movimiento obrero, «éste no sólo dejó

²⁷ R. BALTAR, «Globalización y acción sindical frente a la expansión de las empresas transnacionales», *Nueva Sociedad*, n.º 169, p. 88. Septiembre-octubre, 2000.

²⁸ B.J. SILVER, «*Fuerzas...*», cit, p. 21.

obsoletas las habilidades de los obreros más sindicalizados, sino que también permitió a los patronos recurrir a nuevas fuentes de trabajo, dando lugar a una clase obrera que se juzgaba irremisiblemente dividida por la etnicidad y otras diferencias, y atomizada por un espantoso conjunto de tecnologías fragmentadoras y alienantes»²⁹.

Sólo a posteriori se comprobó el éxito de la sindicación de la producción en masa. En la fase actual, hay un hecho objetivo, la vulnerabilidad del sistema de producción aumentará en función de la globalización de las redes de producción y de sus ramificaciones geográficas. Cuantas más redes, diseminaciones productivas y cadenas de subcontratación más trastornos potenciales pueden ser provocados por los trabajadores y trabajadoras. Es más, la producción just-in-time incrementa la inseguridad del proceso y el poder de paralización, y por tanto, de negociación de los asalariados, que junto al papel del sector de la comunicación y transporte, vectores esenciales del actual modelo de producción, sitúan al movimiento obrero en condiciones potenciales de poder de incidir en el proceso de producción. Así, a finales de la década de los setenta, en las fábricas de automóviles de toda Europa Occidental, los trabajadores se dieron cuenta del impacto que determinadas huelgas estratégicamente localizadas podían tener en las empresas, con mínimo esfuerzo³⁰. Es evidente que el interrogante está abierto, pero también resulta evidente que las afirmaciones categóricas sobre la desaparición del movimiento obrero también necesitan ser moduladas y contrastadas.

3. Condicionalidad social y empresas transnacionales: ejes de intervención del movimiento sindical

Una vez descritos los marcos generales en los que se encuadra la intervención del movimiento sindical internacional, analizaremos en este apartado dos ejes de actuación directamente relacionados con las políticas neoliberales de dimensión internacional³¹.

²⁹ M. TORIGAN, «The Occupation of the Factories: Paris 1936, Flint 1937», *Comparative Studies in Society and History*, vol. 41/ 2, págs. 324-347. 1999.

³⁰ En el otoño caliente de 1969 en Fiat, los huelguistas italianos emprendieron la actividad coordinada en el seno de una unidad de producción a gran escala, con la finalidad de paralizar la producción con el mínimo esfuerzo para los obreros y obreras. Las huelgas de taller o línea de producción y las interrupciones del trabajo coordinado en varias fábricas provocó el caos en la producción.

³¹ Las cuestiones relacionadas con los flujos migratorios es una de las consecuencias, en su dimensión y caracterización actual, del proceso de globalización neoliberal y uno de los grandes desafíos de nuestras sociedades. Consideramos que la especificidad y trascendencia de la cuestión requeriría un tratamiento propio respecto al papel del movimiento sindical internacional. En cualquier caso, debe ser un eje central de sus políticas de denuncia e intervención.

En esta misma línea la participación del movimiento sindical en coordinación con distintos movimientos sociales debe impulsar nuevas reglas económicas internacionales mediante movilizaciones contra la OMC, Tratados Regionales, directivas comunitarias... Tema que requeriría ser tratado específicamente.

A. Vinculación de las normas laborales con el comercio internacional: las cláusulas o normas sociales

1. Planteamiento de la cuestión

El proceso de globalización económica neoliberal está expandiéndose sin regulación jurídica alguna que limite los efectos sociales y medioambientales. La globalización vista como realización de una integración social, política y comercial del mundo, es un mito. De ahí que el movimiento sindical deba incorporar en su agenda de trabajo propuestas concretas de regulación ya que en las actuales condiciones, en las que las normas jurídicas carecen de exigibilidad, los sectores sociales oprimidos y excluidos de la globalización económica son los que más pierden³².

La petición de incluir en las relaciones comerciales internacionales cláusulas sociales, ecológicas y democráticas, ha sido avanzada, 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 ONGs. El objetivo sería evitar la «carrera a la baja» (*race to the bottom*) en los derechos laborales y la protección social. Desde el fracaso, en la conferencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC) celebrada en Seattle en noviembre de 1999, de la última tentativa de los Estados Unidos y la Unión Europea (UE) de integración de las normas sociales en la OMC, se ha atenuado el debate sobre el tema, pero no está definitivamente cerrado. El ingreso de China en la OMC plantea la cuestión de su falta de respeto de las libertades sindicales y del trabajo de las personas presas. De forma más general, es probable que la competencia internacional en los sectores intensivos en mano de obra se agudice, en la medida en que aumente la presión de los Países en Vías de Desarrollo (PVD) para acelerar la apertura de los mercados de los países industrializados. La desaparición en enero de 2005 de las cuotas impuestas por los países desarrollados a las exportaciones de los productos textiles (Acuerdo Multifibras) va también a aumentar sus importaciones y replantear la cuestión de las cláusulas sociales.

Los elementos que alimentan el debate son de dos tipos. Por una parte, el *dumping social* (competencia desleal) ligado a una diferencia en el costo de la mano de obra en algunas zonas. En la medida en que los países del Sur se benefician de ventajas competitivas debidas a los bajos salarios y de sistemas menos avanzados de protección social, según los defensores de las cláusulas sociales sería equitativo fijar un impuesto que borre esa ventaja injustificada. En el mundo patronal son los sectores más expuestos a las importaciones de productos fabricados a débil costo de la mano de obra (textil, confección, cuero). Entre las organizaciones sindicales y humanitarias se trataría sobre todo de imponer la obligación de garantizar los derechos sociales fundamentales definidos por la OIT.

³² W. SANGENBERGER, *Globalización y progreso social. La función y el impacto de las Normas Internacionales del Trabajo*, Nueva Sociedad y Friedrich Ebert Stiftung, 2004.

Está muy extendida idea de que la Inversión Extranjera Directa (IDE) se dirige sobre todo a los países de bajos salarios, lo que daría lugar a que el mantenimiento del empleo en los países desarrollados exige la reducción de los salarios, tanto directos como indirectos (cotizaciones sociales). Sin embargo, como ya se ha señalado, el grueso de las transferencias de IDE se realiza entre las principales regiones de la OCDE (Europa, América del Norte y, en menor medida Asia-Pacífico), lo que responde a que el nivel de los salarios no es el regulador principal de los movimientos de capital. El coste salarial solo es relevante a igualdad de condiciones en los demás elementos de producción. De ahí que cuando se habla de *dumping* social en general se habla de algunos países del sudeste asiático (Corea, Taiwán), que han alcanzado un nivel de desarrollo tecnológico y comercial similar al de varios países europeos.

El fenómeno más importante está teniendo lugar en China, desde su ingreso en la OMC que dispone de una bolsa de más de 150 millones de campesinos dispuestos a trabajar por salarios muy bajos y de 40 millones antes ubicados en el sector estatal que ahora buscan empleo en las ciudades. Por ahora la economía china se basa fundamentalmente en los sectores intensivos en trabajo y que se benefician de los bajos costes laborales: la producción del vestido y el textil creció en el año 2002 el 41% y el 16% respectivamente. El cese del Acuerdo Multifibras a partir del 1 de enero de 2005 incrementa las posibilidades exportadoras de estos sectores, cuyo empleo se prevé que aumente en un 28% y un 8% para el 2010, con la creación de 5,4 millones de empleos nuevos.

El *dumping* de otros países menos avanzados no preocupa excesivamente a los países occidentales. Sin embargo, muchos PVD reconocen que han realizado reformas sociales a la baja como parte de su estrategia frente a la liberalización del comercio internacional³³. En cualquier caso la idea de las tasas compensatorias cuya función sería nivelar los costes del trabajo entre los países capitalistas desarrollados y los países del Sur es inaceptable e hipócrita. Esas diferencias reflejan diferencias de productividad, por lo que la fijación de esas tasas conduce simplemente a impedir las exportaciones del Tercer Mundo.

³³ Según una encuesta de la OIT (1997), la mitad de los Estados reconocían haber creado «zonas francas industriales» con una legislación laboral especial y otras reformas normativas con las que pretendían situarse en condiciones más favorables en el comercio internacional. En un informe de la OCDE del año 2000 se indica que las zonas francas han pasado de unas 500 en 1996 a unas 850 en el año 2000 (sin contar China).

En dos documentos de trabajo del NBER (National Bureau of Economic Research, 1997) se publican las conclusiones de un amplio estudio sobre multinacionales y filiales de Estados Unidos, a lo largo de los años 1983 a 1992. Conforme al mismo el replazamiento del empleo en las «casas-madre» de los países industrializados por empleo en sus filiales implantadas en el Tercer Mundo es marginal, mientras que existe una fuerte sustitución entre las diferentes filiales, debido a que «las actividades de las filiales en los países en desarrollo, más que sustituibles, son complementarias con las de las filiales de los países desarrollados».

La incidencia económica del respeto a los derechos de los trabajadores —cláusulas «cualitativas»—, en otros aspectos diferentes que el nivel salarial, es aún menor. Según un estudio de la OCDE de 1996 el reconocimiento de esos derechos tenía una repercusión mínima en el desarrollo de los países, aunque algunos autores de los PVD se pronuncian en contrario. Incluso se afirma que la aceptación de los estándares laborales puede tener un efecto estimulante sobre las economías: al incrementar la formación de la fuerza de trabajo se produciría una mejora de la eficacia económica. Además no todos los derechos sociales suponen un coste inmediato.

Por otra parte, las inversiones en los PVD muchas veces sólo suponen una reorganización internacional del trabajo. Los grandes grupos multinacionales practican una estrategia diferenciada, conforme a la cual se produce una separación vertical de las actividades con el objetivo de obtener beneficio de los diferenciales de salario, con filiales en los países en desarrollo que asumen los segmentos más sensibles a los costes salariales³⁴. Desde esta perspectiva las cláusulas sociales debieran limitarse a los aspectos normativos, es decir, el condicionamiento bajo forma de ventaja comercial internacional o la sanción se limitarían a quienes incumplan las normas laborales definidas por la OIT.

La existencia de bajos salarios y costes sociales son una variable importante (al menos en determinados sectores económicos, países y procesos de producción) para atraer a determinadas multinacionales y empresas. La libertad de comercio ha alcanzado a los mercados laborales y la eliminación de toda norma laboral o, al menos, su sometimiento a las necesidades del mercado (producir productos a un precio competitivo) sitúa el centro del debate en la delimitación de cuál es el nivel de vinculación de las normas laborales con el comercio internacional y si las ventajas comparativas pueden lesionar de manera generalizada a las mismas.

Existe una primera línea argumental que caracteriza toda vinculación con posiciones proteccionistas³⁵, es decir, la limitación de uno de los activos de los que disponen muchos de los países del Sur, su extensa y barata mano de obra, implicaría frenar una de las pocas ventajas competitivas de las que disponen y, por tanto, se seguirían taponando las posibilidades de crecimiento económico de estas zonas geográficas³⁶. En las Zonas Francas³⁷ donde el nivel de explotación es objetivo, las mujeres, mano de obra mayoritaria, han conseguido «ciertos niveles de integración

³⁴ J.R. GARCÍA MENÉNDEZ, «Neoproteccionismo, dumping social y eco-dumping», *Nueva Sociedad*, n.º 143, 1996.

³⁵ D. HORMAN, «¿Injerencia o solidaridad? El debate sobre la “condicionalidad” en las relaciones Norte-Sur», *Viento Sur*, n.º 42, 1999.

³⁶ CIOSL, «El infierno de los nuevos paraísos fiscales La represión sindical en las zonas francas» Abril, 1996. www.icftu.org/displaydocument.asp?Index=991209240&language=ES

³⁷ G. MORQUECHO, «Maquiladoras sobrexplotan a trabajadoras en Chiapas», *Boletín Informativo-solidaria de la izquierda radical*, Año III, n.º 9.255, Redacción: germain chasque.net, 2006.

social». Hay que tener en cuenta que a pesar de las pésimas condiciones laborales el salario es significativo en economías marginales «como la de las pobres del campo»³⁸. En el fondo se mantiene la tesis de mejor explotados que excluidos; mejor trabajo formal de pésima calidad y pobreza que informal y miseria. Esta graduación de la pobreza sólo se puede desmontar desde la universalización de los derechos laborales.

Por otra parte, las posiciones que tachan de proteccionista la concepción universal de los derechos consideran que la soberanía nacional y el relativismo cultural son el fundamento de sus posiciones. No parece que la idea de soberanía nacional enfrentada a los derechos humanos y sometida de facto a las reglas de la globalización económica internacional tenga mucho sentido, no es una categoría inmutable ante los factores mercantiles, por tanto, menos debería serlo ante los derechos humanos. La otra cuestión relacionada con el relativismo cultural debe ser tratada con mucha cautela pero no creemos que los núcleos esenciales de los derechos fundamentales laborales tengan nada que ver con «eurocentrismos» o identidades culturales, así la libertad sindical no puede ser dañada por especificidades culturales de ningún tipo³⁹.

La otra línea argumental, la del dumping social⁴⁰ identifica como desleal la obtención de ventajas comerciales a costa de suprimir los derechos socio-laborales para los trabajadores. Su defensa se plantea desde sectores socioeconómicos de los países desarrollados. Son muy numerosas las variables que acompañan a esta teoría y muy compleja la interrelación de materias y disciplinas que configuran el conjunto de causas y efectos sobre los que se fundamenta. Tal y como hemos apuntado, implicaría analizar, las zonas geográficas y sectores económicos afectados, el marco teórico sobre la productividad y la competitividad de las empresas y las economías nacionales, la influencia de los costos laborales en ellas, el impacto tecnológico, las deslocalizaciones de empresas, las inversiones económicas directas, desregulación del Estado de Bienestar...⁴¹. La posición jerárquica de los derechos laborales sobre el comercio internacional no puede justificarse, exclusivamente, en variables económicas como las mencionadas, ya que la idea de proteccionismo desplazaría al carácter universal de los derechos de los trabajadores y trabajadoras.

³⁸ A. VALCÁRCCEL, «Ética para un mundo global», *Temas de hoy*, p. 49. Madrid, 2002.

P.L. BERGER y S.P. HUNTINGTON, «Globalizaciones múltiples. La diversidad cultural en el mundo contemporáneo». *Estado y Sociedad*. Paidós, Barcelona, 2002.

S.D. KRASNER, *Soberanía, hipocresía organizada*. Paidós Estado y Sociedad. Barcelona. 2001.

³⁹ L.M. HINOJOSA, *Comercio Justo y Derechos Sociales*. Tecnos, Madrid, 2002.

⁴⁰ P. RODRÍGUEZ-HÖLKEMEYER, *Estándares laborales y comercio internacional*, www.uaca.ac.cr/acta/2000nov/prdrguez.doc

J. OYARZUN DE LA IGLESIA, «El dumping social: el estado de la cuestión», *Boletín económico del ICE*, del 22 al 27 de septiembre de 1997.

⁴¹ S. TORRES, «La globalización, las deslocalizaciones y la clase obrera industrial» *Viento Sur*, n.º 76, 2004.

En cualquier caso, lo que resulta evidente es el rechazo a la tesis de la competencia desleal, rechazo que se fundamenta, aquí sí, en un proteccionismo económico intolerable y en la existencia de reglas unilaterales del comercio internacional encuadradas en procesos históricos y contemporáneos básicamente desiguales e injustos. No se puede aceptar que la defensa de los derechos laborales sea la disculpa para protegerse de los países, generalmente pobres, cuya principal ventaja comparativa son los bajos salarios. La defensa del dumping social se diluye en la injusta estructura económica internacional, en las reglas desiguales de la OMC, en los planes de ajuste, en las directrices coercitivas del FM y BM, en la libertad de capitales sin ninguna norma que los regule, en la deuda externa, en la debilidad de la cooperación al desarrollo, en la inexistencia de gravámenes fiscales a la movilidad de las empresas transnacionales, en definitiva, en un modelo de desarrollo sin límites y al servicio incondicional del mercado. Este es el telón de fondo sobre el que se edifica toda una estructura económica desigual⁴².

No se puede concluir, en ningún caso, que la defensa de los derechos laborales sea básicamente proteccionista, ni que aparezca subordinada a las necesidades del mercado, ni a la idea de un crecimiento económico sin redistribución, es decir sin derechos de los trabajadores y trabajadoras, en base a una supuesta competencia desleal. Ambas tesis deben ser, desde el movimiento sindical, totalmente rechazadas. Se debe incidir en como los derechos laborales son una categoría de los derechos humanos, es decir universales y de obligado cumplimiento. En este sentido se ha apuntado por algunos autores la conveniencia de utilizar el término de *normas sociales* en lugar de cláusulas sociales: éste último hace referencia a los términos de un Tratado y no parece que la defensa de los derechos sociales se inscriba como anexo a los acuerdos de la OMC. Parece mejor método que la OIT se «inmiscuya» en los acuerdos comerciales (si puede) que no la OMC en los derechos sociales. El necesario carácter coercitivo, que vincule a éstos con el comercio internacional multilateral requiere que provengan de normas laborales establecidas por la OIT. Las sanciones deberán subordinarse a medidas económicas, políticas y sociales dirigidas a aquellos países que demuestren voluntad (expresada en indicadores, planes progresivos de cumplimiento y reformas legales) manifiesta de promover los derechos laborales fundamentales. El nivel de desarrollo, recurso continuamente utilizado para justificar la inobservancia de los mismos, dejará de ser una barrera infranqueable si conseguimos construir un mecanismo de seguimiento y control que, previamente a la sanción comercial, establezca la necesaria vinculación entre derechos laborales, comercio internacional y derecho al desarrollo. Esta es la justificación de cláusulas sociales/normas sociales vinculadas a sanciones comerciales al margen de cualquier tipo de proteccionismo.

⁴² Cfr., M. Husson, «La mondialisation...», cit., págs. 20-23.

Por otra parte, la aplicación efectiva de las normas laborales no siempre puede quedar garantizada a través del comercio. Así, el gravísimo problema del trabajo infantil sólo concierne de forma marginal a las empresas exportadoras. El cierre de los mercados a los productos fabricados en India o Indonesia no reduciría el trabajo de los niños en esos países, que se encuentra concentrado en la economía informal o en las industrias tradicionales destinadas al mercado local⁴³.

2. *Contenido de las normas sociales/ cláusulas sociales*

Partimos de una primera premisa, rechazamos 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 sociales⁴⁴. De ahí que debamos 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 consideremos 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)⁴⁵, 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 y Económicos 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 ni el nivel de desarrollo econó-

⁴³ M.J. FARÍÑAS, *Mercado sin ciudadanía*, págs.103-113. Biblioteca Nueva. Madrid, 2005.

⁴⁴ J. BONET, *Principios y derechos fundamentales en el trabajo. La declaración de la OIT de 1998*. Cuadernos de Deusto de Derechos Humanos n.º 5, 2000.

⁴⁵ F. GÓMEZ, «El derecho al desarrollo: entre la justicia y la solidaridad». *Cuadernos de Deusto de Derechos Humanos*, n.º 1, 1997.

mico 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 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 incorporaría un marco jurídico en el que los derechos laborales fundamentales reconocidos por la OIT se desmarcarían de posiciones proteccionistas y elevarían a la categoría derecho fundamental el derecho al trabajo. 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 Desarrollo⁴⁶.

En definitiva, la propuesta del movimiento sindical debe presionar en la dirección de la vinculación de los derechos laborales con el comercio internacional, lo que debe traducirse en la generalización de cláusulas que sancionen a las empresas transnacionales y gobiernos que no respeten el contenido de éstas. Ahora bien, deberá eliminarse cualquier duda proteccionista, lo que sólo se logrará ampliando el número de derechos regulados en la Declaración de la OIT de 1998 por medio de un quinto derecho que apuntale el trabajo decente, cuya financiación deberá solventarse por las Instituciones Internacionales, gobiernos ricos y empresas transnacionales. Aunque las experiencias son limitadas, un balance positivo se desprende del proyecto «Mejores fábricas» de la OIT, que ha contribuido a mejorar las condiciones laborales de cientos de miles de trabajadoras camboyanas de la industria textil⁴⁷.

⁴⁶ Así se recoge en el informe de la OIT «Mejores condiciones laborales en las fábricas de Camboya», <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/features/05/mfa.htm>.

⁴⁷ Contra informe sobre el respeto del Factor Español a los DESC de la Periferia, ODG. 2005. www.observatorideute.org

B. Acción sindical internacional en las empresas transnacionales

Las empresas transnacionales son parte del núcleo central de la globalización neoliberal. Las ideas recogidas bajo este epígrafe describen los distintos planos en los que la intervención sindical internacional puede y debe incidir. Planos, en cualquier caso, complementarios.

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 trascorra con plenas garantías económicas y jurídicas. En este sentido, los sindicatos de las empresas transnacionales españolas deberían, además de profundizar en la negociación colectiva y en la exigencia de responsabilidad jurídica de la empresa matriz, denunciar la connivencia del gobierno español con sus empresas y exigir la rectificación de sus posiciones políticas en las instituciones multilaterales y tratados bilaterales de comercio. En los años ochenta se inició el establecimiento del marco legal especialmente creado para el despegue de capitales multinacionales españoles: se redujeron los requisitos legales de todo tipo para los flujos salientes de capital, se privatizaron empresas públicas, se las apoyó con dinero público, se firmaron tratados bilaterales y multilaterales para protegerles de cualquier riesgo... El informe del 2004 del Observatorio DESC analiza exhaustivamente los mecanismos directos e indirectos de intervención del Estado Español en los países de la periferia y ratifica la amplia cobertura que el gobierno español otorga a sus transnacionales⁴⁸. Así, es manifiesto el interés de los sucesivos gobiernos por apoyar, bajo la denominación de condicionalidad cruzada, los planes de ajuste llevados a cabo por instituciones multilaterales (FM, BM y bancos regionales).

En esta línea destacan las consecuencias que la actividad de las mencionadas empresas han ocasionado sobre las mayorías sociales de los países receptores: violación de derechos humanos, prácticas de corrupción, impactos gravísimos en las condiciones laborales de sus trabajadores, pérdidas de derechos básicos de la

⁴⁸ Información muy exhaustiva en las siguientes referencias: F. Gómez, *Las empresas transnacionales y sus obligaciones en materia de derechos humanos*, Cursos de Derechos Humanos, Volumen V, UPV/EHU, 2004; Varios, «El poder de las multinacionales. El punto de vista del Sur», *Alternativa Sur*, Vol n.º 2 2002; M. Garalda, *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencia*, Icaria 2003;

VVAA, *Centroamérica encendida. Transnacionales españolas y reformas en el sector eléctrico*, Icaria, 2005; H. FAZIO, *Informe sobre el desarrollo del BBVA en América Latina*, Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo 2001, http://Ce.cl/Cenda/Seminarios/Varios_Seminarios/Bancarios_0108_Fazio_bbva_B_08_2001.doc;

M. PARERA, *Nuevas formas de colonización española en Perú*, Observatorio de Transnacionales, 2002. www.omal.info; B. MORO, «Los intereses de las transnacionales europeas en América Latina», *Viento Sur*, n.º 79, 2005; Jorge WALTER, «Privatizaciones de las telecomunicaciones y relaciones laborales en América Latina», *Sociologie du Travail*, 2003.

población, impactos medioambientales, usurpación de recursos económicos vinculados a la soberanía nacional...⁴⁹.

El segundo eje de intervención debería sustentarse en el apoyo a los movimientos sociales y sindicales de los países de destino de las transnacionales españolas, 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 de turno: privatizaciones y venta posterior a las transnacionales bajo indicios de corrupción, reformas de las legislaciones laborales⁵⁰ (desregulaciones brutales) y fiscales, firma de tratados bilaterales de comercio...⁵¹, que crearon las condiciones jurídico-económicas para que el desembarco transcurriera sin ningún riesgo. Así, en Colombia en 1991 la inversión extranjera directa era de algo menos de 400 millones de dólares, mientras que en el 2005 es de 5000 millones de dólares. Estas inversiones no han contribuido al desarrollo de los países receptores. Así, en el mismo Colombia el PIB se mantiene en sus niveles históricos, la tasa de paro crece debido a los despidos masivos efectuados por las empresas transnacionales tras la compra de empresas públicas privatizadas y el índice de pobreza por ingreso también crece; la extracción de capitales por parte de las empresas transnacionales hunde al país y sus índices sociales y económicos se precarizan cada vez más⁵².

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 transnacionales⁵³. Resulta imprescindible apoyar desde la acción sindical la consolidación del Derecho Internacional del Trabajo. La exigibilidad jurídica y la creación de un Tribunal Laboral Internacional que sienta en el banquillo de los acusados a las Empresas Transnacionales es una reivindicación

⁴⁹ O. HERNÁNDEZ «El sistema de fuentes como medio de obtener una visión general del Derecho del Trabajo en América Latina. Especial referencia a las fuentes internacionales, constitucionales y legislativas», *Congreso de Derecho del Trabajo*, San José de Costa Rica, 2003.

⁵⁰ A. TEITELBAUM, «Los tratados bilaterales de libre comercio (El ALCA está entre nosotros)», *América Latina en movimiento*, Lyon, 2005.

⁵¹ L.A. BURBANO, *Las multinacionales en Colombia*, Observatorio de las transnacionales, 2005, www.omal.info

⁵² Es urgente que se desbloquee la Norma sobre la responsabilidad de las Sociedades Transnacionales y otras empresas comerciales en materia de derechos humanos que aprobó la Subcomisión de Derechos Humanos de la ONU. Deberá incorporar mecanismos de responsabilidad solidaria de las Empresas Transnacionales con sus proveedores y contratistas e introducir un principio de responsabilidad civil y penal de los dirigentes de las sociedades y empresas transnacionales.

⁵³ En el camino por su consecución el movimiento sindical debe estar presente en todas las iniciativas de tribunales populares; el caso del tribunal creado para juzgar a la Coca Cola en Colombia es un ejemplo clarísimo.

impostergable⁵⁴. 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 Fondo Monetario Internacional, es decir, las transnacionales disponen de todo un entramado jurídico que defiende sus intereses a costa de las mayorías sociales pobres y de la soberanía de los pueblos⁵⁵.

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 marcos globales⁵⁶, en clave negociada e incidiendo en la exigibilidad jurídica en caso de incumplimiento. En cuanto a los Códigos de Conducta⁵⁷ y Responsabilidad Social Corporativa⁵⁸ 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. El paternalismo es un uso habitual que la patronal ya desarrolló 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 opuso, en nombre de la competitividad, a cualquier tipo de regulación. En definitiva ya descubrió en los siglos pasados el papel del derecho blando o *soft law*.

⁵⁴ H. RUIZ DÍAZ, «Los tratados sobre promoción de las inversiones y la República Bolivariana de Venezuela: los riesgos de hipotecar el desarrollo económico, la revolución bolivariana y la democracia participativa», *CADTM*, 2005. La reciente victoria electoral en Bolivia de Evo Morales le enfrentará al entramado jurídico en favor de las transnacionales que sus antecesores formalizaron en tratados bilaterales que necesariamente deberá denunciar por ilegales al no haber sido ratificados por el congreso de su país y por contener cláusulas que atentan a los derechos humanos y al derecho al desarrollo de la población boliviana y de la soberanía nacional.

⁵⁵ A. BAYLOS, «Códigos de conducta y acuerdo-marco de empresas globales: apuntes sobre su exigibilidad jurídica», *Lan Harremanak*. Revista de Relaciones Laborales, n.º 12, 2005.

⁵⁶ A. MERINO y J. RENTERO, «Fórmulas atípicas de regulación de las relaciones laborales en las empresas transnacionales: códigos de conducta y buenas prácticas», (en AA.VV Antonio Baylos (coordinador), *La dimensión europea y transnacional de la autonomía colectiva*), Bomarzo, Alicante, 2003.

⁵⁷ Según una encuesta de la OCDE del año 1999 existían 242 códigos de conducta adoptados por las empresas, la gran mayoría de los cuales no recogían compromisos exigibles jurídicamente.

Por tanto, la intervención sindical debe presionar en favor de una norma internacional de obligado cumplimiento y en el desarrollo de acuerdos marcos globales con exigibilidad jurídica y como puentes básicos de la acción sindical conjunta en el ámbito internacional.