

SEGUNDO CONGRESO MUNDIAL DE LA ICEM
Durban, Sudáfrica, 3 - 5 de noviembre de 1999

UNIRSE Y ORGANIZARSE



**ESTRATEGIAS
DE UN SINDICALISMO GLOBAL
ANTE EL PODER GLOBAL**



ÍNDICE DE CONTENIDO

PRIMERA PARTE: PODER CORPORATIVO Y ECONOMÍA SOCIAL MUNDIAL

Sección 1: LAS INDUSTRIAS CUBIERTAS POR ICEM: BASE DEL CAMBIO GLOBAL	5
Petróleo y gas: Ahora son tres	6
Minería: Las fusiones y adquisiciones alcanzan niveles récord.....	7
Electricidad: De los monopolios nacionales a las empresas globales de servicio público	9
Caucho: Las tres globales: ¿Más grandes todavía?	10
Química: Reestructuración continua	12
Farmacéutica: Una receta para la concentración	14
Papelera: Fusiones dominantes y secundarias	15
Servicios ambientales/Gestión de residuos: Limpieza global	16
Cemento: Participación estratégica	18
Vidrio y cerámica: Reducción de costos produce pérdidas de puestos de trabajo	19
Sección 2: LA LLEGADA DE LA MEGACORPORACIÓN	22
La tendencia “normal” hacia las megacorporaciones	22
Sueldos ejecutivos y aprovechamiento interno de las ganancias	23
Del capitalismo productivo al capitalismo financiero	24
Sección 3: EL IMPACTO DE LAS MEGACORPORACIONES	26
De ganancias a superávit	26
<i>Reducción de costos = Despidos de trabajadores, incrementos de la tasa de producción, peligros para la salud y para el medio ambiente</i>	<i>27</i>
De la competencia a la contienda	28
<i>Comercio mundial gestionado: del intercambio a la transferencia</i>	<i>28</i>
<i>¿Gestión de gobiernos nacionales?.....</i>	<i>29</i>
Del crecimiento a las fusiones	30
<i>Crisis financiera y el maremoto de la moneda</i>	<i>31</i>
Del diálogo democrático a las fuerzas del mercado	31
Sección 4: LA ECONOMÍA SOCIAL DEL MUNDO: DESIGUALDAD CADA VEZ MAYOR	34
Desigualdad de salarios e ingresos	34
Países ricos y pobres: ¿Forman parte de la misma economía mundial?	35
Medio ambiente: Destacando la necesidad de acción global	36

Sección 5: GOBERNACIÓN GLOBAL: SIN INTERÉS PÚBLICO	38
La globalización como solidaridad contra la globalización como competencia ...	38
De lo interestatal a lo intercorporativo	39
<i>Organización Mundial del Comercio: El arreglo de disputas entre corporaciones</i>	<i>40</i>
Derrota de las organizaciones de política social global	41
¿Quién controla a las organizaciones de gobernación global?	42

**SEGUNDA PARTE: SINDICALISMO GLOBAL:
ESTABLECER NUEVAS FORMAS DE SOLIDARIDAD**

Sección 1: LA RESPUESTA ICEM: UN SINDICATO GLOBAL	45
Introducción: El impacto directo sobre los sindicatos	45
Nuevas estrategias: Crear relaciones industriales globales	46
<i>a) Diálogo directo</i>	<i>46</i>
<i>b) Vías de contacto</i>	<i>47</i>
<i>c) Acuerdos globales</i>	<i>48</i>
Sección 2: NUEVAS FORMAS DE SOLIDARIDAD Y OBJETIVOS EN COMÚN	50
Campañas en el ámbito público	50
Reforma de la gobernación global	50
Reforma de la gobernación corporativa	52
Sección 3: REESTRUCTURAR PARA MAYOR EFICACIA	54
Reforzar la política laboral internacional	54
En condiciones para la lucha	55

PRIMERA PARTE: PODER CORPORATIVO Y ECONOMÍA SOCIAL MUNDIAL

Sección 1. LAS INDUSTRIAS CUBIERTAS POR ICEM: BASE DEL CAMBIO GLOBAL

Los congresos, conferencias de industrias y publicaciones de la ICEM no han dejado de estudiar e informar a las organizaciones afiliadas y al público en general sobre la influencia cada vez mayor que ejercen las corporaciones, actuando a nivel global, en la vida social y económica de todos los países. Esta tendencia, que aumentaba paulatinamente, se ha acelerado en el transcurso de los últimos años, alcanzando velocidades supersónicas. La concentración de las ventas y el control de la tecnología industrial y de la producción en manos de unas pocas megacorporaciones representa quizá el cambio más fundamental de la estructura industrial global desde que apareció la producción masiva durante la primera revolución industrial. Esta tendencia ha cambiado completamente la orientación política del mundo, las características de sus economías, y el futuro de los modos de vida de sus pueblos.

Aunque se trata de una tendencia general, las industrias cubiertas por la ICEM se han visto afectadas en forma especial por el crecimiento de las megacorporaciones. Esto ha cambiado el impacto de las relaciones de poder tradicionales de los sindicatos con las industrias, lo cual exige nuevas iniciativas de parte de los sindicatos.

Tradicionalmente, diferentes sectores industriales han seguido diferentes vías en su desarrollo, tienen estructuras diferentes y funcionan de acuerdo a diferentes prácticas laborales. Para los sindicatos, estas diferencias han significado muchas veces que los problemas del trato con los empleadores también variaban de un sector a otro. Los diferentes niveles de productividad fueron resultado de variación de la proporción de trabajadores y de capital que fueron utilizados, y afectaron nuestra capacidad para influir en los niveles de salarios y en las condiciones de trabajo.

Las diferentes estructuras de las diversas organizaciones industriales, una mezcla de empresas grandes y de escala menor, también han moldeado la “cultura” de las relaciones laborales, exigiendo estrategias diferentes para relacionarse con los empleadores de diferentes industrias.

Esta situación ha sido sustancialmente reorganizada a consecuencia de la presión del capital global. Aunque algunas tecnologías y técnicas de producción que afectan las condiciones del trabajo siguen siendo diferentes en los diversos sectores, las estructuras industriales se parecen entre sí cada vez más. Casi todas las ramas son ahora dominadas por un pequeño grupo de grandes corporaciones las que, a través de su poder colectivo en los mercados, determinan el acceso a sus propias fuentes de capitales y a sus tecnologías cautivas propias. Su predominio les permite también dirigir, directa o indirectamente, el desarrollo del mercado, la inversión, innovación y las condiciones de empleo del resto del sector en todo el mundo.

“Lo hace todo el mundo en la industria química. La pulpa y el papel están haciendo lo mismo. El petróleo va por el mismo camino. El acero se balancea en el borde. También se une la industria automotriz..... no se escapa nadie. Ya no son las estrellas de sus economías nacionales, entonces para sobrevivir emprenden racionalización transfronteriza.”

P. Martin, *Financial Times*, sept. de 1998

Esta creciente uniformidad de estructura entre sectores también ha significado que la experiencia de los trabajadores en diferentes secciones de ICEM sea cada vez más similar. Así, por ejemplo, la política de “reducción de costos” en el centro, que reduce la mano de obra en las corporaciones por medio del despido y la subcontratación, se ha convertido ahora en una política estándar para lograr una producción todavía mayor en base a un número menor de trabajadores.

A fin de estructurar una respuesta gremial más efectiva a estas tendencias, para promover una política social global más justa y para lograr apoyo para ponerla en marcha, hace falta tratar algunos puntos básicos:

- confirmar la tendencia de concentración del poder empresarial corporativo;
- investigar las razones fundamentales de esta tendencia;
- observar los efectos en la economía social mundial del empleo, distribución, medio ambiente y participación;
- observar el cuadro global como una totalidad con respecto a la justicia social y la acción de gobierno.

Solamente después de una evaluación de esta naturaleza podremos desarrollar un sindicalismo global más efectivo.

Estos temas son abordados, uno por uno, en los apartados siguientes, comenzando con un resumen de los sucesos en las industrias ICEM en su conjunto.

Petróleo y gas: Ahora son tres

Durante este último año, las noticias, en lo que concierne a la industria del petróleo, se han centrado en las masivas fusiones de importantes corporaciones que se han realizado, y en la continuada baja del precio del petróleo. Para quienes trabajan en este sector, lo que se oculta detrás de esto ha sido la constante reducción del empleo tras la reorganización que sobreviene a la adquisición de las compañías y la aceleración de la práctica de usar subcontratistas.

10 mayores corporaciones petroleras globales		
<i>Corporación</i>	<i>Ingresos Billones \$ 1997 (aprox.)</i>	<i>Personal (estimado)</i>
Exxon/Mobil	182	122.700
Royal Dutch Shell	128	105.000
BP/Amoco	104	99.101
Texaco	45	83.700
Elf Aquitaine	43	80.811
Eni	37	39.362
Chevron	36	-
Petróleos de Venezuela	36	-
SK	34	-
Total	33	-

Fuente: Fortune 500 ref. ventas FT 500 ref. personal

Por décadas siete grandes corporaciones, las llamadas Siete Hermanas, dominaron la industria del petróleo. Ahora quedan tres. Las tres corporaciones más grandes, Exxon/Mobil, Shell y BP/Amoco, que en su conjunto han registrado mayores cantidades de ventas que las 16 corporaciones que les siguen en orden según sus rentas. (Cuando se escribía este texto, se conocieron los planes de consolidación futura entre BP/Amoco, lo que aumenta esta distancia todavía más). La cifra de las ventas conjuntas de estas tres corporaciones, de \$414 billones, sobrepasa el producto interior bruto (PIB) anual de la India, con su población de 950 millones de personas.

“Se cree que, en sus negociaciones con los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo, la Exxon Mobil Corp tendrá mucho más poder del que tenían las compañías separadamente, lo cual invierte la posición de primacía que tenía la OPEP durante un cuarto de siglo.”

Herald Tribune, diciembre de 1998

Ésta es una industria dividida en dos partes, en que los recursos básicos, el petróleo y el gas, todavía están predominantemente en manos de empresas estatales, en tanto la asesoría técnica, exploración, producción, refinación y distribución están en poder de las grandes corporaciones internacionales del sector energético.

En la mayoría de los otros sectores, se ha llevado a cabo la integración vertical, donde las corporaciones buscan el control de los proveedores de materias primas y de los consumidores del producto acabado, porque las materias primas estaban fácilmente disponibles o porque muy recientemente se habían privatizado. No se ha desafiado del mismo modo la propiedad del estado del abastecimiento del petróleo crudo. Para las grandes empresas del gas y del petróleo no tiene sentido hacer inversiones a largo plazo en recursos que se encuentran bajo suelo cuando pueden ser invertidos más apropiadamente para controlar el acceso a los mercados.

Con el fin de controlar el abastecimiento del crudo, las corporaciones comprendieron, por su experiencia de principios del decenio de 1970, que no les convenía que los estados nacionales productores les obligaran a someterse a políticas de “divide y vencerás”. La meta desde entonces ha sido la de crear un mercado en el que haya un número muy reducido de compradores dominantes (llamado monopsonio por los economistas). Esta reducción a tan sólo tres grandes empresas ha traído por resultado este considerable cambio en las políticas del petróleo.

Minería: Las fusiones y adquisiciones alcanzan niveles récord

Los sectores básicos de la industria minera muestran diferentes modelos de desarrollo corporativo. En el sector de los metales, las fusiones y adquisiciones han tenido una importancia cada vez mayor. Sin embargo, en el sector del carbón, que había estado casi exclusivamente en manos públicas, ha acelerado la participación de compañías extranjeras en las industrias nacionales.

Las fusiones y adquisiciones han dominado el sector minero en los dos últimos años. De acuerdo a estadísticas, en 1997 se invirtieron más de \$18 billones por concepto de fusiones. Esto es \$2 billones más que la máxima anterior, registrada en 1985.

Las 10 más importantes corporaciones ahora controlan el 33% del importe total de la producción de extracción de metales.

Entre las adquisiciones más importantes se contaba la corporación canadiense Alcoa, que compró Alumax por \$3,5 billones, y la Anglo-American Corporation, que invirtió más de \$3 billones en Sudáfrica para adquirir compañías menores. En el sector del oro, fueron invertidos unos \$2,5 billones en la unificación de dos corporaciones de EE.UU., la Newmont y Santa Fe Pacific Gold. La privatización también ha favorecido fusiones en la industria. Brasil privatizó casi el 90% de su mineral de hierro; en Zambia, una parte de las minas de cobre se vendieron en 1999 a la Anglo-American. Corporaciones estatales como la Codelco de Chile ya se han sometido a un proceso de reestructuración para hacerlas más rentables para su privatización.

El carbón: se prepara para la fusión

Tres tendencias en la industria del carbón indican que pronto se verán fusiones a nivel global y el surgimiento de corporaciones con un impacto global sobre esta industria. Estas tendencias son: primero, el aumento de la cantidad de carbón que se exporta; segundo, las privatizaciones que se ha programado realizar; y tercero, la entrada de corporaciones extranjeras en industrias que tradicionalmente fueron nacionales.

En 1997, al mismo tiempo que en todo el mundo el empleo formal bajaba en el sector, la producción de carbón alcanzaba niveles históricos de 5,4 billones de toneladas. El carbón ahora genera el 55% de la electricidad de EE.UU. y el 70% en la India y China - los tres países con la mayor población del mundo. Solamente se exporta una proporción pequeña de la producción total de carbón mundial, sin embargo el volumen de carbón que se

10 más importantes corporaciones mineras globales (no de combustibles)			
<i>Corporación</i>	<i>Ingresos \$billones (aprox.)</i>	<i>Cuota de producción global valor 1997</i>	<i>Personal (estimado)</i>
Anglo American	-	8%	n.d**
Rio Tinto-CRA	47	6,5	51.016
BHP	17	4,0	-
Cia Vale do Rio Doce	-	3,5	-
Codelco and Enami (Estatal Chile)	2,5	n.d	-
Gencor	-	1,8	-
Noranda	-	1,7	-
Freeport McMorran	1,5	-	-
Phelps Dodge	-	1,5	-
Asarco	-	1,5	-

Fuente: Fortune 500 ref. ventas FT 500 ref. personal

comercializa internacionalmente aumenta cada año, y se cree que para el año 2000 alcanzará los 350 millones de toneladas, el equivalente de por lo menos el 10% de la producción global. Los mayores cargamentos de carbón transportados por corporaciones privadas provienen de Australia, y después le siguen los de EE.UU. y Sudáfrica. En Europa Occidental, economías que antes eran autosuficientes en carbón han empezado a importarlo desde Europa Oriental.

En los últimos años, la industria del carbón ha experimentado una importante y dolorosa reestructuración, y, en señal de tendencias futuras, ha aumentado la injerencia de compañías extranjeras en industrias que tradicionalmente habían pertenecido al estado. Así, Hanson, Rio Tinto, (ambas de origen británico) y Rheinbraun (con sede en Alemania) han comprado acciones en el mercado de EE.UU. En 1997, la única mina de carbón que quedaba en el Japón fue cerrada, pero como importadora principal, las corporaciones japonesas aumentaron sus inversiones en la minería de la región de Asia y el Pacífico.

Las grandes privatizaciones siempre favorecen a las corporaciones multinacionales. Se llevan a cabo dentro del marco de la liberalización general y de la apertura de las economías a la inversión extranjera, frecuentemente bajo presión de entidades globales tales como el Fondo Monetario Internacional. La industria del carbón de la India, por ejemplo, está, en este momento, bajo amenaza de importantes medidas de desregulación y de cambios estructurales, por las mismas razones.

Electricidad:

De los monopolios nacionales a las empresas globales de servicio público

Los sectores de generación y abastecimiento de energía eléctrica han sido blanco primario de la globalización corporativa. Tradicionalmente, este sector solía formar parte del sector llamado de “servicios públicos”, de injerencia directa del estado o controlado estrictamente por regulación pública, como un “monopolio natural”. A pesar de esta clasificación, ha habido poca vacilación en transformar este monopolio natural del estado en propiedad del sector privado. Los mercados nacionales de la energía primeramente fueron desregulados, luego abiertos al capital internacional.

Las corporaciones globales de energía y de servicios públicos han aparecido en escena con mucha rapidez asumiendo activos estratégicos y planificando cadenas internacionales de producción y distribución. Recientemente, la Shell, una de las petroleras más importantes, anunció que iba a empezar a invertir millones de dólares en el sector de la energía eléctrica, debido a las buenas perspectivas de beneficios. Aun cuando EDF de Francia, que es la mayor compañía de energía eléctrica del mundo, todavía está en manos del estado, funciona ahora como una compañía global con centrales eléctricas e instalaciones de distribución en más de 20 países. Según estadísticas recientemente publicadas por Datamonitor, actualmente las cinco empresas más importantes generadoras de energía eléctrica del mundo controlan el 12,9 por ciento de la capacidad productora global, equivalente a la suma de la capacidad instalada del Japón, Alemania y el Reino Unido. Siendo ésta una industria que hasta hace tan sólo una década era nacional casi en su totalidad, estas tendencias representan un cambio rápido de enfoque.

Los sistemas de producción, transmisión y distribución primeramente han sido separados y luego reagrupados bajo nuevos propietarios. Se han liberado los precios y se han establecido bolsas de intercambio de electricidad o mercados al contado para facilitar el

traslado de energía a través de las fronteras. Bajo la apariencia de “liberalización” del mercado de la electricidad, se está creando un mercado europeo único para la energía, en el que las corporaciones dominantes tendrán nuevas oportunidades comerciales a través de las fronteras. Durante el decenio de 1990, grandes corporaciones líderes de los EE.UU. adquirieron siete de las 12 compañías regionales de electricidad creadas durante la ola de privatizaciones en Gran Bretaña, y se han extendido en otras partes de Europa, de Latinoamérica, y de Asia. Ahora la ola parece haberse dado vuelta con la adquisición por Scottish Power de PacifiCorp de Estados Unidos en más de \$7 billones. Entre tanto, las fusiones europeas se han intensificado, con la adquisición de London Electricity por EdF en \$3,2 billones y la compra de Energi de Suecia por IVO de Finlandia, en \$2 billones.

En 1999 se siguió invirtiendo en adquisiciones y fusiones, llegando a \$13,3 billones durante tan sólo los primeros cinco meses del año. La tabla siguiente muestra las principales adquisiciones transfronterizas que se hicieron durante ese período:

10 más importantes adquisiciones transfronterizas de empresas de energía eléctrica (5 primeros meses de 1999)				
<i>Licitante</i>	<i>Origen</i>	<i>Empresa</i>	<i>Origen</i>	<i>Valor (\$m.)</i>
Reliant Energy	EE.UU.	Una	Holandés	2.400
Endesa	España	Endesa	Chile	2.125
Mission Energy	EE.UU.	Ferrybridge	RU	2.099
National Grid	UK	Eastern Utilities	EE.UU.	1.030
ADR Listing	Int	Kepeco	Corea del Sur	1.002
Sempra/PSEG	EE.UU.	Chilquinta	Chile	830
Mission Energy	EE.UU.	Contact Energy	N. Zelandia	644
Transalta	Can	Centralia Power	EE.UU.	554
No comunicado	?	Citic Pacific	China	300
GPU	EE.UU.	Power Co.	N. Zelandia	273

Fuente: PricewaterhouseCoopers

Este proceso de reestructuración de la industria de energía eléctrica ha resultado en despidos masivos de trabajadores de la industria a medida que han aumentado el uso de subcontratistas y de tecnologías para acelerar el trabajo. Sobre todo, sin embargo, la falta de control social de estos abastecimientos esenciales es asunto de preocupación. En el contexto de la Unión Europea, y de la Carta Europea de la Energía, ICEM y su confederación fraterna, EMCEF, han hecho llamados para que se rectifique esta situación en favor de los intereses de los trabajadores y de la comunidad.

Caucho: Las tres globales - ¿Más grandes todavía?

La industria global del caucho tiene ventas de alrededor de \$100 billones, de los cuales unos \$70 billones son por la venta de neumáticos, y se calcula que unos \$25-36 billones devienen de las ventas de otros productos. Por lo tanto, hablando en términos de escala mundial, ésta es una industria de tamaño medio solamente - en la industria del petróleo, por

ejemplo, una sola corporación (Exxon/Mobil) tiene más de dos veces las ventas de toda la industria del caucho. Se estima que, a nivel global, las cifras de empleo en este sector son de más de 700.000 trabajadores, de los cuales 450.000 se dedican a la producción de neumáticos.

Del mercado mundial total, tres regiones, Norteamérica, Asia y Europa representan más del 90 por ciento de las ventas, con unos \$23 billones cada uno. Esta industria emplea a muchos trabajadores y se ha producido un cambio reciente hacia los países con mano de obra de bajo costo: se afirma, por ejemplo, que el costo de la mano de obra en la República Checa es un 80% más bajo que en Alemania. Al mismo tiempo, la productividad aumenta en 5% al año y sobrepasa la nueva demanda, otra señal de que se van a perder más puestos de trabajo.

Éste es un sector altamente concentrado. Actualmente, las primeras seis compañías controlan el 73% de los mercados mundiales de neumáticos, y las tres primeras controlan el 53%. En las listas globales, en orden de volumen de ventas, las ventas conjuntas de las tres mayores compañías sobrepasan las ventas conjuntas de las 30 corporaciones siguientes. En estas condiciones, los economistas califican la industria del caucho como un oligopolio maduro, y la disputa para dominar los mercados regionales constituye un modelo para otras industrias que alcancen niveles similares de concentración.

6 mayores corporaciones globales del caucho			
<i>Corporación</i>	<i>Ventas \$ billones</i>	<i>Cuota del mercado global</i>	<i>Empleo</i>
Bridgestone	18	18	-
Michelin	13	18	123.254
Goodyear	13	16	95.302
Continental	5	7	-
Sumitomo	4	6	-
Pirelli	4	5	-

Fuente: Fortune 500 ref. ventas FT 500 ref. empleo

A pesar de esta “madurez”, las tres corporaciones mayores se disponen a crecer por concentración, y las tres más pequeñas de esas seis primeras están predestinadas para seguir fusionándose. En 1997 Bridgestone (Japón) adquirió Firestone (EE.UU.), en 1999 Goodyear se unió a Sumitomo (Japón) convirtiéndose en una fuerte aspirante al primer puesto. Todo esto ha presionado a Continental que está sola. Continental tiene tan solo el 8% del mercado mundial de los neumáticos, pero la mayor parte de éste se encuentra en Europa, territorio fundamental de la compañía líder Michelin. Se produjeron adquisiciones y fusiones de las compañías más pequeñas, incluyendo, por ejemplo, a Avon, adquirida por Cooper Tyre de EE.UU.

Las tres grandes determinarán la dirección de las fusiones futuras. Esta industria de “tríada”, llamada así por la tríada de áreas comerciales centradas en Norteamérica, la Unión Europea y Japón/Asia, ha repartido el mercado mundial en base a hegemonías regionales. De esta manera, Michelin, con sede en Francia, cuenta con el 32% del mercado de la UE, Bridgestone, con sede en Japón, el 28% del mercado asiático, y Goodyear, con sede en EE.UU., el 30% de los mercados de América del Norte y del Sur.

Química: Reestructuración continua

Tras muchos años de veloz crecimiento, en su mayor parte sobrepasando las tasas de crecimiento de la industria en general, la industria global de la química está experimentando disminución de la expansión. Aunque se atribuye esta desaceleración principalmente a las condiciones económicas de los principales países productores y consumidores, y, en un grado menor, a la reducción de la demanda en el sureste asiático, también refleja una fase de contracción del ciclo industrial tradicional de saturación/subcapacidad. En 1996, la producción global de esta industria subió a \$1,570 billones, lo cual representaba un crecimiento de tan sólo 0,2%. Esto se contrasta con la tasa media de crecimiento en los 10 años hasta 1996 del 6,3%.

Durante los últimos 15 años se ha producido hasta cierto punto un desplazamiento de la producción global de Norteamérica y Europa Occidental hacia la región de Asia y el Pacífico. Sin embargo, este desplazamiento ha sido de alcance más limitado de lo que muchas veces se señala. Por ejemplo, la participación global de la producción norteamericana sólo se redujo del 28 por ciento de la producción mundial total de 1985, al 25% en 1995. Los cambios del porvenir económico de la región del Este Asiático después de los sucesos económicos de 1997 significan que es probable que se reduzca el aumento esperado de la producción y del consumo en esta región.

10 mayores corporaciones químicas globales		
<i>Corporación</i>	<i>Ventas Billones aprox. 1997</i>	<i>Personal estimado</i>
E.I du Pont de Nemours	\$41	98.009
BASF	\$32	105.885
Bayer	\$32	144.728
Hoechst	\$30	137.374
Dow Chemical	\$20	42.861
ICI	\$18	69.500
Rhône-Poulenc	\$15	68.771
Mitsubishi	\$14	11.973
Montedison	\$14	27.693
Norsk	\$13	38.271

Fuente: Fortune 500 ref. ventas FT 500 ref. personal

En el período actual, las fusiones, adquisiciones y alianzas han sido estimuladas por el deseo de concentrar los recursos en áreas claves de la producción, y, al ampliar la escala de las plantas de producción a un nivel global, de lograr ahorros y medidas para aumentar la eficiencia en comparación con otros productores.

La globalización, las cuotas de mercado, la regionalización, concentración de esfuerzos en aspectos determinados, y el aprovechamiento interno de ganancias son el lenguaje de escala y poder en el mercado global. En 1995, las trasnacionales con sede en EE.UU. produjeron un 23% de la producción mundial, las que tienen sede en Japón, un 16%, y aquellas con sede en Alemania, un 8%. Con tales concentraciones ya realizadas, la fusión de corporaciones con sede en el mismo país produce las compañías nacionales y globales

dominantes que necesitan para asegurar una cuota del mercado global en determinados grupos de productos.

Según un ránking fehaciente realizado por la ONU, las industrias de la química y la farmacéutica son las más “transnacionalizadas” en base a un criterio que combina el activo en el extranjero, las ventas, y la distribución del empleo. Así, por ejemplo, en base a este índice, la compañía Solvay aparece como la segunda corporación del mundo en transnacionalización, con el 92% de su activo, el 94% de sus ventas y el 90% de su empleo fuera de Bélgica, el país donde tiene su sede. En cambio, BASF aparece como la 48a. corporación en transnacionalización, con el 43% de su activo en el extranjero, 72% de sus ventas en el extranjero y el 37% de sus empleados - 40.297 personas - fuera de Alemania.

Se hacen comunes las alianzas y empresas conjuntas de compañías con sede en EE.UU. y las que tienen sede en Europa Occidental para fines de cooperación técnica y cuotas de mercado. Tan sólo en 1996, se establecieron los siguientes acuerdos para alianzas y empresas conjuntas: BASF con Dupont en la China para fibras sintéticas; Exxon y DSM de los Países Bajos para productos químicos especializados para el caucho; Dow y Montell Polyofines (que en si se formó a partir de una alianza de Shell Montedison de Italia); Dow y P.B. Chemicals para explotación mutua de derechos de patentes en procesos de polietileno. Igualmente, las compañías Exxon y Union Carbide, ambas con sede en EE.UU., hicieron una alianza para nuevos metalocenos; Dow y Du Pont crearon Du Pont Dow Elastomers.

Detrás de esta actividad, se encuentra una estrategia para enfrentar la saturación y recesión previstas. Se ha informado que el director de la unidad de planificación estratégica de Shell opina que “las empresas conjuntas se están haciendo más frecuentes. Probablemente vendrán muchas más. La gente usa este vehículo con la esperanza de lograr economías de escala y de aumentar las ganancias”. Sin embargo, expertos que se encontraban en la misma reunión hicieron la observación de que, después de la fusión, el 50% de las fusiones que sobreviven no superan los promedios industriales.

Se ha de esperar más reestructuraciones violentas a medida que las corporaciones se concentren en sus actividades claves. La adquisición de Rovin, sociedad de cartera de Shell/AKZO, por Shin Etsu, que tiene su sede en el Japón, pondrá la compañía a la cabeza de los fabricantes mundiales del PVC. Hoechst y Rhône-Poulenc tienen un firme acuerdo de fusión para crear una corporación de “biociencias” llamada Aventis, que puede completarse antes de fines de 1999. La nueva compañía tendría ventas de \$20 billones y una mano de obra de 95.000, pero el plan requiere que ambas compañías vendan sus actividades químicas. En 1997 las dos compañías tenían ventas conjuntas de \$45 billones, y se piensa que esto significará una transferencia de ventas de productos químicos de alrededor de \$15 billones.

Si todos estos ingresos, o una parte de ellos, se traspasa a cualquiera de las cinco primeras de la industria química, la estructura que se presenta a la cabeza de la industria se concentraría más todavía. Las ventas conjuntas de las 4 corporaciones líderes ya son más que las ventas conjuntas de las 12 corporaciones siguientes, ordenadas según los ingresos que provienen de sus ventas. En conjunto, la concentración del capital a la cabeza de la industria química es mucho menos notoria que en otras industrias, sin embargo la tendencia es evidente cuando se evalúan los grupos de productos.

Farmacéutica: Una receta para la concentración

La farmacéutica es una industria global en crecimiento desde hace mucho tiempo, sin embargo en la próxima década va a cambiar la naturaleza de sus productos. Su crecimiento no es estable ni asegurado, porque se produce a raíz de la agrupación de nuevos mercados tales como la India y la China, y del creciente uso de los fármacos que hacen las poblaciones de edad cada vez más avanzada en Europa, Japón y Norteamérica. El mercado de la India, por ejemplo, ha aumentado a 200 millones de personas quienes se cree alcanzan a pagar medicinas básicas, y el mercado de los fármacos crece en 15% al año.

10 mayores corporaciones farmacéuticas globales	
<i>Corporación</i>	<i>Ventas \$Billones aprox. (1997)</i>
Merk	24
Johnson & Johnson	23
Novartis	22
Bristol-Myers Squibb	17
American Home Products	14
Glaxo Wellcome	13
Roche	13
Smithkline Beecham	13
Pfizer	13
Abbott	12

Fuente: Fortune 500

La agrupación en la industria farmacéutica aumenta rápidamente. En 1995, 25 compañías controlaban el 53% del mercado mundial de fármacos obtenibles con receta. Ese grado de control es ejercido ahora por tan sólo 15 corporaciones. Con la fusión de Sandoz y Ciba-Geigy para formar Novartis se unieron dos compañías que tienen una cuota del 2,5% cada una del mercado de medicamentos con receta. De este modo alcanzaron el mismo nivel que Merck, con una participación de más del 5 por ciento. Ahora esta industria está llegando a una posición en la cual las 4 corporaciones mayores van a controlar casi el 20 por ciento del mercado mundial.

La actuación de las corporaciones farmacéuticas es impulsada por cinco tendencias diferentes. Primero, van a vencer pronto los patentes de diversos fármacos que traen importantes beneficios: en los próximos 10 años, alrededor de 135 fármacos obtenibles por receta, de un solo origen, perderán la restricción de sus patentes en los EE.UU. Segundo, los fármacos genéricos están compitiendo con las marcas de renombre que buscan mayores ganancias. Tercero, es prácticamente universal la resistencia frente a los precios que se

derivan de la presión a la cual se someten los gastos sanitarios y especialmente el uso y costo del tratamiento con fármacos. Cuarto, el éxito en la vigilancia a nivel global de la reproducción “ilegal” de fármacos. (Encabezadas por las normas de la Organización Mundial del Comercio, las transnacionales han presionado, con cierto éxito, a los gobiernos de Asia y de Latinoamérica para que frenen las prácticas locales de reproducción.) Quinto, el mercado de los fármacos no es homogéneo. En realidad, este mercado está constituido por una serie de mini-monopolios, determinados por enfermedades específicas y protegidos por fuertes leyes de protección de patentes.

La primera ola de reestructuración se efectuó en preparación para la reducción de los mercados controlados y de fármacos de marca. Para llevarlo a cabo, hubo cuatro años de negociaciones corporativas y una ola de fusiones y adquisiciones. Actualmente está en progreso una segunda ola. Esta ola no se caracteriza por su acción defensiva, sino por iniciativas para aumentar la cuotas del mercado global, y es probable que continúe hasta que la concentración de las corporaciones se parezca más a los perfiles que presentan las otras industrias.

Las corporaciones japonesas han ocupado una posición especial en el cuadro corporativo global. Las corporaciones farmacéuticas japonesas llaman poco la atención por su tamaño y extensión internacional, sin embargo en los últimos años han sido las que han registrado un número desproporcionado de nuevos fármacos, alcanzando por lo menos el 35% del total mundial todos los años. A la vez, el 90% de las ventas de las corporaciones japonesas se hacen dentro del japon. Esta situación se ha modificado considerablemente debido a nuevos reglamentos nacionales sobre los precios que han exigido una serie de rebajas de precios: un 6,8% en 1996, y más reglamentos están en vías de preparación.

Papelera: Fusiones dominantes y secundarias

Hasta 1997, la producción de papel y cartón había venido aumentando desde hacía 14 años, alcanzando casi 300 millones de toneladas. Parte de este crecimiento se ha debido al impulso de Asia, que actualmente representa el 29% de la producción de papel y cartón. Las cifras regionales globales se están ajustando a medida que continúa la recesión del sureste asiático y la producción rusa sigue bajando.

6 mayores corporaciones papeleras globales	
<i>Corporación</i>	<i>Ventas \$billón aprox. (1997)</i>
International Paper	20
George-Pacific	13
Kimberly-Clark	12
Weyerhaeuser	11
Oji Paper	10
UPM-Kymmene	10

Fuente: Fortune 500

Esta industria se está agrupando y, a través de fusiones transfronterizas, se está globalizando rápidamente. Hace 10 años, habían 20 compañías en Finlandia, y ahora hay tres. Estas tres buscan participación en el mercado global. Las corporaciones suecas siguen la misma pauta, pero a la vez buscan entradas en Finlandia, como en el caso de la reciente fusión de Stora de Suecia y Enso de Finlandia. En los EE.UU., International Paper adquirió Federal Paper Board, y ahora controla directamente el 34% del mercado del cartón blanqueado.

El año pasado, un analista de esta industria afirmó: “Vamos a ver cómo cinco o seis compañías globales se van a convertir en las principales entidades del mercado”, y otros sostienen que se van a ver fusiones “dominantes”, cuando se fusionan dos corporaciones que ya son grandes, junto con fusiones más pequeñas más abajo en la escala.

UPM-Kymmene, con sede en Finlandia, que se formó a partir de dos corporaciones finlandesas, tipifica este proceso. Durante todo 1998, la corporación buscó de manera agresiva adquisiciones transfronterizas, especialmente en Asia. Estableció una empresa conjunta con Pacific Resources International de Singapur, con lo cual llegó a ser la mayor alianza en papel fino para impresión. Luego adquirió una filial norteamericana de una corporación con sede en Nueva Zelanda. El director general afirmó: “Hemos logrado nuestra meta estratégica. Nos dimos cuenta que teníamos que ser un fabricante a nivel mundial, no sólo un vendedor a nivel mundial... ya que se ha logrado esto en los EE.UU. y en Asia, estoy satisfecho con nuestra posición actual.”

Servicios ambientales/Gestión de residuos: Limpieza global

Se ha desarrollado una importante industria en torno a la cuestión de la gestión de los residuos en todos sus aspectos. Antes de la ola de privatización y reestructuración que se ha hecho evidente en todos los sectores industriales, esta industria se manejaba principalmente como parte de la infraestructura general del sector público. Ahora algunas grandes corporaciones, que operan en forma transnacional, cubren este mercado privado, cada vez más rentable, de la gestión de residuos y limpieza de desperdicios.

Según estimaciones del sector privado, en 1996 el mercado global de conservación del medio ambiente representaba unos \$US 452 billones en ingresos creados por compañías privadas y organismos del sector público. La mitad de este mercado se generaba en base de aportes por servicios, y la otra mitad se dividía en forma casi pareja entre ventas de equipos y ventas de recursos del medio ambiente. Alrededor del 87% del total se produjo en los EE.UU., Europa Occidental y Japón; solamente el 13 por ciento restante fue creado por países en vías de desarrollo.

Sin embargo, todavía existe una enorme potencial en muchos países en vías de desarrollo donde el crecimiento de la industria del medio ambiente ha alcanzado del 5 al 25 por ciento y donde existe urgente necesidad de servicios ambientales para resolver problemas a veces dramáticos del medio ambiente.

Entre los factores que hacen aumentar la demanda de servicios de gestión de desperdicios se cuentan los siguientes:

- creación e implementación de legislación ambiental

- incentivos en base al mercado
- políticas fiscales
- educación y conciencia del público
- programas de ayuda multilaterales y bilaterales

A pesar de que, en la mayoría de los países, esta industria ha pasado bastante recientemente del sector estatal al sector privado, el modelo de concentración de la misma es ya muy notoria. Su dominación por corporaciones globales de gestión de desperdicios también avanza rápidamente. Waste Management of the USA sigue siendo la mayor compañía del mundo en gestión de desperdicios sólidos. Se desempeña realmente a nivel global, administrando la eliminación de basura de las calles de Sydney, Australia, y, además, en diferentes partes de los EE.UU., y también en muchos países europeos. Con su reciente adquisición de Marius Pedersen de Dinamarca, Waste Management se ha convertido en la compañía más grande del sector en ese país. Adquirido por USA Waste Services en una reciente fusión que costó más de \$20 billones, este grupo ha sido autorizado por la administración de los EE.UU. para ampliar más su imperio comprando Eastern Environmental Services, a pesar del hecho de que ya controla el 22 por ciento del negocio de eliminación de desperdicios en Norteamérica.

En los EE.UU., las cuatro primeras compañías de gestión de desperdicios controlan más del 50 por ciento del mercado. Esta ola de agrupaciones sigue avanzando cada vez más con la adquisición de Browning-Ferris, que se mantenía en segundo lugar, por Allied Waste Industries Inc., por un costo de más de \$9 billones. A pesar de que el mercado de eliminación de desperdicios está en vías de expansión, la nueva entidad ha anunciado otra serie de reducciones de gastos.

En Europa también es evidente que se sigue un camino parecido para lograr dominar el mercado. La compañía francesa Vivendi anunció recientemente que ha reunido fondos de casi \$7,5 billones para hacer adquisiciones durante los próximos dos años. La que era conocida como Compagnie Générale des Eaux (una empresa de agua de servicio público), a partir de 1996, fue reestructurada completamente, aumentando vertiginosamente sus beneficios de explotación, en un 65 por ciento en la primera mitad de 1998. Entre sus adquisiciones recientes se incluyen FCC de España, la mayor proveedora de servicios de ese país, con el propósito de expandirse conjuntamente a Latinoamérica. Una compañía competidora local, Bofesa Medio Ambiente (BMA), ha respondido con la adquisición de una participación mayoritaria en dos empresas más pequeñas. BMA es controlada (51%) por el grupo alemán Berzelius Umwelt Service.

Recientemente, Euro Waste Services (EWS) de Alemania adquirió las actividades de desecho de desperdicios de Preussag Noell, después de que, anteriormente en 1998, hubiera comprado el negocio de la chatarra de KRUPP, fabricante de acero. A mediados de 1998, la Oficina de Monopolios de Alemania aprobó un proyecto que permitía la fusión del activo que tenían Ruhrhohle y VEW en desecho de residuos.

Para no quedarse atrás, el Waste Recycling Group (WRG) del Reino Unido adquirió la división de desecho de residuos de Yorkshire Water, creando así la mayor compañía privada de gestión de desperdicios de Gran Bretaña. Sin embargo, con una cuota de un poco más del 3 por ciento del mercado de eliminación de desperdicios del Reino Unido, que representa \$10 billones anuales, es evidente que este proceso tiene mucho camino que andar para poder alcanzar la posición de las principales entidades globales con base en los EE.UU.

Cemento: Participación estratégica

Como se produce el cemento para mercados muy locales, la industria global se caracteriza por gran cantidad de plantas más pequeñas de propiedad local. Sin embargo, las grandes corporaciones afectan los mercados locales por medio de la "participación estratégica". A causa de su tamaño, pueden controlar los precios y el acceso a los mercados por medio de la gestión de economías de gran escala a causa de la gran inversión de capital que se requiere para la construcción de una planta de cemento. El costo fijo de la estructura de gastos de una planta de producción de cemento sobrepasa el 50 por ciento, lo cual arroja bajo costo marginal de unidades incrementales de producción. Por este motivo, los ingresos financieros son especialmente sensibles en relación al volumen, y la fijación de precios es crítica. Cuánto más grande sea el grupo, mejor puede explotar esta ventaja en tiempos de crisis.

El cemento sólo puede transportarse bien a granel y por vía marítima. Por este motivo, es un producto que no se comercia mucho. Menos del 6 por ciento de la producción global participa en el comercio internacional, a consecuencia de lo cual existen fuertes incentivos para aislar mercados nacionales o regionales, para lograr dominar cada uno separadamente. Entonces, el modo de agrupación en esta industria no es necesariamente a través de fusiones de las siete grandes transnacionales a nivel global, sino más bien por medio de su adquisición de compañías más pequeñas en diferentes regiones.

De este modo, hace poco, Blue Circle, con sede en Gran Bretaña, se expandió en Malasia, Singapur y Chile. Junto con Holderbank, controla el 80 por ciento del mercado chileno y el 20 por ciento del mercado de los EE.UU. .

La adquisición de propiedad en el mercado del cemento en los EE.UU., de apenas un 5 por ciento en la década de 1970 a más del 80 por ciento en la actualidad. Ninguno de los grandes fabricantes de EE.UU. es de propiedad nacional. La investigación de acuerdos sobre precios y asignación de mercados entre quienes se supone que son competidores representa un problema permanente para las autoridades de potestad normativa en todos los mercados nacionales y regionales.

Las mayores corporaciones del cemento son Holderbank, con sede en Suiza, que se desempeña en 61 países con un volumen de ventas de \$4 billones, y Lafarge, con sede en Francia, con explotaciones en 60 países. En 1999, Lafarge vendió a inversionistas institucionales casi un dos por ciento de su capital en acciones, reuniendo fondos de más de \$1 billón para llevar adelante sus planes de adquisiciones. Durante 1999, Heidelberger de Alemania se fusionó con Scancem, empresa conjunta sueca/noruega, por un costo de \$2,5 billones. Con esta medida, el nuevo grupo se convierte en la entidad predominante en la región nórdica y báltica, y llega a ser el segundo fabricante del Reino Unido, después de Blue Circle, que es una compañía de origen británico. Con Italcementi, que tiene su sede en Italia y Ciments Français, con sede en Francia, se completa la lista de compañías globales de cemento. Estas corporaciones representan solamente alrededor del 15% de la producción mundial, sin embargo, por las razones arriba señaladas, controlan mucho más de lo que producen directamente.

En Europa Oriental y otras partes también, avanza rápidamente la privatización de grupos de la industria del cemento que antes eran de propiedad del estado. En Uzbekistán, la Comisión sobre Propiedad del Estado informó que vende a inversionistas extranjeros un 25 por ciento más de Akhanarantsement, uno de los mayores fabricantes de materiales de

construcción del país. Holderbank ya es propietaria de casi el 36 por ciento de las acciones. Egipto también anunció que iba a vender el 77 por ciento de la empresa estatal Assuit Cement Company como parte de su actual campaña de privatización.

Vidrio y cerámica: Reducción de costos produce pérdidas de puestos de trabajo

La cerámica

La situación competitiva internacional de la industria de la cerámica varía de acuerdo a cada subsector. Los subsectores incluyen vajilla, productos de adorno, azulejos y tejas y productos sanitarios. En estas áreas específicas, la mayor velocidad de crecimiento se ha visto en los mercados del Este de Asia, donde la China ha crecido significativamente en los últimos años, llegando a ser el mayor fabricante de cerámica del mundo, manufacturando más de 9,9 billones de productos anuales. Se ha introducido nueva tecnología y equipos para mejorar la producción. La China cuenta con más de 1.000 compañías de fabricantes de cerámica, con exportaciones a 150 países y regiones, con un valor de \$US1,09 billones.

Frente a esta nueva competencia, han aumentado las fusiones en los países industrializados. Waterford Wedgwood (Reino Unido) adquirió el 85% de Rosenthal (Alemania), y Royal Copenhagen se fusionó con Orrefors para crear Royal Scandinavia. Fabricantes con bajos costos de Europa Oriental, Latinoamérica y Asia Oriental han hecho resaltar la vulnerabilidad de los pequeños fabricantes de occidente. Las compañías enfrentan presión cada vez mayor de fusión o formación de alianzas, a medida que aumentan las señales de que pronto la industria será dominada por un puñado de entidades globales. Actualmente, tan sólo cinco compañías dominan el 92% del mercado de vajilla: éstas son Lenox, Noritake, Wedgwood, Royal Doulton y Mikasa. El año pasado, American Standard (fabricante de productos sanitarios radicado en EE.UU.) absorbió Armitage Shanks, empresa británica, por un costo de \$415 millones. A consecuencia de esto, este conjunto ocupa más del 18% del mercado europeo, llegando a ser la primera compañía de la industria, casi dos veces mayor que sus competidores Sanitec y Keramik Laufen. Tiene plantas de producción en más de 20 países (incluyendo tres en la China), y el total de las ventas del primer trimestre de 1999 llegó a \$1,7 billones. Reaccionando ante esta situación, Sanitec (Finlandia) anunció recientemente la adquisición, por \$124 millones, de Sphinx Gustavsberg, su competidor holandés, creando así uno de las mayores empresas europeas de aparatos sanitarios. La entidad fusionada tendrá ventas conjuntas de más de £850 millones.

En cerámica para uso técnico, Japón es el más importante fabricante del mundo, seguido de cerca por los EE.UU., con la UE en tercer puesto. Dentro de la UE, Alemania domina el mercado de la cerámica técnica. Quizá sea en esta área que existe mayor probabilidad de crecimiento, por nuevas aplicaciones en las industrias automotiva, de telecomunicaciones, computación y de semiconductores. Muchas de las empresas que aparecen en la lista como los fabricantes de cerámica y vidrio (ver más abajo) más importantes operan dentro de esta categoría.

El sector de los productos refractarios depende fuertemente de la industria del hierro y del acero, y un 65% de las 22 a 25 millones de toneladas de productos refractarios que se fabrican en todo el mundo serán aprovechadas por esta industria.

Es evidente que la globalización también ha afectado la industria de la cerámica. Desde hace varios años, está en marcha un proceso de cambio a medida que las compañías han ido acelerando la reestructuración industrial. Los problemas típicos que se enfrentan son el

poco aprovechamiento de la tecnología, falta de administración innovadora y dinámica, locales inadecuados y baja calidad de rendimiento en cuanto al medio ambiente. El proceso de cambio ha significado pérdidas graves de puestos de trabajo, cambios de prácticas de trabajo y de procesos de producción. Se estima que podrían producirse más pérdidas de puestos de trabajo en esta industria, alcanzando el 20%, y quizá más. Con unas 262.000 personas empleadas en los diferentes sectores de la industria de la cerámica tan sólo en Europa, esta cifra tiene importancia para el empleo a futuro.

El vidrio

De manera semejante a la industria de la cerámica, la industria del vidrio puede dividirse en diferentes subsectores. Éstos incluyen vidrio de refuerzo/fibra de vidrio, productos de uso doméstico, vidrio especial, vidrio plano y vidrio para recipientes. El porcentaje del volumen de producción de cada subsector es el siguiente:

Vidrio reforzado	4%
Productos domésticos	4%
Vidrio especial	6%
Vidrio plano	24%
Vidrio para recipientes	60%

Actualmente, la mayor región productora de vidrio del mundo es la Unión Europea, con Alemania a la cabeza. Sin embargo, en los últimos años se ha visto el traslado de la producción hacia Europa Central y Oriental, especialmente en base a precios y desplazamiento de inversiones. Saint Gobain es el mayor fabricante de vidrio plano y para recipientes, y es un excelente ejemplo de este proceso. Como se emplea mucha mano de obra en el proceso de producción, la compañía ha optado por trasladar la producción a Europa Oriental, donde el costo de la mano de obra es mucho más bajo. Gullfiber, filial de Saint-Gobain, va a inaugurar una planta de producción de materiales de aislamiento en Gliwice, Polonia, a principios de junio de 1999. Éste será el 15o. centro establecido por el grupo en Polonia. Un reciente boletín de investigaciones del Institut der deutschen Wirtschaft señaló que el costo de la mano de obra en Polonia es de DM 5,48 la hora de trabajo en comparación con DM 47,92 por hora en Alemania. A principios de 1999, Saint-Gobain adquirió ERG-Okfens, en Czeladz, y recientemente inauguró en Dabrowa Gornicza una planta de producción de vidrio para automóviles. Saint-Gobain empezó a invertir en Polonia en 1992, y ya ha invertido más de PLN 1,17 billones. Otra novedad en Polonia es la noticia de que la Agencia de Privatizaciones pronto va a extender una nueva solicitud de ofertas que invita a los inversores interesados a presentar ofertas para la planta de producción de vidrio Czestochowska Huta Szkla (CHS). Se ha calculado que, dentro de los próximos dos a tres años, la compañía necesita unos PLN 200 millones para modernización e inversión. Entre otras compañías líderes en este sector están Pilkington, Gerresheimer, y Glaverbel/PPG.

El subsector del vidrio especial cubre áreas tales como el vidrio que se usa para pantallas de computadoras y televisores. Los países con la mayor producción son el Japón y los EE.UU., y las tres compañías más importantes son Schott, Corning, y Nippon Electric Glass. Esta área se está ampliando a medida que la reducción del costo de las computadoras ha aumentado la demanda en el sector de la venta al detal.

Los productos domésticos son el sector más "visible" del mercado del vidrio, y es intensa la competencia a nivel internacional. El sector incluye vajilla en general, obsequios de cristal,

10 mayores compañías globales de cerámica y vidrio		
<i>Corporación</i>	<i>Ingresos</i>	<i>País de origen</i>
Compagnie de Saint-Gobain	\$16,7 billones	Francia
Philips NV Semiconductors Division	\$15 billones	Holanda
Lafarge S.A.	\$11 billones	Francia
Motorola Schaumburg, IL Motorola semiconductor products sector	\$8 billones	EE.UU.
Asahi Glass Co. Ltd.	\$7,3 billones	Japón
American Standard Companies, Inc	\$5,8 billones	EE.UU.
Kyocera Corp.	\$5,5 billones	Japón
Cooper Industries, Inc.	\$5,289 billones	EE.UU.
Pilkington, Inc	\$4,8 billones	RU
Owens-Illinois Inc.	\$4,7 billones	EE.UU.

floreros y productos para bares. El Lejano Oriente está aumentando su producción en este rubro, pero Europa Oriental sigue siendo el lugar dominante de producción, y la República Checa es el principal fabricante y exportador de vajilla y productos de cristal. Un informe reciente en CTK Business News señalaba que, en gran parte, la reestructuración de los sectores del vidrio, que alcanzaba unos Kc 30 billones, se había efectuado con el apoyo de capital extranjero. De la cantidad señalada, se decía que el 70% se destinaba a equipos tecnológicos, y algunos aspectos de la inversión relacionados con el medio ambiente alcanzaban unos Kc 6,5 billones. Las principales compañías de este sector son Waterford, Mikasa, Noritake y Oneida.

El impacto de la reducción de costos en la industria del vidrio se notan típicamente en los recientes intentos de Pilkington para reducir los gastos generales y aumentar los márgenes, despidiendo hasta el 20 por ciento de su mano de obra.

SECCIÓN 2: LA LLEGADA DE LA MEGACORPORACIÓN

¿Por qué se están creando estas megacorporaciones? ¿Cuál es la dinámica que las impulsa hacia fusiones y adquisiciones cada vez más extensas?

La tendencia general hacia el oligopolio y la concentración es promovida en especial por el nuevo sistema de gestión interna de la corporación moderna y por el cambio de actitud de los inversores, quienes se interesan más en los valores de la bolsa que en el valor originado en la producción real..

La tendencia “normal” hacia las megacorporaciones

Desde los primeros días del capitalismo se conoce como característica del sistema de mercados la tendencia de que los empresarios cooperen, confabulen o conspiren para lograr el control del mercado. Por este motivo, casi todos los países tienen legislación para combatir la competencia “injusta”, el comportamiento monopólico, el abuso del poder en los mercados y los carteles de corporaciones.

“Las personas que trabajan en el mismo negocio rara vez se reúnen, ni siquiera para entretenimiento y diversión, sin que la conversación termine en alguna conspiración contra el público o en algún truco para aumentar los precios. Es imposible, con legislación realizable o que sea compatible con la libertad y la justicia, impedir que se realicen reuniones de esta naturaleza. Sin embargo, aunque la ley no puede impedir que personas que trabajan en el mismo negocio se reúnan de vez en cuando, no debería hacer nada para facilitar reuniones de esta naturaleza, y mucho menos para hacer que sean necesarias.”

Adam Smith (a quien muchas veces se le considera el guru de los economistas del “mercado libre”) cuando escribía en su estudio clásico de 1776, ‘*El bienestar de los pueblos*’ – ¡casi doscientos años antes de haberse establecido el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la Organización Mundial del Comercio!

En mayo de 1999, se impuso una multa de \$725 millones a Roche y BASF, las dos grandes empresas químicas europeas, por el papel que jugaron en un cartel de manipulación del mercado para vitaminas, que duró nueve años. Joel Klein, jefe de la división antimonopolio del Ministerio de la Justicia de EE.UU., dijo: *“Este cartel era realmente extraordinario. Duró casi una década y se trataba de una conspiración altamente sofisticada y compleja para controlar todo lo que tenía que ver con la venta de estos productos”*. Parece que la naturaleza de los negocios no mejora con el paso del tiempo.

Estas leyes demuestran que políticos y economistas del pasado estaban convencidos de que la “competencia sana” en el mercado no era un fenómeno natural, sino que se tenía que hacer cumplir de modo artificial, en caso necesario por medio de multas, interdictos y encarcelamiento, contra aquellos empresarios que no cumplieran con las reglas acordadas del juego de la competencia.

Los economistas aceptaban que los oligopolios pudieran ganar “beneficios anormales” (y hacerlo a largo plazo) con tal que se conservaran las barreras para impedir la entrada a la industria. Sin embargo, todos estos políticos, escritores y teóricos partieron de una premisa

fundamental: que la fusión de empresas y la restricción de la competencia era un asunto nacional que pudiera ser controlado por legislación nacional..

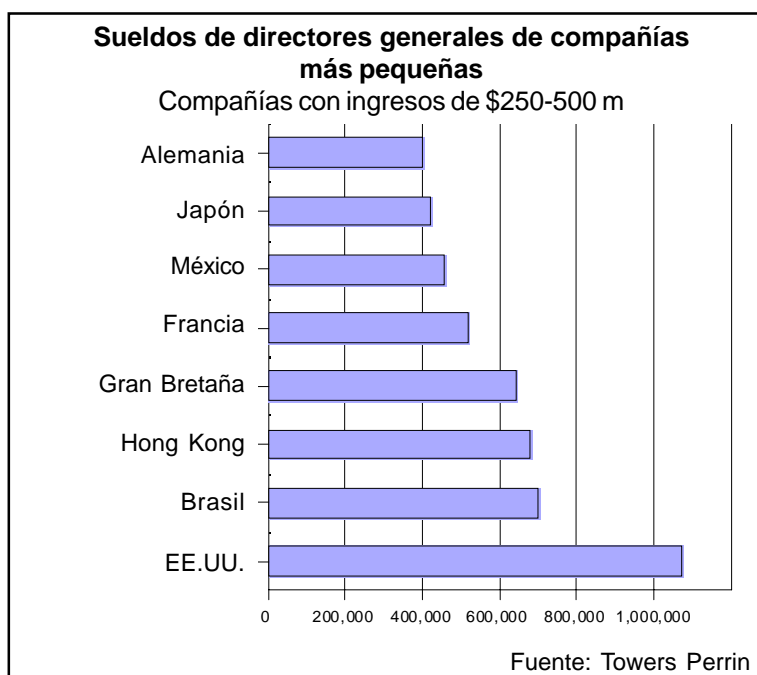
No hay legislación internacional que se pueda hacer cumplir contra los monopolios globales con el fin de promover la competencia a nivel mundial. Por lo tanto, corporaciones que poseen la capacidad para operar a nivel global pueden en gran medida escaparse a las limitaciones que se imponen a las compañías nacionales, aunque pueden tener problemas “locales” o regionales. Por ejemplo, en 1994 se condenó a 33 compañías fabricantes de cemento de la Unión Europea por manipular los precios en toda la región, y se les multó por haber incumplido las normas de competencia. Sin embargo, esto no influyó en la estructura de la industria global, que continuó concentrándose vertiginosamente hasta llegar al punto actual en que tan sólo 5 compañías disponen de una posición dominante en el mercado. Tampoco influyó en la práctica de cobrar precios notoriamente diferentes por el mismo producto en diferentes mercados nacionales.

Dada esta tendencia general hacia la concentración sin restricciones, dos aspectos internos de la administración corporativa han adquirido una importancia mayor. Éstos son el aprovechamiento interno de las ganancias y la separación entre valoración en la bolsa y esfuerzo productivo.

Sueldos ejecutivos y aprovechamiento interno de las ganancias

Existe amplio acuerdo en el sentido de que los sueldos y beneficios extrasalariales de ejecutivos en las grandes corporaciones han llegado a niveles irracionales e inaceptables. Hasta revistas y organizaciones pro-empresariales han reclamado durante los últimos 10 años que se separa cada vez más el comportamiento corporativo real y el nivel de remuneración ejecutiva. En la encuesta de Business Week realizada en 1998, se supo que los directores generales de las principales corporaciones de los EE.UU. recibían una “compensación” anual media, incluyendo sus opciones de compra de acciones, de \$7,8 millones. Esta cifra representaba un aumento del 35% en comparación con el año anterior (contrastándose con el aumento medio de salarios de trabajadores de producción de un 3%), y era 326 veces la renta del trabajador medio de fábrica en Norteamérica. Además, en un análisis de estas ganancias realizado por el Institute for Policy Studies, se demostró que los ejecutivos con sueldos más altos eran los que habían eliminado más puestos de trabajo.

Las “recompensas” de los ejecutivos tienen cuatro componentes: el sueldo básico, las primas adicionales, los privilegios y las opciones de jubilación y de compra de acciones. En los EE.UU., las opciones de compra de acciones pueden representar más de la



tercera parte del paquete total, aunque en otros países, tales como Alemania y Japón, las opciones de compra de acciones revisten menos importancia.

Los supersueldos de los ejecutivos y sus repercusiones en los sueldos de ejecutivos de menor rango y en las compañías más pequeñas (ver la tabla) han sido un factor importante en el aumento de la distancia entre los peores y los mejores pagados en todos los países industrializados.

La remuneración excesiva de los ejecutivos produce otro incentivo importante: anima a los administradores principales a aumentar el tamaño de la corporación a través de fusiones y adquisiciones. El mayor tamaño reduce el impacto de los sueldos grandes en la contabilidad, como proporción del volumen de ventas o de las ganancias, y aumenta la valoración de la corporación en la bolsa. Como una parte del sueldo de los ejecutivos principales se vincula cada vez más con el valor de las acciones, las recompensas de los ejecutivos aumentan a medida que crece el tamaño de las corporaciones..

La remuneración de los ejecutivos forma parte del aprovechamiento interno de las ganancias dentro de las corporaciones. Esto significa que una parte importante del superávit logrado por las operaciones corporativas se reparte internamente en una proporción dispar entre trabajadores profesionales y de producción. Los ejecutivos principales dividen la plusvalía creada entre ellos mismos, los accionistas, y una multitud de profesionales - consejeros, abogados, contables, arquitectos, asesores de empresas, diseñadores y otros contratistas profesionales. En los últimos años, profesionales externos a la empresa no sólo han aumentado en número, sino que también han aumentado sus honorarios. Por ejemplo, en 1997, para pagar a los consejeros y directores generales su promedio de \$7,8 millones, las corporaciones contrataron "comités de sueldos y salarios", quienes, a la vez, emplean "asesores de sueldos y salarios", que con toda seguridad contratan a abogados. De esta manera, el superávit se reparte entre un círculo cada vez más amplio fuera de los grupos de quienes crearon el superávit original.

Todo este personal pagado en base a honorarios tiene interés en aumentar el sueldo, los honorarios, las gratificaciones y los gastos que se pagan a los ejecutivos. En las circunstancias actuales, también es de su interés que se despidan trabajadores, que disminuyan los gastos sociales, que se resistan las reclamaciones de los clientes, y que se reduzca lo que se gasta en higiene, seguridad y el medio ambiente, con el fin de crear excedentes más grandes con las cuales se procrea este frenesí de alimentación en cadena.

Del capitalismo productivo al capitalismo financiero

Si el precio de las acciones subiera solamente en relación a la excelencia y eficiencia de la compañía, el sistema de recompensas sería por lo menos lógico, si bien todavía excesivo. Pero los precios de las acciones ya no progresan de la misma manera, cada año en base al anterior. Con el aumento del aprovechamiento interno de las ganancias ha crecido enormemente el uso de las acciones como instrumentos de especulación en el mercado libre.

Según un estudio de 250 compañías, dos tercios de los directores británicos reciben sueldos en base al **rendimiento financiero** anual. Un especialista en esta materia opinó de este estudio: *"Al premiar el rendimiento financiero, continuamos animando a la gente para que logre sus objetivos de sueldo a costa de relaciones a largo plazo."*

Financial Times, agosto de 1998

El “accionista” del pasado se ha convertido ahora en “corredor de acciones”. El valor de las acciones ha llegado a ser más una función de la imagen en el mercado que un reflejo del esfuerzo productivo. Las acciones pueden aumentar, y de hecho así lo hacen, a causa de medidas de reducción de costos que prometen aumentar la efectividad. Pueden aumentar, y de hecho aumentan, porque el activo de la corporación parece tener más valor, o se dice que tiene más valor, independientemente de lo que haga la corporación, del mismo modo que se revalúa y sobrevalúa la propiedad inmueble. Pero, sobre todo, siempre aumentan en tiempos de fusión.

De este modo, los corredores de acciones y los principales directores tienen interés personal en que suba el valor externo del precio de las acciones de la corporación, y por ende en las fusiones que hacen subir los precios de las acciones a corto plazo. Este sistema no sólo promueve un interés excesivo en lo que sucede a corto plazo, sino que también hace que se fomente el gigantismo y la reducción de costos que tienen poco o nada que ver con la eficiencia productiva real.

La propiedad del capital se ha separado cada vez más de su aplicación a fines productivos. Recientemente, un especialista (Joel Kurtzman, cuando escribía en “The Death of Money” [“La muerte del dinero”] en 1993), calcula que, por cada \$1 que circula en la economía mundial productiva, circula entre \$20 y \$50 en la economía de las finanzas puras. De acuerdo a cifras de 1993 de la US Federal Reserve, el capital corporativo proveniente de la venta de nuevas emisiones de valores alcanzó sólo el 4 por ciento del capital financiero total de las compañías de EE.UU. El resto provenía principalmente de ganancias que se retenían dentro de la corporación (el 82 por ciento) o de préstamos externos (el 14 por ciento). Entre 1987 y 1994, las compañías pagaron más al mercado para apoyar el precio de sus acciones de lo que recibieron a raíz de nuevas emisiones de valores. A principios de 1998, lo que ahora se llama equívocamente “capital de inversión” venía **DE** las corporaciones **HACIA** las bolsas en la cantidad anual de \$110 billones. Es decir, el flujo neto de fondos de la bolsa hacia las compañías en las cuales teóricamente se han invertido las acciones es, en realidad, **un flujo negativo**. El esfuerzo de producción se está desangrando para beneficio de la especulación..

Sección 3: EL IMPACTO DE LAS MEGACORPORACIONES

Una vez que se forma una megacorporación, se producen varios cambios en su práctica y operación. En esta sección, se identifican cuatro de estos cambios:- de ganancias a superávit, de competencia a contienda, del crecimiento a las fusiones, y del diálogo democrático a las fuerzas del mercado. Cada uno de estos cambios ha impactado de maneras específicas a los trabajadores a nivel global y nacional, lo cual también se analiza en esta sección.

De ganancias a superávit

La propaganda del mercado promueve la idea de que se logran ganancias para los inversores a través de la inversión en empresas eficientes que muestran aumento de ventas, productividad y expansión de la demanda por sus productos en el mercado, lo cual lógicamente produce ganancias.

La agrupación y gigantismo a la cabeza de sectores industriales claves ha cambiado este modelo.

La mayoría de las compañías principales han logrado, o se esfuerzan por lograr, una participación estable en el mercado en mercados mundiales relativamente estancados o maduros. A consecuencia de esto, hay frecuentes períodos de sobreproducción que deprimen los precios de los productos. En estas circunstancias, los superávit se logran reduciendo los costos a corto plazo. La producción y la capacidad del mercado pueden permanecer iguales, o incluso pueden reducirse, pero la materia prima, los costos de la mano de obra y otros gastos de operación tienen que reducirse para producir alta “rentabilidad”.

Hay otros factores también que se han hecho importantes en la nueva situación. Las corporaciones han empezado a depender de ingresos adicionales recibidos por actividades que tienen poco o nada que ver con sus operaciones empresariales claves. Al reevaluar bienes inmuebles que tiene la corporación, éstos representan ganancias aparentes en ese año: los economistas lo llaman “renta diferencial”, y cuando se convierte en política estratégica se llama “búsqueda de rentas”.

La búsqueda de rentas, junto con la reducción de costos, representa un nuevo concepto corporativo que se diferencia considerablemente de la idea clásica de las “ganancias” bajo el antiguo régimen económico. De hecho, las corporaciones buscan cada vez más no ganancias que se declaran externamente, sino “superávit” que se consume internamente y se deriva de ejercer presión en la mano de obra, los precios de la materia prima, la especulación con divisas, la revaluación de bienes inmuebles, fijación de precios de transferencias, y otros mecanismos no productivos.

Este nuevo propósito de las operaciones tiene un impacto importante en el mundo de las actividades políticas. Los salarios, la materia prima, las divisas, todos se influyen a través de las interrelaciones de fuerzas entre empresas, gobiernos, sindicatos, organizaciones del público, organizaciones regionales, etc. Para manipular estas fuerzas con el fin de aumentar el superávit, la corporación tiene que cambiar su enfoque de operaciones estrictamente empresariales a operaciones políticas. Para cambiar los precios de estos factores, hay que recurrir a presión política, presión sobre los representantes del parlamento, soborno, propaganda, manipulación de precios y relaciones públicas manipulativas.

De esta manera, muchas corporaciones claves se han desplazado hacia el ámbito de la búsqueda de superávit, alejándose del ámbito del mercado donde se buscan ganancias.

Reducción de costos = Despidos, incrementos de la tasa de producción, riesgos para la salud y el medio ambiente y falta de sostenibilidad

Con esta nueva situación, la corporación es impulsada desde su interior por el deseo de lograr una valoración en la bolsa y sueldos ejecutivos que siempre estén en alza, y desde el exterior por la necesidad de lograr una mayor cuota del mercado y mayor poder global. A consecuencia de esto, la compañía puede adoptar varias estrategias diferentes que afectan a los trabajadores, a los grupos de bajos ingresos y a la sociedad en general.

Reducciones del costo de la mano de obra han llegado a ser la vía principal para reducir los gastos. Antes, la reducción del costo de la nómina significaba aumentar la productividad de los trabajadores actuales, a la vez que las ventas también aumentaban. Ahora significa reducir el número de trabajadores que se emplea, bajar los salarios y beneficios extrasalariales e intensificar más el trabajo.

En los últimos años, los sindicalistas han llegado a conocer muy bien los mecanismos que usan las compañías para bajar los salarios. En todo el mundo se exige "mayor flexibilidad" del mercado de trabajo, lo cual equivale a :

- cambiar trabajadores permanentes y de mayor rango por trabajadores temporarios y de rango inferior
- acelerar el ritmo de trabajo por los mismos sueldos y beneficios, o por menos.
- subcontratación de los trabajos usando empresas más pequeñas con salarios más bajos y trabajadores del sector informal
- trasladar la producción a áreas en las cuales se pagan salarios más bajos

Las megacorporaciones han establecido "cadenas de producción" que cambian el enfoque de la producción de piezas de la conocida fábrica central a pequeños subcontratistas, y atravesando fronteras nacionales con el fin de explotar la mano de obra más barata y no sindicalizada..

Todas estas estrategias han tenido un fuerte impacto en todos los sectores de la mano de obra, sin embargo las víctimas más evidentes han sido las mujeres en el trabajo y en el hogar. Muchas veces es a ellas que se despide primero cuando se lleva a cabo la reestructuración, y también son ellas las que tienen que cargar con la reducción de gastos públicos en atención sanitaria, cuidado de los niños, y asistencia para personas de edad. Incluso en el lugar de trabajo, no se ha eliminado el escándalo de salarios más bajos para la mujer. Sistemas de clasificación del trabajo que discriminan contra el "trabajo de mujeres" todavía son la regla, y no que la excepción.

"Algunos cálculos aproximados de analistas sugerían que la unión de Exxon y Mobil.... podría arrojar ahorros de entre \$2 billones y \$4 billones. A pesar de que han eliminado aproximadamente 30.000 puestos de trabajo en los últimos cinco años, - derrame que ha ayudado a mantenerlos a la cabeza del grupo en términos de rentabilidad, es probable que aumenten los cortes, ya que Exxon, la compañía principal, se enorgullece de ser líder de esta industria en cuanto a ingresos netos por empleado"

Financial Times, noviembre de 1998

Estas estrategias se arremeten contra toda legislación, reglamentación e institución que se ha logrado establecer a través de 70 años por medio de negociaciones lentas y laboriosas para proteger a los trabajadores justamente contra amenazas de esta naturaleza. A los gobiernos nacionales, que en el pasado han sido presionados por el comercio en gran escala para recortar la legislación antimonopolio e impuestos corporativos, ahora se les pide la desregulación del mercado de trabajo, reducción de los salarios en los servicios públicos, y cortes de los gastos en salud y protección del medio ambiente para ayudar a crear el excedente.

De la competencia a la contienda

La búsqueda de excedentes también ha significado que las compañías se retiran de la “competencia del mercado libre” en el sentido tradicional de competir en torno a los precios y a eficiencia de producción. En su lugar, en muchos sectores ha sobrevenido una “contienda” en la cual el ganador se queda con todo, y en que se usan las fusiones, adquisiciones, política y coerción económica para destruir a los demás participantes en el mercado, eliminando de esta manera la competencia. En sus esfuerzos por lograr una posición de dominio permanente del mercado, la megacorporación moderna tiene tanto de ente político como de empresa comercial.

En estas formas de desarrollo, quizá sea modelo la industria global de neumáticos. Las tres compañías principales tienen cada una una participación dominante en su propia región. Aunque cada una puede afirmar que tiene una presencia global, Michelin, con sede en Francia, controla el 32% del mercado europeo, Goodyear, con sede en EE.UU., tiene el 30% del mercado de América del Norte y del Sur, y Bridgestone, con sede en el Japón tiene el 28% del mercado de Asia y el Pacífico. Cada sector permite que las compañías produzcan su superávit de diferentes maneras. Los costos de la mano de obra son más bajos en el sector Goodyear, los precios son más altos en el sector Michelin, y Bridgestone puede hacer ajustes entre un gran número de países diferentes que tienen una dependencia de los neumáticos que no es característica de los otros mercados.

Por este motivo, sistemas que tradicionalmente fueron flexibles o libres han llegado a ser controlados cada vez más por las corporaciones. De todos estos sistemas, el comercio mundial es el ejemplo más importante.

Comercio mundial gestionado: Del intercambio a la transferencia

Uno de los secretos más celosamente guardados en esta época es que el sistema de “libre” comercio que tanto se alaba en realidad no tiene nada de libre: el 70% del mismo es controlado directa o indirectamente por las megacorporaciones.

Los comentaristas se empeñan en describir el comercio como si se tratara simplemente del intercambio de bienes y servicios entre estados-naciones independientes. Sin embargo, las llamadas “guerras comerciales” de hoy son en realidad luchas entre corporaciones globales en las cuales los delegados de los estados son los portavoces. Las estadísticas de fuentes gubernamentales arrojan tablas de importaciones y exportaciones entre naciones, sin mencionar a las corporaciones. Los políticos exhortan a los pueblos para que exporten o se hagan “competitivos”, cuando en realidad el éxito o el fracaso está en manos de un puñado de grandes compañías y en las interrelaciones del poder global.

Los hechos reales del “comercio mundial” son los siguientes:

1) Las megacorporaciones multinacionales modernas tienen sus cadenas de producción ampliamente distribuidas en todo el mundo. Por lo tanto, el concepto del “país de origen” de un producto determinado ha llegado a tener cada vez menos sentido. El capital total que se encuentra invertido en instalaciones de producción de propiedad extranjera ahora sobrepasa los £3.000 billones. Casi todo esto (el 98 por ciento) es de propiedad de las megacorporaciones, y administrado y manipulado por ellas.



2) Por lo menos el 35% del “comercio mundial” se compone del traslado de piezas internas y productos entre filiales de la misma corporación. Por ejemplo, el envío de un producto químico intermedio de una planta en Uruguay a la planta de la misma corporación en Argentina, será registrado como una “exportación” del Uruguay y una “importación” de la Argentina. Sin embargo, esto no se puede definir de ninguna manera como “competencia en el mercado mundial”; no es más que una transferencia entre diferentes partes de la misma corporación.

3) Otro 35% por ciento del supuesto “comercio mundial” lo representa la venta de bienes producidos por filiales de la misma corporación. Si una corporación cierra una planta en Alemania y abre la misma planta en Hungría para enviar los productos a los mismos clientes que tenía antes en Alemania, entonces según las estadísticas, Hungría y Alemania habrán aumentado su comercio y el total del “comercio mundial” se habría incrementado.

4) Además de este 70% del comercio mundial que es gestionado directamente por las corporaciones multinacionales, una parte considerable, (pero no registrada) del resto lo representa el suministro de materias primas, piezas y provisiones de subcontratistas más pequeños que suplen las necesidades de las megacorporaciones. Esta proporción aumenta a medida que se van reduciendo los precios de las materias primas del hemisferio sur y con las privatizaciones las compañías exportadoras se trasladan al sector privado.

En el nuevo mundo corporativo, las contiendas entre corporaciones se ocultan detrás de viejas mitologías de comercio entre estados-naciones.

¿Gestión de gobiernos nacionales?

La influencia que ejercen las corporaciones en los gobiernos nacionales es un problema complejo y polémico en todas partes del mundo. Muchas veces, las acusaciones de “favorecer a las grandes empresas” reflejan las políticas en torno a cuestiones específicas más que la orientación política del gobierno. Sin embargo, las estadísticas de los últimos 25 años demuestran que las principales políticas adoptadas por gobiernos de todos los colores tienden a promover más que a impedir el crecimiento de las megacorporaciones.

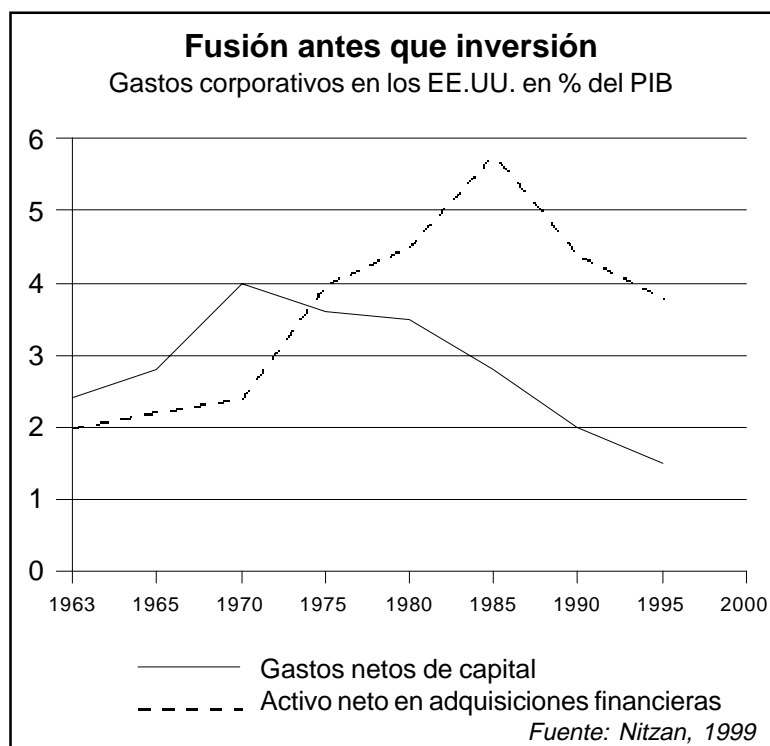
Primero, durante este período se han creado, sin intervención gubernamental significativa, las compañías más grandes que jamás se han visto. Segundo, se han reducido los impuestos a las corporaciones. Tercero, no ha habido ningún intento legal ni fiscal efectivo para cortar el crecimiento de paquetes de alta recompensa para ejecutivos. Cuarto, el hecho de que los gobiernos abandonen políticas de pleno empleo ha ayudado a reducir gastos por concepto de salarios. Quinto, la mitigación de legislación protectora de la mano de obra ha permitido que las corporaciones logren excedentes en base a la reducción de costos a expensas de los trabajadores.

Programas de privatización que han permitido que las corporaciones privadas aumenten su tamaño consumiendo activo del estado han consolidado todas estas políticas. Entre 1994 y 1999, los gobiernos de Occidente han puesto en venta \$217 billones de activo de los estados. Las economías “de transición” de Europa Central y Oriental y los países del Sur que han emprendido programas de ajuste estructural han regalado al capital privado ganancias inesperadas proporcionalmente mayores todavía.

La ideología y el interés comercial constituyen barreras casi insuperables que impiden que actúen los gobiernos nacionales para conservar los puestos de trabajo y asegurar que los ingresos se distribuyan en forma más egalitaria. Cualquiera medida que se tome para oponerse a los grupos de mayores ingresos y a las corporaciones que actualmente son los beneficiarios de esta injusticia social produciría una fuga inmediata del capital, produciendo la desestabilización de la economía.

Del crecimiento a las fusiones

La lucha por sobrevivir, el cambio de la búsqueda de ganancias para distribuirlas a la realización de superávit para optimizar el precio de las acciones, y la dinámica que promueven las megacorporaciones han cambiado la naturaleza y las dimensiones de la antigua economía internacional. Las reglas y la cultura de operación que se establecieron en el siglo pasado o bien ya no existen, se dirigen a blancos falsos o necesitan urgentemente actualizarse para corresponder a la nueva situación.



La dinámica económica de las megacorporaciones ha resultado en una significativa oferta excesiva de todo tipo de productos. El desequilibrio entre un mundo necesitado y un exceso de oferta de productos fabricados que la mayor parte de la población mundial no puede comprar es la principal contradicción de nuestra época. No se puede resolver a través de la dinámica que se desenvuelve actualmente en el sector privado.

Todos estos factores fomentan una estrategia fundamental: limitar la expansión

de la producción, reducir los costos y crecer aun más por medio de adquisiciones. A fines del decenio de 1970, la cantidad que gastaron las corporaciones en la adquisición de nuevas compañías sobrepasó por primera vez las nuevas inversiones. Desde ese entonces la tendencia se ha acelerado a medida que las corporaciones, poco a poco, han absorbido la capacidad existente en vez de construir instalaciones nuevas. (Ver el gráfico). Se crea una megacorporación, sube su valor en la bolsa, aumentan los despidos y la economía social global se va a pique..

Crisis financiera y el maremoto de la moneda

El universo del capital: afluencia al tercer mundo (\$ Billones)			
<i>Tipo de capital</i>	<i>1987</i>	<i>1992</i>	<i>1998</i>
Inversiones de corporaciones	9,3	32,2	85,3
Créditos bancarios	5,3	30,2	92
Acciones	14	26,7	-70

Fuente: UN World Economic Survey 1998

La capacidad de las megacorporaciones para autofinanciar sus adquisiciones de empresas en base a ganancias no distribuidas (que se mencionan más arriba) se ha unido con otros factores para crear un enorme fondo de dinero que busca gran rendimiento de fuentes no convencionales. Los fondos personales sobrantes de la minoría super-rica (ver más abajo) buscan una salida que ya no se ofrece con las inversiones productivas. Mientras tanto, la población cada vez de mayor edad de los países más ricos, en forma colectiva a través de los fondos de pensiones, o individualmente a través de la inversión, buscan ganancias estables en base a fondos que no quieren gastar a corto plazo. Esta combinación ha significado que, a partir de grandes cantidades de dinero, se buscan ganancias mejores que las de los actuales niveles de interés de los bancos.

Este proceso se inició en la década de 1970, cuando las corporaciones petroleras (que fueron las primeras megacorporaciones) y sus cohortes bancarias recibieron rentas enormes por los elevados precios del petróleo y se vieron obligadas a distribuir sus petrodólares sobrantes como préstamos a cualquier país que se los pidiera. Fue este dinero que fue convertida en la escandalosa deuda externa del Tercer Mundo. Fue este dinero que se recicló como deuda externa del Segundo Mundo, cuando el FMI insistió en que Rusia pidiera préstamos de corto plazo con altas tasas de interés: una medida que un posible futuro presidente de Rusia describiera como “criminal”. Fue este dinero que inundó a Tailandia e Indonesia, alcanzando tasas de interés del 20% o más a partir de reevaluación de los bienes raíces y de la especulación. Cuando se deshizo la burbuja, fue este dinero que se fue, reinflando los precios de las acciones del viejo mundo. A consecuencia de esto, aumentó la distancia entre la economía (productiva) real y la economía (especulativa) financiera. Su sello es el desempleo, bajos salarios e inseguridad.

Del diálogo democrático a las fuerzas del mercado

Un aluvión de propaganda que también ha distorsionado todo debate sobre la política social ha encubierto los cambios que se han efectuado en la gestión global de la economía mundial. Los intentos de planificar el futuro con un diálogo lógico entre delegados elegidos han sido minados por el ejercicio del poder particular.

En todas partes se proclama el programa corporativo como sabiduría aceptada. Las virtudes del mercado, la necesidad de competitividad, de hacer más flexible la mano de obra y de desregular las corporaciones se promueven con un fervor religioso. Financiados por el patrocinio de las compañías a nivel nacional a través de institutos, agencias, universidades, y escuelas empresariales subvencionadas y fuentes cautivas de noticias, los medios de comunicación globales mismos están completamente dominados por las megacorporaciones.

A nivel internacional, el Banco Mundial, con 10.000 empleados, se concentra, como así le exigen sus estatutos, en proveer relaciones públicas sobre las virtudes de la inversión internacional y las fuerzas del mercado.

Muchos comentaristas han observado lo siguiente:-

- cuanto menos competencia exista entre corporaciones, mayor es el aluvión de propaganda a favor de las bondades de la competencia
- cuanto más gestionado llegue a ser el comercio internacional, más discurren las fuentes empresariales sobre la importancia del comercio “libre”

“Al responder a las noticias de que él [el presidente de National Power (UK)], trabajaba dos días a la semana, por lo cual había recibido el año pasado la suma de \$336.000 ... [el presidente] dijo que el mercado libre era el mejor método que existía para producir un sistema de salarios justos ...”

Financial Times, julio de 1996

- cuanto más las corporaciones controlan las economías y las vidas de las personas, más insisten los políticos a los ciudadanos que no pueden controlar el poder del mercado
- cuanto más grandes se hacen las corporaciones, más se presenta como virtud el concepto de “pequeña escala”
- cuanto más se convierte el mercado en un escenario para una contienda entre corporaciones, más se presenta como el producto incontrolable de la “mano invisible del mercado”
- cuanto más se dice que el nacionalismo está muerto e indeseable frente a la globalización, más se usa el estado-nación como unidad competidora en la economía mundial.

Las voces de preocupación, los que aconsejan cautela, los que protestan, los que se preocupan por el futuro del mundo, se ven relegados a organizaciones marginales de escala limitada y con recursos aun más limitados. El debate en torno a la política social, sobre la manera en que el estado pueda resolver el problema social del desempleo, los mecanismos que se puedan usar para rectificar el equilibrio a favor de la democracia y la transparencia del mundo, es distorsionado y debilitado.

La tarea clave de toda organización que se interese en un mundo más justo es reestablecer la salud a la democracia y habilitar el debate en torno a las políticas sociales.

“El desarrollo de una economía global no ha coincidido con el desarrollo de una sociedad global. La unidad fundamental de la vida política y social sigue siendo el estado-nación. La legislación internacional y los organismos internacionales, en cuanto a las que existen, no son lo suficientemente fuertes como para evitar la guerra o el abuso en gran escala de los derechos humanos en países individuales. No se tratan adecuadamente las amenazas al medio ambiente. Los mercados financieros globales están en su mayor parte fuera del control de las autoridades nacionales o internacionales. Creo que el estado actual de las cosas es erróneo y no sostenible. Los mercados financieros son intrínsecamente inestables, y existen necesidades sociales que no pueden satisfacerse dando rienda suelta a las fuerzas del mercado.”

George Soros (importante especulador en el mercado, identificado por el Presidente Mahathir de Malasia como arquitecto del colapso financiero asiático), en su libro *‘The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered’*, (“La crisis del capitalismo global: la sociedad abierta en peligro”), 1998.

Sección 4. LA ECONOMÍA SOCIAL DEL MUNDO: DESIGUALDAD CADA VEZ MAYOR

La economía mundial nunca ha sido justa. Siempre han habido enormes diferencias de riqueza y bienestar entre países y entre grupos de distinto poder adquisitivo dentro de los países. Pero en la actualidad la economía social del mundo muestra las mayores desigualdades que se han notado desde el siglo pasado. Se han aumentado casi en todas partes las desigualdades entre los que ganan ingresos, entre los que tienen trabajo y los que no, entre países y entre grupos de países.

A partir de 1930 en adelante, las diferencias entre países ricos y países pobres y entre los ricos y los pobres dentro de los países había empezado a reducirse un poco. Los grandes sucesos de esa época influyeron de modo positivo en la justicia social del mundo. Ya en 1945 los sindicatos habían adquirido legitimidad en todas las economías principales del mundo. Ésta fue una temprana señal de la aceptación por parte de los gobiernos democráticos de su responsabilidad ante el público, y que era su deber implementar políticas que satisficieran las necesidades de la población. El “estado de bienestar” llegó a ser una meta anhelada y hasta se logró en algunos países.

La liberación de las colonias trajo mejores condiciones de vida para millones de personas, y otros avances ayudaron a los países a salir de la servidumbre y caudillismo del siglo pasado y a empezar a concentrarse en la educación y las necesidades básicas.

En la década de 1970 se hizo detener estos avances modestos y vacilantes, y el reloj psicológico volvió a principios de siglo cuando el privilegio era la fuerza dinámica de la economía social.

Desigualdad de salarios e ingresos

El aspecto más visible y universal de la economía social global es la desigualdad cada vez mayor de los ingresos. Los ricos se hacen más ricos y los pobres se hacen más pobres en la fábrica, y a nivel local, nacional e internacional. Ha continuado la concentración de enormes capitales en menos manos, de tal manera que, según se calcula en el Informe de 1998 sobre Desarrollo Humano de la ONU, tan sólo 225 personas tienen riquezas conjuntas de más de \$1,000,000,000,000 (un trillón de dólares) – más de lo que gana en un año la mitad más pobre de la población del mundo.

“Dispersión de salarios” en jerga económica significa el fenómeno en el cual se ha aumentado la distancia, en la empresa o en el país, entre los salarios de los peores y de los mejores pagados. Según el Informe sobre el Empleo de la OIT en 1997, hubo tan sólo tres pequeños países europeos que habían logrado evitar esta tendencia. Los peores casos fueron los del Reino Unido y de EE.UU.



Se han utilizado diferentes estrategias para lograr esta situación. Una de ellas ha sido el desmantelamiento de políticas de pleno empleo, lo cual ha producido mayor desempleo o una cantidad mucho mayor de trabajos mal pagados.

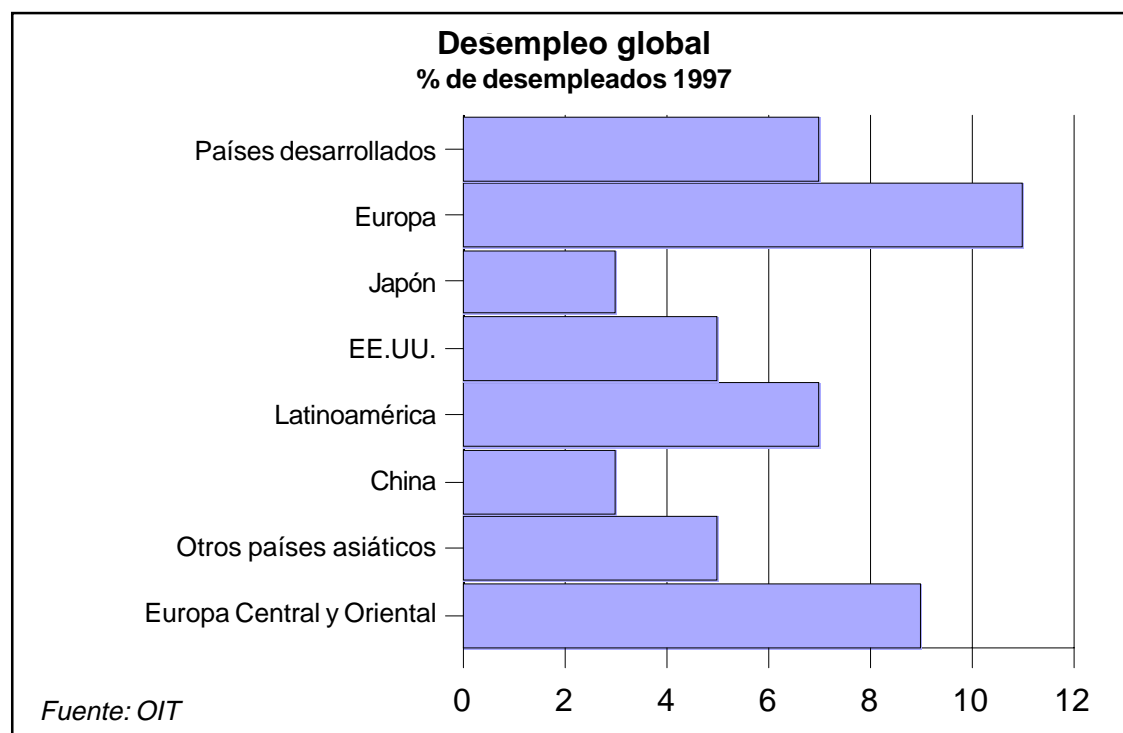
El estudio más reciente de la OIT señala que por lo menos una tercera parte de la mano de obra, 3 billones de personas, se encuentran desempleadas o subempleadas. Existen por lo menos 150 millones total y oficialmente desempleados, y otros 850 millones más que quisieran trabajar a tiempo completo pero no pueden encontrar trabajo a tiempo completo. La llamada crisis financiera en Asia agregará por lo menos 10-15 millones a esta cifra.

Sin embargo, el desempleo en si no explica la redistribución de los ingresos. Se ha dado una lucha por los ingresos en la cual los peores pagados y la gente más pobre han perdido en comparación con el período anterior a 1975, cuando se habían logrado conquistas a través de políticas de pleno empleo, de sistemas de seguridad social y de ampliación educativa. En muchos casos la distribución de los ingresos cada vez peor llegó a países que ya tenían repartición muy dispereja de los mismos.

La economía global de las megacorporaciones es el enemigo de la económica social y ahora se está empezando a ver sus consecuencias. Se aumentan los conflictos entre grupos, entre países y dentro de las regiones. Personas desesperadas toman medidas de desesperación.

Países ricos y pobres: ¿Forman parte de la misma economía mundial?

A la tendencia global de una disparidad cada vez mayor de los ingresos se ha agregado ahora la creciente diferencia entre países ricos y países pobres. A nivel regional, son Latinoamérica y África las regiones donde se ha visto empeorar más dramáticamente su situación relativa. Entre 1980 y 1990, Chile, que los apologistas del mercado libre frecuentemente citan como la economía milagrosa de Latinoamérica, vio aumentar el porcentaje de personas en condiciones de miseria urbana del 12% al 32%. En Bolivia aumentó del 15% al 43%, y en Argentina del 7% al 15%. En el África, donde es más difícil



obtener estadísticas, la miseria urbana en Zambia aumentó en 20 años del 26% al 45%, y en Kenia del 10% al 29%. Solamente en Asia se dieron algunos avances en la reducción de la pobreza, pero en muchos casos estos avances se han eliminado después de 1997.

A nivel global, el 20 por ciento más rico de la población del mundo ha visto aumentar sus ingresos. En los últimos 25 años, su proporción de los ingresos mundiales ha aumentado del 70 al 83 por ciento.

[A consecuencia de la crisis financiera] *“el Sr. ... del Instituto de Demografía de la Universidad de Indonesia dijo que el número de personas que viven en la indigencia disminuiría `simplemente porque éstas serán barridas por la muerte.”*

Jakarta Post, diciembre de 1998

Estadísticamente, los países ricos y pobres parecen habitar diferentes planetas. Aun después de realizar ajustes por el cambio de divisas y de poder adquisitivo local, sigue siendo un hecho que la renta media de un ciudadano suizo es de \$25.000, en comparación con el promedio de \$2.000 para un ciudadano hondureño - una relación de 12 veces. En una escala empezando del más elevado, Brunei con \$31.000 por habitante, al más bajo, la República Democrática del Congo, con \$335 por habitante, la relación es de uno a 92.

El aspecto más importante de la desigualdad de los ingresos mundiales no es quizá el tamaño de la diferencia entre los muy ricos y los muy pobres, sino el hecho de que esta separación se está haciendo paulatinamente más grande. En 1960, el 20% que recibían las mayores entradas a nivel mundial recibieron 30 veces más que aquellos que tenían más bajas entradas. Después de otros 30 años de desarrollo de la sociedad humana, esta relación se había duplicado, llegando a 60 veces más.

Si a esto se agregan otros elementos de la vida humana: disponibilidad de agua limpia, educación, atención sanitaria, entonces la separación entre países ricos y países pobres es tan grande y tan diferentes los estilos de vida que puede que realmente sientan que habitan planetas diferentes.

Medio ambiente: Destacando la necesidad de acción global

A la aceptación pública del medio ambiente como un “campo global común” que debería ser protegido para que todos los ciudadanos del mundo puedan disfrutarlo por igual se han enfrentado los intereses corporativos propios. Se ha hecho difícil lograr una regulación internacional y efectiva frente a oposición orquestada de muchas megacorporaciones.

Muchas veces es insuficiente y contradictoria la investigación que se realiza en torno a los riesgos para los seres humanos y para el medio ambiente, y en relación a la regulación para lograr la protección de éstos. Por ejemplo, según la Environmental Protection Agency de los EE.UU., se dispone de información toxicológica básica sobre menos de 300 de más de 3.000 productos químicos que se usan en grandes cantidades. Sin embargo, los EE.UU. probablemente representan el mejor de todos los casos en cuanto a proveer información al público al respecto.

Con el impacto de políticas neoliberales en las cuales se da mayor importancia a la producción y al comercio que a la protección de los ciudadanos, la regulación ha dado un paso hacia atrás, en vez de avanzar. Por ejemplo, en la década de 1970 hubo un amplio debate en el que participaron miles de científicos en relación a los riesgos del asbestos

para el medio ambiente y en el trabajo. A consecuencia de esto, se prohibió su uso, y ello empezó en Suecia en 1974. Sin embargo, más recientemente, las corporaciones del asbestos han presionado a la Organización Mundial del Comercio para que se levante la prohibición. ¿Quién va a decidir ahora si este material se libera nuevamente en el mundo? Tres científicos desconocidos, nombrados por un comité interno de la Organización Mundial del Comercio, para trabajar en la reevaluación de este problema.

El avance hacia la desregulación que se realiza como parte del programa neoliberal puede resultar catastrófico para el medio ambiente global. Más que en ninguna otra área esta cuestión recalca la necesidad de organizar la defensa del interés público global y de reforzar la regulación global de las actividades de las megacorporaciones.

Sección 5. GOBERNACIÓN GLOBAL: SIN INTERÉS PÚBLICO

Actualmente existe un gran debate en torno a la “gobernanación global” - cómo se debe gobernar a los 6 billones de habitantes de la tierra. Fundamentalmente existen dos opciones:

- reunir recursos e inteligencias globales para avanzar hacia el mejoramiento común de la condición humana: la globalización de la solidaridad;

o

- hacer que individuos, grupos, estados y regiones compitan unos contra otros para obtener para su sub-grupo una porción mayor de las riquezas disponibles: la globalización de la avaricia.

“La tierra tiene suficiente para las necesidades de todos, pero no para la avaricia de todos”.

Mahatma Gandhi

La globalización como solidaridad contra la globalización como competencia

Existen algunas tendencias positivas a favor de la globalización de la solidaridad. De éstas, la más impresionante es el mayor acceso a la información y simplificación de la comunicación.

El desarrollo de la internet y de los medios de comunicación multilingües y la reducción relativa del costo de los viajes aéreos son todos factores que ayudan a unir a la gente, a crear metas en común, a intercambiar información y tecnología y a ayudar con la participación democrática.

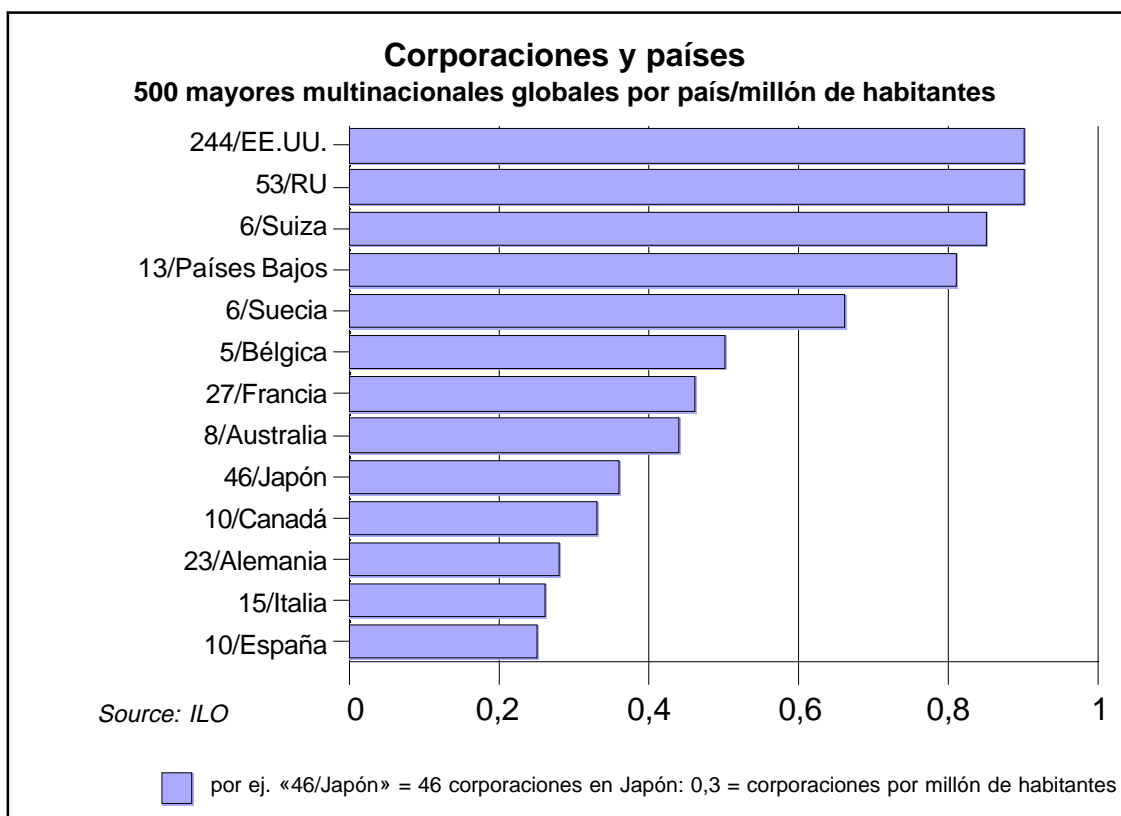
Las corporaciones y la producción mundial, 1996

500 corporaciones, empleando 35 millones de trabajadores producen \$11.000 billones
El Resto del Mundo, con 3.000 millones de trabajadores, produce otros \$14 000 billones.

1 empleado de una megacorporación	= \$371 000 en producción
1 trabajador del Resto del Mundo	= \$4,600 en producción

Aun la globalización de las finanzas y de la producción podrían verse como aportando al desarrollo positivo, si resultara en la transferencia de tecnologías modernas a países necesitados, junto con inversión capacitadora en conocimientos y recursos locales.

Sin embargo, estos medios y procesos han sido secuestrados por quienes promueven la globalización de la competencia para beneficio privado. La globalización de este tipo sostiene que las fuerzas del mercado tienen que decidir el destino de los pueblos del mundo, que la legislación sobre protección laboral es un obstáculo y que las inversiones tienen que seguir sin las restricciones de consideraciones sociales o humanitarias. Esto es globalización neoliberal. Dado que el 95% de la inversión directa del mundo se encuentra en manos de las megacorporaciones, que por lo menos un 70% del comercio mundial es controlado por las corporaciones y que casi la mitad de la producción mundial proviene de las megacorporaciones (ver casilla), la globalización neoliberal abraza el poder corporativo como su concepto central.



La globalización de la competencia no permite que los ciudadanos y los países decidan democráticamente qué otros países desean apoyar a través del comercio y de la inversión, ni que decidan democráticamente que no quieren ser anfitrión de una corporación culpable de abuso de los derechos humanos. La globalización de la competencia no apoya el argumento de que el comercio, los préstamos y la inversión deberían ser usados para lograr un máximo mejoramiento social y económico dentro del marco de la justicia social.

La globalización de la competencia es enemigo mortal de la globalización de la solidaridad.

De lo interestatal a lo intercorporativo

En el pasado, intentos para lograr cooperación internacional dieron por resultado la creación de organizaciones interestatales. Su finalidad era asegurar que los estados individuales cumplieran con un conjunto de responsabilidades legales y morales que la comunidad internacional de las naciones tenía como normas comunes. El poder de estos organismos se derivaba de la suposición de que las organizaciones privadas y los ciudadanos de cualquier país estarían obligados a cumplir los acuerdos, reglamentos y regulaciones que sus representantes elegidos habían firmado.

De esta manera, la ratificación de los convenios de la OIT por los países miembros ayudaba a las metas de los reformadores sociales, y se establecieron el Banco Mundial y el FMI para que promovieran el desarrollo mundial del modo aprobado por los países miembros que los financiaban.

Sin embargo, en el mundo actual de las megacorporaciones/megabancos, el poder se ha desplazado del estado hacia el sector privado. A consecuencia de esto, las organizaciones internacionales también han cambiado de enfoque, sirviendo los intereses de los bancos y

En 1998 Anglo American Corporation (originalmente de Sudáfrica, pero registrada en Londres) adquirió las minas de cobre de Zambia, que anteriormente eran de propiedad estatal. El 70% de las exportaciones de Zambia corresponde al cobre, y el 23% de su renta nacional proviene del cobre.

de las corporaciones cuyo poder de presión se ha ejercido tanto directamente como a través de los países miembros.

La distribución geográfica de las sedes de las megacorporaciones no es uniforme entre las diferentes naciones. La tabla de más arriba muestra la ubicación actual de la sede de las 500 principales corporaciones globales. Esta situación significa que hay una participación muy desigual de las economías nacionales en la

supuesta economía global. Las grandes variaciones del número de corporaciones en relación al tamaño de la economía y de la población afecta la importancia de las exportaciones, importaciones, empleo y la distribución de ingresos, porque los ingresos del extranjero fluyen de modo desproporcional hacia las corporaciones de mayores ingresos.

La matriz de poder corporativo y potencial de poder nacional hace imposible comprender la gobernación global si no se entiende la importancia de ambos elementos y los puntos en los cuales interactúan. Los esfuerzos de sindicatos, de grupos de ciudadanos, y de otras organizaciones sociales para influir en los programas globales para que éstos se orienten hacia la solidaridad tienen que saber diferenciar el poder relativo de estas fuerzas si han de querer progresar.

Organización Mundial del Comercio: El arreglo de disputas entre corporaciones

El ocultamiento de las corporaciones detrás del estado se hace más completo en el caso de las disputas comerciales. Éstas son peleadas por gobiernos nacionales que actúan en nombre de las corporaciones. Las disputas por mercados que se realizan entre los fabricantes de película fotográfica Kodak y Fiji o entre las corporaciones bananeras Chiquita y Fyffes son presentadas como disputas comerciales entre los EE.UU. y Japón o entre Europa y los EE.UU. En uno de sus escasos momentos de claridad, el Comisionado de Comercio de la UE, antiguo ministro del gobierno británico y conocido como proclive del “comercio libre”, dijo, refiriéndose a la guerra de la banana que “el proceso entero es impulsado por la política de los Estados Unidos. Es impulsado por el hecho de que Chiquita (el principal productor de plátanos de los EE.UU.) da dinero a los partidos políticos...”. Si bien los representantes de los estados hablan en solemnes tribunales seudojudiciales sobre la defensa de su interés nacional, lo que está en juego es la cuota de mercado de corporaciones globales.

Desde sus inicios, la Organización Mundial del Comercio ha sido una institución presa de las corporaciones. Adjuntó a sus reglas de comercio ciertas medidas coercitivas en relación a las inversiones internacionales y derechos de patentes (TRIPS y TRIMS) que son casi en un 100% del interés de las corporaciones. El propósito al crear este vínculo fue el de alcanzar la capacidad de castigar a los estados con sanciones comerciales si infringieran patentes corporativas o trataran de imponer normas de inversión que no fueran del agrado de las corporaciones.

La Organización Mundial del Comercio centra su atención en hacer que los gobiernos nacionales cumplan reglamentos corporativos. Es esta característica que le ha conferido poder en su papel de árbitro de disputas inter-corporativas en su lucha por conseguir cuotas en el mercado.

Con el fin de introducir controles globales sobre la soberanía de los gobiernos, con interés de facilitar el tránsito de inversiones internacionales, se excedieron en el caso del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (MAI). Esto fue motivo de protesta de parte de la incipiente sociedad cívica global (con la notoria ausencia de delegados oficiales de los trabajadores), a consecuencia de lo cual se suspendieron las negociaciones secretas y el proyecto se aplazó por el momento. Al discutir la necesidad de acordar reglas para regir el flujo, en vías de rápida expansión, de capitales a través de las fronteras no tomó en cuenta el hecho de que las entidades que se estaba controlando no eran los inversores, sino los estados receptores.

Derrota de las organizaciones de política social global

Algunas organizaciones de la economía social mundial fueron específicamente establecidas para influir en la conducción de la política social global. Éstas fueron principalmente las agencias especializadas de la ONU, por ejemplo la OIT (trabajadores y relaciones laborales), OAA (alimentos y agricultura), UNESCO (ciencia y educación), OMS (salud), UNCTAD (comercio y desarrollo) y UNEP (medio ambiente).

Dichas agencias han sido constantemente socavadas por mecanismos que obedecen al interés corporativo. Su importancia como instituciones formuladoras de políticas fue cuestionada en forma específica por el Banco Mundial, que no es una agencia de la ONU, y que ha ofrecido préstamos baratos para ofrecer en nombre de aquellas economías donde el poder corporativo es más fuerte. Junto con el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial insistió en que sus fondos sólo se pusieran a disposición de gobiernos necesitados, bajo condiciones opuestas a las políticas sociales liberales que apoyaban las agencias de la ONU. Los problemas sociales que identificara la OAA en relación a la seguridad de los alimentos, UNESCO en relación al equilibrio global en el intercambio de información, UNCTAD en relación a un nuevo orden económico en el mundo y la OIT en relación al empleo y las condiciones de trabajo, se encontraron frente a políticas competitivas que se promovían a cambio de dinero.

Se restringieron los fondos que correspondían a las agencias y se les presionó para que cambiaran sus políticas: iniciativas de la UNESCO fueron destruidas por megacorporaciones de los medios de comunicación; programas de la OAA fueron infiltrados por megacorporaciones del negocio agrícola que se habían opuesto a sus actividades desde principios de la década de 1970; la OMS fue sometida a enorme presión por parte de la industria farmacéutica en relación a sus políticas sobre medicamentos de marca; el programa de empleo de la OIT cambió a la investigación de mercados de trabajo, pequeñas empresas y flexibilización, y su anterior Director General aceptó el paquete de “reajuste estructural” de la FMI como política directiva de 10 años para esa organización. El Departamento de Asuntos Sociales y Económicos Internacionales de la ONU fue efectivamente cerrado, y fue desmantelado el Centro para Corporaciones Transnacionales de la ONU porque producían información que no era del gusto de las megacorporaciones. Se le acusó a la ONU de haber gastado en exceso, y países importantes exigieron reformas radicales y se negaron a pagar sus cuotas. Desde hace muchos años, el presupuesto de la ONU, incluyendo los de todas las agencias especializadas, es de alrededor de \$7 billones de dólares, excluyendo solamente misiones de mantenimiento de la paz. Esta cantidad es aproximadamente lo que gasta en defensa un país pequeño como Suecia, o alrededor de una 26ava parte de la renta anual de la megacorporación petrolera más nueva. En términos globales y corporativos, el presupuesto de la ONU es minúsculo.

Aunque estas agencias han sido debilitadas, hasta ahora han logrado evitar el control directo. Tomando en cuenta la falta de financiamiento adecuado del sistema de la ONU, la infiltración de las megacorporaciones puede ser todavía más nociva y efectiva. Una iniciativa del Secretario General de la ONU para ofrecer a las corporaciones la posibilidad de entrar directamente al sistema de la ONU con el pago de una tarifa ha creado preocupación entre una amplia gama de observadores. El programa UNDP ahora ofrece integración directa de las megacorporaciones en “programas de alivio de la pobreza”. A cambio de tan solo \$50.000, una corporación puede adquirir una posición privilegiada en el interior del sistema de la ONU, que también puede usar en su publicidad de “imagen corporativa”. Entre las megacorporaciones del sector cubierto por ICEM que ya se han inscrito en el programa “corporativo” del UNDP figuran Rio Tinto, Owens Corning, Novartis, Dow Chemical, BP/AMOCO, Royal Dutch Shell y Pfizer.

¿Quién controla a las organizaciones de gobernanación global?

Las dos organizaciones que han tenido un papel clave en la promoción de la cultura dominante de la economía global son el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Ambas se fundaron en la década de 1940 como organizaciones interestatales. Desde su inicio, su estructura fue de organizaciones totalmente no democráticas. Pero sobre todo, estas organizaciones coincidían con organismos del sistema de la ONU en la creencia de que se prohibía internacionalmente interferir en la vida económica, social y política de un país soberano.

La deuda externa del tercer mundo (\$ billones)			
	1980	1987	1997
<i>Deuda total</i>	573	1.290	2.171
Intereses (inc.pagos atrasados)	48	85	128

Fuente: UN World Economic Survey 1998

Quienes crearon el FMI nunca podrían haberse imaginado que dentro de 30 años la organización enviaría misiones a más de 80 países exigiendo que reorganizaran sus economías, advirtiéndoles (como así lo hizo recientemente en Kenia) que no accedieran a las reivindicaciones salariales, prohibiéndoles que dieran subvenciones a los pobres o instruyéndoles de cómo emprender la reforma agraria. El poder que posee el FMI se basa solamente en la amenaza que en determinados casos puede disponer para que se retiren los beneficios de la economía global.

A este poder se une el poder del cobrador de deudas a medida más países enfrentaban la imposibilidad de pagar grandes préstamos que se les impuso durante la década pródiga de 1970. La deuda pendiente que los países más pobres debían a los bancos y gobiernos de los países más ricos no ha dejado de crecer, y actualmente es de más de \$1.200 billones. En 1997 el pago de interés de esa deuda era de \$125 billones. Eso era más de dos veces el total de la ayuda para el desarrollo.

Las políticas de ajuste estructural se han basado en hacer que las economías objetivo fueran más eficientes para pagar los intereses de esta deuda. Solamente algunas economías más débiles del África no han podido pagar la deuda, y la suma de su cancelación e

Control del FMI y del Banco Mundial (Ambos tienen similar sistema de votación)		
<i>5 países principal.</i>	<i>Población 1996 (millones)</i>	<i>% votos en Junta Directiva</i>
EE.UU.	269	17,8
Japón	125	5,4
Alemania	82	5,4
Francia	58	4,9
RU	58	4,9
Total 5 países principal.	592	38,4
Resto del mundo Total	6 billones	61,6

Relación de votos = 6 a 1: 6 por ciudadano de los 5 países principales,
1 por ciudadano del Resto del Mundo

incumplimiento no ha alcanzado más del 5% del total actual. Los países latinoamericanos han sufrido más que ninguno, y ha sido su población, más que ninguna otra, la que más se ha restringido con el fin de lograr que se pague la deuda. Un evento reciente y muy publicitado es la "iniciativa" del Banco Mundial para ayudar a los países más endeudados. En realidad, esta iniciativa se dirige a aquellos países que nunca podrán pagar su deuda, y en todo caso se tratará solamente de \$10 billones, es decir solamente una 120ava parte de la deuda mundial total pendiente (ver la casilla). El propósito de políticas recientes del FMI en el sureste asiático y en Rusia han tenido el fin de producir el mismo tipo de economías que en Latinoamérica, pagando más del 30% de sus exportaciones en deuda, permitiendo acceso ilimitado a los recursos e inversión en los sectores industriales y de la banca.

Por fin, debido a la naturaleza de las actividades del FMI y del Banco Mundial se ha empezado a preguntar en beneficio de quiénes actúan estas organizaciones de gobernanación global. Sin duda, las implicaciones a largo plazo de sus acciones son del interés nacional de sus países miembros. Rescates financieros realizados por el FMI han solventado pérdidas de bancos europeos y de EE.UU. a costa de los contribuyentes (México, Tailandia, Indonesia). El FMI ha apoyado las exigencias de las megacorporaciones de mercados de trabajo flexibles (lo cual implica costos más bajos de la mano de obra). Ha hecho campaña a favor de la incorporación privilegiada de bancos internacionales a los sectores financieros nacionales de México, Corea y Japón. Ha exigido que se suspendan programas nacionales que han intentado impedir la exportación de materias primas nacionales que se usan para pagar la deuda externa. En realidad, las políticas del FMI tienen las características de un cheque en blanco que se entrega a consorcios de megabancos y corporaciones.

A pesar de la manera en que el público entiende su papel predominante, los "desembolsos" del Banco Mundial son menos del 10% del movimiento total de finanzas en favor de los países más pobres del hemisferio sur. En un año, distribuye menos de \$25 billones en préstamos baratos. Esto se contrasta, en años recientes, con los \$85 billones que reciben

las megacorporaciones en inversiones anuales directas, los \$92 billones en préstamos anuales de los megabancos y los \$31 billones para adquisiciones de existencias.

Una de las principales tareas del Banco Mundial es la de servir a los programas de ajuste estructural del FMI y de las megacorporaciones. A diferencia de la publicidad masiva, su producción publicitaria se dirige al público interesado, a los académicos y a los empleados de la industria de ayuda al desarrollo, que vale unos \$50 billones. Su mensaje, para usar su propio lenguaje (ver la casilla), tiene una "textura fina" porque no puede dirigirse a los problemas reales de la política social para la ciudadanía del mundo. Favorablemente, más recientemente, se ha hablado de reforma y de los errores del

pasado, lo cual ha hecho esperar que pueda producirse un cambio de idea. Pero ese cambio de idea se hará efectivo solamente cuando se transformen las organizaciones globales, haciéndose responsables al electorado a través de participación social significativa en la creación de políticas que sirvan al público en vez de servir a los intereses particulares.

"... debe quedar claro que las conclusiones en relación a estrategias que contiene el Informe sobre Pobreza y Desarrollo del Banco Mundial deben matizarse, expresarse de modo fino, en sintonía con la gestión de la economía, la sociedad e instituciones del estado en tiempo real, y reflejar el detalle de la experiencia de implementación a través de una gama de instituciones, mecanismos y políticas"

Tomado de las recomendaciones propias del Banco Mundial para su próxima publicación en torno a la "Pobreza"

¡Traducción: "Tenga cuidado y no proponga ningún cambio!"

SEGUNDA PARTE: SINDICALISMO GLOBAL: ESTABLECER NUEVAS FORMAS DE SOLIDARIDAD

Sección 1: LA RESPUESTA ICEM: UN SINDICATO GLOBAL

Introducción: El impacto directo sobre los sindicatos

Los resultados de la globalización de la competencia: mayor desempleo, una proporción menor de los ingresos, seguridad social más débil y sistemas de trabajo más explotadores, han golpeado duro a los trabajadores y a sus sindicatos. Pero más duro todavía ha sido la embestida directa a la idea de la acción colectiva en la cual se basan los sindicatos. En las últimas dos décadas, fuertemente presionados por el comercio y sus medios de comunicación, gobiernos de todo tipo han introducido legislación para debilitar los derechos y prácticas sindicales. se ha proscrito en muchas partes los piquetes subsidiarios para apoyar la solidaridad intersindical o entre fábricas, sin embargo se permite que florezcan legalmente las empresas industriales conjuntas, la explotación mutua de derechos de patentes, y la división del mercado. Se ponen obstáculos legales para la organización sindical, en tanto las compañías tienen libertad para obligar a los trabajadores a aceptar contratos individuales bajo pena de perder el trabajo.

La dispersión del trabajo por medio de “cadenas de producción” de trabajadores informales y subcontratados ha hecho más difícil la comunicación entre trabajadores de la misma corporación. La extensión global de la producción ha quebrado los acuerdos anteriores de negociación y ha socavado la solidaridad. Se han hecho pedazos los modelos de negociación nacional centralizada o por industria, de tal manera que se realizan a nivel de la compañías individuales o del lugar de trabajo individual, perdiendo así, con cada cambio de nivel, la fuerza de la acción.

Las continuas fusiones y adquisiciones de corporaciones claves han significado que frecuentemente los gerentes locales reciban sus órdenes de los propietarios que a lo mejor se encuentran en un país totalmente diferente. Las estructuras sindicales tradicionales, que se basan en la planta, a nivel regional y nacional, no están en buenas condiciones para negociar con propietarios ausentes. Este factor también ha reducido la fuerza de negociación sindical.

-Si ganan los trabajadores, será fácil el camino. En los Estados Unidos, para no decir todo el mundo, se iniciará una nueva y magnífica época. En vez de que las máquinas nos aplasten, harán que la vida sea más justa, más feliz y más noble. Uds, los de la clase media destruida, junto con los trabajadores...participarán en la distribución equitativa de los productos de las maravillosas máquinas. Y nosotros, todos nosotros, haremos máquinas nuevas y más maravillosas. Y no habrá superávit sin consumir, porque no habrán ganancias.

-¿Pero si los consorcios ganaran esta lucha por la propiedad y por el mundo?, preguntó Mr. Kowalt.

-Entonces, respondió Ernest, Uds, y los trabajadores, y todos nosotros, seremos aplastados bajo el taco de hierro de un despotismo más despiadado y terrible que ningún despotismo que haya oscurecido las páginas de la historia del hombre.

Jack London, 'The Iron Heel', 1907.

Mientras tanto, el resultado de todas estas presiones ha sido una reducción de las afiliaciones sindicales, especialmente en las economías desarrolladas que han sido el baluarte del poder sindical. Entonces, se ha estrechado alarmantemente la fuerza sindicalizada en base a la cual tenemos que iniciar esta tarea de reconstrucción. Por fin hay gratos indicios por los cuales se ve que el número de afiliados se ha estabilizado en varios países a medida que los sindicatos han hecho suya, como su primera prioridad, la campaña de afiliación. Sin embargo, se ha hecho cada vez más evidente que, para que sobrevivan los sindicatos en la economía global, se necesita construir un nuevo sindicalismo global que alcance los rincones de la moderna corporación transnacional y llegue hasta su sala de juntas directivas.

Nuevas estrategias: Crear relaciones industriales globales

a) Diálogo directo

Desde hace muchos años, las confederaciones sindicales internacionales observan el crecimiento de las corporaciones globales. Algunas han tratado de formar estructuras compensatorias con los sindicatos afiliados para enfrentar su poder, que se extiende cada vez más. Sin embargo, irónicamente, han sido las fuerzas creadas por la expansión comercial global lo que ha hecho que los afiliados sindicales de base y sus dirigentes nacionales exijan una respuesta apropiada.

Los medios de comunicación globales demuestran cómo los sucesos en una parte del mundo afectan resultados en otra. Las comunicaciones globales ayudan a coordinar la transferencia de productos entre plantas de la misma compañía global. Esta misma tecnología ofrece a los trabajadores fácil acceso a los hechos por medio de la internet, y facilita el contacto con trabajadores que se encuentran al otro lado del mundo.

El primer paso en la elaboración de una respuesta sindical global es mejorar este nivel de comunicación entre trabajadores sindicalizados dentro de las megacorporaciones de cada sector. Además de estudios generales, documentos sobre estrategias y de consulta, como éste, los miembros se interesan en enterarse de estrategias dentro de sus propios sectores y compañías que les van a afectar directamente. Información actualizada sobre cómo van a afectar el empleo los planes de inversión de la compañía, o sobre la experiencia de otros trabajadores con nuevos sistemas de trabajo y de pago, son fuentes de utilidad práctica en las negociaciones locales.

Por este motivo, la ICEM ha centrado su atención en el establecimiento de redes de comunicación entre sus sindicatos afiliados que se encuentran en el mismo sector y sus afiliados en las mismas corporaciones. El intercambio periódico de información estratégica enlaza grupos de trabajadores que antes estaban separados y fortalece la comprensión de diferentes métodos y tradiciones sindicales. Ayuda a cada grupo a preparar sus negociaciones dentro de un contexto más amplio y echa una base firme para la solidaridad.

Cuando surja un problema, la Internacional estará mejor preparada por sus redes de información para intervenir directamente ante la administración central, en nombre de sus afiliadas. El diálogo directo con el patrón por una federación sindical internacional que actúe conjuntamente con sus afiliados en todo el mundo puede cambiar el carácter de la negociación con las corporaciones globales. La administración tiene que actuar sabiendo que sus trabajadores ya no se encuentran aislados en grupos nacionales, sino que ven

como son las operaciones globales de la compañía. La ICEM ya tiene experiencia de varios casos en los cuales el diálogo conjunto con la administración central de una compañía ha dado una fuerza positiva al poder de negociación sindical.

En base al éxito que se experimentó en el trabajo internacional conjunto en la disputa Bridgestone/Firestone, en 1999 George Becker, Presidente de USWA, (United Steelworkers of America), y presidente de la sección de la industria del caucho de ICEM, inició una red para el grupo Goodyear. Una de sus primeras tareas será formar un “equipo de diálogo directo” específico que pueda negociar, en caso necesario, al nivel máximo de la corporación. Se está adoptando esta pauta también en otras redes de ICEM.

Estas iniciativas podrían aprovechar coordinación más estrecha con el trabajo que realizan los sindicatos europeos afiliados en los Consejos Europeos de Trabajadores (los European Works Council, EWC). El desafío es lograr una estrategia que se pueda usar en los diferentes niveles de operación - nacional, regional y global sin problemas de transición de un nivel a otro.

b) Vías de contacto

El reconocimiento de la validez de la representatividad de un sindicato al participar en las negociaciones es un obstáculo en los contactos con las empresas globales, de la misma manera que lo es a nivel nacional. Con el fin de la Guerra Fría y el colapso de las antiguas rivalidades sindicales, las afiliaciones a ICEM se han ampliado hasta incluir a los sindicatos más representativos de todas las más importantes economías a excepción de la China. A consecuencia de esto, se puede reunir un cuerpo impresionante de trabajadores sindicalizados pertenecientes a un número significativo de corporaciones en un sector determinado.

Cuando un grupo de sindicatos afiliados a la ICEM se reuniera a fines de 1998 con la administración del grupo BP/Amoco, recientemente fusionado, los delegados sindicales que se encontraban en la mesa pudieron hablar en nombre de trabajadores sindicalizados que en total llegaban a ser más de la tercera parte de la mano de obra conjunta de la compañía a nivel mundial.

A pesar de haberse reducido el número de afiliados sindicales en las últimas décadas, el conjunto a nivel global en un solo sindicato influye en la percepción de la administración. En una red de ICEM, ningún sindicato, por muy débil que sea, se encuentra solo. El grupo como un todo, hace suyos los problemas. La administración central de las compañías tiene que aprender a tratar no separadamente con sindicatos nacionales más o menos poderosos, sino con el poder conjunto de la campaña sindical de todas las partes de sus operaciones globales.

Varias corporaciones de los sectores industriales cubiertos por ICEM ya han reconocido el carácter global de las relaciones industriales modernas. El nombre de los cargos de los antiguos directores de “Recursos Humanos” han cambiado recientemente a directores de “Relaciones con el Personal Global”. La aparición de ICEM como una fuerza global coherente que representa a un número significativo de sus empleados ha animado a ciertas compañías para que den el próximo paso lógico. Las corporaciones globales necesitan sindicatos globales.

Tras contactos iniciales en torno a diferentes problemas, se han abierto “vías de contacto” con la administración central de algunas compañías globales. A través de estos canales, el

equipo de diálogo directo de ICEM puede plantear, para fines de debate, aclaración y negociación, problemas que sean intrínsecamente globales (por ej. fusiones y adquisiciones de escala mundial, o peligros para el medio ambiente), o aquellos que potencialmente puedan perjudicar a la corporación central (por ej. conducta ilegal o escandalosa de una filial local que amenace la imagen corporativa). Estas relaciones se basan en contactos existentes de afiliadas claves dentro de la compañía, pero se amplían al combinar estas afiliadas en el equipo de diálogo directo global. Shell International, BOP/Amoco, e incluso Rio Tinto durante lo más intenso de una disputa, han visto la importancia de mantener dichas vías de contacto.

Se ha establecido un diálogo prometedor entre la ICEM e ICCA, Asociación de Empleadores de la Industria Química Mundial. Varias reuniones informales de contacto dieron por resultado una invitación para dirigirse al comité ejecutivo internacional de ICCA. Tras esta reunión y cooperación en debates sectoriales dentro de la OIT, se acordó establecer un grupo de trabajo ICEM/ICCA para darle fuerza real a la iniciativa pública "Cuidado responsable" de la industria química, adoptando un acercamiento conjunto al establecer normas y en asuntos referentes a la capacitación.

c) Acuerdos globales

Al redactarse este documento, ICEM ha firmado solamente un acuerdo colectivo global completo, con Statoil, el grupo multinacional del petróleo y del gas. Sin embargo, se están realizando conversaciones con varias otras compañías, y es probable que otros acuerdos de tipo similar se firmen dentro de un futuro próximo. También se ha firmado un acuerdo parcial con un grupo de fabricantes de cloro en relación a su actitud hacia la sindicalización de su sector. La internacional hermana, la IUTA (trabajadores de la industria alimenticia y agrícolas), también ha firmado, en nombre de sus afiliadas, acuerdos con dos empleadores globales. La FITCM (trabajadores de la construcción y de la madera) y la FITIM (trabajadores metalúrgicos) también han dado pasos adelante al respecto. Está claro que se van a hacer realidad los acuerdos globales como característica de las relaciones de los sindicatos con las megacorporaciones.

El propósito de estos acuerdos no es invalidar ni reemplazar los acuerdos colectivos nacionales. Sin embargo, es posible que amplíen y fortalezcan los esfuerzos de las afiliadas nacionales de ICEM para organizar y mejorar las condiciones dentro de la empresa. El punto de partida es que la compañía acuerde aplicar los convenios de trabajo claves de la OIT: en relación a los derechos sindicales básicos de sindicalización y sostener negociaciones colectivas, contra el trabajo infantil y el trabajo obligado o forzado, en relación a la igualdad de oportunidades y el trato en el trabajo, en relación al pago justo de salarios y beneficios extrasalariales de acuerdo a buenas normas industriales. El acuerdo con Statoil va más allá de los convenios de la OIT, certificando que la compañía acuerda "no oponerse a los intentos de sindicalización de sus empleados". En muchos países esta característica de neutralidad se da por sentada, pero es una ayuda vital en aquellos países (como los EE.UU.) donde la ley permite que la administración no haga caso de los intentos de los trabajadores de formar un sindicato.

Se supone que las compañías que firman acuerdos de esta naturaleza van a aplicar los principios que contienen en todas sus operaciones globales, aun cuando la legislación local no exija que cumplan normas tan estrictas. La fuerza del acuerdo deriva de la capacidad de las afiliadas de ICEM que pertenecen a sindicatos dentro de la compañía en todo el mundo para observar su aplicación en la práctica y para corregir los abusos. Para esto, a la vez, se necesita capacitar a los afiliados de los sindicatos de la compañía en relación a los términos

del acuerdo y de cómo hacerlo cumplir. El acuerdo con Statoil contiene cláusulas específicas en relación a la capacitación conjunta para lograr la “mejor práctica” en normas sanitarias, de seguridad y de protección del medio ambiente en toda la corporación. Las infracciones pueden ser reclamadas por afiliadas individuales de ICEM o a través del equipo de diálogo directo. Se lleva a cabo una reunión de evaluación anual para constatar el progreso logrado e intercambiar opiniones sobre cuestiones generales relacionadas con el comportamiento industrial y financiero de la compañía.

Los sindicatos participantes ayudan a asegurar de que la extensión global de la compañía no signifique que pueda bajar los niveles de operación en diferentes partes del mundo. La administración corporativa logra un marco estable para las relaciones con sus empleados a nivel global, y un sistema de alarma anticipada en caso de problemas. También es de su interés la aprobación pública de su comportamiento ético.

Sección 2: NUEVAS FORMAS DE SOLIDARIDAD Y OBJETIVOS EN COMÚN

Campañas en el ámbito público

Un estudio reciente de asesoría sobre comportamiento de las compañías “Fortune 500” en la Bolsa de Nueva York determinó que hasta un 30 por ciento del valor de las acciones de una compañía depende de su imagen pública. Factores claves que influyen en esa imagen son sus antecedentes en cuanto al medio ambiente, los derechos humanos y cuestiones del consumidor. Dado el vínculo directo entre el valor de las acciones y las recompensas que reciben los ejecutivos principales, tal como se ha señalado más arriba, es evidente que la atención prestada a cuestiones éticas no es solamente moralmente correcta, sino que también es del interés propio de los administradores de las transnacionales. Si que se quiera dar aprobación a estructuras comerciales que den mayor importancia a la imagen que a la calidad, este fenómeno puede permitir ejercer presión adicional sobre quienes quisieran ignorar los aspectos sociales del desempeño comercial.

Las megacorporaciones están siendo presionadas cada vez más por una amplia y diversa gama de ciudadanos agrupados en torno a problemas específicos. Las ONG como Greenpeace, Amnestía Internacional, Third World Network, grupos de mujeres, asociaciones de consumidores y muchos otros han empezado a construir una sociedad cívica global alrededor de las corporaciones globales. Gran parte del territorio que ocupan estos grupos formaba parte de la filosofía sindical original. La “especialización” de estos grupos refleja en parte el hecho de que los sindicatos se han permitido limitarse a problemas del “pan de cada día”, dejando a otros las cuestiones sociales más amplias. Fragmentación de este tipo permite que los que son criticados dividan la oposición y pongan un grupo contra otro.

Las ONG han empezado a aprender esta lección de solidaridad, agrupándose en torno a problemas mayores. El ejemplo más impresionante de esto fue la embestida combinada, realizada por una amplia variedad de grupos sociales, contra el Acuerdo Multilateral sobre las Inversiones (MAI), a consecuencia de la cual fue retirado del programa de globalización, por lo menos por el momento. La mayor parte del movimiento sindical internacional estaba notoriamente ausente de la alianza, habiéndose separado por su propia decisión de presionar a favor de un conjunto de cláusulas de protección de los trabajadores dentro del acuerdo, en vez de oponerse al acuerdo en si.

Ahora parece casi seguro que se va a resucitar este debate dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esto ofrecerá una segunda oportunidad para forjar una alianza cívica más fuerte que, esta vez, incluya a los sindicatos. La mayoría de los gobiernos nacionales reconocen que la escala en si de la inversión internacional hace necesario responder a la misma. El problema que nuevamente va a enfrentar la naciente sociedad cívica global será la cuestión de si se va a permitir que una coalición de megacorporaciones y políticos neoliberales castiguen los gobiernos individuales por medio de sanciones comerciales y otras si se atrevieran a usar o crear una legislación para proteger sus propias economías de la desestabilización de inversores extranjeros.

Reforma de la gobernación global

Muchos políticos que han guardado silencio a través de décadas de endeudamiento cada vez mayor de los países en vías de desarrollo y a través de los “programas de ajuste estructural” del FMI y del Banco Mundial, por fin han empezado a hacer un llamado por una “revisión de la arquitectura financiera” de la economía mundial. Sean cuales sean los

conceptos detrás de estos llamados, hay un mensaje claro: “Las cosas no pueden seguir tal como están. Hay que hacer cambios.”

Sin duda, los sistemas antiguos han servido muy mal a los trabajadores, tal como se señala en el análisis de más arriba. Las políticas de ajuste estructural han preparado el terreno para el desplazamiento libre del capital por todo el mundo. Han querido reestructurar los países endeudados para que produzcan suficiente excedente a largo plazo para pagar a la comunidad financiera internacional el interés que se debe por la deuda pendiente. No han mejorado el nivel de protección social de los pueblos en cuestión. De hecho, existe muchas evidencias de que lo han empeorado considerablemente.

El movimiento sindical internacional, actuando a través de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CISL), ha realizado campañas para que se reformen las políticas de gobernanación global. En general, estos llamados se han centrado en la organización y estructura actual de gobernanación económica global. Estas protestas han tenido cierto éxito. Recientemente, algunas agencias se han visto obligadas por lo menos a reconocer que sus recetas económicas han tenido graves consecuencias sociales. Pero ciertas partes del movimiento obrero nacional e internacional también exigen cambios más fundamentales, animando a un número cada vez mayor de políticos para que hagan un llamado para la reforma estructural completa de las organizaciones inter-gubernamentales que se establecieron originalmente bajo los acuerdos Bretton Woods de la post-guerra.

Se exige, cada vez más insistentemente, transparencia y democracia mucho mayores tanto dentro de las organizaciones financieras intergubernamentales como dentro de las corporaciones globales mismos. La ICEM ha formado parte de la oposición global a la irresponsabilidad social de las políticas de ajuste estructural. Ha reclamado con claridad que, a través del cambio legal e institucional, la sociedad tenga mayor control democrático del proceso de desarrollo. Apoya los llamados para reformas fundamentales y socialización de los objetivos de las organizaciones de ayuda multilateral para el desarrollo. Dialoga con ellas cada vez que sus políticas y programas puedan afectar los intereses de nuestros afiliados, con el fin de orientarles hacia resultados sociales sostenibles..

Internacionalmente, la ICEM también apoya llamados del movimiento obrero más amplio, con los propósitos siguientes::

- presionar a los gobiernos para que aumenten la participación democrática y la coordinación a nivel global, con el fin de resolver urgentes problemas económicos y sociales;
- establecer mecanismos de control multilaterales de flujos financieros especulativos;
- con corporaciones individuales, usar la recaudación de impuestos como instrumento contra las transacciones especulativas, con el fin de promover la inversión expansiva y productiva;
- exigir que los programas económicos nacionales y los reglamentos internacionales propuestos y financiados por agencias internacionales (tales como el FMI/Banco Mundial/OMC/OMPI) sean diseñados para aumentar el número de iniciativas de creación de empleo emprendidas por gobiernos locales y compañías;
- crear un mecanismo eficaz para observar y hacer cumplir normas mínimas de trabajo que forman parte de todo acuerdo internacional correspondiente.

Reforma de la gobernación corporativa

Los trabajadores organizados en sindicatos tienen una labor importante y directa que realizar para hacer retornar las corporaciones a la sociedad. En las últimas décadas, los que controlan las compañías se han hecho cada vez más remotos del proceso de producción. El poder se ha desplazado del empresario, inventor e industrial hacia los bancos, financieros y directores que en gran medida son desconocidos de los trabajadores que laboran en las fábricas que rigen.

Además de exigir control democrático de las megacorporaciones a través de agencias intergubernamentales a nivel global, es importante reestudiar cómo se rigen las corporaciones por dentro. El interés social más amplio se sirve mejor por medio de decisiones sobre inversiones que se tomen en base a criterios más bien de largo plazo, con los inversores firmemente plantados en su comunidad o país de origen. Complementos para esta inversión que lleguen de afuera deben igualmente tener la obligación de adherirse a los intereses a largo plazo de la comunidad. El peligro que presenta la globalización surge principalmente de su tendencia a promover inversiones inestables y caprichosas que cambian su lealtad de un país a otro según lo que convenga de acuerdo a sus propios criterios.

La mejor manera de asegurar de que las inversiones sean fieles a sus orígenes es entregar una participación sólida en la compañía a los trabajadores y a la comunidad que ha invertido sus vidas y la infraestructura de su ciudad para conservarla. Se necesita construir una nueva relación de poder dentro de las compañías. Se debe conferir poder real de decisión, reforzado por derechos legales de propiedad, a los trabajadores de las empresas y a las comunidades en las cuales operan. Los países que ya tienen legislación de esta naturaleza tienen mejores antecedentes de estabilidad que otros. Sin embargo, estas leyes y ventajas, que históricamente se han logrado a nivel nacional, ahora están enfrentando presión por el impulso de la globalización, y van a necesitar defenderse vigorosamente. En 1998, la tasa de inversión extranjera directa en las economías industrializadas aumentó en casi un 70 por ciento, estimulada por un aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Las consecuencias diluyentes de esta afluencia de capital ya ha empezado a cambiar la cultura y la práctica de las relaciones industriales de muchos sectores. Los sindicatos deben reabrir el debate general, a nivel del público, en torno a sistemas efectivos de democracia industrial que puedan contrarrestar los efectos antisociales de los modelos actuales de inversión.

Debemos recuperar una posición reconocidamente justa aduciendo que se debe proteger los derechos naturales de los que trabajan en una planta y los que viven en sus alrededores por lo menos de modo igual como se defiende a los que no son más que propietarios. Se debe reconocer que son los trabajadores quienes han hecho la mayor inversión personal en la empresa. Sus años de trabajo han establecido un derecho natural de "igualdad por trabajo" dentro de la compañía, que es más fundamental y más válido que el interés de quienes tienen solamente una relación pasajera con el valor de sus acciones. La comunidad local que ha proporcionado infraestructura y servicios de apoyo a la fábrica también ha hecho una inversión igualmente válida en el futuro de la empresa. Los trabajadores deben hacer campañas para que se reconozcan legalmente estos derechos. Por ejemplo, antes que se les permita a las compañías clausurar una fábrica, fusionarla o venderla, ¿por qué los trabajadores y la comunidad local no han de tener un reconocido derecho legal de primera opción de compra por un precio preferencial? ¿Por qué las leyes sobre la quiebra colocan a los trabajadores y a la comunidad al final de la cola para recibir compensación, en vez de ponerlos primero?

Los sindicatos deben hacer más para hacer respetar los mecanismos de control de los fondos de pensiones que son la propiedad real de los trabajadores. Con demasiada frecuencia los fondos son controlados por administradores anónimos, o incluso por la misma administración de la compañía. Por desgracia, son muy frecuentes los casos en los cuales se han contado las pensiones de los trabajadores como parte del activo de capital de la compañía, y se han entregado a un nuevo comprador, sin consultar con sus verdaderos propietarios y ni siquiera con garantías de que se van a conservar. El control directo por votación del activo en forma de pensiones podría agregar fuerza a la exigencia de los trabajadores de tener mayor transparencia y democracia dentro de las corporaciones.

“Para que la propiedad tenga significado, no puede separarse del control. En la medida en que la mano de obra cuestione las decisiones empresariales, iniciando un cambio de la autocracia a la democracia en la fábrica, los trabajadores empiezan a tener la preparación para asumir ellos mismos la responsabilidad por las decisiones empresariales.”

Walter Kendall, 'The Labour Movement in Europe', 1975

Todas estas iniciativas, que tienen como fin recuperar la empeorada posición de los trabajadores dentro del marco de las políticas en general sin duda serán causa de una lucha ardua. Frente a la competencia internacional para atraer inversión, los gobiernos, aun los que tienen vínculos con los trabajadores, en su mayor parte se han rendido ante la ideología dominante del mercado. Como ya se ha señalado, se han reducido los presupuestos sociales y se han reducido los impuestos. Cualquier intento de presentar argumentos a favor de un nuevo programa social tendrá que ser respaldado más que por retórica.

Sección 3: REESTRUCTURAR PARA MAYOR EFICACIA

Reforzar la política laboral internacional

Para reunir estos aspectos separados de nuestra política, se necesita una estrategia más amplia que pueda reforzar las iniciativas que se hacen a nivel corporativo por medio de medidas legales aplicables. Hace falta dirigirse urgentemente a la falta de legislación internacional en el ámbito de los asuntos sociales que continúa mientras el programa corporativo sigue avanzando con el propósito de controlar los gobiernos nacionales en cuestiones financieras.

Los convenios claves de la OIT, en relación al derecho de sindicalización y de realizar negociaciones colectivas, la eliminación del trabajo forzado, del trabajo infantil y de la discriminación en el trabajo, representan los mejores intentos hasta la fecha para desarrollar un cuerpo de reglamentos que se refieran a las relaciones sociales en el trabajo y que son aplicables internacionalmente. Acordados a través de los años por medio de negociaciones entre representantes del gobierno, de los empleadores y de los trabajadores, estos convenios representan “cuasi-leyes” que dependen únicamente de la fuerza de los juicios morales para su efectividad. No tienen el respaldo de ningún sistema para obligar su cumplimiento más que el peso de la opinión pública, y la mayoría de los gobiernos del mundo (incluyendo algunas de las economías más avanzadas) no los han ratificado. El carácter esencialmente amoral de la elaboración de políticas corporativas, basadas en el principio de “negocios son negocios”, ha significado que el impacto de estas normas en compañías que operan a nivel global ha sido, aun en el mejor de los casos, poco sistemático.

Por este motivo, la incorporación de las normas claves de la OIT dentro de acuerdos individuales compañía/sindicato a nivel global es de gran importancia. A medida que aumentan el número y el alcance de estos acuerdos globales, se fortalece la validez de las normas claves en si. Con el tiempo, la resolución de casos específicos que surjan bajo los acuerdos globales, también agregará una dimensión práctica a las normas claves, extendiendo su aplicabilidad de gobiernos a corporaciones e interpretando su aplicación en la práctica industrial. Esto puede dar apoyo a pesar de la falta de voluntad de los gobiernos nacionales para reforzar las normas sociales contra la dominante ideología del mercado libre. Al extender principios corporativos sociales a contratistas más pequeños y a los proveedores, también puede favorecer la aceptación nacional de estas normas dentro de la legislación.

“El respeto por los derechos humanos incluye lo siguiente:

- el derecho de todo empleado a ser representado por un sindicato de su elección y a los derechos sindicales básicos tales como se definen en los Convenios 87 y 98 de la OIT. Por lo tanto, Statoil acuerda no oponerse a intentos de sindicalizar a sus empleados*
- no emplear personas para realizar trabajos obligados ni forzados, de acuerdo a lo proscrito en los Convenios 29 y 105 de la OIT*
- no emplear niños como trabajadores, de acuerdo a lo proscrito en el Convenio 138 de la OIT*
- ejercer igualdad de oportunidades y de trato en el trabajo, de acuerdo a lo que exigen los Convenios 100 y 111 de la OIT*
- pagar salarios y beneficios justos de acuerdo a buenas normas de la industria en el país en cuestión*
- proveer un ambiente de trabajo seguro, aplicando las normas comunes de “mejor práctica”*

Acuerdo entre NOPEF/ICEM y Statoil, 7 de julio de 1998, Copenhague

Observar y hacer cumplir cada acuerdo global es la tarea de los sindicatos participantes. Les corresponde a ellos formar las redes necesarias dentro de la compañía y capacitar delegados para que apliquen los principios acordados en el lugar de trabajo. Es un trabajo demasiado importante para dejarlo a agencias externas. Aun así, es inevitable que surjan disputas dentro de los términos de estos contratos, y habrá que resolverlas sin poner en peligro la base entera del acuerdo en sí. Aunque el carácter tripartita de la OIT no le permite actuar como servicio internacional de arbitraje, dentro de su papel se podría alcanzar a establecer un tribunal industrial internacional “independiente” que pudiera reconciliar, y finalmente dictaminar acerca de problemas individuales que surjan bajo los nuevos acuerdos corporativos globales. Si se puede avanzar en este frente se ayudaría enormemente el desarrollo de una nueva perspectiva para las relaciones industriales globales.

En condiciones para la lucha

De la misma manera que el comunismo no trajo libertad, tampoco el capitalismo salvaje no ha traído justicia social. Todavía no termina la búsqueda de un sistema basado en valores sociales que puedan combinar trabajo útil con recompensa justa. Los trabajadores y sus sindicatos son depositarios de estos valores y cualquiera aproximación exitosa tendrá que lograr su participación y apoyo.

Esto también exige un esfuerzo por parte de los sindicatos para que mejoren su capacidad de responder al desafío. Estructuras que se crearon a partir de las luchas en torno a la industrialización del siglo XIX no servirán en la economía del siglo XXI, impulsada por las finanzas. Para mantener la efectividad y ganar terreno para el mensaje de los trabajadores sindicalizados, es esencial la reestructuración.

“...por muy débiles e imperfectos que sean los SPI en cuanto a organización, por muy poco internacionales que sean, no obstante el desarrollo del capitalismo les obligará a emprender la tarea que les corresponde, a menos que el proletariado se redujera internacionalmente a una condición de dependencia y esclavitud más desesperada que la de la clase trabajadora en sus subdivisiones nacionales en la actualidad.”

Edo Fimmen (primer Secretario post-guerra de la IFTU y Secretario General de la ITF de 1919 hasta 1942) en *Labour's Alternative: the United States of Europe or Europe Limited*, 1924.

Dentro de las federaciones sindicales internacionales y la CIO/SLA, como también entre ellas, se está llevando a cabo un estudio completo de cómo mejor lograr esta reestructuración sin crear burocracia innecesaria. La ICEM misma es producto de una fusión, y se están realizando otras fusiones entre los SPI. La más reciente es una combinación de FIET (Federación Internacional de la banca, seguros, y trabajadores de tiendas), la IC (trabajadores del correo y de telecomunicaciones), MEI (trabajadores de los medios de comunicación y del espectáculo) y la FGI (trabajadores gráficos y de la impresión), para crear una unión de sindicatos, la Union Network International (UNI). Otras federaciones industriales están considerando posibilidades de fusión. Sin embargo, los peligros evidentes de pérdida de identidad y del peso arrollador de burocracia son aspectos que hacen que otros anden con cuidado. Una alternativa que suscita mucho interés es una agrupación más suelta de los sectores alrededor de un centro de servicios comunes (para administración, impresión, traducción, investigación, capacitación, etc.).

Sin embargo, aun la más efectiva reorganización de las estructuras del nivel superior no vale nada si no aumenta la afiliación efectiva en la base. El mayor obstáculo para el desarrollo sindical a futuro sigue siendo la necesidad de organizar y capacitar a los trabajadores de nuestros sectores para formar sindicatos fuertes y efectivos. Se ha reducido la velocidad de reducción de afiliaciones, e incluso se ha invertido en varios países claves, pero sigue siendo muy inferior a lo que se necesita para apoyar los avances que ya se han mencionado. La fuerza que significa un gran número de personas junto con una estrategia coherente sigue siendo la combinación más poderosa, que puede impresionar al patrón más duro que necesita negociar.

Hay que dar prioridad al apoyo del trabajo de organización a nivel del sindicato local:

- logrando más acuerdos de “neutralidad” de compañías y asociaciones sectoriales de empleadores que permitan las actividades de los activistas locales sin perseguirlos;
- intercambiando información sobre nuevas inversiones y estrategias de compañías en relación a los sindicatos en países receptores;
- reforzando comités nacionales de negociación con asesores provenientes de otras plantas de importantes compañías globales en otros países;
- integrando estructuras y programas regionales con las actividades tanto nacionales como globales;
- llevando a la práctica el potencial de afiliación de las trabajadoras y asegurando igualdad de acceso dentro de la internacional;
- concentrándose en el trabajo de desarrollo sindical, trabajar efectivamente para aumentar la fuerza del sindicato en la base.

Una ICEM organizada a partir de su base en las fábricas, a través de sus afiliadas nacionales y sus estructuras regionales hasta el nivel de su interfaz con las corporaciones globales, puede alcanzar las metas que se ha fijado para su futuro y para el futuro del movimiento obrero.

Vic Thorpe
Junio de 1999
ICEM, Bruselas

Written in association with
Professor Jeffrey HARROD
Amsterdam University.