

Univision

África

2-290

América Latina

Revista de Estudios N° 1, Nueva York, 1997
N° 26, 1997

Comercio Internacional y Consumo Solidario



Índice

Presentación

5

Contexto

GATT, OMC y la economía política del sistema mundial de comercio. **Reinaldo Gonçalves. Luis Carlos Delorme** 7

Contestación al nuevo Tratado del Norte sobre inversión extranjera. **Martín Khor** 21

Los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio en el GATT/94, y la directiva de patente sobre seres vivos de la Unión Europea: La legitimación de la bio-piratería **Isabel Bermejo** 27

Las empresas transnacionales en el final de siglo **José Luis Groizard Cardosa** 43

Las multinacionales: ¿factores de desarrollo o contradesarrollo en África? **Mbuyi Kabunda Badi** 59

Efecto devastadores de las multinacionales del petróleo en la Amazonia ecuatoriana **Luis Pernía Ibañez** 77

Marco Teórico

El comercio mundial es asunto de mujeres **Ángela Hale** 83

La insostenible materialidad de la ideología. *Consumismo y modelo publicitario* **Marco Rizzardini** 117

Experiencias

Comercio justo-Consumo responsable **Lola Díaz-Salado** 141

Comercio justo, consumo responsable. Posibilidades y límites **Xavier Montagut** 149

Xarxa de consum solidari 169

Campaña *Clean Clothes* **Setem** 175

Grupos productores locales asociados en el comercio justo **ADEVI (Asociación de Defensa de la Vida)** 179

ANAP (Asociación Nacional de Agricultores Pequeños) 181

P
R
E
S
E
N
T
A
C
I
Ó
N

Con este número de **Africa América Latina.Cuadernos**, se profundiza la colaboración entre SODEPAZ y ASPA (Asociación Andaluza por la Solidaridad y la Paz).

Con la presente revista, se materializa el esfuerzo de coordinación editorial y comunicativa de dos importantes organizaciones de solidaridad internacional del Estado español.

El mismo acuerdo se ha extendido a la revista **De Sur a Sur**, concebida como publicación de coyuntura, caracterizada por un estilo más periodístico y que, de ahora en adelante, será también un proyecto en común.

Consideramos que los procesos de coordinación, unificación y potenciación recíproca entre organizaciones y medios de comunicación alternativos y solidarios son inaplazables habida cuenta de las relaciones de fuerza existentes, la importancia estratégica del campo de la comunicación y la habitual debilidad de las propuestas críticas en este sector.

Este nuevo número de **Africa América Latina.Cuadernos** que el/la lector/a tiene en su mano, está íntegramente dedicado al tema del comercio internacional, a sus reglas, sus actores, sus efectos sobre las poblaciones y a los intentos teórico-prácticos de plantear alternativas más solidarias y humanas de intercambio comercial y consumo.

Se ha dividido el material publicado en tres grandes apartados. En el primero y más amplio, **Contexto**, tratamos de presentar exhaustivamente las actuales características y peculiaridades del comercio internacional existente. En la parte central, **Marco Teórico**, se proponen dos artículos de reflexión analítica, uno enfoca la práctica comercial desde el punto de vista de género, y el otro aborda la imposición y actuación del modelo consumista-publicitario.

La última parte del número, **Experiencias**, trata sobre experiencias y prácticas concretas de Comercio Alternativo y Justo y de Consumo Consciente y Solidario. También se presentan dos perfiles de organismos del Sur con los que trabajamos proyectos de Comercio.

Una profunda insatisfacción por la debilidad teórica y conceptual en la que se apoyan estas iniciativas alternativas en Europa y, en los últimos años, en el Estado, nos ha llevado a este intento de buscar mayor fundamentación, con la pretensión de delimitar sus posibilidades y sus limitaciones, tanto en lo referido a los efectos en nuestras sociedades del Norte, como a los impactos y repercusiones en el Sur.

Somos conscientes de que en estas temáticas se entra en un terreno resbaladizo y ambivalente. Que el llamado «Tercer Sector» o ámbito del *No profit*, donde en cierto sentido tanto las ONGs como las prácticas de Comercio Justo se sitúan, es el territorio de viscosa frontera entre lo que sirve para precipitar en una aún más profunda subsunción de la sociedad al Capital y a la «disciplina del trabajo» de todas las esferas sociales (incluida la buena voluntad y los «buenos sentimientos»), al servicio de las agencias post-fordistas del trabajo precario, informal...y potentemente motivado.

Sin embargo, creemos que, al mismo tiempo, este puede ser el lugar en el que se experimentan formas de «alteridad», de relaciones personales y de cooperación social diferentes, alternativas a lo mercantilizado y a la lógica única del Capital. Un escenario, pues, en el que «jugar»; difícil, arriesgado, pero tal vez inevitable para poder potenciar un embrión de relaciones sociales capaces de producir, en el umbral del siglo XXI, identidades y movimientos antagónicos a lo dado.

Aquí está la apuesta... y la idea de dedicar una futura revista a esas cuestiones.

GATT, OMC Y LA ECONOMIA POLITICA DEL SISTEMA MUNDIAL DE COMERCIO*

Reinaldo Gonçalves
Luiz Carlos Delorme Prado

INTRODUCCIÓN

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay sobre el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) fueron concluidas el 15 de diciembre de 1993 y los entendimientos fueron acordados formalmente por las partes contratantes en Marrakesh el 15 de abril de 1994¹. En el acuerdo se determinó la creación de

la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esta nueva entidad inició sus operaciones el 1 de enero de 1995, sustituyendo al GATT. La OMC se volvió entonces responsable por la implementación de las negociaciones de la Ronda de Uruguay así como de todos los acuerdos anteriores del GATT.

En este artículo, se pretende principalmente discutir la estructura institucional del sistema mundial de comercio

* este texto fue inicialmente elaborado en 1996 para el Instituto de Políticas Alternativas para el Cono Sur (PACS), pensando en un proyecto sobre el sistema mundial de comercio. Publicado en Contexto Internacional vol.18, n° 1, Junio 96, Río de Janeiro (Traducción de Rocío Castro).

¹ Para una visión general de los resultados de las negociaciones de la Ronda de Uruguay, ver GATT (1994a, 1994b, 1994c, 1994d); ICDA (1994, 1995, pag. 97-102); e UNCTAD (1994, parte 3)

después de la Segunda Guerra Mundial desde la visión de la economía política. Además, aportamos una visión alternativa desde la perspectiva de los países del Hemisferio Sur. El argumento básico es que, a pesar de ser verdadero el hecho de que la OMC constituye un avance institucional en relación al GATT, es más verdadero aun el hecho de que los países del Sur necesitan realmente de mecanismos institucionales alternativos para crear un poder compensatorio en la arena internacional. En este trabajo presentamos algunas ideas al respecto.

BREVE VISIÓN HISTÓRICA

El orden mundial establecido por las potencias occidentales en el mundo de la postguerra se sustentaba en dos pilares: un orden político liberal, cuyos principios básicos eran la autodeterminación de las naciones y la propagación de los valores democráticos, así como la creación de un orden económico mundial liberal. El orden político liberal significaba que los paradigmas liberales de elección individual deberían ser aplicados tanto a los países como a los individuos. Por tanto, las naciones, así como los individuos, tenían el derecho de decidir sobre su futuro, y por lo tanto, el mundo necesitaba ser un lugar seguro para las democracias. La autodeterminación de las naciones en ese orden político implicaba un proceso organizado de descolonización. Además de eso, la propagación de los valores democráticos reduciría los conflictos internacionales, pues había una esperanza de que los países democráticos no entraran en conflictos bélicos entre ellos.

En el plano político, la implementación de un nuevo orden mundial fue confiada a las Naciones Unidas. En el pla-

no económico, el nuevo orden mundial consistía en una serie de organizaciones que deberían regular y establecer los patrones de comercio y de las finanzas mundiales. Ese mismo sistema financiero mundial fue instaurado por los acuerdos de Bretton Woods de 1944 y se apoyaba en dos instituciones, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), conocido como Banco Mundial. A la primera institución se le asignó la labor de ayudar a los países con dificultades temporales en el balance de pagos, de forma que se evitasen desvalorizaciones competitivas, así como apoyar un sistema financiero mundial basado en tasas de cambio fijas y en la convertibilidad del dólar en oro. El BIRD tendría la misión de ayudar a los países afectados por la guerra para reconstruir sus economías, preparándolos para retomar el crecimiento económico a largo plazo.

Una tercera institución del sistema de Bretton Woods sería la Organización Internacional de Comercio (OIC), creada en una conferencia mundial celebrada en 1947. En esa conferencia, se dieron dos abordajes principales sobre el nuevo orden mundial de comercio. Por un lado, un grupo creía en el posible e inmediato establecimiento de un orden mundial de libre comercio. O sea, el principio del libre comercio multilateral -con la eliminación de las tasas de importación y el fin de sistemas preferenciales y de barreras no arancelarias- debería ser implementado dentro de un plazo relativamente corto después de la conferencia. El segundo punto de vista consideraba que deberían aceptarse medidas proteccionistas en caso de países debilitados por la guerra, en la medida en que aún no estaban preparados para

enfrentar una estrecha competencia internacional, en particular con los Estados Unidos (Van Der Wee, 1987, cap. IX). Los países europeos también querían conservar sus sistemas de tarifas preferenciales con sus colonias y antiguas colonias, además de crear un futuro sistema preferencial en Europa.

Se llegó a una solución conciliadora para los diferentes grupos participantes en la conferencia, y 53 países firmaron la Carta de la Habana en marzo de 1948. La Carta proponía la creación de una Organización Internacional de Comercio. Esa Carta nunca estuvo en vigor, pues el Congreso norteamericano se negó a ratificarla. De esa forma, las conversaciones de Ginebra, según la estructura del *Trade Agreement Act* de Estados Unidos, llevaron a la firma del GATT, el cual estableció de hecho la estructura de negociaciones comerciales multilaterales en el período de la postguerra.

GATT: EL DESCENDIENTE BASTARDO DE BRETTON WOODS

El desarrollo del sistema de negociaciones posterior a Bretton Woods es una cuestión compleja imposible de ser analizada a fondo en este artículo, pero se pueden establecer las cuestiones que pasamos a tratar. En primer lugar, nunca se creó un orden económico de libre comercio desde Bretton Woods. En segundo lugar, un orden económico liberal creado mediante las negociaciones comerciales multilaterales siempre fue perjudicado por el interés de las grandes naciones comerciales, que rehusaban a aceptar normas liberales para las industrias donde no poseían una posición competitiva. En tercero, el GATT, como único foro de negociaciones comerciales multilaterales, según el orden

económico de Bretton Woods, garantiza que de la organización de comercio mundial se beneficien las naciones comerciales más fuertes, de tal forma que esas negociaciones nunca sean capaces de defender los intereses de los países del Sur y, por consiguiente, legitimen las medidas proteccionistas de los países del Norte (Tussie, 1987, cap. 1 y 2).

El GATT proporcionó una estructura general de derechos y obligaciones para los 22 países que participaron en las negociaciones sobre tarifas, patrocinadas por Estados Unidos de acuerdo con el **Trade Reciprocal Act**. La Constitución norteamericana determina que el Congreso es responsable por la reglamentación del comercio con naciones extranjeras. Sin embargo, en 1945, el presidente Truman consiguió prorrogar por tres años la ley que autorizaba al presidente a reducir las tasas de importación hasta el 50% a cambio de concesiones equivalentes por parte de otros países.

Históricamente, Estados Unidos fue un país proteccionista, al contrario que Gran Bretaña². La liberación del comercio era considerada en Estados Unidos como una manera de mejorar la seguridad política internacional y, más tarde, promover los objetivos económicos del país³.

El GATT fue el primero de una serie de acuerdos que deberían negociarse

² Gran Bretaña decidió tomar el camino del libre comercio en el siglo XIX porque era mejor para ella comprar productos alimenticios y materias primas en el exterior y exportar los bienes industrializados. El libre comercio fue impuesto a las colonias mediante tratados comerciales (ver Kenwood y Lougheed, 1971, cap. 4).

³ Con la excepción de algunos funcionarios de alto nivel y de economistas neoclásicos, el libre comercio no era considerado un valor universal en los Estados Unidos (ver Baldwin, 1984:5).

bajo el auspicio de la OIC y era una disposición provisoria, destinada apenas a operar hasta que la OIC fuese implementada. Cuando se evidenció que la Carta de la Habana no sería ratificada, el GATT, automáticamente, se convirtió en la base sobre la que se dirigieron las negociaciones de reducción de tarifas. De esta forma, el GATT, técnicamente, no se constituye como una organización de la que se hacen miembros los países, sino como un acuerdo entre partes contratantes (Tussie, 1987).

Los dos principios más importantes del GATT, a saber, no-discriminación y reciprocidad de concesiones, eran herencia del proceso norteamericano de negociaciones de tarifas. Esos principios suscitaron un serio problema: presumían que las contrapartes comerciales se encontraban, desde el principio, en una posición semejante. Pero la economía mundial se desarrolla en países con poderes económicos y participación desiguales en el comercio mundial. Es más, considerando el hecho de que existe un inmenso hiato económico entre los países del Norte y los del Sur, esos principios contribuyen para la perpetuación de sus diferencias y desigualdades⁴.

Todos los miembros del GATT deben participar en las conferencias, donde las Partes Contratantes se reúnen para negociar reducciones de tarifas. Se conocen como Rondas de Negociaciones Multilaterales de Comercio. Se han celebrado ocho Rondas: Ginebra, Suiza, 1947; Anney, Francia, 1949; Torkay,

Reino Unido, 1950-1951; Ginebra, 1956; Dillon, Ginebra, 1960-62; Kennedy, Ginebra, 1964-67; Tokio, Japón, 1974-79; y Uruguay, 1986-93.

Las negociaciones del GATT se basaban en algunas normas básicas. Primero, las negociaciones comenzaban bilateralmente, por solicitud y no por oferta: sólo el mayor exportador de un producto para un mercado tendría derecho a solicitar reducciones de tarifas al país importador. Entonces, de acuerdo con el principio de no-discriminación, el proceso de reducción de tarifas se extendería a los otros exportadores para aquel mercado. Segundo, debido al principio de reciprocidad, las reducciones de tarifas deberían ser contrapesadas por una concesión equivalente de una contraparte en la negociación. Una concesión equivalente significaba una reducción de tarifas que afectaba un volumen equivalente de importaciones.

Esos mecanismos impedían que los países del Sur participasen de manera destacada en el proceso de negociaciones. Las grandes contrapartes comerciales siempre determinaban las prioridades y los límites de negociación, pues eran los mayores abastecedores para el comercio mundial y, por tanto, los principales beneficiarios de la norma de exportador principal. También podría ofrecerse concesiones a grandes flujos comerciales, que podían constituir una parte muy pequeña de sus importaciones globales. Por otro lado, un país del Sur podía ofrecer bastante en términos relativos pero, como eso significaba muy poco para los países del Norte, poseía muy poco poder de negociación.

Una seria limitación de esa estructura de negociaciones era el hecho de que el GATT nunca se dejó influenciar por consideraciones desarrollistas. Cabe ob-

⁴ Presumidamente, parte del problema se resolvería según el artículo XVII del GATT, que aceptaba excepciones al principio general de concesiones de tarifas fijas o a la prohibición de restricciones cuantitativas por motivos de desarrollo, en especial en el caso de la instalación de industrias incipientes y de problemas con el balance de pagos.

servar que apenas se aplicó (vía GATT) el capítulo sobre política comercial de la Carta de la Habana, mientras que todas las otras cuestiones cubiertas por la Carta, tales como la estabilización de los precios de productos primarios, medidas para el desarrollo económico y prácticas comerciales restrictivas, nunca se tomaron en cuenta en las negociaciones del GATT (UNCTAD, 1987:114).

EL GATT Y EL SUR: ERRORES Y DESIGUALDADES

A principios de la década de los 60, los países del Sur se mostraron insatisfechos con la falta de avances en las consideraciones desarrollistas por parte del GATT, motivo por el cual presionaron a las Naciones Unidas para convocar una Conferencia sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (UNCTAD, 1985). El GATT entendió esta postura como un cuestionamiento de su gestión sobre las relaciones comerciales multilaterales. Siendo así, unos meses después del cierre de la UNCTAD I, algunas de las propuestas de la conferencia fueron incorporadas como un nuevo capítulo del GATT, que se convirtió en la Parte IV (Comercio Internacional y Desarrollo) del Acuerdo General.

La principal innovación de la Parte IV fue el artículo XXXVI, el cual dispone que los países del Norte no deben esperar reciprocidad en los compromisos asumidos en las negociaciones comerciales en el sentido de la remoción de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de las Partes Contratantes del Sur.

A pesar de todo, la mayor parte de los resultados de la Ronda Kennedy - las primeras negociaciones del GATT después de la incorporación de la Parte IV- se refería a las áreas en las cuales

los países del Sur tenían menores intereses de exportación. Por consiguiente, en la práctica, las negociaciones imposibilitaron cualquier mejora real relativa a la consideración de los problemas de comercio y desarrollo por parte del GATT.

No obstante, cuando se trataba de intereses de los países del Sur, los principios del GATT eran aplicados rigurosamente, siendo pues la norma el uso de dos pesos y dos medidas cuando se trataba de defender los intereses de los países del Norte. Como ilustración, apesar de una balanza comercial general cada vez más favorable a los productos agrícolas, Estados Unidos impuso cuotas a las importaciones de productos como azúcar, queso y carne. Al adherirse al GATT, los países se habían comprometido solamente a usar tarifas como medida de protección. Estado Unidos, no obstante, conseguía conciliar las cuotas con las normas del GATT, obteniendo en 1955 una dispensa, exentando tales medidas de la cobertura por el GATT (Destler, 1992:33).

Cuando los países del Sur se volvieron competitivos en el sector de los textiles, los países del Norte encontraron formas de excluir esos productos de las normas del GATT. En las últimas décadas, el comercio de productos textiles y vestuario evolucionó de unas relaciones comerciales apenas afectadas por altas tarifas a un sistema de regulaciones que incluía tanto tarifas altas como cuotas bilaterales restrictivas de importación (el acuerdo multifibras). Ese resurgimiento de políticas proteccionistas contra importaciones de países del Sur se introdujo en la agenda del GATT en 1959, cuando Estados Unidos abrió el debate respecto al descontrol del mercado⁵. La razón fue el gran y súbito aumento de importaciones de países con mano de obra barata⁶.

En los últimos 50 años, el patrón de comercio mundial ha sido influenciado por eventos que no habían sido previstos en los libros de economía. Los flujos comerciales no provocaron la especialización industrial de los países del Norte. Además, las relaciones comerciales aumentaron entre países que no se caracterizan por disparidades extremas en sus dotaciones de factores y estructuras de costo. El comercio aumentó en las áreas donde la competencia no se basaba exclusivamente en los precios, sino también y principalmente en la tecnología y en la diferenciación de productos. El comercio intra-industria fue, al mismo tiempo, causa y consecuencia de la estructura oligopolista de economía mundial. Por otro lado, los flujos de capital ayudaron a explicar el aumento del comercio intra-firma y estimularon el comercio intra-industria, ganando con las diferencias en las estructuras de costo entre los países (Tussie, 1987, cap. 3).

⁵ El descontrol del mercado implica los siguientes elementos combinados: a) aumento o posibilidad de aumento súbito y significativo de importaciones de determinados productos de determinadas fuentes; y b) oferta de esos productos a precios significativamente inferiores a los practicados para bienes similares de cualidad comparable en el mercado del país importador (ver Tussie, 1987:69).

⁶ La gran diferencia de precio por detrás del descontrol del mercado no precisaba ser una consecuencia de la intervención gubernamental, pero podría resultar de diferencias en el precio de factores. Esa noción de descontrol del mercado contraria a los principios teóricos del libre comercio, uno de los pilares del orden liberal de la posguerra. Según la teoría tradicional del comercio exterior, lo que determina el padrón de comercio internacional son las diferencias de la dotación relativa de factores y, por tanto, las diferencias de los precios relativos antes de la comercialización. De acuerdo con una posición tradicional, un ambiente de libre mercado debería ser implementado justamente para permitir la operación de ese mecanismo. Sobre las limitaciones de esa posición, ver Prado (1992).

Sin embargo, en industrias no-oligopolistas, especialmente en las intensivas de mano de obra, las diferencias en las estructuras de costo permitirían que los países del Sur obtuviesen una parcela mayor de los mercados de los países del Norte. Para impedir que eso aconteciese, éstos presionaron en la regulación de sus mercados. Cada vez que aquellos se volvían competitivos en un sector industrial, se creaban barreras para impedirles que se beneficiaran de sus costos inferiores de mano de obra. Eso ocurrió primero en la agricultura, después en los textiles, vestuario y calzado y, últimamente, en el acero y en otros productos industrializados.

Cuando la producción se daba en condiciones oligopolistas y el comercio dejaba de basarse apenas en diferencias de precios, el comercio intra-industria florecía, no existiendo una resistencia fuerte a un comercio más libre. Pero, cuando las normas de precios prevalecían, los países del Norte combatían la competencia con regulaciones comerciales, de tal forma que la participación en el mercado de abastecedores nacionales y extranjeros no se alterase.

El sistema de comercio de la postguerra nunca se comprometió totalmente con el libre comercio. De hecho, por detrás de su retórica liberal, había una vigorosa defensa de los intereses nacionales. Como ejemplo, tomemos la cuestión del descontrol del mercado. El argumento básico, defendido por Estados Unidos desde la década del 50, es que los países de mano de obra barata no pueden vender por debajo de los precios de mercado de las importaciones vigentes en los países del Norte. Si los países del Sur desean aumentar sus exportaciones, precisan convertir sus industrias en estructuras oligopolistas, en

las cuales la competencia se basa en la cualidad, diferenciación de producto y rapidez de innovación. Las disparidades en los costos de mano de obra ayudan a presionar más hacia el proteccionismo, por eso los países del Sur fueron incitados hacia una trampa perversa: su incapacidad de reducir el hiato entre ellos y los países del Norte llevó a estos últimos a discriminarlos del sistema mundial de comercio. Tal marginalización contribuyó para aumentar la brecha entre los países del Sur y los del Norte.

De hecho, el orden instaurado en Bretton Woods se caracterizó por un sistema de comercio controlado, en lugar de un sistema basado en el libre juego de las fuerzas de mercado internacional. Al respecto, cabe observar la ausencia del tema de las prácticas comerciales restrictivas en la agenda del GATT⁷.

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO: ¿VUELTA A LOS ORÍGENES, MEJORÍA O MAYOR DESIGUALDAD?

En el Acta Final de la Ronda de Uruguay de negociaciones multilaterales de comercio, del 15 de diciembre de 1993, se estableció un acuerdo sobre una Organización Mundial del Comercio (OMC)⁸. Esta nueva organización sería responsable por todos los acuerdos ultimados en la Ronda de Uruguay, esperando que llegue a tener 117 miem-

bros (el número de Partes Contratantes del GATT⁹).

La característica fundamental de la OMC es que todos los países que firmaron el Acta Final están obligados a adherirse a todos los acuerdos de la Ronda de Uruguay, incluidos aquellos sobre los nuevos temas (servicios, aspectos de derecho de propiedad intelectual relacionados con el comercio exterior y medidas sobre inversión relacionadas con el comercio exterior). La OMC, por tanto, ha de tratar sobre una vasta gama de temas.

¿El establecimiento de la OMC se remonta a los orígenes del sistema de Bretton Woods, cuando la Carta de La Habana fue firmada por las principales contrapartes comerciales? ¿O la nueva OMC representa apenas una mejoría y perfeccionamiento de la actual estructura del GATT? ¿O más aún, la OMC dará origen a un instrumento más poderoso de desigualdad en el sistema mundial de comercio?

La Carta de La Habana para una Organización Internacional del Comercio (OIC) tenía objetivos claros: promover el desarrollo económico y el pleno empleo (Havana Charter, 1948). En ese sentido, las políticas y acuerdos comerciales eran considerados como instrumentos para alcanzar el desarrollo económico, la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias, el aumento del acceso al mercado y la creación de mecanismos para la solución de controversias. Más aun, la OIC trataría de: acuerdos intergubernamentales sobre productos primarios, disposiciones sobre comercio preferencial, medidas

⁷ La cuestión de las prácticas comerciales restrictivas fue incluida tanto en la Carta de la Habana como en la agenda de la UNCTAD.

⁸ Desde la reunión de Bruselas, en diciembre de 1990, se discutió en el GATT la creación de una Organización Multilateral de Comercio Internacional. El nuevo nombre, Organización Mundial del Comercio, fue propuesto a las 25 horas.

⁹ Acuerdos anteriores del GATT, como los Acuerdos de la Ronda de Tokio, no son obligatorios para los miembros de la OMC.

contra prácticas comerciales restrictivas en los planos nacional e internacional y cooperación internacional para el desarrollo y la reconstrucción económicos. La Organización Internacional del Comercio prevista en la Carta de la Habana era una organización de comercio exterior dirigida al desarrollo.

Así como el GATT, la Organización Mundial del Comercio, evidentemente, es una organización dirigida al comercio exterior¹⁰. Aunque existan algunas menciones sobre desarrollo sostenible y medio ambiente en el texto de la OMC, no hay dudas de que el foco de la OMC se encuentra en la liberalización del comercio. De hecho, el comercio internacional parece considerarse como un fin en sí mismo, en la medida en que el objetivo fundamental es la eliminación de las barreras comerciales.

Pero no se debe deducir que la OMC contempla la eliminación de los obstáculos al libre juego de las fuerzas del mercado en la economía mundial, pues el comercio internacional controlado aún es una característica fundamental de la economía mundial. Conforme señalamos en las secciones anteriores, este hecho ha sido uno de los principales errores del sistema del GATT. En verdad, la OMC no es muy diferente al GATT, una estructura institucional multilateral dirigida a la regulación de los flujos de comercio internacional.

Existen otras razones para preocuparnos con la nueva Organización Mundial de Comercio (ver NGO, 1992:16-7; Silva, 1993). La OMC puede ser una institución muy poderosa en la medida en

que cuenta con un mandato relacionado con servicios, inversiones externas directas, propiedad intelectual, además del comercio exterior de bienes. Es de mayor importancia saber hasta qué punto la OMC pasará por encima tanto de las legislaciones internas como de los acuerdos internacionales. Entonces la OMC será más poderosa que el GATT.

La OMC, probablemente, se convertirá en un instrumento económico poderoso de la política externa de los países más ricos. Es más, éste ha sido el destino del resto de las instituciones de Bretton Woods, o sea, el FMI y el Banco Mundial. A parte de eso, la OMC representa la multilateralización y la legitimación de las directrices de la agresiva política norteamericana de comercio exterior basada en la amenaza de restricción del acceso al mercado y en el recorte transectorial (Raghavan, 1993:2-17). En el plano multilateral, la OMC será un instrumento complementario de las iniciativas de los países del Norte para la apertura forzosa de mercados en el plano bilateral.

De hecho, la OMC ni es una nueva institución que remonta a los orígenes del sistema de Bretton Woods (una organización de comercio dirigida al desarrollo como la OIC, según preveía la Carta de la Habana) ni un simple perfeccionamiento del GATT. Aunque, en verdad, la OMC concrete las mejoras institucionales del GATT suscitadas por la Ronda de Uruguay, también acentúa los puntos flacos del GATT como institución multilateral. Los imperativos geopolíticos continuarán ejerciendo influencia crucial sobre las decisiones tomadas en la OMC, así como las tentativas de alcanzar el consenso continuarán con la evidente parcialidad favorable a los países más ricos. La bien

¹⁰ «El Acuerdo General se concentra en las relaciones comerciales en un sentido estricto y, por eso, otras cuestiones importantes de la Carta de la Habana no fueron abordadas» (ver UNCTAD, 1985:126).

conocida falta de transparencia del proceso decisorio en el GATT persiste en los procedimientos de la OMC (Silva, 1993:26). Además se mantendrá en la OMC la dispensa del tener que prestar cuentas al público sobre las decisiones y acuerdos.

DE LA AGENDA DE LA COMPETITIVIDAD A UNA AGENDA ALTERNATIVA DE COMERCIO INTERNACIONAL

El desafío real que las sociedades enfretan es hacer coincidir la utopía con el pragmatismo. El hecho real es la existencia de un sistema económico internacional basado en el principio mercantil, según el cual todo (y cada uno) es una mercancía y, por tanto, tiene un mercado y un precio, y éste es el obstáculo por excelencia. La utopía es alcanzar un desarrollo a escala mundial que sea ambientalmente saludable, económicamente racional y socialmente justo.

En cuanto al sistema internacional de comercio, llegamos al meollo de la cuestión cuando mudamos el foco de análisis y de acción. Tras la reunión de Bretton Woods, se dió un movimiento importante en el Hemisferio Sur para «un comercio internacional centrado en el desarrollo». La Carta de la Habana, el debate centro *versus* periferia y las políticas de industrialización dirigidas a la sustitución de importaciones, todo formaba parte de ese movimiento general. A pesar del cambio de enfoque desde el «comercio» hacia el «desarrollo», es preciso notar que ese movimiento, en general, implicó una fuerte tendencia económica, en la medida en que «el desarrollo» ha sido masivamente asociado con industrialización, cambios en los patrones de comercio exterior, acumulación de capital y crecimiento de empleo.

Se ha llegado a un consenso que mantiene que el comercio exterior no es un fin en sí mismo y que, por tanto, se han de crear nuevas reglas e instituciones que empiecen a actuar para promover el cambio. Un abordaje alternativo requiere una perspectiva mucho más amplia. Cambiándose el foco para un «comercio internacional alternativo», se pueden identificar diferentes modalidades de comercio exterior que, absolutamente, no son aceptables y, por tanto, se puede cuestionar los principales pilares de un sistema mercantil mundial.

Existen, de hecho, diferentes tipos de comercio internacional que no podrían acogerse al «principio mercantil» ni estar sujetos al mecanismo implacable de las "fuerzas de mercado", tales como:

- a) comercio antiético, el tráfico de esclavos (los siglos de dominación colonial) y el tráfico sexual, de drogas y armamentos;
- b) comercio económicamente perverso -el comercio que representa un obstáculo al desarrollo como consecuencia, por ejemplo, de la superespecialización en productos primarios (el modelo «centro *versus* periferia»), de relevantes factores exógenos negativos o productos con valor adicional bajo;
- c) comercio perjudicial al medio ambiente - el comercio de especies nocivas, especies amenazadas de extinción, productos peligrosos y la explotación excesiva de recursos naturales; y
- d) comercio socialmente injusto, como el comercio basado en el *dumping* social, o sea, de productos cuya comercialización internacional exige la explotación abusiva de mano de obra.

Una nueva agenda para el comercio exterior precisa fundamentarse en un

nuevo conjunto de principios básicos que no pueden ser reglas orientadas para el mercado o para el comercio internacional, como los dispositivos del GATT, sino principios alternativos. Por consiguiente, un elemento primordial y esencial de esa nueva agenda es el registro de ciertos tipos de comercio internacional, como los ya mencionados, que no son aceptables y, por lo tanto, deber ser rigurosamente regulados a nivel supranacional (Arruda, 1992:2).

En ese contexto, cabe ofrecer una visión optimista del futuro. Es casi imposible sobreestimar el conocimiento y la experiencia acumulados en lo referente a la realidad y a los desafíos, las cuestiones, los intereses y antagonismos subyacentes, a la cooperación y al potencial de solución de controversias. Al respecto, una agenda alternativa para las relaciones de comercio internacionales podría comenzar con la fusión de los temas, cuestiones y propuestas existentes en la Carta de la Habana, GATT, UNCTAD, así como de las reivindicaciones recientes de organizaciones no gubernamentales¹¹. Desde la Carta de la Habana hasta la UNCTAD y desde las iniciativas individuales hasta el movimiento global de las ONGs, se ha desarrollado una agenda positiva con respecto a procesos, estructuras e instituciones referentes a cambios en el comercio internacional.

A riesgo de exagerar en la simplificación, se podría decir que esa agenda cubre los siguientes temas: mecanismos para regular el comercio internacional

(más específicamente, el comercio antiético, económicamente perverso, ambientalmente perjudicial o socialmente injusto); mayor acceso al mercado y tratamiento preferencial para los países del Sur; recursos financieros para el desarrollo y el ajuste estructural¹²; transferencia de tecnología para los países del Sur; control de las prácticas comerciales restrictivas; mecanismos para promover un comercio internacional justo (por ejemplo, acuerdos sobre productos básicos); mayor transparencia y democratización en la toma de decisiones en las organizaciones multilaterales; prestación de cuentas al público sobre negociaciones en organizaciones multilaterales; y mayor apertura y participación de agentes no-gubernamentales en el proceso decisorio de las organizaciones multilaterales.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL SISTEMA MUNDIAL DE COMERCIO

Todos los tipos de comercio internacional inaceptables ofrecen oportunidades de lucro y renta (algunos, lucros extraordinarios). En la elaboración de estrategias realistas, es preciso tener en cuenta que algunos tipos de comercio internacional inaceptables mencionados están incluso promovidos por gobiernos nacionales. Es más, algunos de los grupos sociales más débiles de las diferentes sociedades dependen de esas formas inaceptables de comercio internacional para sobrevivir. Al respecto, el mercado internacional es implacable, no tanto porque funciona de acuerdo con una oferta y una demanda (de hecho, la

¹¹ En el *Brandt Report* (1980, cap. XI), por ejemplo, se recomienda el establecimiento de una nueva Organización Internacional del Comercio basada en la integración de las funciones del GATT y de la UNCTAD.

¹² En este caso, se trata del ajuste estructural según el concepto original de la UNCTAD, y no del defendido por el Banco Mundial (ver Gonçalves, 1986).

oferta y la demanda están, de una u otra manera, reguladas, es decir, el libre juego de las fuerzas del mercado es un mito), sino porque genera oportunidades de renta (y de empleo). Los ejemplos más obvios son las redes internacionales de comercio de armamentos y de drogas. Mientras que el primero (basado en rigurosas normas gubernamentales) es formal, el último presupone una red informal. Por consiguiente, el establecimiento de una nueva estructura institucional para tratar de esas cuestiones nos enfrentará ante la oposición de gobiernos o de grupos sociales específicos en los países del Norte con respecto al Sur.

También es preciso considerar hasta que punto las personas desean alterar sus patrones de consumo y estilos de vida. El cambio más fundamental, a pesar de todo, se refiere a la distribución de poder, riqueza y renta. Se ha de señalar que esos cambios se han de dar tanto en los países del Norte como en los del Sur. Teniendo presente que los gobiernos tienden a representar los intereses de los grupos sociales más poderosos en cada sociedad, los gobiernos nacionales no son aliados inmediatos para la elaboración de una agenda de cambios -al respecto, es preciso observar que los gobiernos nacionales son los únicos representantes de las naciones y que sólo los gobiernos pueden firmar acuerdos internacionales y adherirse a ellos.

El papel de los gobiernos nacionales llegó a ser particularmente importante a partir de la década pasada, debido especialmente a la creciente influencia de la llamada «agenda de competitividad». Con una tendenciosidad liberal bastante evidente, las políticas gubernamentales y las reformas estructurales e ins-

titucionales han estado en gran parte determinadas por los objetivos de mayor competitividad internacional. La disputa generalizada por mayores parcelas del comercio internacional ha afectado significativamente a las políticas sociales, económicas y ambientales en la mayoría de los países¹³. Consecuentemente, la estrecha competición en la arena internacional fortaleció los argumentos en favor de estrategias centradas en el comercio en detrimento de una estrategia alternativa de desarrollo.

El Estado democrático debe representar todas las fuerzas sociales en una sociedad dada, pero los gobiernos raramente representan con efectividad, tanto en el plano nacional como internacional, los intereses de los grupos más débiles de la sociedad. Por ese motivo, una nueva organización multilateral de comercio debería estar abierta a las demandas de los grupos locales, representantes de las comunidades, gobiernos locales y regionales, así como a las organizaciones no gubernamentales (Roth-Arriaza, 1993:15). De hecho, la prestación de cuentas al público y la participación pública deberían ser elementos esenciales de una nueva organización multilateral de comercio dirigida a los pueblos.

En ese contexto, se podría imaginar una nueva configuración institucional. La función básica de esa nueva organización sería ejecutar los objetivos de una agenda internacional de comercio centrada en los pueblos, como la mencionada al final de la sección anterior. La estructura de organización consistiría en un Consejo General, una Junta Ejecuti-

¹³ «El argumento de la competitividad nos coloca a todos en un descenso vertiginoso de salarios, condiciones y patrones de trabajo» (ver Cavanagh, 1992:5).

va y Comisiones Especializadas. Sus miembros serían los Estados y un número igual de representantes de la sociedad civil mundial (individuos o representantes de organizaciones no gubernamentales). Los Estados serían miembros permanentes, mientras que los miembros no-gubernamentales tendrían un mandato a plazo fijo. A fin de evitar la cooptación, el mandato de los representantes no-gubernamentales sería temporal, de tal forma que esos representantes de la sociedad civil mundial cambiarían, digamos, de tres en tres años. Los miembros no-gubernamentales serían escogidos entre personas eminentes del mundo entero, con un curriculum personal que los cualificase como representantes de la sociedad civil mundial¹⁴. Cada miembro tendría un voto en el Consejo General de la organización.

Las directrices y decisiones del Consejo General serían cumplidas por la Junta Ejecutiva, compuesta de 20 miembros, de los cuales diez serían representantes gubernamentales (cinco del Norte y cinco del Sur) y diez serían representantes no-gubernamentales, escogidos según su historial personal de lucha por un mundo mejor. El mandato de la Junta Ejecutiva sería de tres años y cada uno de sus miembros tendría derecho a un voto. Las Comisiones Especializadas serían responsables por el aspecto operacional de la organización. La nueva organización también tendría un Director General indicado por la Junta Ejecutiva.

Para hacer coincidir la utopía con el pragmatismo, es necesario hacer coin-

cidir poder con poder. En ese sentido, el desafío es «generar poder compensatorio en cada frente, capaz no sólo de denunciar los frutos perversos de la lógica en vigor sino también generar acción para el establecimiento práctico de relaciones alternativas y nuevas maneras de organizar transacciones» (Arruda, 1992:8). No hay otra salida: es preciso crear nuevas disposiciones institucionales que den margen al poder compensatorio¹⁵.

Todavía, en el futuro próximo, las relaciones de comercio internacional continuarán siendo ejercidas en el ámbito de la *realpolitik* y bajo la influencia dominante de los grupos económicos internacionales. La convergencia de un deseo irresistible de seguridad por parte de los Estados nacionales con un deseo avasallador de lucros por parte de los grupos económicos internacionales constituye el pilar del actual orden (o desorden) mundial internacional. No es posible ignorar el hecho de que en ese embate los que desean cambios profundos tienen que enfrentar oponentes poderosos como gobiernos, grupos económicos locales y consumidores que se benefician de la «sociedad afluyente».

No obstante, un número creciente de individuos y grupos sociales están concienciándose sobre la necesidad de luchar por un desarrollo ambientalmente saludable, económicamente racional y socialmente justo a escala mundial. Es una cuestión de intereses propio y de supervivencia. Nos referimos no sólo a los desposeídos sino también a los privilegiados de los países tanto del Norte como del Sur. Una «estrategia alternati-

¹⁴ Un modo práctico de escoger a los representantes de la sociedad civil mundial podría basarse en el proceso usado para escoger los ganadores del premio Nobel, o sea una consulta general a escala mundial.

¹⁵ «Si tomamos en serio las prácticas comerciales justas para los pobres, entonces tenemos que prestar atención a su poder y al nuestro» (ver Madden, 1992:66).

va» para el comercio internacional también se basa en valores humanos fundamentales como dignidad, libertad, solidaridad, paz y justicia.

En este contexto existe otra convergencia que se podría convertir en un vector decisivo en el futuro próximo: la difícil situación de los treinta y seis millones de desempleados en el Hemisferio Norte con la miseria de centenas de millones de personas en el Hemisferio Sur¹⁶. El sistema económico mundial ya no crea empleos, y la vida de decenas de millones de personas se está deteriorando en los países del Norte, mientras que los «famélicos de la Tierra» continúan abandonados por sus gobiernos y sufriendo una enfermedad económica internacional¹⁷. La generalización de la «agenda de competitividad», que consiste en subordinar objetivos humanos fundamentales al crecimiento de la participación en el mercado internacional, es una de las principales causas determinantes de este fenómeno, y el desafío que se presenta (radicado en la esperanza y la necesidad) es sustituir esa agenda por una nueva, de un comercio internacional centrado en los pueblos.

¹⁶ Probablemente esta es una de las principales razones por la que Silva (1993) recomendó el establecimiento de una nueva Carta Mundial (multilateral) de Comercio, Desarrollo y Empleo, una segunda Carta de la Habana, que proporcionaría los principios y estructuras básicos para organismos multilaterales de comercio como la OMC.

¹⁷ Es obvio que existe un conflicto de intereses entre los desempleados en el Norte y los miserables del Sur, y los dilemas y exclusiones mutuas se hacen más evidentes en la arena del comercio internacional. Con todo, el desarrollo ambientalmente saludable, económicamente racional y socialmente justo a escala mundial implica un resultado de «suma no-cero».

CONCLUSIONES

Sin duda, la OMC no es el tipo de acuerdo multilateral apropiado para enfrentar el desafío del paso de una institución centrada en el comercio al establecimiento de disposiciones institucionales asociadas con estrategias alternativas. Tal vez la OMC pueda ser más eficaz que el GATT como órgano de regulación del comercio internacional y de solución de contraversias. Al respecto, la OMC tiene un papel que desempeñar en la promoción de un sistema de comercio mundial multilateral¹⁸.

Con todo, es probable que la OMC llegue a ser también un instrumento más eficiente de la política externa de los países del Norte. Por consiguiente, lo más que se puede decir es que existe una necesidad aún mayor de diseñar nuevas disposiciones y mecanismos institucionales para poder crear un poder compesatorio: en este sentido se orienta la nueva configuración institucional que hemos propuesto. A fin de cuentas, para hacer coincidir la utopía con el pragmatismo es necesario hacer coincidir poder con poder. Desafortunadamente, los economistas con frecuencia tienden a descuidar ese aspecto fundamental de las relaciones económicas internacionales.

¹⁸ «No obstante los argumentos vigorosos en defensa de la necesidad de reformar el GATT para atender a los intereses de sus miembros más débiles, es igualmente importante preservar su principio subyacente primordial: ser un sistema multilateral de negociaciones mundiales» (ver Coote, 1992:120).





ASPA

ASOCIACIÓN ANDALUZA POR LA
SOLIDARIDAD Y LA PAZ

CENTRAL

c/ Campo Madre de Dios, 32, 3º-3
14002 CÓRDOBA
Tfno.: 957-43 72 51
Fax: 957-43 73 77

CÓRDOBA

c/ Campo Madre de Dios, 32, 3º-3
14002 CÓRDOBA
Tfno.: 957-43 72 51
Fax: 957-43 73 77

SEVILLA

Apartado 2106
41080 SEVILLA

GRANADA

c/ Cuesta de Gomérez, 9
18009 GRANADA
Tfno.: 958-21 06 86

MÁLAGA

c/ Mariblanca, 17 2º
29012 MÁLAGA
Tfno.: 95-260 04 53

CÁDIZ

c/ Flamenco, 8 bajo
11005 CÁDIZ
Apartado 680
11080 CÁDIZ
Tfno.: 956-28 88 21

CONTESTACIÓN AL NUEVO TRATADO DEL NORTE SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA.

Martín Khor

Los acontecimientos van muy deprisa en la OMC (Organización Mundial del Comercio), ya que los países industrializados se preparan para introducir temas nuevos como inversiones y regulación laboral dentro de una nueva ronda de negociaciones. La propuesta para un tratado multilateral de inversiones patrocinada por la OMC es especialmente inquietante. Con este tratado los países anfitriones se verán obligados a proporcionar a los inversores extranjeros el derecho para que se establezcan en cualquier sector de la economía y proveerles de los mismos derechos que a los inversores locales.

Los países industrializados están preparando el terreno para introducir una nueva ronda de negociaciones en la OMC con una agenda de temas que irá probablemente en detrimento de los intereses de los países en desarrollo.

Si los líderes políticos, los responsables de comercio y las ONG de los países del Sur no se dan cuenta de estos avances y los contrarrestan de una manera activa, finalmente podrían ser presionados para aceptar nuevas reglas

económicas internacionales que incluso irían más en su contra que las ya existentes en la actualidad.

Para la mayoría de estos países ya ha supuesto un gran esfuerzo ajustarse a los acuerdos de la Ronda Uruguay puesto que requieren cambios muy importantes en la mayoría de leyes y políticas locales. Algunos de estos cambios tendrán efectos sociales y económicos negativos.

Incluso antes de que las implicaciones de la Ronda Uruguay puedan ser estudiadas adecuadamente o simplemente entendidas, los países del Norte están presionando para incluir nuevas cuestiones en la agenda de negociaciones.

Su objetivo es la primera Reunión Ministerial de la OMC que será en Singapur el próximo diciembre de 1996. Esperan persuadir a los ministerios de comercio de unos 100 países pertenecientes a la OMC para que acepten una "agenda de comercio" que les conduzca a más tratados o acuerdos en relación a las nuevas cuestiones.

Unos pocos ministros (principalmente de los países del Norte), así como algunos académicos y asesores, se encontraron a finales de octubre en Estocolmo en una reunión organizada por el ministro de comercio sueco para discutir las políticas de comercio y los temas de una nueva agenda de comercio.

Reuniones exclusivas similares han sido concertadas en Vancouver en noviembre y en Brisbane el febrero próximo.

Es en estas reuniones tan "informales" donde se discuten, comprueban y planean las nociones de las nuevas agendas de comercio. La mayoría de los países en desarrollo no son invitados a estas reuniones.

Entre los temas que los países industriales quieren poner sobre la mesa, están las inversiones extranjeras, la nor-

mativa laboral y las políticas de comercio, medio ambiente y competencia.

Todo esto salió a la luz pública en una conferencia de prensa después de la reunión de Estocolmo a través del Señor León Brittan, el Comisario europeo de comercio. Dijo que el programa de trabajo de la OMC debía ir más allá de la ronda de Uruguay y debía incluir las cuestiones anteriores.

UNA FUERTE RESPUESTA NEGATIVA

El intento de unir el comercio con la normativa laboral ha provocado una respuesta negativa muy fuerte, especialmente por parte de Malasia y otros países asiáticos que argumentan que todo esto es muy probable que lleve a medidas proteccionistas que bloquearán la exportaciones industriales del Tercer Mundo.

A pesar de estas protestas, el tema se ha mantenido muy vivo tanto por el movimiento de los trabajadores como por los políticos en los países occidentales que están ganándose el apoyo de los sindicatos en las próximas elecciones nacionales. Los países en desarrollo necesitan anteponer continuamente sus opiniones sobre este tema.

Sin embargo el tema de las inversiones es el que requiere más atención y una respuesta inmediata. El Sr. León Britton remarcó que la inversión fue la cuestión nueva más importante para la OMC y los países industrializados agrupados en la OCDE (Organización para la cooperación y el desarrollo económico) estuvieron de acuerdo en que ese tema debería estar en la OMC.

Hasta ahora, los países en desarrollo han puesto poca atención a este tema y no han respondido adecuadamente a la presión por parte de la UE (Unión Europea).

Hace unos meses, la UE tuvo una reunión en Ginebra para los diplomáticos del comercio en el Tercer Mundo sobre este tema. En un documento informal, se propuso establecer en la OMC un acuerdo multilateral sobre inversiones que proporcionaría a las compañías extranjeras el derecho a entrar y establecerse en cualquier sector de la economía en cualquiera de los países miembros de la OMC.

Además, las compañías extranjeras deberían recibir "tratamiento nacional", lo que significa que no podría existir ninguna medida que favoreciera a las firmas locales o discriminara a las extranjeras. No se permitirían restricciones sobre los extranjeros o las compañías extranjeras por ejemplo, para abrir sucursales, comprar propiedades o tener límites en la posesión o repatriación de los beneficios.

Aunque la UE ha sido la más activa en este tema, los Estados Unidos y Japón también comparten puntos de vista similares, ya que ellos también estuvieron presionando en las negociaciones de la ronda de Uruguay para introducir estas normas. Al final, las directrices sobre inversiones "per se" fueron rechazadas debido a la insistencia de los países en desarrollo y solo fueron aceptadas, en un acuerdo, las medidas de inversiones relativas al comercio.

De este modo las reglas que ahora propone la UE han resurgido de las negociaciones de la Ronda uruguaya del pasado, donde fueron rechazadas por no ser relevantes al mandato del GATT. Y ahora incluso las nuevas propuestas van más allá de los asuntos legítimos de la OMC que se supone se limitan a las implicaciones comerciales de las medidas de inversión. En lugar de permanecer las medidas sobre inversión relativas al comercio (para las cuales ya

existe un acuerdo de la OMC), la propuesta de la UE extendería el alcance de esta cuestión a políticas nacionales, reglas y operaciones de las inversiones extranjeras "per se" y como una totalidad.

La OMC no será por mucho tiempo una "organización de comercio", sino también una organización que regulará inversiones. Obviamente esto supondría una gran ampliación de los poderes de la OMC. También significará la ampliación y aplicación de los principios de la OMC y el establecimiento de su sistema disciplinario, (incluyendo el uso de sanciones comerciales y comercio minorista) a la política de inversión.

SERIAS IMPLICACIONES

Esto tendría unos efectos muy profundos en la manera de actuar, en las operaciones y en los efectos de las inversiones extranjeras mundiales y en cada país. Las compañías transnacionales tendrán la mayor libertad y derechos posibles para llevar negocios en todo el mundo, libres de muchas regulaciones gubernamentales que ahora existen.

En el lado opuesto, significaría que los gobiernos no tendrían nunca más el derecho y el poder de diseñar sus propias políticas básicas o leyes que regulen la entrada, manera de actuar y operaciones de las empresas extranjeras en sus economías. En la actualidad existen leyes nacionales y políticas que ponen restricciones a los extranjeros que tendrían que ser canceladas o alteradas para que encajaran con el nuevo tratado multilateral de inversión.

Esto por supuesto tendría implicaciones muy serias puesto que la mayoría de los países en desarrollo ahora tienen políticas que buscan deliberadamente promover las compañías nacionales y

proteger a los ciudadanos de un control excesivo de la economía por parte de firmas extranjeras.

Por ejemplo en Malasia, la Nueva Política Económica fue formulada para incrementar una proporción equitativa de propiedad de los malasios en los sectores modernos. La NPE requiere que los ciudadanos deberían poseer cierto porcentaje de las participaciones de las compañías y restringir el porcentaje de presencia que los extranjeros pueden tener en varios sectores.

En 1970, los extranjeros tenían un 70% del total de la proporción participativa. Hoy la proporción ha caído probablemente en un 30%.

Hay regulaciones que requieren a los bancos extranjeros y compañías de seguros para que se incorporen como compañías locales; que restringen la posesión por parte de los extranjeros de casa y tierra; que limitan el alcance de operaciones de bancos extranjeros; y que protegen los negocios de los comercios y profesiones locales.

Se ha argumentado que sin tales políticas de "ingeniería social", Malasia no habría disfrutado de la estabilidad política ni desarrollado el sector interno que está por debajo del desarrollo socio-económico del país.

Las propuestas de la UE para establecer reglas internacionales de inversiones en la OMC tendría complicaciones muy graves para países como Malasia que ha visto necesario regular las inversiones extranjeras y promover el crecimiento de firmas locales.

NECESIDADES DE ANDARSE CON OJO

Será en interés de los países en desarrollo el prevenir que se establezcan tales tratados de inversión en la OMC.

Como mínimo, los líderes políticos, sociales y cívicos de los países del Sur deben poner mucha atención a los movimientos de los países industrializados en esta cuestión.

Esto no es simplemente "un tema comercial técnico" que se pueda dejar en manos de los responsables de comercio en el campo de la negociación.

Básicamente es una cuestión de gran significado económico, social y por lo tanto político ya que tendrá una relevancia muy importante en la soberanía económica; en los derechos de propiedad; en la supervivencia de empresas locales, negocios y granjas; en el panorama del empleo; así como en la vida social y cultural.

El mismo tema de inversión aparecerá también en la negociación sobre el futuro de APEC (Comunidad Económica del Pacífico Asiático) Forum, que tendrá una Cumbre en noviembre en Osaka.

Los Estados Unidos han presionado a la APEC para que adopte un código sobre inversiones que contiene básicamente los mismos principios que la propuesta de la UE. A algunos países importantes les gustaría que se fortaleciera y más tarde convertirlo en un tratado vinculante legal.

Para defender sus propuestas, el Norte arguye que tales normas son la mejor manera de promover la entrada de inversiones extranjeras en el Sur.

La mayoría de los países en desarrollo están intentando muy seriamente atraer lo mejor que pueden inversores extranjeros. Sin embargo, la cuestión no es la conveniencia o cualquier otra cosa de las inversiones extranjeras. Lo que está en juego tiene que ver con el derecho de los gobiernos y las personas a elegir los criterios y propiedades que quieran

para su país, y en este contexto, el tipo de inversión extranjera que ellos quieren, en que sector y bajo que condiciones.

El poder para regular la inversión extranjera, obtener términos mejores y beneficios de ellos, y el derecho de mejorar políticas que ayuden a las firmas locales más débiles es esencial para cualquier país que quiere tener un grado mínimo crítico de control sobre su economía y su vida social.

No debería sorprendernos por qué los países industrializados están presionando cada vez más sobre esta cuestión. Les gustaría que sus compañías pudieran operar mucho más libremente en los países en desarrollo y para ello piden que las restricciones y regulaciones actuales sean retiradas.

Obtener el acceso a los recursos y mercados del Sur, y el derecho de intervenir y operar en los países en desarrollo, ha sido el objetivo estratégico más importante de los gobiernos y empresas del Norte.

Este fue el objetivo que impulsó la entrada en los territorios del Tercer Mundo en la era colonial. Y fue esta necesidad de recuperar el control sobre los recursos, y de tener políticas nacionales en favor de los intereses locales en lugar de los extranjeros, lo que impulsó las luchas anticoloniales que finalmente llevaron a la mayoría de las colonias a ganar su independencia.

Por lo tanto sería una gran ironía que los países excoloniales lograran de nuevo, ganando derechos para sus empresas y estableciéndose y dominando las economías de las antiguas colonias, esta vez no mediante conquistas militares sino con el mecanismo de un tratado en el que estarían de acuerdo todas las partes.

Por todo esto, es posible que si no se permite a los gobiernos el poder de

imponer regulaciones a compañías extranjeras, o dar una ayuda a las compañías nacionales, entonces las firmas extranjeras más importantes adelantarán a las locales y ganarán participaciones más y más grandes en los mercados locales e internacionales.

La ironía más grande sería que los países en desarrollo acepten tales normas sin entender claramente todo su alcance.

Existe el peligro de que esto suceda si los líderes políticos no están alerta frente al rápido desarrollo de este tema en la OMC.

Los países de Norte ya se han preparado para su iniciativa inversora, y han comunicado sus intenciones.

Los países del Sur tienen que estudiar las propuestas globalmente y actuar juntos para responder a ellas tan pronto como sea posible.

Teniendo en cuenta que la carga de ajustarse a los acuerdos de la Ronda de Uruguay ya era muy pesada, se les deja pocos recursos a los países en desarrollo para que puedan adoptar cuestiones nuevas de la agenda, sobre todo teniendo en cuenta que éstas pueden tener unos efectos tan significativo en sus economías.

Por todo ello deberían luchar en contra de la adopción de una nueva agenda de negociaciones, y en su lugar insistir en que los países del Norte les ayuden a superar los problemas que ahora podrían aparecer para ajustar sus políticas nacionales a los acuerdos de la Ronda de Uruguay.

También deberían plantear el debate sobre porqué se introducen normas de tanto alcance sobre las inversiones que de por sí no están dentro del mandato de la OMC, y que además se supone que es una organización que se ocupa del comercio.

LA PROPUESTA DE TRATADO DE INVERSIÓN DE LA UE

La propuesta de la Comisión Europea sobre reglas multilaterales para las inversiones directas extranjeras darían a las compañías extranjeras el derecho a entrar en cualquier país, establecerse allí y ser tratadas sin diferencias de las firmas locales.

También ampliarían la autoridad de la OMC para la regulación de los términos de la inversión extranjera mundial.

El esbozo del plan es un documento distribuido en una reunión informal convocada por la Unión Europea con una docena de los diplomáticos mayores de los países en desarrollo en Ginebra en Abril de 1996.

El documento propone que las reglas multilaterales en FDI deben de ser establecidas incluyendo tres elementos principales:

- 1.- El derecho a entrar y establecer: un comité general para otorgar el derecho legal para los extranjeros de invertir y operar en todos los sectores de la economía.
- 2.- Tratamiento nacional para firmas extranjeras: el documento de la UE propone primeramente que se les debe dar entrada y una vez establecidas en un país, las compañías extranjeras deberían recibir "tratamiento nacional". Dice: "En general, el país anfitrión debe tratar al inversor extranjero y a sus operaciones de inversión en este territorio de la misma manera que a los inversores y firmas domésticas.
- 3.- Adjuntar medidas para reforzar los compromisos hechos para los inversores extranjeros. Esto incluye libertad para transferencias financieras, abolición de las restricciones de la propiedad para los extranjeros, políticas para colapsar los monopolios locales, y cambios en los impuestos sobre políticas laborales y medio ambientales.

Las propuestas de la UE en definitiva tocan muchos campos, y si se adoptan, podrían tener implicaciones muy significativas para los países en desarrollo.

La mayoría de estos países tienen políticas que regulan la entrada de firmas extranjeras, e incluyen diversas condiciones y restricciones para los inversores extranjeros sobre todo, y sobre una base de sector por sector.

Si se adopta estas propuestas, los gobiernos de los países en desarrollo encontrarán que el espacio para ellos para adoptar sus propia políticas independientes sobre cómo tratar compañías e inversiones extranjeras serán restringidos muy seriamente.

Dentro de poco, cada gobierno tendrá la libertad de elegir su propia mezcla particular de políticas y condiciones en inversiones extranjeras. Las políticas más importantes ya se habrán determinado por el conjunto multilateral de reglas de inversión y la elección posible se reducirá a aspectos de menor relevancia.



LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS CON EL COMERCIO EN EL GATT/94, Y LA DIRECTIVA DE PATENTES SOBRE SERES VIVOS DE LA UNIÓN EUROPEA: LA LEGITIMACIÓN DE LA BIO-PIRATERIA.

Isabel Bermejo

*Miembro de la Coordinadora Ecologista
Cántabra/CODA y de AEDENAT*

INTRODUCCIÓN

La firma del acuerdo final de la Ronda de Uruguay del GATT¹ en diciembre del 93 ponía fin a una larga ronda de negociaciones impulsada por EEUU, y destinada a reducir al mínimo posible las "barreras" comerciales que, según los teóricos de la economía liberal, impiden

un correcto funcionamiento del mercado. En consecuencia, el GATT/94 acordaba la progresiva eliminación de determinados aranceles, cupos y otros mecanismos destinados a proteger la producción local, facilitando así la expansión y el libre movimiento de las empresas multinacionales en una economía cada vez más globalizada y liberaliza-

¹ El GATT (General Agreement on Trade and Tariffs; Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) es un acuerdo multilateral destinado en principio a regular e impulsar el comercio mundial, y a dirimir posibles conflictos comerciales entre sus miembros. En la práctica, sin embargo, el GATT ha constituido un poderoso instrumento al servicio de los países comerciales más poderosos, que, bajo la amenaza de represalia comercial prevista en el acuerdo, conseguían dismantelar las barreras proteccionistas de terceros países, a la vez que protegían sus propios mercados. Las sucesivas revisiones del acuerdo se negociaban en las llamadas "rondas" arancelarias, que pueden durar varios años; la última ronda se inició en 1986 en Uruguay.

da. No obstante, los logros más relevantes de la Ronda de Uruguay fueron la ampliación de los acuerdos al ámbito de la agricultura y los servicios, y la inclusión de un capítulo especialmente significativo, sobre "Aspectos de los Derechos de propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio". La incorporación de este nuevo capítulo a los acuerdos del GATT se justificó en su momento con el argumento de que era necesario proteger a las empresas contra el "pirateo" de nuevas tecnologías y productos que se supone distorsiona el "libre comercio" mundial. Sin embargo la inclusión de una cláusula que obliga a los Estados a reconocer derechos de propiedad intelectual en el campo de los seres vivos es un intento de legitimar lo que no es otra cosa que el expolio de la enorme riqueza biológica que albergan los países en desarrollo.

El flujo de recursos del Sur para poder acceder a patentes y tecnologías extranjeras es en la actualidad muy importante. Según datos de la Red del Tercer Mundo, en 1968 la dependencia tecnológica del Sur supuso una fuga de 1.800 millones de dólares, y en 1980 las Naciones Unidas calculaban una cifra de unos 30.000-50.000 millones de dólares anuales. Con los nuevos acuerdos del GATT/94 sobre propiedad intelectual, esta cifra se calcula que podría dispararse a 102.000 millones de dólares anuales, lo que equivale a multiplicar por dos o por tres las actuales transferencias anuales. En contraposición a este flujo Sur/Norte que constituye una pesada carga para los países en desarrollo, la inestimable aportación de conocimientos y recursos biológicos de los países del Sur a la industria farmacéutica y agroalimentaria multinacional ha sido siempre gratuita. La ampliación de

los sistemas de patentes industriales a la materia viva permitiría no sólo el aprovechamiento gratuito, sino la apropiación y monopolio de estos recursos por parte de la industria.

La posibilidad de utilizar seres vivos manipulados genéticamente para la producción industrial de alimentos, y de productos químicos y farmacéuticos ha creado en los últimos años enormes expectativas comerciales. Si bien estas expectativas están todavía lejos de hacerse realidad, la mera posibilidad de una futura utilización industrial del material biológico está llevando a la industria biotécnica a presionar para la obtención de derechos monopólicos de "inventor" sobre los seres vivos. El mayor número de solicitudes de patente sobre material biológico concedidas corresponde a EEUU. En Europa, la Convención Europea de Patentes prohíbe las patentes sobre variedades de plantas y animales -aunque la industria ha sabido aprovechar todas las triquiñuelas y resquicios legales para conseguir patentar seres vivos-, y el Parlamento Europeo rechazó en Marzo de 1995 una propuesta de Directiva que hubiera ampliado el campo de las patentes industriales a las plantas, animales, y elementos del ser humano. Esta decisión del Parlamento Europeo fue recibida con entusiasmo por movimientos campesinos, ecologistas y de desarrollo de todo el mundo que reclaman el establecimiento de sistemas de protección intelectual alternativos a las patentes sobre seres vivos. El NO europeo significaba un respiro y una puerta entreabierta para que aquellos gobiernos que en un futuro decidiesen acogerse a la posibilidad de establecer sistemas "sui generis", admitida en el GATT/94. Sin embargo las presiones de la industria biotecnológica multinacional

han llevado a la comisión Europea a presentar una nueva propuesta en la misma línea anterior, y el poderoso lobby de la industria de Bruselas está volcando toda su influencia en convencer a un Parlamento que tendrá que votar la propuesta de Directiva de nuevo en los próximos meses. De aprobarse la opción patentes defendida por EEUU y por la industria multinacional será difícil de refutar en el seno de un GATT que desde un principio ha resultado un fiel aliado de los poderosos.

QUE ES UNA PATENTE

El sistema de patentes es una fórmula legal cuyo objetivo es incentivar la innovación mediante la protección de la "propiedad intelectual". Sus orígenes se remontan al siglo XV en la República de Venecia, y se generaliza en los países industrializados en el siglo XIX. Mediante una patente el conjunto de la sociedad otorga privilegios de explotación de un nuevo ingenio a su inventor durante un cierto tiempo; en contrapartida, el inventor tiene la obligación de desvelar su invento y ponerlo a disposición de la sociedad. Así, en una economía regida por el "libre" mercado, que considera a las personas como individuos egoístas cuya motivación no puede ser otra que el afán de lucro, las patentes se han entendido como un contrato entre la sociedad y el inventor, que habría de equilibrarse en beneficio de ambos.

Sin embargo, la evolución del sistema de patentes a la larga ha tendido a fortalecer los privilegios concedidos a los titulares de patentes, en detrimento de los intereses de la sociedad. Actualmente la industria reclama para el invento monopolios exclusivos de explotación, e impone sus propias reglas cada vez

más liberalizadas, este control absoluto de las licencias se convierte en una herramienta utilizada para dominar los mercados y entorpecer el desarrollo de posibles competidores. De hecho, un 85% de las patentes registradas en todo el mundo pertenecen a empresas multinacionales, que se valen de esta protección para afianzar sus monopolios e incrementar sus beneficios. Argentina y a la India, por ejemplo, se negaron a aceptar la imposición de sistemas de patentes por parte de EEUU y de los países europeos, hasta poder desarrollar su propia industria farmacéutica y suministrar medicamentos básicos a precios asequibles para la población local. Por desgracia en un futuro no será tan sencillo para ningún país en desarrollo evadir sus "obligaciones" de respeto a las patentes comerciales. La amenaza de represalia comercial que es el "palo" con que amena el GATT a los países firmantes descarriados, se encargará de garantizar su cumplimiento².

LA INCORPORACIÓN DE LA VIDA AL SISTEMA DE PATENTES.

Los inventos patentables eran tradicionalmente máquinas e ingenios mecánicos diversos, y el sistema de patentes se consideraba inadecuado para proteger la innovación en sectores de la economía que no fueran la industria. Por ello en 1961 se establece un convenio internacional específico³ para la protección de las nuevas variedades vegeta-

² I. Bermejo. "Acuerdo sobre el GATT". Página Abierta. Num. 35. Enero 1994.

"El GATT y los derechos de Propiedad Intelectual. ¿Proteccionismo legal o Imperialismo Biológico?". Página Abierta.

³ UPOV. Unión para la Protección de Nuevas Variedades Vegetales, establecida en París en 1961.

les y las semillas híbridas de la revolución verde. Esta nueva normativa procuraba armonizar los intereses de los fitomejoradores, dedicados a la obtención de nuevas variedades, con la necesidad de garantizar el libre acceso a la variabilidad genética de los cultivos.

Sin embargo el gran avance de las nuevas biotecnologías y la presión de grandes intereses comerciales están llevando a grandes cambios en la forma de abordar los derechos de propiedad intelectual. En teoría el mero descubrimiento de un rasgo genético no puede constituir una invención patentable, puesto que ya existe en la Naturaleza y no ha tenido lugar el preceptivo "paso inventivo". No obstante en la actualidad el hecho de descifrar, aislar, reproducir o manipular el material genético de los seres vivos (aunque las técnicas para hacerlo sean del dominio público) se interpreta como una innovación, susceptible de derechos de patente. En 1980 el Tribunal Supremo de los EEUU dictaminó que una bacteria manipulada mediante ingeniería genética destinada al tratamiento de mareas negras podía ser patentada. Desde entonces los países industrializados, con EEUU a la cabeza, han admitido un creciente número de solicitudes de patentes sobre materia biológica. Algunas de las patentes concedidas son tan amplias que han dejado perpleja a la propia industria biotecnológica. La multinacional W.R. Grace, por ejemplo, consiguió en EEUU una patente que le concede el monopolio de todas las variedades de algodón manipuladas genéticamente, y ha solicitado patentes similares sobre soja, arroz, maíz, cacahuete y alubias⁴. Por su parte las solicitudes de patente cursadas por diversas empresas e institu-

ciones de salud sobre miles de segmentos genéticos humanos han suscitado preocupación entre los propios investigadores, que temen que de seguir ese camino se puedan llegar a bloquear numerosas áreas de investigación. Y el desarrollo reciente de nuevas compañías con presupuestos multimillonarios que se dedican a la identificación, caracterización y comercialización de genes está planteando inquietantes interrogantes sobre a dónde nos lleva esta "caza y captura" y el negocio de controlar la propia vida.

La extensión de los derechos de propiedad intelectual a sectores fundamentales para cubrir las necesidades básicas de la vida, como la alimentación y la medicina, constituye algo moralmente inaceptable para muchas personas. Incluso en nuestras sociedades occidentales, donde el concepto de propiedad privada y de "propiedad intelectual" constituyen hoy un dogma casi incuestionable, la concesión de patentes sobre seres vivos es difícil de concebir para una mayoría. Por mucho que se nos quiera convencer de lo contrario, es muy distinto ser el propietario de un rebaño de ovejas, o de una cosecha, que pretender el monopolio absoluto de un determinado tipo de organismo vivo y de toda su descendencia. El dueño de la oveja se apropia de la biomasa, de la producción de un animal concreto al que ha cuidado y alimentado; los derechos de una patente van mucho más allá, y equivalen a apropiarse de los procesos vitales de toda una especie, y de la propia capacidad regenerativa de los seres vivos. Incluso las generaciones futuras y ulteriores innovaciones relacionadas con esa misma especie pueden estar comprendidas dentro de una patente⁵.

⁴ Institute for Agriculture and Trade Policy. Information About Intellectual Property Rights. Info. No. 1 May 1995.

⁵ Crucible Group. "Gentes, Plantas y Patentes". Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo. Canada 1994.

Por otra parte, la concesión de derechos de inventor por el mero hecho de descifrar la composición química básica de un organismo, y de aislar, copiar, y manipular el material biológico de los seres vivos en un laboratorio es muy cuestionable. La humanidad tiene actualmente en sus manos una poderosa tecnología, la ingeniería genética, que le permite interferir en los procesos biológicos y alterar la composición genética de los seres vivos, lo cual no le convierte en "inventor", sino en simple descubridor y manipulador de los procesos de la Naturaleza. Los organismos vivos no son un invento humano sino producto de la Naturaleza, por mucho que la biotecnología moderna permita la copia y recombinación de "piezas" sueltas del gigantesco móvil animado que es la vida.

Para muchas culturas la vida tiene un valor intrínseco, y no puede reducirse a una simple colección de sustancias químicas apropiables y comercializables. La negación de estos valores supone un cambio cultural profundo, y la imposición universal de una visión del mundo en la cual las personas son meros "recursos humanos" y los bienes de la Naturaleza apropiables, comprables y vendibles. Esta reducción mercantil de la vida y de las relaciones ha demostrado ya sobradamente su capacidad de destrucción de la Naturaleza y de la propia sociedad.

PATENTES SOBRE EL SER HUMANO. ¿A DÓNDE VAMOS A PARAR?

Cuando esta posibilidad de adueñarse de la materia viva se extiende al ser humano, las cuestiones que se plantean son aún más inquietantes. Algunas de las solicitudes de patentes cursadas hasta la fecha nos dan idea de las aberraciones a las que nos puede llevar la aceptación de patentes para "copias" de

material biológico procedente de seres humanos. En 1988 la Universidad de Baylor (Reino Unido) solicitó una patente sobre la modificación genética de una mujer; en palabras del abogado que representaba a la Universidad, se trataba de asegurar a su cliente el monopolio de la producción de fármacos interesantes en el pecho de las mujeres⁶. No hace mucho la Oficina de Patentes Europea ha recibido una solicitud de investigadores de la Universidad de Pennsylvania que incluye esperma humano transgénico y la capacidad de seleccionar o desechar genes humanos específicos⁷. En relación con la publicación del primer caso de aplicación de técnicas de clonación a óvulos humanos fecundados, en 1992, el Dr. George Annas (Universidad de Boston) comentaba: "Puesto que los embriones humanos clonados son personas protegidas por la Constitución y en teoría al menos podrían constituir material biológico tan "inmortal" como las líneas de células clonadas, ¿podría un embrión especialmente "novedoso" y "útil" ser patentado, clonado y vendido?"⁸. Y recientemente el Secretario de Comercio Estadounidense ha protagonizado un escándalo internacional al solicitar una patente mundial sobre la línea de células de una mujer indígena Guaymí (Panamá) en la que se habían detectado principios activos de interés, y que ni siquiera era consciente de ser "donante" del material genético. Sin comentarios.

El proyecto del Genoma Humano, una iniciativa multinacional y multimillo-

⁶ Steve Connor. "Breasts Provoke Patent Conflicts" The Independent, 19.I.1992. Ref. en Institute for Agriculture and Trade Policy. IPR Info. n. 13, Sept. 1995.

⁷ Crucible Group. Op. citada.

⁸ Institute For Agriculture and Trade Policy. IPR INFO. No. 13. SEPT. 1995.

naria que pretende determinar el "mapa" de la estructura genética humana ha levantado también considerables y fundados recelos. El lema del proyecto es la Diversidad Genética Humana, y su preocupación central es la conservación de esta diversidad en forma de muestras, tomadas de seres humanos pertenecientes a unas 700 comunidades indígenas de los cinco continentes. La definición de las poblaciones indígenas amenazadas en el proyecto como **"grupos Carentes de Interés Histórico que deberían ser muestreados antes de su desaparición como comunidades integrales preservándose así su papel en la Historia de la Humanidad"**, nos da una idea del respeto y la sensibilidad del proyecto por la conservación de estos grupos humanos. Sólo con los fondos destinados al muestreo inicial (entre 23 y 35 millones de dólares) se habrían podido salvar muchas vidas y posiblemente garantizar la supervivencia de algunas de estas comunidades.



El proyecto ha desatado una carrera por la obtención de patentes sobre el material genético descifrado, incluso sin sa-

ber su función y su posible utilidad. El monopolio de esta información, y el desembarco de grandes empresas farmacéuticas que intentan acaparar para sí el mayor número posible de genes funcionales en la competición por las patentes, constituye un peligro real para el futuro de la investigación biomédica. Ya en 1992 más de una tercera parte de muestras de sangre recogidas por el proyecto y almacenadas en EEUU se hallaban pendientes de solicitudes de patente. En otro orden de cosas, el depósito de copias de todas las muestras tomadas en bancos genéticos de los países del Norte que financian esta aventura constituye una amenaza para las comunidades indígenas muestreadas, teniendo en cuenta que las líneas celulares humanas son utilizables para fines de guerra biológica⁹. Por lejana que parezca, esta eventualidad es perfectamente plausible en casos como el de 6 comunidades indígenas que sobreviven en Irak y 8 grupos de la Amazonia Brasileña¹⁰.

EL VALOR DE LA BIODIVERSIDAD

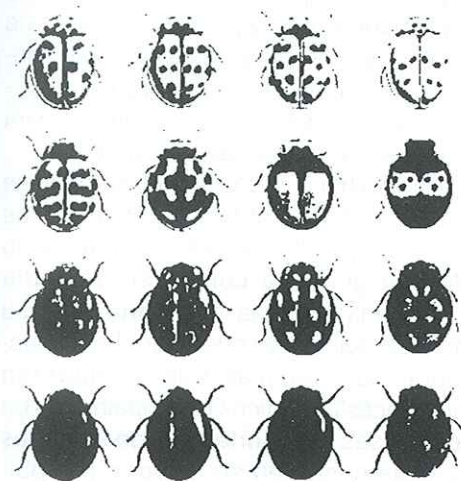
Los derechos de propiedad intelectual (patentes) se han convertido en un elemento clave en la lucha por el dominio de la diversidad biológica, los llamados "recursos genéticos" mundiales.

La bio-diversidad, o dicha de otro modo la variedad, la diferencia de la vida, es la clave de la Naturaleza para conservar equilibrio y salud. La vida se ca-

⁹ En EE.UU. el Instituto Nacional de Salud (National Health Institute NHI) y el Departamento de Defensa comprten laboratorios.

¹⁰ Rural Advancement Foundation International, RAFI. "El proyecto de Diversidad Genética Humana". Biodiversidad, No. 4/Julio 1995.

racteriza por un fascinante dinamismo, un cambio permanente cuya complejidad muy directamente de la diversidad. Desde la gota de agua donde nació la vida hasta el planeta verde en que vivimos, la evolución ha constituido un proceso continuo de enriquecimiento de esa diversidad. Hoy conocemos tan sólo una mínima parte de la riqueza biológica de la tierra: las especies inventariadas en la actualidad alcanzan la cifra de 1.750.000, y se estima que probablemente existen en el mundo unas 14.000.000¹¹, sin contar las 100 millones de especies de nemátodos (gusanos) que se considera que hay. La variedad biológica permite a la Naturaleza adaptarse a nuevas condiciones, e incluso recuperarse ante una agresión, siempre que no se sobrepasen ciertos límites.



Por otra parte, la biodiversidad es la principal fuente de bienes naturales básicos para nuestra subsistencia, y jugará un papel aún más importante si que-

remos reorientar la economía hacia un futuro de bienestar equitativo y sostenible. La diversidad biológica es la que mantiene el equilibrio de los distintos ecosistemas del planeta, y de ellos dependen el mantenimiento de la fertilidad de los suelos, la conversión de la energía solar en materia orgánica, la regulación de los ciclos del agua y del carbono... y la provisión de una variedad todavía inexplorada de plantas y animales que necesitamos para nuestra alimentación y salud.

En la actualidad se calcula que aproximadamente un 45% de la economía mundial se basa en productos y procesos biológicos, y en algunas regiones la supervivencia humana depende en un 90% de los materiales biológicos. Tampoco se puede olvidar que actualmente más de la mitad de la población mundial produce sus propios alimentos, y que el cuidado de la salud de 8 cada 10 personas en el mundo depende en gran medida de la medicina tradicional y plantas medicinales de su entorno¹². El número de especies que constituyen la base de la agricultura mundial es una parte pequeña de la biodiversidad de la tierra, pero su variabilidad es vital para la seguridad alimentaria. La capacidad de una determinada variedad de resistir la sequía o la inundación, medrar en suelos pobres o ricos, resistir a una plaga de insectos o una enfermedad, dar mayores rendimientos proteínicos... pueden ser características cruciales para la producción futura de alimentos. Sin esa diversidad, perderíamos la capacidad de adaptarnos a necesidades y condiciones siempre cambiantes.

Sin embargo, estamos perdiendo diversidad biológica a un ritmo sin prece-

¹¹ José Santamarta. "La crisis de la biodiversidad". Revista GAIA. Ecología y Desarrollo. Num. 11. Otoño 1996.

¹² Crucible Group. Op. citada.

dentes, y la desaparición de especies no se debe a procesos naturales, sino fundamentalmente a las actividades humanas. La destrucción de hábitats naturales que albergan una gran riqueza biológica como los bosques tropicales y las zonas húmedas-, el monocultivo forestal y agrícola, la utilización masiva de pesticidas, la fragmentación de ecosistemas por nuevas carreteras, la contaminación... son algunos de los principales problemas que amenazan la conservación de la biodiversidad. En lo que se refiere a la agricultura, en lo que va de siglo se calcula que hemos perdido un 75% de la diversidad genética de los cultivos¹³; el abandono de los cultivos y razas autóctonas tradicionales impulsado por la revolución verde, la implantación del monocultivo, y el desplazamiento del pequeño campesino por la agroindustria han sido los principales causantes de esta erosión genética.

La conservación de la variedad de la vida, y el acceso a la diversidad biológica son cuestiones si cabe más cruciales en un planeta amenazado por el cambio climático, la disminución de la capa de ozono, la contaminación de aguas y suelos... y toda una cadena de trastornos ecológicos que pueden desembocar en nuevas enfermedades, plagas y perturbaciones imprevisibles.

LA BIODIVERSIDAD ¿EN MANOS DE QUIEN?

Sin embargo, la distribución de la biodiversidad en el mundo no es en absoluto homogénea, y son las regiones clasificadas como las más pobres las que

por regla general albergan una mayor riqueza biológica. Un altísimo porcentaje de la biodiversidad se encuentra en las zonas tropicales y subtropicales, mientras que los cultivos alimentarios más importantes del mundo parecen haberse originado en zonas áridas y semiáridas, que hoy comprenden países que padecen grandes hambrunas, como Etiopía¹⁴.

Más de 2/3 de las especies vegetales del mundo - de las cuales al menos 35.000 tienen valor medicinal potencial- se originan en los países en vías de desarrollo. Según el PNUMA (1992) el valor de los materiales farmacéuticos del Sur puede oscilar entre los 35.000 a los 47.000 millones de dólares para el año 2.000¹⁵. En el caso de la agricultura, el 90% de las plantas que se utilizan en la alimentación provienen de África, Asia e Hispano América, y estos "centros de biodiversidad agrícola" constituyen además una reserva viva de variedades - cultivadas y silvestres- imprescindible para mejorar los cultivos de todo el mundo.

Hasta hace poco, la biodiversidad se consideraba patrimonio común de los pueblos, y el libre acceso e intercambio de esa herencia común se entendía como una premisa necesaria para su conservación y su buen uso. Las colecciones de semillas que se guardan en "bancos" genéticos (principalmente en los países del Norte) fueron donadas gratuitamente, en su mayoría por países en desarrollo, para su utilización en beneficio de la humanidad. Esta riqueza, sin embargo, no se ha desarrollado al margen de las culturas humanas. Los

¹³ FAO. "La Diversidad de la Naturaleza: un patrimonio valioso". Publicación del Día Mundial de la Alimentación.

¹⁴ FAO. La diversidad de la naturaleza: un patrimonio valioso. Publicaciones del Día Mundial de la Alimentación.

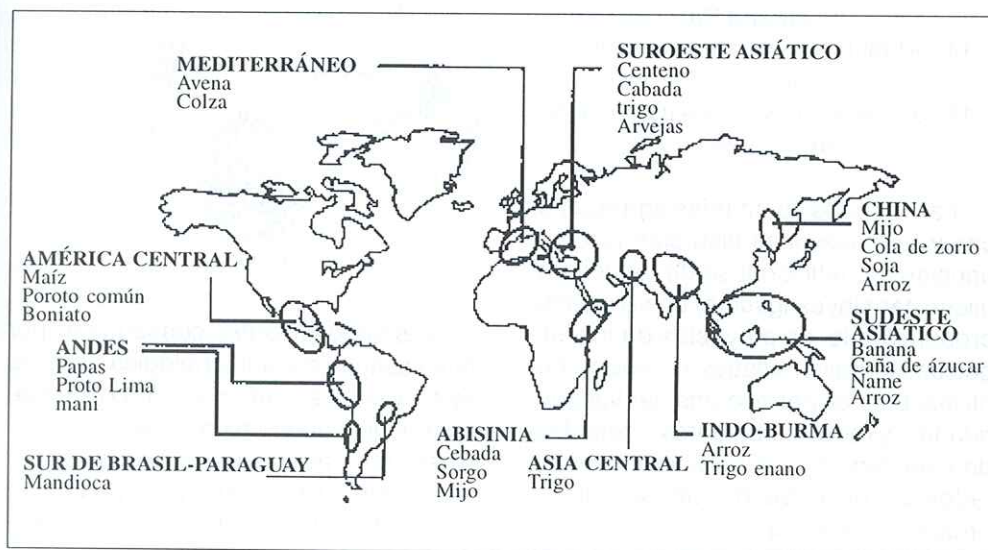
¹⁵ Crucible Group. Op. citada

pueblos campesinos e indígenas de todo el mundo han jugado un importantísimo papel en la evolución de la diversidad biológica, con su labor de selección y conservación de variedades que hoy son básicas para la alimentación y la salud. Y el conocimiento "tecnológico" de estos pueblos es imprescindible igualmente para la conservación y utilización de estos bienes de la Naturaleza.

La extensión del sistema de patentes a los seres vivos supone un cambio radical en la concepción y tratamiento de la biodiversidad. **El Convenio sobre la Diversidad Biológica de 1992 reconoce el valor intrínseco de la biodiversidad, el interés común en su conservación, y la necesidad de que las comunidades indígenas y campesinas participen de los beneficios de su utilización.** Las patentes, por el contrario, reducen la diversidad genética a "recursos" para la explotación privada, proporcionando el expolio de la mayor ri-

queza con la que cuentan las regiones más necesitadas del planeta, y marginando a quienes han sido los depositarios, cuidadores e innovadores colectivos de esa riqueza. Con el sistema de patentes, la única innovación que obtiene reconocimiento es la del investigador de bata blanca que cuenta con el apoyo de un buen equipo de abogados.

Teniendo en cuenta la enorme disparidad en capacidades biotécnicas, apenas desarrolladas en los países pobres, las patentes supondrían en la práctica la exclusión del Sur del acceso a información científica y a innovaciones que pueden ser cruciales para la mejora de las condiciones de vida de su población. La extensión del ámbito de las patentes a los seres vivos conducirá a la paradoja de que la industria multinacional acceda al ingente "capital natural" del Sur, y a la vez exija el pago de costosas licencias y precios más elevados por sus tecnologías y productos, agra-



Mapa de los centros de diversidad genética, basado en los identificados por V.I. Vavilov. Muestra los principales orígenes y centros de diversidad de los 20 cultivos más difundidos, que representan aproximadamente el 90% de la provisión mundial de alimentos (en suministro de calorías).

vando con ello una deuda externa que ya es insostenible.

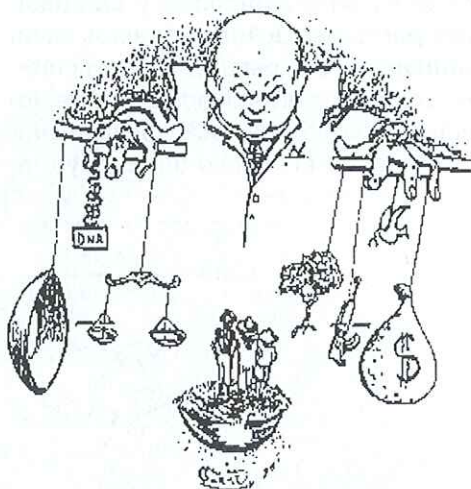
La investigación biotecnológica, que tuvo sus comienzos en Universidades e instituciones públicas, ha pasado en los últimos al a ser controlada mayoritariamente por empresas del sector privado.

Principales compañías biotecnológicas

- 1 Du Pont (Wilmington, EEUU)
- 2 ICI (Londres, Reino Unido)
- 3 Monsanto (St Louis, EEUU)
- 4 Sandoz (Basilea, Suiza)
- 5 Ciba-Geigy (Basilea, Suiza)
- 6 Rhône-Poulenc (Lyon, Francia)
- 7 DNA Plant Technology (Cinnaminson, EEUU)
- 8 Sanofi (París, Francia)
- 9 Calgene (Davis, EEUU)
- 10 Mycogen (San Diego, EEUU)
- 11 Bayer (Wuppertal, Alemania)
- 12 Novo Biokontrol (Bagsvaerd, Dinamarca)
- 13 Biotechnica International (Overland Park, EEUU)
- 14 Plant Genetic Systems (Gante, Bélgica)
- 15 Agricultural Genetics (Cambridge, Reino Unido)

Las grandes compañías agro-químicas y farmacéuticas financian (o co-financian, beneficiándose de fondos públicos para investigación) una creciente proporción de los proyectos de investigación de universidades o centros públicos. Ello les permite orientar las prioridades, y reclamar patentes y derechos de explotación exclusivos de los resultados de un proyectos como contraprestación a su apoyo financiero. Por otra parte, la absorción de las empresas de semillas independientes por grandes multinacionales, y las fusiones de

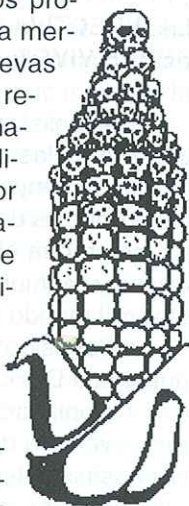
la industria agroalimentaria, química y farmacéutica están conduciendo a una situación de control monopólico de la investigación biotecnológica por un reducido número de gigantes bio-agro-farmacéuticos. En la actualidad cerca del 80% de todas las patentes de plantas manipuladas genéticamente pertenecen exclusivamente a catorce compañías¹⁶. Las patentes favorecen aún más esta tendencia al monopolio de la biotecnología, perfilando un futuro escalofriante en el cual la orientación de la investigación, y el control de los bienes básicos para la vida (alimentación y salud), y de la propia vida se encuentre en manos de un puñado de conglomerados empresariales transnacionales.



Las "innovaciones" conseguidas por la investigación biotecnológica hasta la fecha vienen a confirmar el temor de que el beneficio económico no será el parámetro más adecuado para determinar prioridades. En el campo de la agricultura, por ejemplo, la tolerancia a herbi-

¹⁶ "The Price of Life?". Suplemento especial de The Splice if Life.

cidas acapara el nivel mayor de inversión; entre los primeros productos que han salido a mercado destacan las nuevas variedades de semillas resistentes a un determinado herbicida (comercializado habitualmente por el mismo grupo multinacional). La utilización de estas semillas (+ herbicida) supondrá mayor dependencia para el agricultor, y problemas mayores para el medio ambiente y la conservación de la diversidad biológica. La búsqueda de rentabilidad por parte de las multinacionales se traduce además en soluciones basadas en la uniformidad y en el monocultivo, con la consiguiente pérdida de una variabilidad genética preciosa y el desplazamiento por la agroindustria de sistemas agrícolas locales adaptados al medio natural y cultural, y que son imprescindibles para el mantenimiento de la diversidad biológica y de la seguridad alimentaria. Por otra parte, la liberación de organismos vivos manipulados mediante ingeniería genética para dotarles de características que pueden hacerles más competitivos y vigorosos entraña un riesgo de desplazamiento de otras especies, erosión genética, y toda una cadena de potenciales desequilibrios ecológicos muy graves, y que en el afán de rentabilizar una patente se corre el peligro de no evaluar correctamente¹⁷.



ALTERNATIVAS

La organización no gubernamental Acción Internacional por los Recursos Genéticos¹⁸ junto con otros movimientos sociales de todo el mundo está reclamando un marco legal que establezca un RÉGIMEN DE DERECHOS COMUNALES locales basado en los principios de Herencia, Territorialidad y Comunalidad. En base a ello los Estados reconocerían los derechos de propiedad indígena y comunales, y el derecho al control del acceso a los recursos por parte de las comunidades locales, e inclusive el derecho a decir NO a una propuesta de comercialización de elementos de la diversidad biológica. De esta forma se asegura una información y el consentimiento previo informado de quienes han preservado la riqueza genética local, como pre-requisito para el acceso a los recursos genéticos. Se asegura también una participación equitativa en los beneficios, ya sean financieros o de otro tipo, y una participación plena de las comunidades locales en la toma de decisiones.

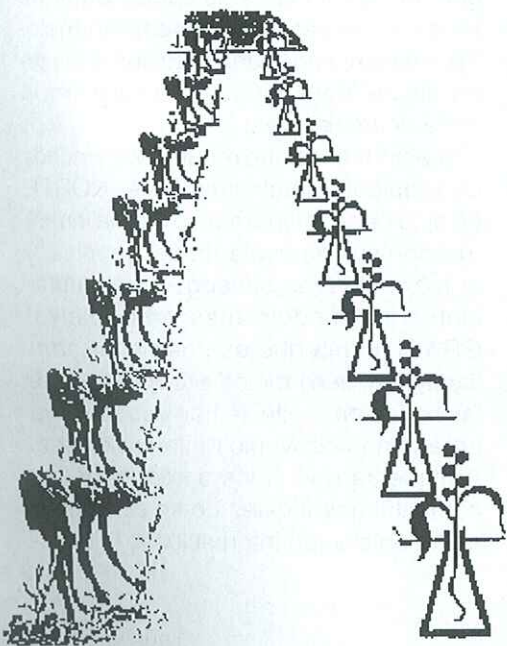
La normativa que regula los derechos de propiedad intelectual en el NORTE ha sido pensada para un sistema industrial con sus particularidades propias, y el reto actual es conseguir su adaptación a un modelo más participativo. GRAIN afirma que es posible desarrollar un régimen jurídico alternativo, y que las bases para ello se han esbozado ya en algunos convenios internacionales. Argumenta que si los derechos de las comunidades locales no se consagran en la legislación internacional, la biodi-

¹⁷ J. Rissler & M. Mellon. "Perils Amidst the Promise. Ecological Risks of Transgenic Crops in a Global Market". Union of Concerned Scientists. Dec. 1993.
I. Bermejo. "Ingeniería Genética". GAIA Ecología y Desarrollo. N. 11. Otoño 1966.

¹⁸ Genetics Resources Action International, GRAIN. Girona 25, pral. E-08010 Barcelona. SPAIN.

versidad se convertirá en simple mercancía entre quienes se pueden permitir el lujo de pagar por ella, o quienes están en condiciones de negociar las condiciones de su venta. En Colombia, India, Filipinas y entre los países del pacto Andino se están desarrollando activamente sistemas alternativos de este tipo. GRAIN concluye que "la lucha contra los derechos de propiedad intelectual monopolísticos, como los vigentes en el Norte, es clave si queremos ganar la pelea más amplia de los derechos de los pueblos al control de su subsistencia, y en particular sus recursos biológicos".

Quizás sea hora de reclamar no sólo el rechazo de la Directiva sino un debate para buscar alternativas propias, acordes con cada cultura, en foros más cercanos que el laberinto lejano de los pasillos de Bruselas.



ANEXO 1

LA DIRECTIVA DE PATENTES SOBRE SERES VIVOS

El texto de Directiva sobre Protección Jurídica de las invenciones Biotecnológicas constituye un paso adelante para los privilegios de la industria multinacional, y marcha atrás para la defensa de la vida y del bienestar de todos los pueblos del mundo.

La Comisión Europea justifica la propuesta de Directiva en la necesidad de una armonización de la legislación, para promover una mayor competitividad de la industria biotecnológica europea. Este argumento no tiene fundamento, puesto que las solicitudes de patente en modo alguno van ligadas a la localización de una empresa, y la normativa vigente en los distintos Estados de la Unión Europea obliga por igual a empresas europeas y extranjeras, y no supone por tanto una ventaja, ni una merma competitiva para nadie. Por otra parte, todos los Estados miembros de la Unión Europea (con la excepción de Finlandia, cuya adhesión está prevista próximamente) son a su vez miembros de la Convención Europea de Patentes, que es legalmente vinculante, y cuya normativa ha sido incorporada a las legislaciones nacionales. La "armonización" que la Directiva pretende imponer no es más que un intento de eliminar una libertad de interpretación respetada por la Convención, y que hasta ahora permitía tener en cuenta la diversidad de culturas y de sensibilidades sociales en un tema tan delicado como es la patentabilidad de los seres vivos. La coexistencia de la Convención Europea de Patentes y de la Directiva, caso de aprobarse, pudiera además dar lugar a posibles conflictos

que vendrían a complicar, en lugar de armonizar, la concesión de patentes europeas. Bajo el pretexto de armonizar, la Directiva en realidad lo que pretende es reducir la patentabilidad de la vida a una cuestión puramente "técnica", para, a continuación, decretar que el hecho de descifrar la composición o de manipular el material biológico equivale a un invento, y por tanto ha de ser patentable. Con ello la Directiva se adelanta a las objeciones de un amplio movimiento social que actualmente cuestiona la patentabilidad de la vida, y que reclama un debate social participativo sobre estas cuestiones y sobre sistemas de protección intelectual alternativos, y allana el camino a una industria bio-tecnológica multinacional que en la actualidad pugna por hacerse con el monopolio de la vida.

Según el borrador de la Directiva:

"El objetivo de una invención que se refiera a una materia biológica no podrá considerarse un descubrimiento o una invención carente de novedad por el mero de que dicha materia ya existiese anteriormente en la naturaleza" (Art. 8).

Este artículo supone en la práctica que cualquier material biológico existente en la Naturaleza -inclusive elementos aislados del cuerpo humano- puede considerarse un "invento" susceptible de derechos de patente, dado que el aislamiento de material vivo y su reproducción en un laboratorio es considerado un paso inventivo.

Por si cupiera dudar del alcance de este Artículo, se establece que:

"... será patentado el objeto de una invención susceptible de aplicación industrial que se refiera a un elemento aislado del cuerpo humano o producido de

otro modo por un procedimiento técnico, aún en el caso de que la estructura de dicho elemento sea idéntica a la de un elemento natural" (Art. 3.2).

"Será patentable la materia biológica, incluidos los vegetales y los animales... con excepción de las variedades vegetales o de las razas animales como tales" (Art. 4.2). Este artículo aparentemente garantiza la exclusión de las variedades vegetales y razas animales que asegura la Convención, pero la redacción de artículos posteriores (Art. 10 y 11), de hecho contradice este principio, al conceder derechos de patentes sobre las generaciones sucesivas de plantas y animales manipulados genéticamente, y sobre los procesos de producción de variedades de plantas y animales (extensibles a la materia biológica obtenida).

Una omisión muy grave de la Directiva es la mención a las "terapias y métodos diagnósticos para seres humanos y animales" que en la convención Europea de Patentes quedaban excluidos de la patentabilidad. Ello puede significar la limitación del libre acceso a innovaciones en el campo de la biomédica, el encarecimiento del coste de un tratamiento, o incluso su denegación por razones de estrategia comercial.(1).

La única excepción clara a la patentabilidad es la de *"el cuerpo humano y sus elementos en su estado natural"*, que no se consideran invenciones patentables (Art. 3.1). Es decir, se pueden patentar copias de material vivo procedentes de un ser humano, aunque estaría prohibido patentar al ser humano como tal. Sin embargo, y una vez dado el paso de considerar la vida patentable, ¿quién garantiza que el argumento de la "competitividad" no justificará un nuevo avance en esa dirección en un futuro?

ANEXO 2

DECLARACIÓN DE LOS PUEBLOS INDÍGENAS SOBRE ACCESO Y DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El acceso a la biodiversidad es primeramente y ante todo un asunto de derechos. Nuestros derechos, los de los indígenas y las comunidades locales, nuestras culturas y nuestros sistemas de vida. Derechos a controlar, a decidir, a manejar, mantener, beneficiarse de la herencia viviente. Los actuales regímenes globalizantes de conservación, uso y control de la biodiversidad actúan intrínsecamente en contra de nuestros derechos como indígenas y comunidades locales.

1.- Lo que ustedes llaman "bioprospección", nosotros lo llamamos "biopiratería", en tanto no se realicen suficientes consultas con las propias organizaciones de indígenas y agricultores. Y consultas no son consultas, a menos que se realicen entre partes iguales. Por lo tanto reclamamos una moratoria en la recolección de material biológico, hasta tanto las comunidades locales e indígenas se encuentren en disposición de afirmar sus derechos sobre sus recursos y conocimientos.

2.- Los derechos de propiedad intelectual resultan ajenos los pueblos indígenas y a las comunidades campesinas

locales. Para nosotros la biodiversidad y el conocimiento indígena son inseparables. Ellos constituyen en todo sentido -espiritual, cultural, intelectual, territorial y económico- una parte colectiva, inalienable e integral de nuestras culturas. El manejo de la biodiversidad realizado por los indígenas y las comunidades locales, así como los sistemas de conocimiento indígenas, han sido intrínsecamente sustentables y resultan esenciales no solo para sobrevivencia de los

sistemas de vida tradicionales de los pueblos indígenas y las comunidades locales, sino también para la economía mundial y la humanidad en su conjunto. Por lo tanto nos oponemos totalmente a los derechos de propiedad intelectual sobre las formas de vida y los procesos biológicos, que nunca habrán de servir a los intereses de los indígenas y las comunidades locales.

3.- La Conferencia de las Partes debería ser consciente de que los indígenas y las comunidades locales estamos comprometidos activamente a muchos niveles con el desarrollo y la reafirmación de nuestros derechos a controlar y beneficiarnos de nuestra biodiversidad y nuestro conocimiento indígena. A nivel internacional los pueblos indígenas se encuentran particularmente activos en el Grupo de Trabajo



de las Poblaciones Indígenas desde 1982, en la Comisión de Naciones Unidas sobre Derechos Humanos, en los Comités Internacionales de Bioética de la UNESCO, en la Organización Internacional del Trabajo, en la Comisión de Desarrollo Sustentable y en varios foros regionales. Al mismo tiempo, toda la cuestión de los Derechos de los Agricultores está siendo renegociada en el contexto del Compromiso Internacional sobre Recursos Fitogenéticos, que puede transformarse en un protocolo dentro del Convenio de Diversidad Biológica. Además los pueblos indígenas están en permanente consulta, a nivel mundial, con los grupos de agricultores y campesinos en la búsqueda de puntos comunes para la definición de derechos y estrategias apropiadas para dar supremacía a nuestros sistemas de

manejo de la biodiversidad. Es en este contexto que resulta completamente inapropiado discutir el acceso y los derechos de propiedad intelectual sin que se dé primero una discusión sobre los derechos de los indígenas y de las comunidades locales y sobre cómo los mismos habrán de ser protegidos y promovidos por el convenio de Diversidad Biológica. Estamos dispuestos a compartir nuestro conocimientos y recursos con la humanidad, siempre y cuando seamos nosotros mismos quienes determinemos cuando, dónde, cómo, por quiénes y en beneficio de quiénes.

Red de Biodiversidad de los Pueblos Indígenas
Segunda conferencia de las Partes
Convenio de Diversidad Biológica
10 de diciembre de 1995
Yakarta, Indonesia.



Boletín de Suscripción

Cuadernos África América Latina

Nombre:.....
Dirección:.....
Población: C.P.:
Provincia: Teléfono: Profesión:
Suscripción Anual:
NORMAL 3.300 Pesetas año
APOYO 4.400 Pesetas año
EXTRANJERO: 45\$ año

Forma de pago:

Talón Número:
Giro Postal a nombre de SODEPAZ Fecha:

ORDEN DE PAGO

Sr. Director del Banco o Caja:
 Dirección: Sírvase atender hasta nuevo avi-
 so, y con cargo a mi cuenta, los recibos que le sean presentados por la revista *África*
América Latina. Cuadernos.
 Titular de la cuenta: Localidad

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL FINAL DE SIGLO

José Luis Groizard Cardoso

Profesor de Economía Internacional. Universidad Europea de Madrid-CEES. e-mail: jl.groizard@deapl.uem.es

INTRODUCCIÓN

En el decenio de 1970 se impone una tendencia que llega hasta nuestros días, la liberalización de la entrada y salida de capitales. Aunque la liberalización, inicialmente, ha sido un fenómeno concentrado en los países industriales, con el paso del tiempo se está difundiendo hacia las economías subdesarrolladas mediante un efecto demostración. No solo confluyen elementos ideológicos y cambios políticos en este proceso, sino que además se pone de manifiesto una vez más que las relaciones de producción capitalistas se difunden desde el

centro hacia la periferia del sistema de la mano de las empresas transnacionales (ETN). Hoy en día los mercados nunca habían sido tan grandes y el mundo tan pequeño.

Desde Marx hasta Galbraith muchos economistas han pronosticado la autodestrucción del capitalismo a partir de la gran empresa. Otros autores han puesto el énfasis en el tipo de competencia que sugiere la presencia de la gran empresa frente a la pequeña y media empresa, en la alteración de las reglas del juego ante la competencia oligopolista. El propio A. Smith lejos de posiciones apocalípticas afirmaba abier-

tamente que el sueño de todo empresario era ser el único empresario.

Hoy en día sabemos, porque la historia de los últimos doscientos años nos lo ha enseñado, que el capitalismo no ha fenecido, sino, todo lo contrario, se ha expandido, y en parte es debido a los cambios organizativos e institucionales que hacen el presente diferente del pasado. Una parte importante de estos cambios ha devenido de la expansión de la empresa, y con ella del capitalismo, internacionalmente desde los "centros" y hacia la "periferia". La ETN, como vehículo transmisor de las relaciones capitalistas de producción, es responsable, al menos parcialmente, del fenómeno del subdesarrollo planetario. Sin querer profundizar en la tipología del subdesarrollo, es evidente, que éste es un fenómeno complejo, con raíces históricas y heterogéneo. Las distorsiones económicas, políticas, sociales y culturales que presentan las realidades subdesarrolladas son el fruto de la coexistencia conflictiva de más de un modo de producción, uno capitalista, que pretende ser hegemónico y otro u otros modos de producción precapitalistas. De ahí que históricamente las ETN hayan desempeñado un papel difusor de las instituciones capitalistas hacia la periferia subdesarrollada, aunque sería ingenuo atribuirles la responsabilidad histórica del subdesarrollo.

En este artículo se pretende hacer una revisión de las razones por las que se expanden las empresas transnacionalmente, incidiendo en su naturaleza y su lógica. Analizaremos el protagonismo que alcanzan las ETN ante los "nuevos" escenarios de la globalización y finalmente haremos una evaluación cualitativa de estos fenómenos.

LA GLOBALIZACIÓN Y LAS ETN

En los últimos veinte años el sistema económico mundial está viviendo importantes cambios estructurales que responden, en gran medida, a la crisis vivida en distintos períodos de la década de los años setenta. Sobre la índole de los cambios políticos se ha escrito abundante literatura, sin embargo persiste una gran incertidumbre acerca de la naturaleza y el alcance de las alteraciones del orden económico mundial al que nos enfrentamos en la actualidad. Quizá las más importantes, aunque no las únicas, tengan que ver con los sistemas de organizar la producción y el trabajo en las empresas, con la regulación de los intercambios de bienes, servicios y factores, y con la generalización de estructuras de mercados internacionales de signo monopolista u oligopolista.

En el terreno productivo, el espectacular avance de la industria de la microelectrónica está difundiendo un conjunto de tecnologías en productos y en procesos que permite a las empresas flexibilizar sus cadenas de producción para poder adaptarse mejor a las exigencias de una demanda global cambiante. A partir de ahí se están sustituyendo los métodos fordistas de organizar el trabajo en las fábricas con importantes efectos sobre los mercados de trabajo nacionales, las cualificaciones laborales, las escalas de remuneraciones y los sistemas de contratación y negociación colectiva, donde los haya. Las empresas se administran con otros criterios que apuntan hacia la flexibilidad y al control jerárquico y planificado de las actividades y los objetivos.

En el ámbito de la regulación, las últimas tendencias avanzan hacia una mayor liberalización del comercio de bie-

nes y servicios, así como del capital. El orden del proceso no es del todo baladí, pues se liberalizan los intercambios internacionales a medida que la movilidad del capital se acentúa. Esto es, las mayores oportunidades de obtención de ganancias de capital presionan para que se avance en la liberalización del comercio y se abran nuevas oportunidades y espacios, hasta ahora restringidos, para la obtención de utilidades. En concreto, sólo en el año 1991, 35 países realizaron cambios en 82 regímenes de inversión extranjera, de los cuales únicamente 2 se dirigieron hacia un mayor control, el resto apostaron por una mayor liberalización o promoción. En 1994, el número de países ascendió a 49, los cambios en la legislación se elevaron a 110, de los cuales 108 profundizaron en la liberalización y promoción de la inversión extranjera¹. Un impulso muy particular al *laissez faire* lo están dando las instituciones internacionales más influyentes, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio que, por otro lado, no son sino el fiel reflejo del interés de los grandes grupos de poder transnacionales.

En esta época de grandes cambios, no pasa desapercibido un agente protagonista, las ETN. Su omnipresencia en los mercados globales nos dice sin ambigüedades quienes están dibujando el nuevo orden internacional. Los mercados son cada vez más vastos y a la vez la toma de decisiones y el poder está más concentrado. Las ETN son los protagonistas de la economía mundial de fin de siglo por varias razones: porque difunden las relaciones capitalistas de producción alrededor del mundo, porque

imponen las orientaciones del cambio tecnológico y organizativo en el futuro, porque condicionan las políticas económicas de los gobiernos y porque determinan la naturaleza de la actividad competitiva. En definitiva, la presencia masiva de las ETN en la economía mundial de fin de siglo supone un cambio de las estructuras clásicas de los mercados donde la gran empresa ocupa grandes cuotas de mercado y los precios se fijan, no en función de la interacción de la oferta y la demanda, sino en función del poder de mercado que tienen las empresas.

Por otro lado, las ETN contribuyen de forma paradójica no sólo a la globalización de los mercados, sino también a su segmentación dependiendo de las estrategias empresariales. Cuando las ETN "actúan" estratégicamente intentan globalizar los mercados, mientras que al "reaccionar" ante presiones competitivas intentan proteger sus mercados. Éste último caso se da bien cuando la ETN inicia su declive en las jerarquías de liderazgo bien cuando los gobiernos promueven estrategias proteccionistas. La lógica de la segmentación genera un proceso dual a escala territorial, por una parte afloran los acuerdos formales o silenciosos de integración económica regional, mientras que por otra parte se excluye en el margen a vastos territorios de la economía mundial de las corrientes de comercio e inversión, símbolos del progreso.

La fuerza motriz que articula los mercados no son los países, ni los ejércitos, sino las ETN. En 1980, cerca de 600 ETN generaban más del 20% del valor agregado total (excluido el bloque socialista) de los sectores industrial y agrícola. Sus principales actividades comerciales, en función de las ventas, se centra-

¹ UNCTAD (1995)

ban en el petróleo (24,6%), la maquinaria y los equipos (24,5%), los productos químicos (13,5%) y los vehículos a motor (12,6%)².

Según los datos de la revista FORTUNE³, referidos a las 500 mayores empresas del mundo, las actividades económicas que mayores beneficios declararon en el año 1995 fueron el refinado de petróleo, la electrónica y la maquinaria eléctrica, la banca comercial, la industria farmacéutica, la construcción de automóviles y la industria química. Las mayores ventas procedían de las empresas de comercialización, la banca comercial, la construcción de automóviles, la electrónica y la maquinaria eléctrica y el refinado de petróleo.

Las ETN dominan crecientemente el comercio internacional y las corrientes de inversión. Durante los años ochenta, las inversiones extranjeras directas (IED) han crecido más rápidamente que los flujos comerciales. Según las Naciones Unidas⁴ en el decenio de los ochenta el monto de IED se triplicó en el mundo. La Comunidad Europea se convirtió en la fuente más importante de las corrientes de IED, mientras que los Estados Unidos se convirtieron en el país que más IED recibió. Por otro lado, Japón destacó porque sextuplicó su inversión en el exterior.

Esta situación, tan asombrosa hace tan sólo unas pocas décadas, ha recibido la denominación de "tríada" por la alta concentración de corrientes de inversión foránea en los tres bloques, que alcanza el 80% de las corrientes mundiales. El alto grado de concentración regional se debe a razones estratégicas de las

empresas que pretenden convertirse en miembros regionales en cada segmento y así aprovechar las ventajas de especialización de cada país, las economías de escala y salvar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, sobre todo en Europa.

Las ETN dominan el comercio internacional de bienes y servicios. El volumen del comercio mundial realizado entre ETN oscila entre el 33% y el 50% del comercio total. En algunos países originan más del 75% de las corrientes comerciales⁵. En particular lideran el comercio de productos manufacturados y servicios financieros.

La globalización y la razón de ser de las ETN les hace sensibles a los cambios en los niveles de competitividad y consecuentemente a los cambios en la localización de las inversiones

Casi todos los productos primarios son comercializados actualmente por seis compañías multidistribuidoras. Por ejemplo, Cargill, empresa canadiense de origen familiar, factura en café una cantidad superior al PIB de cualquiera de los países africanos donde compra el grano. También origina más del 60% del comercio mundial de cereales. Su capacidad de monopolio en los mercados de origen posibilita que los precios del café tiendan a la baja lo que repercute directamente en una reducción de los ingresos de los productores directos.

El grado de concentración es tan alto en algunos mercados de productos primarios que a los productores se les imponen las condiciones del comercio sin más. Por ejemplo las cinco mayores empresas se reparten el 77% del comercio mundial de cereales, las tres mayo-

² CET (1989).

³ FORTUNE (1996).

⁴ CET (1991).

⁵ CET (1987).

res empresas exportadores de plátanos se reparten el 80% del comercio mundial de plátanos, los mismo ocurre con las tres mayores empresas que comercializan el cacao cuya cuota de mercado asciende al 83%, similar al grado de concentración del té que alcanza el 85%, mientras que las cuatro mayores empresas de exportación de tabaco se reparten el 87% del comercio mundial de tabaco⁶.

El rasgo de la concentración no solo implica a los mercados de los productos primarios sino también a los productos manufacturados. En 1990 el 40% del comercio mundial de mercancías era generado por las 350 ETN más grandes del mundo, mientras que las principales 500 controlaban dos tercios del mismo.

Con cifras de 1984 las 20 compañías más grandes se repartían el 94% del

comercio mundial de agroquímicos, las 14 ETN más importantes controlaban el 80% del comercio mundial de automóviles, las 10 más representativas el 66% del comercio mundial de semiconductores y las 9 más grandes el 89% del comercio mundial de las telecomunicaciones.

Las ETN también lideran el mercado internacional de capitales. El principal medio de expandir sus actividades es la IED aunque en los últimos años están aflorando nuevas formas de inversión (NFI) sobre todo en los países subdesarrollados que no implican participación en capital⁷.

Según los datos que nos muestra el Cuadro 1, cinco países, Alemania, Francia, Estados Unidos, Japón y el Reino Unido concentran más de la mi-

CUADRO 1
Principales países de origen de la IED, 1982-1994
(Promedio anual en porcentaje del total d))

	1982-86	1987-91	1992-94 ^{a)}
Alemania	10	10	8
Francia b)	5	11	13
EE.UU c)	20	15	27
Japón b)	13	18	8
Reino Unido	19	15	12
Total (5 países)	67	68	69
Total mundial	100	100	100

Fuente: UNCTAD (1995), p.14, cuadro 5.

a) Los datos de 1994 están tomados sobre la base de estimaciones preliminares

b) No incluye las utilidades revertidas

c) Con exclusión de las salidas a la financiación, los seguros, y las industrias de bienes inmuebles en las Antillas Neerlandesas. También se excluyen los ajustes por conversión de monedas.

d) Cálculos sobre la base de las corrientes de IED expresadas en millones de dólares

⁶ Madden, P. Raw deal, Christian Aid, Londres, p. 46.
Citado por LANG, T. y HINES, C. (1993).

⁷ Oman, Ch. (1984).

tad de los flujos de salida en los últimos años. Dato que se corresponde con el origen de las principales empresas del mundo. Según la revista *Fortune* (1996), de las 500 mayores empresas mundiales, Alemania concentra 40 compañías, Francia 42, Estados Unidos 153, Japón 141 y el Reino Unido 32. La inmensa mayoría de ellas son empresas transnacionales.

El orden jerárquico muestra que Japón en los últimos años se está convirtiendo en el principal exportador de capital del mundo, superando a los Estados Unidos. Las razones parecen estar justificadas por la superioridad tecnológica y organizativa de las empresas japonesas en algunos nichos de producción, por la apreciación del yen durante los años ochenta y por el proteccionismo comercial de Europa.

Respecto a los países destinatarios de la IED, cabe decir que igual que en la década de los años ochenta, actualmente siguen siendo los países desarrollados los principales destinatarios. En los últimos años (1988-1993) las cifras acumulativas de entradas de capital muestran que entre el 75% y el 80% del total se dirige a Europa Occidental, América del Norte u otros países desarrollados⁸. En tanto que los países subdesarrollados (excluidas las economías en transición europeas) concentran alrededor del 20% de las salidas acumuladas. Las áreas periféricas más beneficiadas por la llegada de inversiones son Asia oriental, meridional y sudoccidental y América Latina, y las más marginadas son Oceanía, Asia occidental y África, en orden de importancia.

⁸ Cabe destacar que los Estados Unidos se han convertido en el principal destinatario de IED.

Éstos fenómenos vienen a mostrar, al igual que en el caso del comercio intraindustrial, que las inversiones extranjeras se dan fundamentalmente entre países semejantes. De ahí que se pueda inferir que los determinantes del comercio internacional pueden ser también determinantes de las inversiones extranjeras. Y en efecto, como veremos más adelante, la IED parece estar motivada por una serie de ventajas asociadas a la localización, en donde el territorio como unidad geoestratégica presenta elementos de atracción relativos, esto es, menor coste laboral, mayor productividad, mayores recursos productivos, etc. A la vez que las ventajas derivadas del aprovechamiento de las economías de escala, las economías de aprendizaje, etc. podrían representar causas de la actual distribución de la IED entre países.

De lo anterior no se puede deducir que las razones que motivan la IED entre los países desarrollados sean distintas de las que la motivan en los países subdesarrollados. Con los datos reflejados no sería posible identificar dos patrones de inversión diferenciados que respondan a causas distintas, aunque sería precipitado, a su vez, negarlo.

Sin embargo nos aproximaríamos parcialmente si quisiéramos explicar la magnitud de la expansión de las ETN mostrando únicamente las cifras relativas a la IED. La razón de ello es que en los últimos años han proliferado las NFI. Entre esas siglas se ubican cantidad de relaciones contractuales entre empresas, como por ejemplo, la concesión de licencias, los contratos de gestión, los contratos "llave en mano", los contratos de suministros, etc. que no implican participación en el capital de las empresas aunque sí su control.

Para mostrar una variedad de lo que son las nuevas formas de inversión (NFI) que no implican participación en capital de las ETN analizaremos el caso de la empresa norteamericana NIKE. Se trata de una compañía de calzado deportivo que facturó en ventas en 1993⁹ aproximadamente 4.000 millones de dólares. Subcontrata el 100% de su pro-

ducción de bienes. Emplea directamente a 9.000 personas e indirectamente se estima que cerca de 75.000 a través de subcontratistas localizados en diferentes países.

La división del trabajo se estructura en relación al valor añadido de la producción: los empleos directos tienen una alta cualificación y responden a las acti-

CUADRO 2
Principales países subdesarrollados de destino de la IED, 1993
(En millones de dólares)

Economía receptora	Corrientes	Economía receptora	Masas acumulativas
Todas las economías subdesarrolladas	70.812	Todas las economías subdesarrolladas	494.418
Total (diez economías subdesarrolladas receptoras más importantes)	57.105	Total (diez economías subdesarrolladas receptoras más importantes)	336.996
Proporción de las diez economías subdesarrolladas receptoras más importantes en el total de corrientes dirigidas a las economías subdesarrolladas	81%	Proporción de las diez economías subdesarrolladas receptoras más importantes en el total de masas acumulativas de entrada	68%
China	27.515	China	57.172
Singapur	6.830	Singapur	50.802
Argentina	6.305	Indonesia	44.146
México	4.901	México	41.912
Malasia	4.351	Brasil	40.371
Indonesia	2.004	Malasia	26.936
Tailandia	1.715	Arabia Saudita	22.463
Hong Kong	1.667	Argentina	21.701
Taiwán	917	Hong Kong	17.669
Nigeria	900 b)	Tailandia	13.824

Fuente: UNCTAD (1995), p.17. cuadro 6.

a) Con exclusión de paraísos fiscales

b) Estimación

⁹ Forbes (1994).

vidades de servicios asociados a la producción, incluido el diseño, desarrollo del producto, marketing, distribución, proceso de datos, ventas y tareas administrativas. Los empleos indirectos asumen las tareas intensivas en trabajo manufacturero a través de la red de subcontratistas de los países subdesarrollados.

Los principales subcontratistas se hallan en China (25%), en la República de Corea, en Malasia, en Taiwan y en Tailandia. Éstos se dividen en tres grupos diferenciados de proveedores con el doble objetivo de conseguir la flexibilidad y la estabilidad con claras implicaciones sobre la calidad del empleo:

- a) *Socios desarrollados*: localizados en la República de Corea y Taiwan, participan conjuntamente en el desarrollo del producto y en la producción de novedosos diseños.
- b) *Fuentes de desarrollo*: localizados en China, Indonesia y Tailandia, ofrecen bajos salarios y producción exclusiva. Reciben asistencia técnica de NIKE para mejorar la producción.
- c) *Productores de volumen*: son factorías de gran escala que producen para varios compradores. Generan productos específicos esporádicamente sin estar implicados en la producción de ninguna novedad.

La subcontratación ha sido muy criticada por las presiones trasladadas a los subcontratistas para bajar los precios y los costes laborales, sobre todo a los productores de volumen¹⁰, por la inestabilidad en el empleo y por la falta de control del mercado que tienen los subcon-

tratistas. Sin embargo, no todas las experiencias son negativas en la medida que la subcontratación provee de oportunidades para la creación de empleo, la mejora de las cualificaciones, los controles de calidad y el acceso a nuevas tecnologías de producción.

LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Desde la formación de la economía-mundo en el siglo XVI se ha producido una evolución en la división internacional del trabajo (DIT), es decir, en las distintas formas de organizar el trabajo para distintos tipos de producción en las distintas regiones del mundo. Entre los siglos XVI y XVIII la industria de transformación en Europa se ubicaba en parte en los talleres artesanales, en parte en el trabajo a domicilio y en parte sobre el trabajo asalariado de las incipientes industrias. Mientras tanto en la periferia colonial, la actividad económica giraba entorno a la minería de plata (Perú y México), a las plantaciones de azúcar en Brasil y las Indias Occidentales explotadas por señores feudales de origen europeo sobre la base de trabajo esclavo o servil. Entre los siglos XVIII y XIX la revolución industrial se inicia utilizando la mano de obra asalariada (industria del algodón, la máquina de vapor, los ferrocarriles) mientras que en las indias occidentales y en el sur de los Estados Unidos se recurre al trabajo esclavo. En la primera mitad del siglo XX la DIT se articuló en Europa, Estados Unidos y

¹⁰ Recientemente algunas organizaciones humanitarias han denunciado a los medios de comunicación la singular explotación a la que son sometidos niños-trabajadores de la empresa NIKE en Indonesia. Independientemente de si son ciertas o no dichas acusaciones, después de conocer los métodos de la compañía parece posible que los subcontratistas trasladen a los mercados laborales las presiones a las que son sometidos por las ENT, y que aprovechando la laxitud de muchas legislaciones laborales se den casos de explotación tan o más vergonzosos que los denunciados.

Japón entorno a la industria de transformación, mientras que en algunos enclaves de América Latina África y Asia se producen materias primas para la exportación.

En este amplio período desde la formación de la economía mundial algunas zonas periféricas de América Latina, África y Asia estuvieron vinculadas de forma dependiente a la economía mundial como suministradoras seguras de materias primas. El imperialismo europeo consistió precisamente en asegurar estos suministros estratégicos por medio de la superioridad tecnológica, militar y económica.

Las primeras ETN nacen en este período de la DIT clásica, incluso muchas de ellas, sobre todo las constituidas después de 1870, mantienen su actividad y el liderazgo en algunos sectores actualmente. De ahí que parte de la literatura vea en la expansión de las ETN y en la expansión colonial, las dos caras de un mismo fenómeno, el imperialismo.

En los años treinta en América Latina se empiezan a dar los primeros pasos en la creación de una industria autóctona, modesta y poco competitiva internacionalmente para satisfacer los limitados mercados interiores. La herramienta política utilizada en países como Argentina y México fue la sustitución de importaciones, instrumento valioso que supo aprovechar la descomposición temporal de la economía mundial del período de entreguerras para modificar levemente la clásica DIT.

Con la generalización de estas experiencias en América Latina y el Este de Asia, la DIT clásica se encuentra en cuestionamiento. Cada vez son más los países de la periferia que escalan posiciones en las industrias de transformación y cuya producción es plenamente

competitiva a nivel internacional. Los economistas del desarrollo han pretendido explicar las evoluciones "milagrosas" de los nuevos países industriales asiáticos sin llegar a un consenso¹¹. Por un lado se encuentran los estudios apadrinados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y por otro lado los enfoques alternativos. Sin embargo ni en unos ni en otros es posible encontrar referencias que evalúen relativamente el papel desempeñado por las ETN, por la expansión de las economías Japonesa y China y el papel de las grandes potencias en el período de la guerra fría en esta zona de alta relevancia geopolítica.

La Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) parece ser consecuencia del nuevo orden industrial internacional¹². Las circunstancias que apoyan esta hipótesis tienen como telón de fondo la globalización y se basan en tres elementos:

- 1.- La emergencia de economías periféricas con un alto potencial de fuerza de trabajo muy barata y productiva
- 2.- La fragmentación del proceso productivo en fases de producción que permiten la relocalización industrial en países periféricos aprovechando las ventajas comerciales absolutas
- 3.- La reducción de las barreras naturales (abaratamiento de los costes de transporte y las comunicaciones) y arancelarias (creciente liberalización) al comercio internacional.

La tesis central de los teóricos de la NDIT¹³ pone el énfasis en las nuevas

¹¹ Véase los ríos de tinta escrita a partir de la publicación del Banco Mundial (1993).

¹² Mortimore, M. (1992).

¹³ Fröbel et al. (1977).

condiciones para la valorización y acumulación del capital que empezó a ser decisiva por primera vez en los años sesenta con la creación de un mercado mundial de fuerza de trabajo y un mercado mundial de centros de producción que, por primera vez, abarca igualmente a los países industrializados tradicionales y a los países subdesarrollados.

LA LÓGICA DEL LAS ETN

La constatación de un escenario económico mundial en el que las corrientes comerciales y de inversión están estrechamente ligados a la actividad de las ETN y no a los estados-nación suscita variedad de interrogantes. En la medida en que éste es un proceso con raíces históricas profundas que alcanza hoy en día sus cotas máximas, es pertinente preguntarse si los recientes cambios son estables o no. En caso afirmativo, si pueden ser motivo del nacimiento de una nueva fase de la internacionalización del capital en la que los estados-nación dejan de ser espacios de centralización y acumulación del capital, para dar paso a los entornos regionales y globales, a un nuevo orden industrial, a una NDIT, y en definitiva a un nuevo modo de regulación transnacional.

Las teorías clásicas del comercio internacional no son capaces de explicar estos cambios sencillamente porque entienden que las ventajas competitivas, que posibilitan que unos países se produzcan unos productos y no otros, residen en la abundancia o escasez de recursos en los países. Quizá hoy más que nunca se insista en la necesidad de forjar una explicación sistémica, capaz de interrelacionar la dinámica capitalista mundial y la empresa, institución capitalista en la que residen las ventajas

competitivas. De las primeras teorías cabría destacar la historicidad, la progresividad, la unicidad y la jerarquización del capitalismo a escala mundial, mientras que de las segundas, habría que rescatar el papel de la empresa como sujeto competitivo en el que reside el poder, la división del trabajo, la tecnología, el conocimiento estratégico y en definitiva el espíritu puramente capitalista.

Según la escuela marxista tradicional¹⁴ la fuerza motriz de la expansión imperialista es el poder de producción y el monopolio de las empresas, que tiende a sustituir el comercio y a crear una nueva forma de control de unas naciones sobre otras. Bujarin (1976) vio la DIT como la consecuencia de la concentración y centralización del capital en los países imperialistas cuyo expansionismo hacia la periferia se originaba por la búsqueda de la mayor rentabilidad.

Los neomarxistas Baran, Sweezy y Magdoff cuestionaron el argumento anterior centrando su atención en el comportamiento de la ETN e insertándola en una dinámica general de la acumulación. Sweezy y Magdoff (1974) señalaron que la empresa en su etapa monopolista afronta su expansión diversificando su producción en términos sectoriales y geográficos para mantener precios monopólicos y un control planificado de sus actividades. Los excedentes generados responden también a otras causas como los bajos salarios y otros factores asociados a ventajas de localización geográfica de las inversiones. En definitiva, afirmaban que cuando se dan las condiciones de monopolio el capital no fluye a otras industrias o regiones de

¹⁴ En éste y los siguientes párrafos seguiremos a Micheli (1994).

mayor beneficio sino que el monopolio prefiere proteger su territorio y desahogar su capital excedente. Las ventajas de las que dispone una empresa monopolística no sólo tenían que ver con la producción sino también con el capital para invertir, con el fácil acceso al crédito local, con los cuadros de ejecutivos capacitados, con el aparato de ventas, con las capacidades de investigación y desarrollo y de *marketing*.

Baran y Sweezy (1979) criticaron la idea de que el excedente era transferido de unos países (la periferia) a otros países (el centro) porque señalaron que las potencias imperialistas recibían un excedente neto del exterior fruto de la actividad de las empresas subsidiarias que eran financiadas con capital local. Esta corriente sentó como precedente en la corriente de pensamiento dominante en América Latina y en general en el mundo subdesarrollado, quizá con alguna simplificación, el carácter expoliador de las ETN.

El análisis crítico de Hymer es el más representativo de los enfoques críticos ya que a partir de su breve pero profunda obra se formularon una gran cantidad de enfoques no neoclásicos que sugerían explicaciones a conductas parciales en las distintas fases que atraviesan las ETN. En sus primeras ideas intenta explicar la movilidad del capital en función de los diferenciales de los tipos de interés tal y como lo hicieran los economistas neoclásicos. Y llega a la conclusión de que la mayor parte de la inversión se da entre países desarrollados, rechazando así la teoría de la inversión entre zonas desiguales, concluyendo que la razón básica de estos flujos se encuentra en la estructura industrial y en las imperfecciones del mercado. De tal manera que la IED más que un caso particular de traslado de capital

sea un mecanismo por el cual la ETN crea y mantiene el control sobre actividades productivas fuera de sus fronteras.

La teoría de la organización industrial se nutrió de la inclusión de la IED para tratar de responder al fenómeno de la internalización, esto es, al porqué las empresas producen en el exterior en vez de transferirla a empresas locales. Su respuesta se articuló entorno a la ventaja de la propiedad de los bienes intermedios (conocimiento y tecnología). Mientras las empresas sean filiales se evitará la competencia entre ellas o entre otras empresas y además se podrán aprovechar las ventajas tecnológicas o de conocimiento de que dispone la matriz. En el primer caso hablamos de barreras de entrada y en el segundo de ventajas oligopólicas específicas. Hymer llegó a esta argumentación después de observar cómo la mayor parte de la IED estaba concentrada en industrias y mercados oligopólicos en las cuales la tecnología era compleja y las economías de escala importantes.

Las ventajas estructurales más importantes para las empresas oligopólicas son las economías de escala, el conocimiento, la tecnología, las redes de distribución, la diversificación de productos y el acceso al crédito local o internacional. Estas ventajas constituyen la fuente de las rentas de las ETN, les permiten segmentar los mercados y prevenir la competencia. Sin embargo, este tipo de ventajas son de naturaleza dinámica y no pueden anular la competencia plenamente. De ahí que el proteccionismo se presente como el detonador de una estrategia de inversiones basadas en las ventajas oligopólicas.

A partir de estas ideas se han intentado clasificar las ventajas oligopólicas

de las ETN dando lugar a una numerosa relación entre las que destacan la capacidad por diferenciar los productos, la integración vertical, la capacidad de evadir impuestos a través de los precios de transferencia, la movilización de recursos de investigación y desarrollo tecnológico.

Knickerbocker (1973) presenta una teoría de la inversión en otros países basada en la interdependencia de los productores de bienes intermedios (ETN) generada por la ausencia de competidores. Las ETN *reaccionan* oligopólicamente ante la necesidad de minimizar riesgos derivados de la inversión en el exterior en contextos donde la innovación en productos pioneros exige fuertes inversiones. La protección la alcanzan en sus mercados nacionales lo que lleva a reacciones de imitación en las empresas competidoras.

Ésta última aportación tiene implicaciones para los países subdesarrollados ya que el control oligopólico de las ETN que les infiere la tecnología deriva en un poder de negociación ante los países periféricos. La expansión de una empresa suscita la misma reacción en otras empresas, de tal manera que los gobiernos de los países deben generar un atractivo para la empresa líder y preparar una negociación de acorde con sus intereses. Si las inversiones extranjeras no mejoran la competitividad reduciendo los precios las empresas se dedican a equilibrar el movimiento de las rivales trasladando su menor eficiencia al resto de la economía por lo que los países pueden verse perjudicados.

Volviendo a Hymer, después de plantear la ventaja oligopólica, se adentra en explicar la internacionalización de un modelo de producción desde una perspectiva histórica y general, basada en cuatro aspectos:

- 1.- Una concepción lógica del proceso técnico y económico que determinó el nacimiento y la expansión de la gran empresa en las condiciones específicas del mercado estadounidense.
- 2.- Una teoría de la localización internacional basada en la misma estructura organizativa de la empresa: una pirámide en cuya cúspide se ubican las funciones de fijar objetivos y de planificación, un segundo nivel con funciones de coordinación de cuadros de mandos y un tercer nivel de operaciones diarias en el que se administra la fuerza de trabajo, se adquieren la materias primas y se controlan los mercados. La ETN promueve la industrialización en países subdesarrollados pero mantiene las actividades estratégicas en las metrópolis.
- 3.- Una visión del debilitamiento de la hegemonía de Estados Unidos en 1970 frente al auge de las ETN primero europeas y luego japonesas a medida que las grandes empresas agotaban la vía exportadora e iniciaban la vía inversora en el exterior.
- 4.- Una visión de las tendencias a la globalización de la producción internacional por el efecto de la competencia oligopolística. Planteando la tendencia de la ETN de crear una DIT más eficiente y compleja, y un orden industrial jerarquizado mediante la integración vertical de las empresas en los distintos niveles de actividad.

En los distintos enfoques se han resaltado aspectos tan diversos como los factores ligados a posiciones de monopolio logradas a través de la propiedad de activos exclusivos por las empresas, el uso de estrategias defensivas en relación con el riesgo de perder mercados o fuentes de aprovisionamiento, los cambios en la primacía tecnológica,

el proteccionismo comercial, la diferenciación del producto y la concentración del vendedor, las estructuras y estrategias de organización, etc.

NUEVAS REALIDADES Y NUEVAS INTERPRETACIONES

¿Es posible entender la naturaleza y el alcance de la expansión de la empresa transnacional a partir de las teorías de las organizaciones? La respuesta no parece ser sencilla, teniendo en cuenta que sobre las organizaciones se pueden hacer aproximaciones no sólo económicas sino también sociológicas e incluso políticas. Sin embargo, a nuestro juicio, las ETN no se pueden comprender independientemente de la naturaleza y la lógica del capitalismo¹⁵ y no como organización, sino como sistema social. De esta manera las compañías transnacionales se mostrarían como la forma organizativa dominante del capitalismo moderno, por su influencia, por sus conflictos y por sus contradicciones.

La expansión de la empresa, tal y como defiende Hymer, es una respuesta competitiva para eliminar precisamente la competencia, ampliar las cuotas del mercado. Todo ello a partir de dos tipos de ventajas: las oligopólicas y las de localización. Las primeras están determinadas en la propia empresa mientras que las segundas lo están por el territorio como unidad geoeconómica.

La emergencia de las ETN ha conducido a interpretaciones acerca de la fase o etapa en la que se encuentra el capitalismo. Unos lo denominan capitalismo monopolístico, otros fase última o su-

perior, otros sociedad de la opulencia, otros capitalismo jerárquico versus capitalismo de alianzas, etc. A nuestro juicio estas discusiones son importantes ya que definen el marco conceptual del análisis, sin embargo, y a los efectos de este artículo, no constituyen la prioridad, en la medida en que las circunstancias específicas de la economía mundial en los últimos veinte años no son tenidas en cuenta. Es decir, la globalización, entendida como el marco mundial capitalista en el que nos circunscribimos precisa un mayor análisis, para poder comprender, tal y como se ha dicho anteriormente, la naturaleza y el alcance de la ETN.

Actualmente vivimos de una sobreutilización, en exceso, de términos como mundialización y globalización de la economía, sin llegar a saber concretamente su significado. En nuestra aproximación al concepto, lo hemos relacionado con los cambios tecnológicos derivados de la revolución de la microelectrónica, con un modo de regulación que en lo general supone un traspaso de competencias del sector público al sector privado y que en lo particular hace que los movimientos internacionales de capital sean más libres que nunca así como el comercio; y por último, con el predominio en estos escenarios de las ETN.

De los tres elementos cabe destacar la mayor movilidad del capital, por la rapidez con que se propagan sus efectos sobre la economía mundial¹⁶. Queda

¹⁵ Véase al respecto el excelente trabajo de Heilbroner, R. L. (1990) *Naturaleza y lógica del capitalismo*, Península, Barcelona.

¹⁶ No queremos restar importancia a los otros elementos, sin embargo los procesos de innovación tecnológica exigen que para que éstos tengan efecto es preciso que se difundan generalizadamente, vía que exige muchos años de maduración. Una referencia interesante de la innovación y difusión tecnológica se encuentra en FREEMAN, Ch. Et al. (1985) *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

para otro ocasión, analizar los efectos de la mayor movilidad del capital a escala mundial, mientras el factor trabajo permanece prácticamente inmóvil. Ello nos permitiría anticipar que el contraste entre movilidad del capital y segmentación del trabajo a nivel internacional acentuaría las diferencias salariales entre los países mientras que tendería a igualar las rentas del capital a través de los mercados financieros.

Uno de los peligros de la generalización de las ETN es el de la concentración del capital. La concentración del capital supone la concentración del poder del mercado en pocos agentes. La concentración significa:

- 1) Traspaso de poder a las empresas o agentes que no han sido elegidos democráticamente por nadie.
- 2) Alejamiento del poder del consumidor.
- 3) Peor calidad de vida.

Otro de los interrogantes que aflora en el debate es si se puede conjugar la lógica de las ETN con los proyectos de desarrollo en el tercer mundo. Según el marco analítico expuesto, es difícil extraer una única conclusión por lo que sería necesario recurrir brevemente a revisar los resultados de las experiencias de las ETN en América Latina y el Sudeste de Asia.

En América Latina la presencia de ETN se dilata en el tiempo, de hecho el patrón de especialización comercial clásico de la región (producción y exportación de productos básicos) ha estado mediatizado por la incursión de empresas europeas y estadounidenses, aunque fundamentalmente las segundas. La actuación de estas empresas estuvo motivada en primer lugar por la necesidad de proveer de suministros seguros y baratos a las viejas metrópolis coloniales, reproduciendo el esquema de la

dependencia de la región a la dinámica autocentrada de los países más desarrollados; y en segundo lugar por la protección de los mercados interiores iniciada en los años treinta y que ha pervivido en algunos casos hasta finales de la década anterior.

Su contribución al desarrollo ha sido cuestionada por los siguientes motivos:

- 1.- La falta de competitividad internacional, sus reducidas exportaciones y consecuentemente la reducida aportación de divisas a la región,
- 2.- La escasez de vínculos con las economías nacionales,
- 3.- La escasa generación de empleos,
- 4.- La contribución negativa a las balanzas por cuenta corriente y
- 5.- Por la succión del ahorro local.

La típica empresa de la región como se ha dicho fue la gran empresa estadounidense.

En el Sudeste de Asia, la presencia de las ETN es más novedosa. Llegó a ser relativamente importante, a juzgar por la llegada de flujos de IED a partir de los primeros años ochenta. La típica empresa inversora fue de origen japonés, de tal manera que el ciclo de inversión en Asia ha estado estrechamente relacionado con la evolución del ciclo de la economía japonesa. La expansión japonesa estuvo motivada, no ya por la búsqueda de recursos naturales, puesto que la mayoría de los nuevos países industriales asiáticos de primera y segunda generación, están escasamente dotados; sino por la necesidad de formar redes de suministradores baratos de manufacturas intermedias y finales que tendrían como mercado de destino Europa y Estados Unidos. La política de apreciación del yen frente al dólar aceleró en los años ochenta esta tendencia, que incluso llegó a posibilitar el tras-

plante de industrias estandarizadas como la del automóvil al mercado norteamericano.

La forma de inversión dominante de la expansión de la empresa japonesa no ha sido la IED, sino otras formas alternativas de inversión ya comentadas, como la subcontratación, los contratos de utilización de patentes, etc.

De ahí que en la región del Sudeste de Asia no se hayan reproducido los mismos efectos de la expansión transnacional que en América Latina, porque:

- 1.- La búsqueda de la mayor competitividad internacional fue el origen de la expansión,
- 2.- Las NFI facilitaron los vínculos con la economía nacional a través de la mayor participación de proveedores locales, de la transferencia de tecnología y de técnicas de organización de la empresa que imitaban la estructura organizativa de los *keiretsu*¹⁷ japoneses, cuya figura más representativa son los *chaebol* coreanos,
- 3.- Se crearon masivamente empleos industriales a medida que la agricultura expulsaba mano de obra excedente,
- 4.- Contribuyó positivamente a la cuenta corriente y
- 5.- El ahorro local favoreció la creación de redes de empresas exportadoras propias.

Estas experiencias son útiles para mostrar que no siempre las ETN contribuyen de la misma manera al desarrollo económico de los países. La razón prevaleciente está relacionada con la capacidad organizativa de los agentes que intervienen en este proceso: por un lado,

las ETN y por otro, el Estado, que debe negociar y armonizar los intereses políticos generales del país con los de las firmas transnacionales. El Estado actuó como contrapoder de las ETN, restringió la presencia del capital extranjero, posibilitó la transferencia de tecnología a través de acuerdos concretos con las empresas, en general se puede decir que reprimió al capital de la misma manera que reprimió a los trabajadores con regímenes laborales laxos, sindicatos intervenidos por la policía secreta, etc.

La nueva DIT resultante en los últimos veinte años está estructurada sobre la aportación al valor añadido dentro de las redes de producción internacional. Redes que se articulan alrededor de las ETN sobre esquemas organizativos de origen japoneses. La utilización de la tecnología y el conocimiento como principal ventaja oligopólica nos plantea dudas acerca de la evolución futura de este nuevo orden industrial en tanto la ventaja tecnológica sea un bien privado y no público, que se concentra en pocos productos y pocas empresas, y a su vez en pocos países, aunque la experiencia asiática nos abra un resquicio de luz al optimismo. Sin embargo hay que decir que a pesar de los aspectos positivos de la experiencia asiática, hay otros aspectos que hacen no extrapolable y/o no deseable su experiencia: la presencia de un Estado policial, la explotación laboral de los trabajadores, así como los elementos culturales propios del confucionismo, entre otros elementos diferenciadores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO MUNDIAL (1993) *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, Nueva York.

¹⁷ Los *Keiretsu* son alianzas interempresariales que responden a un modelo de empresa diversificada, en cuyo génesis parecen encontrarse importantes elementos culturales.

BARAN, P. Y SWEEZY, P. (1979) "Notas sobre la teoría del imperialismo", en VILLARREAL, R. *Economía Internacional*, Tomo II, Fondo de Cultura Económica, México.

BUJARIN, N. (1976) *La economía mundial y el imperialismo*, Siglo XXI, México.

CET (Centro de Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1987) *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York.

-(1989) *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York.

-(1991) *World Investment Report 1991: the Triad in Foreign Direct Investment*, Nueva York.

DUNNING, J. (1976) *La empresa multinacional*, Fondo de Cultura Económica, México.

FORBES (1994) 3 de enero.

FORTUNE (1996) *The Fortune Global*, 5 de agosto, p.71.

FRÖBEL, F. et al. (1977) *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo*, Siglo XXI, Madrid.

HYMER, S.H. (1972) *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*, Ediciones Periferia, Buenos Aires.

KNICKERBOCKER, F.T. (1973) *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*, Harvard University Press, Boston.

LANG, T. y HINES, C. (1993) *El nuevo proteccionismo*, Ariel, Barcelona.

MICHELI, J. (1994) *Nueva manufactura. Globalización y producción de automóviles en México*, UNAM, México.

MORTIMORE, M. (1992) "El nuevo orden industrial internacional", *Revista de la CEPAL*, n° 48, diciembre, pp.41-63, NN.UU, Santiago de Chile.

-(1993) "Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo", *Revista de la CEPAL*, n°51, diciembre, pp.15-36, NN.UU, Santiago de Chile.

OMAN, Ch. (1984) *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OCDE, París.

SWEEZY, P y MAGDOFF, H. (1974) "Notas sobre la teoría del imperialismo", en SWEEZY (comp.) *Teoría y práctica de la empresa multinacional*, Periferia, Buenos Aires.

UNCTAD (1994) *World investment report 1994: transnational corporations. Employment and Workplace*, Ginebra

-(1995) *World investment report 1995: transnational corporations and competitiveness*, Ginebra.

-(1995) *Recent developments in international investment and transnational corporations: trends in foreign direct investment*, Ginebra.



LAS MULTINACIONALES: ¿FACTORES DE DESARROLLO O CONTRADESARROLLO EN AFRICA?

Mbuyi Kabunda Badi

Presidente de Sodepaz y profesor de Relaciones Internacionales

ESTADO DE LA CUESTIÓN

La responsabilidad de la situación catastrófica en la que se encuentra el continente africano ha tenido varias lecturas, enfatizando unas en las causas internas relacionadas con la cultura, la actitud de resignación de los concernidos, la mala gestión interna y la estatización de la economía (tesis liberal o determinista), y otras insistiendo en el intercambio desigual, favorable para el centro y perjudicial para la periferia (tesis tercermundista-neomarxista), a través de una serie de mecanismos y estructuras de explota-

ción y dependencia, basados en la internacionalización del capital y la extorsión de la plusvalía de los países pobres que contribuyó y sigue contribuyendo a la acumulación del capital y de los excedentes en el Norte.

El presente análisis se sitúa en esta última línea al considerar la primera tesis como basada en las falsas explicaciones hechas de verdades a medias, al atenderse más a los efectos que a las causas del subdesarrollo y su subsecuente alejamiento de las soluciones estructurales.

Sin caer en la simplista y no menos manipulada explicación exógena de to-

dos los fracasos del Sur o de África, se ha de reconocer la clara responsabilidad de los factores externos en este colapso, en particular la dependencia con respecto a la monoproducción, monoexportación, capitales y tecnología extranjeros, es decir la dependencia económica que generó en la década de los 80 el deterioro de las estructuras económicas, sociales y de las fuerzas productivas de los países del Sur, que amortiguaron de este modo la crisis de los países capitalistas desarrollados que, con el proteccionismo contra las exportaciones de bienes manufacturados procedentes de los países del Sur, han agravado la crisis económica en estos últimos. Las multinacionales, al encargarse de la industrialización del Sur por medio de la internacionalización de la producción y la expansión de las actividades de los bancos internacionales, han creado imperios comerciales en el marco de la mundialización en la que los pueblos del Sur se ven condenados al subdesarrollo permanente para servir los intereses privados industriales y financieros. De este modo se ha privado al sistema económico internacional de clientes que, al disponer libremente de sus recursos y fuerzas de trabajo, hubieran ayudado a resolver la crisis que atraviesan en la actualidad y cuyas consecuencias son cada vez más tangibles y dolorosas en el propio Norte.

Estas empresas que pueden definirse como un «conjunto integrado de organizaciones de producción controladas, en diversos territorios, por un centro único de decisión»¹ (Bye, citado por Freyssinet, 1966:304) han pasado de instrumento del neocolonialismo al de globalización de la economía en la perspectiva neoliberal², es decir que en la misma línea que el neoconservadurismo

liberal, tienen como meta la destrucción del Estado, no en el sentido de las tesis anarquistas y leninistas de imposición de intereses populares, sino para crear un mercado mundial homogeneizado donde pueden libremente difundir sus productos, manipular la información, crear nuevos gustos, ampliar su clientela y hacer circular sin coacción a sus agentes.

En décadas anteriores, la dominación no fue directamente ejercida por un Estado del Norte sino indirectamente, por medio de una multinacional instalada en el país y controlada por los capitales extranjeros cuyo centro de decisión estaba ubicado en la metrópoli que determinaba su política. Ésta la utilizaba para presionar política y militarmente al Estado local, incluso imponiendo modelos de desarrollo incompatibles con las realidades económicas de dicho Estado al que se imponía la lógica colonial de suministro de materias primas minerales, agrícolas y energéticas a la metrópoli. No eran internacionales sino nacionales, al depender de un país del Norte aunque teniendo sus propios objetivos.

A partir de la década de los 80 aparecen nuevas formas de multinacionales con estrategias de mercado y producción, en el marco de la difusión del capitalismo o la homogeneización de la política económica del orden triunfante con división de tareas³, ocupándose las instituciones de Bretton Woods de los aspectos monetarios y financieros, en particular el asegurar el reembolso de la deuda de los países del Sur, la ONU del mantenimiento del orden mediante el uso de la violencia legítima, y las multinacionales de la integración en la división internacional del trabajo de las economías del Sur (Kabunda, 1994: 26-27). Las multinacionales se han visto confiada o se han autoconfiado la tarea de in-

ternacionalización de la economía mediante las ventajas comparativas, para la implantación o exportación de sus unidades de investigación, producción o mercados.

Estas multinacionales, en su mayoría norteamericanas, europeas y japonesas (unas 10.000), orientan sus actividades hacia la creación y extensión de sus mercados en los países del Sur donde instalan unidades de producción (maquiladoras, zonas francas...), a través de sus filiales, para explotar al máximo la barata mano de obra y los recursos locales, con la exportación de beneficios exorbitantes y de la producción hacia los países de origen o las filiales situadas en otros países con un importante poder adquisitivo o paraísos fiscales⁴. La estrategia consiste en apoderarse de las fuentes de materias primas o controlarlas para las necesidades de las industrias del Norte, incluso asegurarse su provisión permanente a precio de saldo a través del dominio de la producción y distribución, al mismo tiempo que se crean nuevas necesidades en los países del Sur para reestructurar los mercados del Norte o encontrar salidas a los excedentes. Han convertido la tecnología en una mercancía más, confiscada por algunos monopolios que se sirven de ella como instrumento de chantaje, presión, explotación y agresión.

Existen importantes controversias en cuanto al papel de estas firmas transnacionales.

Unos las consideran como instrumentos del imperialismo y agentes de la mundialización de la economía en favor del Norte, al generar desigualdades entre las economías del Norte y las del Sur, mediante la transferencia de beneficios y capitales del segundo hacia el primero y el control del comercio entre ambas partes, al concentrarlo entre sus

filiales; la reducción de la soberanía e independencia económica del país de implantación cuyas exportaciones y fuerzas sindicales son reducidas o aniquiladas, además de ser responsables del endeudamiento excesivo de los países del Sur, al servir una parte importante de esta deuda a la financiación de los proyectos industriales de estas firmas, con las contrapartidas locales exigidas a los Estados de implantación⁵.

Otros las consideran como fuentes de inversión y creación de empleos nacionales, en detrimento de los países de origen (de los que huyen de altos sueldos, impuestos y cargas sociales, y a los que no pagan los impuestos al instalar sus sedes sociales en los paraísos fiscales), transferencia de tecnologías y de capitales hacia los países del Sur, aumento de intercambios comerciales y de la competencia. De ahí insisten en considerarlas como aliadas objetivas del Tercer Mundo en su lucha de liberación económica y un complemento apreciable a la insuficiente ayuda al desarrollo. Evocan el éxito del modelo liberal de desarrollo de los «dragones» del sureste asiático que, en contra del nacionalismo y de la autarquía, han llamado a las multinacionales a las que han ofrecido un marco estable y funcional favorables⁶ a través de sus importantes recursos humanos e infraestructuras básicas. Además, se retiran cada vez más de estos países ante el riesgo de nacionalización (más imaginario que real al no significar dicha nacionalización la ruptura con el sistema capitalista mundial) y de disminución de beneficios nacida de la tremenda crisis económica, para invertir en los países industrializados donde están sus clientes. Es necesario precisar que esta retirada, más que el resultado de la moralización o de la presión de los

Estados del Norte sobre sus multinacionales, nace, como queda subrayado, de la crisis económica actual que ha reducido considerablemente el pastel o la rentabilidad de la gallina de los huevos de oro.

De lo que precede es obvio que el debate sobre las multinacionales está hecho de «ambigüedades, contradicciones e hipocresía», nacidas de la confusión que existe entre la realidad económica y el discurso político, según puntualiza Chantebout. Se las acusa de ser instrumentos del imperialismo y explotación occidentales a las que se deben imponer drásticas condiciones de inversión y un «código de buena conducta» al tiempo que se las llama para invertir concediéndoles facilidades y ventajas inimaginables⁷. Según el autor arriba mencionado, «por un lado, los economistas del tercer mundo⁸ reprochan a las multinacionales el construir en los países de acogida fábricas extremadamente sofisticadas que exigen la presencia constante de técnicos extranjeros de alto nivel y aseguran a la mano de obra local sólo una especialización muy estrecha, impidiendo toda verdadera transferencia de tecnología. Pero por otro lado, los gobernantes del tercer mundo, por voluntad de prestigio, y sobre todo por preocupación de competitividad en los mercados externos, insisten en poseer lo último de la técnica. Además no proceden de otra manera cuando compran ellos mismos fábricas «listas para funcionar» para sus empresas públicas, el recurso a las multinacionales presenta para ellos la ventaja suplementaria de asegurar en práctica, mediante la integración en los circuitos de distribución, una garantía de acceso a los productos fabricados» (1986:55).

En definitiva, se suele acusar a las multinacionales de tener un impacto perjudicial tanto en el Sur como el Nor-

te. Por una parte, se las reprocha la no utilización de los excedentes extorsionados en el pasado y en la actualidad a los países pobres (exportación de beneficios, intereses de créditos, pagos por asistencia técnica...), para el desarrollo de éstos, limitándose al aprovechamiento máximo de la barata mano de obra con una tecnología punta, es decir, les mantienen en el subdesarrollo; por otra, se las considera como responsables de la supresión de puestos de trabajo, el aumento del desempleo, la modificación en las estructuras de la fuerza del trabajo y de la distribución de riquezas en el Norte. O, en otras palabras, el paro y la bajada del nivel de vida son las consecuencias del traslado de sus actividades hacia los países del Sur, por su mano de obra barata (Cfr. Cohen et alii, 1982:34-35; Guibert, 1997:68), países en los que han invertido en la actualidad unos 2 700 billones de dólares y creado 270 000 filiales.

La verdad es que algunas de ellas, mucho más ricas que ciertos Estados del Norte⁹, e incluso varios Estados del Sur unidos¹⁰ con un número de personal que supera la población de muchos Estados del mundo, se han convertido en potencias políticas¹¹ con respecto a los Gobiernos de los países en los que se han instalado, hasta en «entidades comerciales supranacionales» o «Estados-empresas». Ya nadie las controla incluso los propios Gobiernos del Norte, a causa de su actuación a nivel internacional a la búsqueda de máximos beneficios, cerrando las fábricas en los países ricos por su cara mano de obra para abrirlas en los países pobres donde crean nuevas necesidades de consumo para vender sus productos (Suret-Canale y Durand, 1987:145). El profesor Gonidec lo ilustra con la vieja fórmula según la cual, «lo que es bueno

para General Motors, es bueno para Estados Unidos», que ha pasado a una nueva: «lo que es bueno para General Motors es bueno para el mundo» (1981:164). Es decir, la aniquilación de cualquier posibilidad por parte del Estado local de concebir una política económica a largo plazo y la difusión del modelo occidental de consumo en los países con importantes poblaciones, convertidos en mercados potenciales (Volkswagen en Brasil o Peugeot en Nigeria).

En realidad, esta ambigüedad nace del discurso de nacionalismo económico de los dirigentes, destinado a distraer a las masas de su papel de «perro guardián» del imperialismo, y su alianza objetiva con las multinacionales, que les suministran los bienes de consumo y de equipo que les permiten equiparar su nivel de vida con el de sus colegas del Norte, y las prebendas o los recursos financieros para mantener su dominación sobre los pueblos. De ahí la alabanza de las multinacionales que hacen los intelectuales orgánicos¹² para justificar, en el marco de las teorías burguesas del desarrollo, sus privilegios y elementos de distanciamiento con las masas. El fracaso del tercermundismo y del colectivismo han servido de excusa a las burguesías nativas para adherirse abiertamente a su verdadera ideología: el neoliberalismo, tras fingir décadas anteriores con nacionalizaciones y políticas de sustituciones de importaciones¹³ y discursos de exigencia de un Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI), cuyo objetivo no era la eliminación de la explotación, sino el fortalecimiento de su propio poder económico.

La industrialización del Tercer Mundo ha servido, pues, de excusa para su subordinación en las relaciones económicas internacionales y para la violación sistemática de derechos humanos, a tra-

vés de las multinacionales (Cfr. Carfantan y Condamines, 1986:87 y 93-94). Éstas controlan lo esencial del comercio y de las exportaciones del Sur: más del 45% de dichas exportaciones son intercambios entre la filial y la sede (casamadre) y entre las filiales de una o dos multi-nacionales, según manifestó Claude Cheysson en 1977. Pasaron al 50% en 1979 y deben rondar en la actualidad el 80%. Los intercambios entre las filiales nacionales de las multinacionales representan ellos sólo el 31% de las ventas del Tercer Mundo. Las multinacionales siempre han considerado las dictaduras militares y los partidos únicos como fundamentales para sus actividades, otorgándoles las funciones de creación de condiciones sociales favorables a dichas actividades y de gendarmes, mediante el mantenimiento del orden y de la disciplina internos, a cargo de los regímenes fuertes. En la opinión de Sandbrook (1987:32), que se fundamenta en el caso zaireño, se establecido una verdadera cooperación entre el Gobierno local, las multinacionales y los Gobierno galo y belga para mantener la seguridad en las zonas de explotación minera con una división de tareas: el primero suministra los servicios de seguridad que necesitan las multinacionales para sus actividades, que a su vez le proporcionan las divisas para la megalomanía de los dirigentes. En el caso en el que el Gobierno local fallara en esta misión, los últimos envían sus tropas que intervienen directamente bajo la excusa de la protección de sus ciudadanos y de los comunitarios. Ni la situación económica, a menudo desastrosa, ni la vida de las poblaciones que viven alrededor de estos enclaves importan.

De este modo las relaciones entre las multinacionales y las burguesías gobernantes de los países de su implantación

han sido siempre las de alternancia de amor y odio, sin conseguir pasarse uno de otro (Gonidec, 1982:169), porque, como queda subrayado, son aliados objetivos contra un enemigo común: los pueblos del Sur.

El presente análisis, enfocado en las actividades económicas y políticas de las multinacionales en África y sus repercusiones medioambientales, se centra sobre algunos casos de especie, para apoyar las hipótesis anteriormente avanzadas, y demostrar contrariamente a las ideas recibidas, que estas empresas se han aprovechado más del continente que lo que han invertido en él. Son responsables del anti o contradesarrollo en África.

I. LAS MULTINACIONALES Y EL SUBDESARROLLO INDUSTRIAL DE AFRICA

África, como queda dicho, forma parte de la zona tradicional de influencia de Europa, y en particular de la expansión de Francia y Gran Bretaña, con las que tiene privilegiadas relaciones económicas, políticas y culturales. El desarrollo de éstas se explica en parte por el subdesarrollo de aquélla (Cfr. Rodney, 1972) mediante el pacto colonial erigido por el capitalismo privado e industrial europeo del siglo pasado, el intercambio desigual a través de la dependencia económica que ha evolucionado desde la dependencia financiera pasando por la tecnológica y comercial (fluctuación de precios de los productos básicos y deterioro de los términos de intercambio¹⁴) hasta la crisis de la deuda¹⁵. Deuda que torpedeará cualquier posibilidad de autosuficiencia de las poblaciones africanas, que trabajan para ayudar a Europa por medio del reembolso del servicio de la misma, sin ninguna esperanza para la

mejora de su destino al convertirse la deuda externa en una deuda eterna y al reducirse la porción de África en las inversiones extranjeras directas, pasando del 3% en la década de los 70 al 1,7% en la siguiente. A ello cabe añadir las políticas económicas gubernamentales¹⁶, tanto «dirigistas» -afrocomunismo- como «liberales» -afrocapitalismo-, cuyo denominador común ha sido la omnipresencia del Estado como motor del desarrollo (Estado desarrollista y empresario), encargándose de la modernización de la agricultura y de la promoción de la industrialización. Los resultados, según reconocen varios autores (Diallo 1996:46ss; d'Almeida-Topor y Lakroum, 1994:145ss; Dumont, 1991:175) fueron no sólo el recurso a las financiaciones y tecnologías externas ante la escasez o inexistencia de capitales y capacidades nacionales (el ahorro interno que representaba el 15,3% del PIB en la década de los 70 se redujo al 8,3% en la de los 80), abriendo así las puertas a las multinacionales, sino también la creación de empresas públicas ineficientes y pletóricas, la distribución de prebendas a las clientelas tribales y sociales, la explotación abusiva de los campesinos con la imposición de precios de los productos agrícolas, las políticas fiscales antieconómicas, la corrupción, las excesivas desigualdades sociales, al autoritarismo y la exclusión de la participación popular, la confiscación del poder político y económico por una minoría, las inversiones improductivas y de prestigio, la primacía de intereses personales sobre el interés nacional... En pocas palabras, además del orden triunfante, los dirigentes africanos son también responsables del fracaso, al organizar y mantener el subdesarrollo con sus prácticas antieconómicas.

cas y sus políticas económicas irracionales, invirtiendo las prioridades en el proceso de desarrollo: de lo político e ideológico sobre lo económico, del consumo sobre la producción, del Estado sobre las nacionalidades y de la industrialización sobre la agricultura de autosubsistencia. O según Founou-Tchuigoua (1995:156-157), este fracaso se explica principalmente por la no ruptura con el modelo de desarrollo colonial y la lógica de la expansión del capitalismo mundial en la que se han insertado los poderes poscoloniales.

Al contrario de América Latina que fue penetrada por las multinacionales a través de las industrias de sustitución de importaciones desde los años 30 y del sureste asiático con sus industrias orientadas hacia las exportaciones a partir de la década de los 60, África, por su papel de granero de materias primas y su absoluta debilidad industrial, con un sector manufacturero deficiente y no competitivo a nivel internacional, será incorporada cada vez más en la división internacional del trabajo (DIT) basada en el intercambio desigual, por las multinacionales, controlando las industrias mineras y agrícolas. El mantenimiento de esta DIT ante una economía mundial en evolución, en particular la deslocalización de las industrias de mano de obra hacia los países del Tercer Mundo¹⁷, la reconversión y el proteccionismo de la economía europea nacidos de la crisis estructural de los 70, explica la cuarto mundialización y marginación de África, que sigue produciendo para un mercado internacional que ya no existe y que no pudo beneficiarse de la deslocalización de las industrias europeas para crear industrias ligeras de exportación, industrias de consumo local o de transformación y de sustitución de importa-

ciones, a causa de la exiguidad de los mercados internos, la falta de infraestructuras básicas y el estancamiento generalizado.

La responsabilidad de las multinacionales en la periferización del Continente puede apreciarse en sus actuaciones que perpetúan las prácticas coloniales, en la descapitalización con la transferencia de superganancias y la exportación de capitales desde África hacia el Norte. Contribuyen al retraso tecnológico, y la consiguiente dependencia en la materia del Continente a través de la monopolización y confiscación de la tecnología global importada (creación de industrias extrovertidas dependientes de fuerzas de producción exógenas sin ningún intento de integración en los circuitos de producción nacional)¹⁸, tecnología que ha engendrado el desempleo por el mantenimiento de los africanos en la incapacidad de acceder a ella, es decir, a ser permanentemente una mano de obra no calificada; el acceso limitado de éstos a la tecnología so pretexto del derecho intelectual o las licencias de exportación, controlado casi exclusivamente por las multinacionales, con la subsecuente huida de los pocos cerebros¹⁹ que la pueden dominar, por no tener la mínima posibilidad u oportunidad de ejercer, al ser confiscada por una plétórica asistencia técnica, y la desestructuración de los mercados, capitales y empresarios locales (Onimode, 1992:14).

En este contexto, se entiende que la proporción de África en la producción manufacturera mundial haya pasado del 0,8% en 1975 al 0,3% en 1995, consecuencia de la importante desinversión incluso en los sectores tradicionales como el de la minería, sobre todo en la década de los 80. Esta desinversión,

que contrasta con la intensificación de la globalización de la producción por las multinacionales en el Sur, es producto de las dificultades económicas, del deterioro de las infraestructuras básicas y sociales, la crisis de la deuda, la caída del precio de los productos básicos y de los ingresos, razones todas que explican, según Ndiaye (1993:122), que África se haya convertido en la región menos atractiva para las inversiones extranjeras.

Estas multinacionales controlan cerca del 80% del comercio africano de materias primas minerales y agrícolas, manipulando sus precios para imponer importantes pérdidas a los productores primarios, además de exportar beneficios estimados en unos 13,5 billones de dólares en el periodo entre 1970 y 1980, y unos 35 billones de dólares en concepto de patentes industriales de los países más pobres a los países capitalistas, sólo para el año 1982 (Onimode, 1982:32). Han decidido confinar el Continente al papel de «reserva de materias primas para el futuro» y de «reservas alternativas» a favor de las zonas seguras consideradas como aliadas incondicionales de Occidente (Brasil, Australia, Sudáfrica, Canadá), negándose a comprometerse en nuevas investigaciones y prospecciones en África (Cfr. Faire, 1980:186 ss).

La industrialización de África se ha limitado a la construcción por las multinacionales de «elefantes blancos»²⁰ con el dinero de la cooperación al desarrollo, con proyectos destinados a las clases privilegiadas y a la imagen internacional, sin ninguna utilidad local o popular. Estas infraestructuras se han convertido en «cadáveres industriales» por los que los Estados siguen pagando la factura. De este modo la década de los 80 se convirtió para África en una década

perdida con perspectivas sombrías para la de los 90 a causa del creciente aumento del analfabetismo, de marginación internacional, y de deterioro de los indicadores socioeconómicos. Muchos países africanos, según subraya Onimode (1989), son mucho más pobres en términos reales en 1990 que lo fueron en 1960.

El objetivo no declarado de las multinacionales es el evitar el desarrollo industrial de África como base de su crecimiento autosostenido, a imagen de los «dragones» del sureste asiático, es decir su empeño en impedir cualquier estrategia destinada a cuestionar las ventajas adquiridas, manteniendo, según subraya Lemarchand (1983:144-145), las estructuras de dependencia, el control sobre el aparato de Estado y el sabotaje de todo intento de autonomía o de endogeneidad.

En este contexto de ausencia total de infraestructuras de producción y de dominio tecnológico, las agrupaciones regionales africanas, construidas sobre la base del modelo librecambista y de integración extrovertida, se han convertido en mercados para las multinacionales que se aprovechan de la liberalización del comercio y de grandes mercados de consumidores para vender sus productos, tal y como está ocurriendo con Bata, Riegel, Schaeffer, etc.

II. LAS MULTINACIONALES Y LA TUTELA POLÍTICA DE LOS ESTADOS AFRICANOS

La proliferación de golpes de Estado, de regímenes autoritarios y de partidos únicos en África hasta hace poco, y la imposición hoy de las oligarquías neoliberales, obedecen además de las evidentes causas internas, a las estrategias

de las multinacionales que necesitan, como queda subrayado, regímenes fuertes para imponer la disciplina y el orden que necesitan para el desarrollo de sus actividades. Han violado y siguen violando la soberanía de los países africanos, así como los principios de no injerencia en los asuntos internos y del derecho de los pueblos a la autodeterminación política y económica.

Las decisiones políticas de muchos dirigentes son inspiradas, y a menudo dictadas, por los responsables de las multinacionales en el sentido del mantenimiento de sus ganancias incluso para la protección de sus intereses. En cambio, les suministran dividendos para su enriquecimiento personal (corrupción), para mantenerse en el poder, resolver ciertas crisis locales o para financiar sus campañas electorales.

Los casos más llamativos son los de la multinacional belgo-canadiense-británica de explotación del cobre, la Unión Minera del Alto Katanga (UMHK), en el Shaba/Katanga (Zaire)²¹, de Inga-Shaba en el mismo país, de Shell en el país ogoni (Nigeria), y de Elf-Aquitaine en los países francófonos del África Central productores de petróleo.

La secesión del Katanga (1960-1963), fue esencialmente obra de la UMHK que creó, favoreció y armó a los líderes locales, entre ellos Moisés Tshombé, para la separación de esta provincia rica del Congo para seguir sirviendo los intereses de aquella multinacional, realizando de este modo un viejo proyecto de secesión de los colonos blancos del Katanga, el de crear una república independiente separada de la metrópoli y del resto del Congo, mediante la utilización de los «katangueños auténticos»²² (Tshombé, Munongo, Kibwe...) totalmente manipulados por

sus mentores y asesores blancos vinculados con la UMHK (Cfr. Chomé, 1966). Fue indirectamente implicada, al igual que la multinacional belga, la Forminière²³, encargada de la explotación de los diamantes en el Kasai, en el asesinato de Patrice Lumumba por los líderes katangueños al constituir la política nacionalista radical de éste una amenaza a sus intereses en el Katanga. Consecuencia de ello, fue la nacionalización formal de dicha multinacional, que seguía dependiendo de la *Société Générale des Minerais* de Bélgica, en el 1967²⁴, por el Gobierno de Mobutu, en un momento de euforia nacionalista, esta vez para servir los intereses de la «cofradía reinante» mobutista.

La línea hidroeléctrica de alta tensión Inga-Shaba que lleva la corriente eléctrica sobre una distancia de 2000 kilómetros, desde las cataratas de Bajo Zaire (Inga), a orillas del Atlántico, hasta la rica provincia minera del Shaba (Kolwezi), donde existen cuatro presas hidroeléctricas (Mwandigusha, Mukaka, Nzilo y Koni), que exportaban hasta hace poco la energía eléctrica hacia los países vecinos (Zambia y Zimbabwe), forma parte de la megalomanía del régimen mobutista, y es una verdadera estafa de las multinacionales, al comprobarse que este proyecto faraónico, que funciona al 20 ó 30% de su capacidad y que costó el doble de su precio real, explica en parte el excesivo endeudamiento externo de Zaire (la cuarta parte), junto a la fortuna personal de Mobutu. Además de la destrucción a gran escala del medio ambiente, Inga-Shaba es una proeza tecnológica, o mejor dicho un *safari* tecnológico, y un fracaso económico²⁵, puesto que todo fue importado desde el material hasta los técnicos. Permitió a los EE.UU crear

un mercado para su mano de obra, a las multinacionales italianas vender sus bienes de equipo, a los miembros del Gobierno zaireño cobrar comisiones, y a las poblaciones ubicadas a lo largo de esta línea servirse de las torres para fabricar sus materiales domésticos (Cfr. William, 1986; 1992:63).

En el país ogoni, que cuenta con 550 000 habitantes, en el Estado de Rivers, situado en el Biafra nigeriano²⁶, los importantes yacimientos de petróleo explotados por las multinacionales petroleras y en particular la Shell, desde hace más de tres décadas, convierten a Nigeria en el quinto productor mundial del oro negro. El Movimiento para la Supervivencia del Pueblo Ogoni (Mosop), encabezado por el escritor Ken Saro-Wiwa, se fijó una serie de objetivos y métodos desafiantes contra el Gobierno federal, consistentes en la exigencia de la autodeterminación del pueblo ogoni y el reparto equitativo de los ingresos procedentes de la exportación de su petróleo, y actos de ataques y de sabotaje directos contra la Shell, considerada como responsable de la destrucción de la pesca y de la agricultura, bases de la economía tradicional del país ogoni, hundiéndose en el subdesarrollo en comparación con los demás Estados federados del país, aunque los dirigentes de Shell se defienden por haber construido obras sociales.

Al respecto, Saro-Wiwa manifestó. «...los accionistas europeos y norteamericanos de las compañías petroleras multinacionales y de los fabricantes de los bienes de equipo petrolíferos, se han beneficiado del saqueo de los recursos ogoníes, de la destrucción del medio ambiente ogoni y del genocidio del pueblo ogoni. De este modo, los accionistas de las compañías petroleras multi-

nacionales -tanto Shell como Chevron-, que hacen prospecciones en el país ogoni, los gobiernos estadounidense, japonés y europeos, así como las compañías petroleras tienen la responsabilidad moral, incluso legal, de poner fin al genocidio del pueblo ogoni y a la destrucción de su medio ambiente...» (1995:228).

Esta ofensiva ogoni llevó a la Shell a reducir sus actividades, con las importantes pérdidas por parte del Gobierno central nigeriano de Sani Abacha., empeñado en un proceso de creación de un Estado central fuerte con los ingresos procedentes del petróleo. La reacción del gobierno dictatorial fue la ejecución el 10 de noviembre de 1995 de Saro-Wiwa y ocho activistas ogoníes, acusados de asesinato, nunca demostrado, con el subsecuente acallamiento de las reivindicaciones ogoníes, para permitir a la Shell proseguir en toda quietud con sus actividades.

El embargo contra el petróleo irakí y libio condujo a los Gobiernos del Norte, presionados por las multinacionales, a no aplicar la misma sanción contra el petróleo nigeriano, por temor a provocar el auge del precio de los hidrocarburos en el mercado internacional y poner así en apuros a las industrias del Norte, con nefastas repercusiones en el poder adquisitivo de sus ciudadanos ya enfrentados a graves problemas de desempleo.

En Congo, Camerún y Gabón, importantes exportadores africanos de petróleo, la multinacional francesa Elf-Aquitaine, encargada de la explotación de los yacimientos de petróleo en la zona, se ha convertido en la quinta columna del Gobierno galo en estos países. Los directores de Elf-Gabón, Elf-Camerún y Elf-Congo, todos fieles o más cercanos a los presidentes de los sucesivos gobiernos franceses, gobier-

nan en la sombra, velando por los intereses de Francia y presionando en este sentido. Ningún presidente de la zona puede tomar una decisión sin referirse previamente al representante de Elf-Aquitaine, convertido en el *fondé de pouvoir* informal de los Campos Elíseos. Los dirigentes africanos de estos países están colocados bajo tutela política y financiera de Francia, por Elf-Aquitaine interpuesto. O, según la reciente puntualización del ex presidente de Elf, Loïk Le Floch-Prigent, "Elf está concebida como una empresa al servicio del Estado para su política exterior, el voto de los países africanos con Francia en la ONU forma parte de su posición de gran potencia (....). El presidente de Elf es un allegado al presidente de la República o del partido en el poder" (Cfr. L'Express del 12 al 18 de diciembre de 1996, pág. 68).

Queda probado la participación de los dirigentes de la zona en la financiación de la campaña electoral de los partidos políticos franceses, que triunfaron en las contiendas electorales, a través de Elf-Aquitaine. De igual modo, esta multinacional no ha dudado en socorrer a estos gobiernos aliados enfrentados a los problemas de tesorería o de pago de los sueldos de sus funcionarios.

En definitiva y de acuerdo con Philippe Hugon, «en Africa los polos de desarrollo no son más que la prolongación de las compañías multinacionales, acentúan la dependencia con respecto a las economías extranjeras y reducen los efectos de relación interna...» (citado por Roncayolo, 1985: 703).

Las élites locales, o la pequeña burguesía africana vinculada con las multinacionales, que les proporcionan puestos de trabajo y primas de docilidad, contribuyen al mantenimiento de la dominación económica de Africa, para seguir

beneficiándose de las migajas de las inversiones de las multinacionales que, según la acertada puntualización de Nkrumah (1966:85-86), estas élites adoptan actitudes del anticomunismo primario y de lealdad incondicional al capitalismo, para perpetuar el imperalismo, el colonialismo y el neocolonialismo, fuentes de sus privilegios y de su dominación sobre las masas africanas, con el apoyo de las multinacionales.

III. LAS MULTINACIONALES Y EL INFARTO ECOLÓGICO EN AFRICA

Como ilustra el caso ogoní, en el que las multinacionales petroleras han sometido el ecosistema a la destrucción sistemática y han desplazado a las poblaciones deposeídas de sus tierras, para realizar escandalosos beneficios y asegurar al Gobierno nigeriano el 94% de su PNB, procedente de la exportación del petróleo, Africa desprotegida ecológicamente, está totalmente expuesta al saqueo de las multinacionales con la complicidad de sus dirigentes. Éstos se caracterizan por la falta total de conciencia ecológica, ilustrada por las colinas de maderas, destinadas a la exportación, que dominan el panorama de los puertos africanos. De ahí la indignación de Michel Massoz para quien, la selva africana se está convirtiendo en un recuerdo y «la sahelización de amplias regiones recordará a las futuras generaciones la locura mortífera de los vendedores africanos y de los compradores europeos. Después de la madera de ébano, ahora la selva africana. Con una connivencia aun más desarrollada. Gracias a Dios, ¡los transportes están tan desorganizados en Zaire que la selva de la cuenca central escapa a la destrucción!» (1984: 283-284).

El modelo de cultivo occidental, llevado a cabo por las multinacionales, modelo dictado por la integración de las economías africanas en el comercio internacional, es responsable del deterioro de los ecosistemas en África. La consecuencia directa de esta inserción es el abandono de los cultivos de autoconsumo realizados con las técnicas tradicionales ecológicas²⁷, que permitían a la vegetación reconstituirse poco a poco, a favor de los cultivos de exportación o comerciales destructoras de suelos con el uso masivo de pesticidas y de abonos, y de las importaciones alimentarias que han arruinado al campesinado. Éste, empobrecido, procederá a la explotación intensa de las tierras menos productivas o frágiles dejadas a su alcance bien para la supervivencia bien para la exportación.

La recuperación del discurso ecológico por las multinacionales desde Río 92, manejando todos los conceptos ecológicos, incluso produciendo otros como la «interdependencia ecológica» o el «desarrollo sostenible», y recomendando el derecho de injerencia ecológica (la «ecocracia»), es una clara estrategia de entretenimiento destinada a mantener en el subdesarrollo a los países africanos a los que se niega el recurso a ciertas técnicas y tecnologías, compradas a los países del Norte y por las que se sigue pagando la factura, para no contaminar el ecosistema, acervo común de toda la humanidad, tras saquear los recursos de otros pueblos para su desarrollo.

En África, de acuerdo con Philippe Paraire, «la selva desaparece porque la gente tiene hambre. Y la gente tiene hambre porque no tiene tierras para cultivar los productos de autoconsumo: se cultiva los cacahuetes para Unilever, el

cacao para Nestlé, el trigo para General Mills y Quaker Oats, las verduras para Gerber Baby Food. Todo lo que se produce está destinado a Europa y EE. UU.» (1992: 158).

La deforestación y la desertización del Sahel, caracterizado por la sequía y el agotamiento de las tierras, han de interpretarse como resultados de la incorporación del África Occidental en la DIT del sistema económico mundial irracional que ha introducido, desde la colonización hasta la actualidad, los cultivos destinados al mercado internacional, tales como los cacahuetes y el algodón, y nuevos cultivos de consumo local, el mijo y el maíz, ambos factores que han conducido a la bancarrota medioambiental (Amin, 1995:204).

En este panorama totalmente desolador del Sahel, una multinacional holandesa-norteamericana acapara un gran espacio verde irrigado con las técnicas modernas a partir de pozos construidos en el desierto para el cultivo de frutas y legumbres destinadas a los países ricos, con una gran capacidad de producción basada en el uso de nitratos y pesticidas.

De este modo, se destruye la flora y la fauna africanas para satisfacer la demanda del mercado internacional controlado por las multinacionales. Ya en agosto de 1977, la Conferencia de las Naciones Unidas de Nairobi dio la voz de alarma manifestando que «para satisfacer la demanda de los países industrializados, durante diez años, la producción de madera del tercer mundo ha aumentado en un 25%».

En definitiva, las multinacionales son las que se aprovechan de la mecanización de la agricultura en África así como de la introducción de nuevos modos de consumo en el Continente: comerciali-

zan 85 de cada 100 toneladas de cacao de Ghana²⁸, Costa de Marfil²⁹ y Camerún, es decir se quedan con la parte del león; imponen los modos de consumo occidentales a las clases medias africanas incluso a las capas urbanas convertidas en sus clientes potenciales, siendo el objetivo conseguir una situación de monopolio en los mercados locales (Carfantan y Condamines, 1980: 87-89), incorporados en el mercado global; e introducen nuevos productos de alimentación, tales como el trigo o las lentejas, con el fin de fortalecer la dependencia externa con respecto a las importaciones de estos productos en el mercado internacional, o de bienes de equipo (tractores, abonos, insecticidas...) para su cultivo a nivel local, es decir, una dependencia que sirve sus intereses al controlar tanto los mecanismos del mercado internacional como la de comercialización de bienes de equipo cuyas licencias de fábrica monopolizan.

CONCLUSIÓN

Se suele considerar a las multinacionales, estas «entidades supranacionales», como útiles y necesarias por su redistribución de riquezas a nivel del planeta y por su difusión de la tecnología y de los recursos, a las que se piden una mera democratización interna y no tratar a sus empleados como «mercenarios» (Handy, 1966: 11).

Este nuevo credo, fortalecido por el triunfo neoliberal, no sólo ha conducido a los países africanos a llamar a las multinacionales europeas, incluso asiáticas, con la oferta de códigos de inversiones más generosos junto a las «rebajas» de las empresas públicas, sino que además ha convertido a la nueva

Suráfrica en la cabeza de puente o en el cuartel general de las multinacionales (McDonald's, Microsoft, Nike, Compaq, Peugeot, Renault, Citroën...), para la conquista de los mercados del África Austral y del Continente, convencidas de que los pobres resultados económicos de los países africanos se explican por su subida tardía al tren neoliberal de la globalización tras varias décadas de estatismo.

Sin embargo, la experiencia demuestra que las multinacionales han sido contraproducentes en África, donde se interesaron sólo por las industrias mineras y agrícolas de exportación fortaleciendo la extroversión o dependencia de las economías africanas, vulnerando la soberanía de los Estados del Continente, imponiendo a ciertos Gobiernos sus políticas antiecológicas, incluso el mantenimiento y promoción de los intereses extranjeros.

África necesita otro modelo de desarrollo, humana, social y ecológicamente sostenible, que no puede asegurarse ni el modelo neoliberal interesado por aumento de las tasas de crecimiento sin preocuparse de los sufrimientos humanos que genera y las desigualdades que crea y profundiza entre ricos y pobres, ni las multinacionales a la búsqueda insaciable de sus propias ganancias mediante la circulación de las mercancías y la acumulación del capital aprovechándose del trabajo femenino e infantil, sino el uso racional de sus recursos naturales para el beneficio de las generaciones futuras, mediante la satisfacción de las necesidades esenciales y populares de las masas.

Al suicidio ecosistémico del modelo neoliberal de las multinacionales³⁰, irresponsable ante toda la humanidad, y que sólo puede generar enclaves económi-

cos desvinculados de su entorno³¹, existen miles de alternativas que van desde el capitalismo de bienestar nórdico, el capitalismo de Estado asiático, pasando por el socialismo de mercado chino y el desarrollo anticapitalista y socialista, hasta el desarrollo sostenible y humanamente centrado, el desarrollo con rostro social, el desarrollo ecológico y socialmente viable conciliador con las prácticas productivas tradicionales respetuosas del ecosistema..., es decir un modelo *afrocentrista* basado en la satisfacción de las necesidades populares sin recurrir a los capitales, tecnologías y técnicos extranjeros, puesto que ya existen en el Continente y basta utilizarlos para convertir los recursos naturales en riquezas naturales.

Ello ha de acompañarse en el Norte, por parte de las fuerzas progresistas solidarias con los pueblos africanos, con la organización de campañas de denuncia contra las multinacionales; los boicots de consumo de sus productos; las luchas legales e iniciativas destinadas a avergonzarlas y anular sus proyectos no respetuosos de derechos humanos, de explotación esclava del trabajo de las mujeres y de los niños o contaminadores del medio ambiente; las presiones sobre la opinión pública para luchar contra la invasión de sus productos y la dependencia con respecto a ellos; o conforme a las recomendaciones de la conferencia Sur-Norte de Pisa, de octubre de 1995: la imposición de un código de conducta a estas sociedades que han de democratizarse internamente, la adopción de un modelo económico destinado a una vida digna para todos, y el fortalecimiento de las redes de comercio justo.

NOTAS

¹ Daniel Colard, que considera a las multinacionales como nuevos "actores" de Relaciones internacionales, las define en torno a los siguientes elementos: el estudio nacional al tener una nacionalidad, la creación de filiales en el extranjero, la internacionalización de actividades productivas, el centro único de decisión que controla y dirige dichas actividades (1991:101-103).

² Muchas de las que se suelen calificar, de una manera abusiva, "empresas multinacionales" son nacionales con actividades en el extranjero, además de ejercerlas principalmente en el territorio nacional, al ser controlada con sus capitales, direcciones e incluso sus actividades estratégicas por el Estado de origen que define sus políticas económicas. Las verdaderas multinacionales, muy pocas, serían las que se caracterizan por la globalización de la producción y consumo en sus políticas de unificación de los mercados, a partir de estrategias económicas, financieras y monetarias autónomas tales como IBM, Nestlé, General Motors, Exxon, Coca-cola, Mobil Oil, Texaco, Unilever, Toyota Motor, Royal Dutch-Shell, British Petroleum, Elf-Aquitaine, Del Monte Internacional, ITT... Existen cada vez más multinacionales procedentes del Tercer Mundo, y en particular de los Nuevos Países Industrializados -NPI- (Brasil, Corea del Sur, India, Suráfrica...) que invierten preferentemente en los países del Sur.

³ Este proceso de mundialización de normas de producción y consumo, según la ley de capital o de la acumulación a escala mundial del sistema económico vigente, se acompaña de la división de zonas de influencia por las grandes potencias económicas mundiales: Latinoamérica para los EE.UU.; Extremo Oriente y Asia del Sur para Japón; Europa del Este, Oriente Medio y África para la Unión Europea (Cfr Adda, 1996a:72).

⁴ En su estrategia de producción, las multinacionales que se burlan de la soberanía del Estado local, proceden a una división regional del trabajo para maximizar sus beneficios: los países del Sur sirven de canteras de mano de obra barata y de zonas francas para la explotación de recursos naturales, generalmente no protegidas a causa de la ausencia de legislaciones ecológicas y los Nuevos Países Industrializados, generalmente paraísos fiscales, sirven de zonas de montaje o instalación de los productos vendidos finalmente en los mercados europeos.

⁵ Las multinacionales son cada vez más reacias a las inversiones directas dejando la financiación de la industrialización, presentada como ineludible para el de los campesinos para conseguir las diversas exigidas para la financiación de dicha industrialización, o a endeudarse a nivel internacional, en particular al Banco Mundial, para comprar las tecnologías industriales de las multinacionales. Éstas confiscan la tecnología

global y se niegan el acceso a ella por los países del Sur para impedir la transformación local de materias primas o la independencia tecnológica. Ello viene ilustrado por la resistencia de British Petroleum a la participación de Kuwait en las acciones de las industrias petroleras en Europa o por la reacción de los países consumidores o las empresas chocolateras con respecto a los productores africanos de cacao que han conseguido importantes capacidades de transformación de este producto, como en el caso de Costa de Marfil. La adopción por la Comisión Europea de un proyecto para la reducción del 5% de cacao en la fabricación del chocolate, sustituido por grasas vegetales, proyecto defendido por Gran Bretaña, Alemania, Austria, Suecia, Finlandia, Dinamarca y Portugal, en el caso de concretarse supondría la reducción de unos 200.000 toneladas anuales de cacao de la demanda europea y la pérdida de unos 200 billones de franco CFA para Costa de Marfil cuyo cacao representa el 40% de las exportaciones totales del país, o sea la mitad de ingresos de exportación del conjunto de países productores de cacao, por su osadía de pretender controlar o dominar la transformación de este producto.

⁶ Se suele pasar por encima el hecho de que esta asociación entre el Estado y las multinacionales en esta zona ha sido precedido y se ha acompañado del dirigismo del Gobierno que ha creado importantes y buenas infraestructuras o inversiones productivas (transportes, telecomunicaciones, bancos) que sirvieron de base y trampolín para las exportaciones (ayuda a las exportaciones), generalización de la educación y enseñanza sólida, abundante mano de obra barata cualificada, coyuntura económica internacional favorable con una fuerte demanda de los productos de la zona y en particular la importante ayuda norteamericana, continuidad de la política económica independiente a las presiones externas..., es decir la gestión autoritaria del mercado por el Estado que ha creado las condiciones favorables para las actividades de las multinacionales y ha jugado un papel determinante en el desarrollo de estos países supliendo las carencias del sector privado en la educación, el trabajo y el ahorro (Cfr. Sorman, 1987:284ss).

⁷ Se trata en particular de la adopción de legislaciones ventajosas para atraerse a las multinacionales, teniendo como meta la creación de nuevos empleos: infraestructuras para sus actividades (zonas francas), importantes exenciones fiscales, facilidades para la transferencia de beneficios, protección de las inversiones, derecho laboral favorable, docilidad de los sindicatos junto a los abusos impunes de la mano de obra local sin derecho de huelga y con acceso fácil a nuevos mercados, colaboración del partido y del Gobierno en la sumisión de la población, etc.

⁸ El creciente deterioro de los términos de intercambio y el intercambio desigual han conducido a muchos de

estos economistas a exigir la ruptura total de relaciones con los países del Norte cuya ayuda, asistencia técnica o prácticas comerciales persiguen un solo objetivo: explotar los recursos del Sur para servir sus intereses (Cfr. Merle, 1985:384).

⁹ IBM equipara en peso económico a Corea del Norte y Filipinas. Lo mismo puede decirse de Volkswagen con respecto a Irlanda y Marruecos, o Goodyear con respecto a Argelia, mientras que Ford supera en este aspecto a Dinamarca. Las 300 multinacionales más importantes del mundo son tres veces más ricas que los bancos centrales de todos los países del mundo (Cfr. Sassoie (ed.), 1995:36).

¹⁰ El capital de General Motors es más o menos el equivalente a la suma de los PNB de Tanzania, Etiopía, Nepal, Bangladesh, Zaire, Uganda, Nigeria, Kenia y Pakistán (Cfr. Handy, 1996:10).

¹¹ Las multinacionales norteamericanas sancionaron a América Latina, en la década de los 70, los intentos de nacionalización por el embargo sobre el producto objeto de nacionalización o por el fomento de un golpe de Estado, ilustrado por el derrumbamiento y asesinato en 1973 del presidente Salvador Allende de Chile, que se negó a una indemnización de las multinacionales estadounidenses de cobre (Kennecott, Anaconda, ITT, ...) tras demostrar que, entre 1930 y 1970, invirtieron menos (800 millones de dólares de inversión iniciales y reinversiones de beneficios) y exportaron beneficios exorbitantes (3.000 millones de dólares). Por consiguiente son ellas que eran deudoras del Estado chileno y no al revés.

¹² Las suelen presentar como factores de crecimiento, expansión y desarrollo a causa de sus capitales o inversiones, los empleos y los mercados que crean, y el *Know how* que suministran a los países de implantación.

¹³ En la mayoría de los casos estas nacionalizaciones han sido formales, puesto que raras veces han cuestionado el control extranjero sobre la concepción, organizaciones, suministros y mercados de la empresa nacionalizada. Incluso en el caso de asociación de las acciones cedidas por el Gobierno local, la empresa sigue dirigida desde el exterior y en función de los intereses extranjeros, con la subsecuente inserción del Estado, tecnología y económicamente débil, en las estructuras económicas neo coloniales de dominación y explotación para seguir sirviendo dichos intereses. En cuanto a la política de sustitución de importaciones sobre todo en Latinoamérica y recomendada por la CEPAL, se incorpora a la lógica global del desarrollo y expansión del capitalismo. Ha sido el caballo de Troya de las multinacionales y el caldo de cultivo de su expansión a través de la importación de fábricas listas para funcionar y de capitales, fortaleciendo la dependencia tecnológica, y el subsecuente endeudamiento, con el reemplazo de

los bienes de consumo por los de equipo. El ilustrado por el famoso "milagro brasileño" de la década de los 70 a partir de las multinacionales con las que el Estado colaboró en la política de sustitución de importaciones y las inversiones improductivas y no rentables (programa nuclear o carretera transamazónica...). Dicho milagro ha hundido a Brasil en una excesiva deuda externa que ha hipotecado el futuro de este país.

¹⁴ Según el Ministerio del Comercio Exterior de Cuba, el deterioro de los términos de intercambio a favor de los países del Norte y en contra de los del Sur, viene ilustrado por los datos siguientes: En 1960, 1 tonelada de azúcar de intercambiaba con 6,3 toneladas de petróleo; en 1982 con 1 tonelada se conseguía sólo 0,7 tonelada de petróleo. En 1960, 1 tonelada de café se intercambiaba con 37,3 toneladas de abonos; en 1980 con la misma cantidad de café se conseguía sólo 15,8 toneladas de abonos. En 1960 la venta de 1 tonelada de plátano permitía comprar 13 toneladas de petróleo; en 1982 sólo se podía comprar 1,6 tonelada. En 1959 con 24 toneladas de azúcar se podía comprar un tractor, en 1982 se necesitaban 115 toneladas de azúcar para comprar el mismo tractor. En 1959, la venta de 6 toneladas de fibras de yute permitía la compra de un camión; en 1982 se necesitaba 26 toneladas de yute para la compra del mismo camión.

¹⁵ En muchos países del Sur, el pago de intereses de la deuda acapara el 80% de los ingresos de exportación y reduce a mitad la disponibilidad de las ya escasas divisas, y afecta en la misma proporción sus importaciones de bienes y servicios, es decir, una total descomposición de las actividades económicas internas y la marginación internacional. En estas condiciones, los países del Sur contratan nuevas deudas con el único objetivo de pagar o reembolsar las antiguas.

¹⁶ Estas políticas tanto en sus versiones de modelo agroexportador y minero como las de modelo basado en la renta petrolera y las industrias de sustitución de importaciones, se han caracterizado por una fuerte extroversión de estructuras de producción y la dependencia respecto a la ayuda internacional y al endeudamiento internacional (Cfr. Founou-Tchuigoua, 1995:143-156).

¹⁷ En la década de los 70, como consecuencia de la revolución tecnológica, los países del Norte decidieron exportar las actividades industriales basadas en la mano de obra en los países del Sur para mejorar dichas actividades en el marco de las ventajas comparativas. Dicha exportación aprovechó en una larga medida a los NPI que disponen de una doble ventaja comparativa, la mano de obra y de la diversidad y calidad de productos. Sin embargo, la competencia entre las multinacionales en el Norte para aprovecharse de estas nuevas ventajas comparativas, conducirá a la relocalización de dichas actividades en el Norte, haciendo perder dichas ventajas a los países subdesarrollados,

con su consiguiente marginación (Cfr. Ben Hammouda, 1995:119ss).

¹⁸ Según puntualiza Founou-Tchuigoua (1995:154-155) la falta de capacidad local para la industrialización ha llevado a la importación de la tecnología, a través de las multinacionales que han favorecido así la dependencia tecnológica. Éstas al importar todos los factores de producción para dicha industrialización no han favorecido en absoluto la integración nacional de las actividades industriales, privando a los países africanos de importantes medios financieros con la transferencia de beneficios y la negación de venderlos estas industrias, que son generalmente fábricas móviles que se desmontan en caso de amenaza de expropiación o de graves problemas políticos. En la actualidad, la reducción de la ayuda internacional, que sirvió décadas anteriores como una de las principales fuentes de industrialización por los Estados Africanos, convierte los capitales privados extranjeros en la única alternativa, fortaleciendo así el papel de las multinacionales que procederá a la recolonización de hecho de los países africanos o al menos no respetarán sus soberanías. Según recuerda Salamá (1996:52), el Banco Mundial que las utiliza como instrumentos de mundialización, las anima a concluir con los países de implantación proyectos BOT (*built, operate and transfer*), consistentes en proyectos realizados, desde el peaje de las autopistas y aeropuertos hasta el consumo de electricidad o uso de teléfonos.

¹⁹ El dinero (y tiempo) que costó la formación de estos cuadros emigrados a Europa a la que ayudan de una manera involuntaria y gratis, es superior al monto total de la ayuda pública al desarrollo de África de las tres últimas décadas.

²⁰ Según un estudio realizado en 1985, de los 343 empresas creadas para la industrialización de África, 274 funcionaban mal y 79 dejaron de hacerlo (Cfr. Fottorino, Guillemin y Orsenna, 1992:54).

²¹ Los principales centros de explotación minera están concertados en el sureste y este de Zaire, en particular en el Shaba que produce grandes cantidades de cobres, cobalto y de cinc, además de pequeñas cantidades de plata, oro, estaño, manganeso, contribuyendo en la década de los 60 y 70 a más del 80% en los ingresos de exportación de Zaire.

²² Llamados así para distinguirlos de los demás congoleños, en particular de los nacidos en el Katanga de padres balubas del Kasai, considerados como "katangalexux", (katangais douteux), es decir, katangueños dudosos.

²³ Al igual que la UMHK y la BCK (Compagnie de Chemins de Fer du Bas-Congo au Katanga, en la actualidad Societé Interregionale Zaïroise du Rail - SIZARAIL-), la Forminière (hoy Muniere de Bakwanga -MIBA-) fue creada en 1906, por la

Sociedad General de Bélgica con aportaciones de capitales nortea-americanas y británicas.

²⁴ Desde esta fecha, la UMHK se llamará, sucesivamente, Gécamines (La Générale (La Générale des Carrières et des Mines).

²⁵ El verdadero objetivo de Inga-Shaba es político y consiste para el régimen de Mobutu colocar el rico Shaba-Katanga bajo la dependencia total de Kinshasa y disuadir así las veleidades secesionistas katanguesas.

²⁶ Durante la guerra del Biafra (1967-1970), entre el Gobierno federal del general Yakubu Gowon y las élites igbos del sur del país, bajo las órdenes del coronel secesionista Ojukwu, se cobró un millón de muertos entre ellos más de 30.000 ogonies, utilizados como carne de cañón por aquellas élites.

²⁷ En el pasado muchas nacionalidades africanas desarrollaron sistemas de mantenimiento del equilibrio ecológico. Sacaban de la naturaleza lo que ésta podría recuperar por su propios mecanismos de regeneración. Este equilibrio fue roto por las políticas coloniales de explotación abusiva de tierras y recursos naturales, las actividades de las multinacionales, la incorporación de África en la DIT, las políticas poscoloniales de fomento de las exportaciones junto a la explosión demográfica, nacida de la disminución de la mortalidad como consecuencia de la medicina moderna introducida por la colonización.

²⁸ El antiguo presidente de Ghana, el Osagyefo Nkrumah, fue derribado precisamente por un golpe de Estado militar, el 24 de febrero de 1966, inspirado por las multinacionales. La CIA y los servicios secretos británicos, tras tomar la valiente y heroica decisión de controlar la producción y el precio de cacao, en el sentido de los intereses de los campesinos Gahaneses.

²⁹ Costa de Marfil está totalmente dominada por el capital industrial francés. El famoso "milagro marfileño" fue la de las multinacionales francesas, que sumi-nistran los exportos. Los capitales y la tecnología, razón que explica que el crecimiento de Costa de Marfil, presentado como un éxito a partir de la colaboración con las multinacionales, se ha acompañado del desarrollo paralelo de la corrupción y de la prostitución, al no implicar a las poblaciones marfileñas en su propia economía. La caída del precio del cacao en el mercado internacional, en la década de los 80, ha puesto al descubierto la fragilidad de este modelo de desarrollo dependiente y extrovertido.

³⁰ Los desastres ecológicos generados por las décadas de actividades Firestone en Liberia y de Unilever en Zaire, son bastantes ilustrativos.

³¹ En caso de Brasil, invadido décadas anteriores y en la actualidad por las multinacionales, es más llamativo. Según manifiesta Emir Sader, este país es el tercer exportador de alimentos del mundo, con el hambre cada vez más creciente que existe en el país y

ocupa el penúltimo lugar en la clasificación mundial de justicia social.

BIBLIOGRAFÍA

CARFANTAN J.-Y. y CONDAMINES C. (1986): *Qui a peur du tiers monde? Rapports Nord-Sud: les faits*, Seuil, París.

CHANTEBOUT B. (1986): *Le Tiers Monde*, Armand Colin, París.

CHOMÉ J. (1966): *Tschombé et l'escroquerie katangaise*, Editions de la Fondation Joseph Jacquemotte, Bruselas.

COHEN R.B. et Alii (1982): «Introducción general», en AA. VV. *La compañía multinacional. Un enfoque radical* (coord.: Robert B. Cohen, Nadine Felton, Morlay Nkosi y Jaap Van Liere), traducción de Luis Rodríguez Romero; H. Blume Ediciones, Madrid.

COLARD D. (1991): *Les Relations internationales de 1945 à nos jours*, Masson, París- Barcelona-Milán.

D'ALMEIDA-TOPOR H. y LAK-ROUM M. (1994): *L'Europe et l'Afrique. Un siècle d'échanges économiques*, Armand Colin, París.

DIALLO M.L. (1996): *Les Africains sauveront-ils l'Afrique*, Karthala, París.

DUMONT R. (1991): *Démocratie pour l'Afrique*, Seuil, París.

DUMONT R. (1995): *Ouvrez les yeux! Le XXI^e siècle est mal parti*, Politis, éditions-Arléa, Mayenne.

FAIRE A. (1980): «Scénarios, stratégies d'industrialisation de l'Afrique et division internationale du travail», en AA. VV. *L'avenir industriel de l'Afrique*, L'Harmattan-ACCT, París.

FOTTORINO E., GUILLEMIN C. y ORSENNA E. (1992): *Besoin d'Afrique*, Fayard, París.

FOUNOU-TCHUIGOUA B. (1995): «Afrique subsaharienne: pour une alternative fondée sur l'élimination des facteurs de quart- mondialisation», en

AA.VV. Afrique et monde arabe..., *op. cit.*

FREYSSINET J. (1966): *Le concept du sous-développement*, Mouton Cie, La Haya.

GONIDEC P.-F. y CHARVIN R. (1981): *Relations Internationales* (3ªed), Editions Montchrétien.

GUIBERT R. (1997): «Une seule solution, la globalisation», *Jeune Afrique* del 26 de febrero al 4 de marzo, París.

HANDY C. (1996): «Paidoyer pour des multinationales citoyennes», en *Courrier international* (*The Economist Publications*) nº 15, París-Londres, diciembre.

JALÉE P. (1976): *Le pillage du tiers monde*, François Maspero, París.

KABUNDA BADI M. (1994): «Norte-Sur: de la reivindicación de un nuevo orden internacional más justo a la imposición de un orden internacional nuevo, injusto», en *Exodo* nº 25, Madrid, septiembre-octubre.

LEMARCHAND R. (1983): «Quelles indépendances», en *Pouvoirs* nº 25, París.

MASSOZ M. (1984): *Le Zaïre authentique (1965-1980)*, Editeur Michel Massoz, Lieja.

MERLE M. (1985): *Forces et enjeux dans les Relations Internationales* (2ª ed.), Economica, París.

NDIAYE B. (1993): «A Vision Shared Responsibilities», en *Africa within the World. Beyond Dispossession and Dependence* (ed.: Adebayo Adedeji), Zed Books-African Centre for Development and Strategic Studies, Londres.

NKRUMAH K. (1972): *La lutte des classes en Afrique*, traducción Marie-Aïda Bah-Diop, París.

ONIMODE B. (1992): *A future for Africa. Beyond the politics of adjustment*, Earthscan-IAA, Londres.

ONIMODE B.-ed- (1989): *The IMF, the World Bank and the African Debt*, 2 vol., Zed Books, Londres.

PARAIRE P. (1992): *L'Utopie verte: Ecologie des riches, écologie des pauvres*, Hachette (Pluriel), París.

RODNEY W. (1972): *How Europe Underdeveloped Africa*, Bogle-L'Ouverture, Londres.

RONCAYOLO M. (1985): *Le monde et son histoire. Le second XXº siècle*, Editions Bordas et Robert Laffont, París.

SANBROOK R. (1987): «Personnalisation du pouvoir et stagnation capitaliste», en *Politique Africaine* nº 26, París, junio.

SARO-WIWA K. (1995): «Le pillage des ressources: les Ogonis et le pétrole au Nigéria», en *Quel développement durable...*, *op. cit.*

SASSOYE L.-ed- (1995): *La seconde crise générale du capitalisme*, Editions Correspondances Révolutionnaires, Bruselas.

SORMAN G. (1987): *La nouvelle richesse des nations*, Fayard, París.

SURET-CANALE J. y DURAND M.-F. (1987): *La faim*, Éditions Messidor/La Farandole, París.

WILLIAM J.C. (1986): *L'épopée d'Inga. Chronique d'une prédation industrielle*, L' Harmattan, París.

WILLIAM J.C. (1992): *L'automne d'un despotisme. Pouvoir, argent et obéissance dans le Zaïre des années quatre-vingt*, Karthala, París.



EFFECTOS DEVASTADORES DE LAS MULTINACIONALES DEL PETROLEO EN LA AMAZONIA ECUATORIANA

Luis Pernía Ibáñez

Miembro de A.S.P.A.

"Aquí estaba aquel insoportable advenedizo de Lopwitz dándoselas de aristócrata en la terraza de algún club británico de cricket, y celebrando al mismo tiempo una reunión con su gente de Nueva York para decidir si Pierce & Pierce se jugaba dos mil, cuatro mil o seis millones de dólares con una emisión de bonos del gobierno americano cuya subasta iba a empezar al cabo de cuatro horas. Sin duda alguna, Lopwitz también tenía un público a su alrededor, en el club de cricket, unos expectadores que anhelaban ver su actuación a través de un satélite de comunicaciones que permitía que su voz llegase a Wall

Street (...) Lopwitz era un verdadero Amo del Universo". Este relato de Tom Wolfe en "La Hoguera de las Vanidades" puede introducirnos en la irracionalidad de la "racionalidad" del actual modelo económico y su punta de lanza que son las transnacionales, que necesitan un crecimiento continuo, independientemente de las consecuencias internas (de desequilibrios económicos, sociales y políticos) y externas (de agotamiento de los recursos e impacto sobre el medio), que esta expansión desenfrenada comporta.

Es preciso producir mucho y consumir otro tanto, pues así mantiene el funcionamiento el motor del sistema, ab-

sorbiendo (o eliminando) al mismo tiempo bajo la producción mercantil, a gran escala, áreas y funciones que anteriormente se desarrollaban en el ámbito étnico, ecológico, familiar o de pequeña producción. Este es el caso de las transnacionales petroleras en Ecuador en base a las informaciones de cooperantes, ONGs, y el documento elaborado por el Natural Resources Defence Council (NRDC).

La zona amazónica ecuatoriana, tradicional asentamiento de una gran variedad de pueblos indígenas: Sionas, Secoyas, Cofanes, Shuaras... ha sufrido un impacto importante con la explotación del petróleo y la agroindustria de la palma africana. Hoy el petróleo extraído de esta zona por compañías extranjeras, constituye el 60% del PIB, en proceso creciente desde 1972, año en que se comenzara a exportar. La ciudad más importante de esta región es Lago Agrio, capital de la provincia de Sucumbios, que hace 20 años no existía. Pero el desarrollo petrolero comprende actualmente todo el oriente amazónico ecuatoriano, expandiéndose a pasos acelerados por nuevos territorios. La provincia de Napo, uno de los bosques húmedos tropicales más ricos del mundo, de gran variedad de especies de plantas y animales, ha caído inexorablemente también a ese avance petrolero.

El Gobierno declara el petróleo como propiedad estatal, aunque esta decisión vulnera el derecho ancestral de los indígenas a estas tierras. La ley ecuatoriana designa a Petroecuador para que controle y supervise el desarrollo petrolero en tierras indígenas, sin embargo, las organizaciones indígenas no participaron en la elaboración de las leyes que regulan hoy el desarrollo petrolero en sus tierras. Por otro lado en el proce-

so de explotación de las multinacionales del petróleo degradan la selva, contaminando con productos químicos, basuras y sedimentos los suelos y aguas, destruyendo la vegetación, espantando o matando peces y otros animales con el ruido y la contaminación de las aguas. Es importante señalar que una zona de selva contaminada puede permanecer en ese estado por muchos años, o bien la contaminación puede diseminarse por el aire, con la lluvia, por la aguas superficiales (ríos) y subterráneas. También se puede acumular en la carne de pescado y en algunos otros alimentos. La mayoría de estos contaminantes no son visibles, no se pueden oler, tampoco tienen sabor, pero se quedan en la "Sacha Pacha" (la selva como un todo, incluido el hombre).

Actualmente más de 630.000 hectáreas en Napo y Sucumbios están siendo explotadas para obtener petróleo. Petroecuador y Texaco, operan las áreas de explotación, que incluyen al menos 27 campos productores de 270.000 barriles de petróleo por día aproximadamente. Unas 3.00.000 hectáreas en todo el oriente se encuentran en fase exploratoria, en su mayor parte realizadas por compañías extranjeras. Las concesiones a estas petroleras les da derecho a explotar grandes extensiones de bosque (generalmente de unas 20.000 hectáreas) si logran encontrar petróleo en cantidades comerciales.

Las petroleras que se encuentran trabajando en oriente son: CONOCO, Arco, Texaco, Occidental y Oryx (subsidiaria de Sun Oil), Petro-Canadá, British Gas, Elf Aquitaine y Petrobras. Estas compañías tienen a su vez otras coinversionistas como YFP de Argentina, Maersk de Dinamarca, OPIC de Taiwan, Diamond, Yukong, CSX, Maxus, Nomeco,

Murphy, Canan Offshore Ltd., Elf Aquitaine y Braspetro. De estas concesiones se beneficia el gobierno nacional sin tener en cuenta la cuestión indígena ni el medio ambiente. Ya el año 1988 las rentas del petróleo proporcionaron al 44% de sus divisas, constituyendo actualmente más del 60% del presupuesto nacional.

La explotación petrolera se efectúa en dos pasos: investigación sísmica y perforación exploratoria. El trabajo sísmico lo llevan a cabo empresas extranjeras (actualmente las francesa CGS y la norteamericana Goesource) iniciando su actividad con la apertura de cuadrículas de trochas de 3-5 metros de ancho a intervalos de 1 kilómetro, desbrozándose una media hectárea para el aterrizaje de helicópteros en cada una de dichas trochas. En cada una de éstas y a intervalos de 50-150 metros, se cavan 1-3 huecos donde se hacen detonar hasta 10 libras de explosivos que generan ondas sonoras que son analizadas para obtener información geológica.

Datos de un Comité compuesto por representantes de la Dirección Nacional de Hidrocarburos, Centro Alma de Sarayacu, CEPE, OPIP y CONFENIAE (estas últimas miembros de la Confederación de Nacionalidades Indígenas de la Amazonia Ecuatoriana), indican que en el Bosque 10 (Arco) la CGS había destruido especies maderables por un valor comercial de millones de sucres. En el desbroce además fueron cortadas más de 100.000 metro cúbicos de otras especies útiles, como planas medicinales o árboles frutales. Los quichuas denuncian que esta misma empresa, en su tarea de desbroce de trochas y helipuertos, detonó explosivos sin contar con la proximidad de sus viviendas, campos cultivados, riachuelos, lagunas

o áreas sagradas. El resultado de esta manera de proceder fué la destrucción de los cultivos, la huída de los animales de caza y la desaparición de los peces. Los propios residentes quichuas fueron obligados al abandono de sus actividades de subsistencia, alternado su dieta alimentaria (sustitución de la dieta alimentaria proteica de la caza y pesca por carbohidratos), y determinado su ingreso en una economía de cultivos y comercial de gran precariedad.

Estos impactos se multiplicaron con la aparición de nuevas enfermedades en las comunidades indígenas que no pueden controlarse con sus medicinas tradicionales. Además sus lagos sagrados se están secando "porque los espíritus que cuidaban el equilibrio ecológico se ofendieron... con las explosiones y la contaminación se fueron". En términos científicos, los lagos se están secando porque la contaminación redujo el contenido de oxígeno de las aguas, acelerando con ello la eutroficación de los lagos.

Después de la intervención sísmica, las petroleras perforan pozos de exploración. Su número varía de un bloque a otro; se desbrozan 2-5 hectáreas para cada uno y se talan otras 10-15 más para obtener madera para la plataforma de perforación. Esta actividad genera desperdicios tóxicos como petróleo, gas, lodo de perforación y desperdicios del orificio. El lodo de perforación (mezcla de arcilla suave -bentonita- y químicos) sirve de lubricante, enfriante y presurizante, pero contiene químicos tóxicos para plantas y animales. Igualmente son tóxicos los desperdicios del orificio; el agua que emana es tóxica porque contiene sales, hidrocarburos y metales pesados. Las sales pueden ser mortales en concentraciones altas; en el orien-

te ha muerto ganado por haber bebido dicha agua. Los metales pesados son letales aún a niveles muy bajos; se acumulan biológicamente en la cadena alimentaria de peces y otros animales y por tanto pueden ser un peligro para quien los consume. Los desperdicios no derramados migran más lentamente en el subsuelo por las aguas subterráneas provocando una contaminación difícil de detectar, pero cuyo efecto dañino es mayor en el tiempo y en el espacio amazónico que es dinámico.

Los residuos gaseosos son quemados en el sitio de la perforación, sin mecanismos de seguridad o equipos para reducir al mínimo la contaminación del aire, que es provocada por la producción u emisión de gases como óxidos de sulfuro, los óxidos nítricos, óxido de carbono y metales pesados. Todos estos contaminantes son tóxicos y pueden ser transportados a miles de kilómetros. El dióxido de carbono es el mayor causante del efecto invernadero. Los óxidos de nitrógeno y de azufre reaccionan con otras sustancias químicas en la atmósfera y regresan al suelo en forma de lluvias, nieblas o polvos ácidos causando grandes daños en la vegetación, desecación de los lagos, enfermedades respiratorias y la corrosión de maquinarias y edificios. Este peligro es mayor en la Amazonia ya que el 50-75% de la lluvia proviene de la evapotranspiración producida en sus bosques.

Cuando se extrae el petróleo es necesario separar sus componentes en las estaciones de producción cercanas a los pozos. El gas se separa del petróleo del agua porque es más ligero y asciende. Solamente el 5% de este gas es procesado para su uso posterior, aunque el Ecuador importa grandes cantidades de gas para el consumo interno. La mayor

parte del gas es incinerado en el campo de explotación, generando los diferentes tipos de contaminación ya descritos. El petróleo y agua son separados en tanques especiales. El agua de producción se descarga en una fosa y de allí fluye a través de una salida o es derramada en una grieta que termina en algún arroyo ocasionando una gran toxicidad; según DISGEMA, los riachuelos que reciben estos desperdicios no poseen en estos momentos ninguna forma de vida vegetal o animal. Además las descargas continuas pueden provocar una gradiente de clorinidad que funciona como una barrera invisible que previene la migración normal de peces y otras formas de vida acuática. El resultado es un aislamiento biológico que podría afectar los patrones de reproducción y la distribución de las especies.

Las consecuencias de estos derrames cuando llegan a los ríos son irremediables. Así, el río Shushufindi tenía una gran riqueza de peces; hoy día, los indígenas locales informan que difícilmente encuentran peces, y los que logran capturar poseen un olor y sabor metálico. En ciertos días el río se encuentra tan contaminado que bañarse en sus aguas provoca erupciones cutáneas. Hace tiempo el río Shushufindi servía de fuente y de bebida; ahora la gente debe utilizar tanques para recoger el agua de la lluvia. El río Shushufindi fluye hacia el río Aguarico; según las gentes indígenas locales la porción del río Aguarico aguas abajo a la unión con el río Shushufindi y aguas arriba a la unión con el río Cuyabeno también contiene pocos peces o éstos aparecen periódicamente muertos.

Además de los daños señalados las petroleras conllevan otros problemas como la construcción de caminos que

penetran en los bosques primarios iniciándose una acelerada deforestación, o la construcción de tuberías para el transporte del petróleo sobre ríos o arroyos en una zona geológicamente muy dinámica (de acuerdo con DIGEMA, los ríos Quijos, Coca, Aguarico y Napo aún no ha podido recuperar su biodiversidad después del derrame de 1987 ocurrido a causa del terremoto). Pero es sobretudo el olvido de las comunidades indígenas, que han sido atropelladas en nombre el progreso, destruido su habitat, sus tierras y su cultura; como decía un dirigente quichua: "¿Esto es el progreso ? Pues no. Defendamos nuestra tierra, defendamos nuestra vida".

Esta actuación de las multinacionales petroleras en Ecuador, puede hacerse extensiva a otras áreas del continente latinoamericano. Sirvan de botón de muestra dos casos referidos a Chiapas y a Perú. En las tierras chiapanecas hay 86 colmillos de la Pemex clavados en los municipios de Estación Juárez, Reforma, Ostucán, Pichucalco y Ocosingo; cada día se succionan 92 barriles de petróleo y 516.7 mil millones cúbicos de gas; se llevan el gas y el petróleo y dejan, a cambio: destrucción ecológica, despojo agrario, hiperinflación, alcoholismo, prostitución y pobreza. Dice "La guerra del año nuevo", un libro de las crónicas de Chiapas, que "la bestia no está conforme y extiende sus tentáculos a la Selva Lacandona: ocho yacimientos están en explotación. Las brechas se abren a punta de machetes, los empuñan los mismos campesinos que quedaron sin tierras por la bestia insaciable. Caen árboles, retumban las explosiones de dinamita en terrenos donde solo los campesinos tienen prohibido tumbar árboles para sembrar. Cada árbol que tumben les puede costar una

multa de 10 salarios y cárcel. El pobre no puede tumbar árboles, la bestia petrolera, cada más en manos extranjeras, sí. El campesino tumba para vivir, la bestia tumba para saquear".

El que esto suscribe tuvo ocasión el año pasado de visitar Perú y establecer contacto con la Comisión Pro-Amazonia para comprobar que las medidas del Gobierno Fugimori habían sido totalmente insuficientes para defender la Amazonia peruana ante el impacto de las multinacionales del petróleo. Se han deforestado mas de 60.000 km; especialmente grave es la autorización a la empresa norteamericana TEXAS CRUDE para que opere en la Reserva Nacional de Pacaya-Samiria, en la confluencia de los ríos Marañón y Ucayali. Solo el 6% de la selva amazónica peruana corresponde a esas áreas naturales protegidas, entre las que destaca la reserva Pacaya-Samiria. Esta reserva es el habitat natural de los indios Cocamas-Cocamillas y de 20.000 familias de campesinos ribereñas. Las prospecciones petrolíferas, con la consiguiente contaminación implicarían dejar sin alimentación a estas poblaciones, al mismo tiempo que afectaría a sus modos de vida comunitarios. Pacaya-Samiria contiene una de las mayores riquezas genéticas y biológicas del Planeta, habiéndose identificado 150 especies de mamíferos (incluidos trece primates, cuatro de ellos en peligro de extinción), 300 especies de aves, 150 de reptiles y más de 2500 especies vegetales.

Todos estos testimonios deben servir para demostrar los "efectos nocivos" de las multinacionales, pero, sobretudo para hacernos pensar, porque como dice Hans Peter Drietzal en "Miedo y libertad": "Si no hacemos lo imposible, nos veremos confrontados con lo impensable".

BIBLIOGRAFÍA.-

Informe "Ecuador", elaborado por el médico y cooperante de ASPA, Adolfo Maldonado, que trabajó en la Amazonia ecuatoriana la primera mitad de esta década y que estuvo implicado en la defensa de las comunidades indígenas ante la agresión de las multinacionales del petróleo.

CONFENIAE, *"La organización indígena en la Amazonía"*, en "Las nacionalidades indígenas en el Ecuador", Tincui-Abya-Yala, 1989.

A.S.N. *"Los indígenas ecuatorianos exilados en su propia tierra"*, en "Actualidad Sur-Norte", Intermón, Octubre 1990.

Ariruma Kowie, *"La contraofensiva de los hacendados"*, en "Punto de Vista", nº 447, Diciembre 1990.

J.L. Palacios, *"Los omaguas del río Napo ecuatoriano"*, CICAME. 1991.

Amnistía Internacional, *"Ecuador, la tortura continua"*, en "Informa anual" 1992.

"La guerra de Año Nuevo", Edit. Praxis, Mexico, 1994.

Equipo de Animación Pastoral, *"Ecuador, capitalismo descarnado y subempleo"*, en "Vida Nueva", septiembre 1990.



Cuadernos África América Latina

¿Dónde se pueden adquirir?

Librerías:

A Coruña: Delta y Helios (Ferrol). Kiosko Román (Santiago de Compostela). **Alicante:** Compas Universitaria. **Araba:** Axular, Jakintxa y Zuloa (Vitoria). **Albacete:** Diógenes Universidad. **Asturias:** Paradiso (Gijón). **Ávila:** Opalo. **Barcelona:** Althair, Catalunya Internacional Aedos, L'eina, La Ploma y Passim. **Bizkaia:** Biok (Basauri), Herriak Libropolis, Verdes Liburundea, Cámara (Bilbao). **Burgos:** Espolón, Santiago Rodríguez. **Cádiz:** Quorum, Mignon. **Girona:** Librería: 22. **Guipuzkoa:** Bilintx, Hontza, Lagun (San Sebastián). **Madrid:** Diógenes (Alcalá de Henares), Arce, Casa del Libro, El Buscón, Facultad C.C. Políticas, Fondo de Cultura Económica, Lua, Madriguera, Marcial Pons, Mujeres, Polofemo y Tierra de Fuego (Madrid). **Málaga:** Prometeo y Proteo. **Murcia:** Espartaco (Cartagena), Itaca y Yedra (Murcia). **Pontevedra:** Michelena (Pontevedra); Barel y Ir Indo (Vigo). **Nafarroa:** Auzolán (Pamplona). **Salamanca:** Victor Jara. **Sevilla:** Padilla y Cervantes. **Valencia:** Antigua Casa del Libro, La Traca, París-Valencia, Primado. **Valladolid:** Sandoval.

Tiendas de Sodepaz-Sodepau

Barcelona: C/ Avinyó, 29 - 08002 Barcelona

Logroño: C/ Portales, 3 - 28001 Logroño

Madrid: C/ Pez, 9 - 28004 Madrid

Valencia: C/ Carnicers, 8 - 46001 Valencia

Valladolid: C/ Fray Luis de León, 20 - 47002 Valladolid

PEDIDOS:

Otras tiendas de la Solidaridad

Alternativa 3 (Castellón)

Herriak Aske, C/ Cuchillería, 15 (Gasteiz)

EL COMERCIO MUNDIAL ES ASUNTO DE MUJERES.

Promoviendo los derechos de las mujeres trabajadoras en una economía de cambio

Ángela Hale

*del Women Working Worldwide.
Documento informativo preparatorio.
(Traducción: María Saltos Boniface.)*

CONTENIDO

1. ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL COMERCIO MUNDIAL?

El significado de los acuerdos comerciales recientes.

Tendencias básicas

Acuerdos Comerciales

Acuerdos Mundiales

Acuerdos Regionales

¿Quién será el verdadero beneficiario?

2. ¿CUÁL ES EL SIGNIFICADO DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO PARA EL TRABAJO DE LAS MUJERES?

Más trabajo para algunas, pero, ¿a qué precio?

¿Por qué el impacto es diferente en las mujeres?

¿Cuáles son los efectos de la liberalización del comercio?

Cambiando los estilos de trabajo

Cambiando las condiciones de empleo.

3. ¿SE PUEDEN INTEGRAR LAS REGULACIONES LABORALES COMO PARTE DE LOS ACUERDOS COMERCIALES?

¿Qué significado tiene esto para las mujeres trabajadoras?

La amenaza a las condiciones laborales.

Cláusulas sociales:

¿Cómo se las ha usado hasta ahora?

¿Qué posiciones han tomado los diferentes partidos?

¿Cuáles son los temas clave?

¿Por qué necesitamos una perspectiva de género?

4. ¿HAY OTROS MODOS DE APOYAR LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES?

Reponsabilizando a las compañías.

¿Países o compañías?

¿Estrategias de los Sindicatos Internacionales?

Códigos de Conducta

Redes de Comercio Equitativo.

5. ¿CÓMO PUEDEN LAS MUJERES TENER UNA VOZ?

Influyendo en los que deciden

Construyendo Alianzas.

INTRODUCCIÓN

¿PARA QUIÉN ES ESTE DOCUMENTO?

Este documento se ha preparado para todos los interesados en las implicaciones que la liberalización del comercio tiene para las trabajadoras, principalmente en las industrias de manufacturas y servicios. La intención es proporcionar la información apropiada que facilite la acción a los individuos u organizaciones tanto del Sur como del Norte. Pone el énfasis en los trabajadores de la industria en el Sur, pero los temas son pertinentes a las trabajadoras de todo el mundo, donde quiera que se encuentren.

¿POR QUÉ EL COMERCIO MUNDIAL?

Los nuevos acuerdos de comercio regionales y mundiales son parte del proceso a través del cual la economía de mercado expande su influencia en las vidas de las gentes a nivel planetario. Estos acuerdos implican menos regulación estatal y más poder para las multinacionales. Como resultado, puede ser que algunas economías crezcan, pero la desigualdad aumenta y los derechos de los trabajadores están siendo amenazados.

¿MUJERES TRABAJADORAS. POR QUÉ?

Hay consecuencias especiales para las mujeres, sea como trabajadoras remuneradas o sin sueldo. La creciente demanda de una fuerza de trabajo de bajo costo, flexible y fácil de despedir, a menudo implica una preferencia por una fuerza de trabajo femenina. Al mismo tiempo, las fuerzas del mercado no toman en cuenta las responsabilidades que tienen las trabajadoras del cuidado de sus familias y comunidades.

¿QUÉ SE ESTÁ HACIENDO EN RELACIÓN A LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES?

Con urgencia se está discutiendo cómo proteger los derechos de los trabajadores dentro del contexto de la liberalización del comercio. El debate de fondo es si los acuerdos de comercio deberían incluir cláusulas sociales y relacionar el acceso a los mercados con un mínimo de regulaciones laborales. Otras estrategias incluyen la promoción de los códigos de práctica de la compañía y el

establecimiento de redes equitativas de comercio.

¿QUÉ PASA CON LAS MUJERES TRABAJADORAS?

La mayor parte del debate de la pertinencia de las cláusulas sociales se lleva a cabo entre políticos o líderes sindicalistas, que en su mayoría son hombres. Sin embargo, son muchas las trabajadoras afectadas. Como mujeres, sus experiencias de trabajo son diferentes y sus derechos laborales están muy relacionados con su papel de madres y miembros de la comunidad. Si se van a reconocer las necesidades de las trabajadoras, estos derechos tienen que incluirse en el debate.

¿CÓMO SE PUEDEN HACER OÍR LAS MUJERES?

Las mujeres trabajadoras necesitan acceso a más información sobre cómo los acuerdos internacionales de comercio están afectando sus vidas de trabajadoras. Las mismas redes de las mujeres se pueden usar para fomentar la discusión y desarrollar una perspectiva de género en el debate sobre regulaciones laborales. Entonces, será posible desarrollar estrategias para influenciar a aquellos que tienen poder de ejercer cambios.

¿QUÉ CONOCIMIENTO NECESITAMOS TENER?

La política de comercio parece compleja y remota, que tiene su propio idioma. Los principios básicos de los nuevos acuerdos no son difíciles de entender. No necesitamos de expertos en economía para darnos cuenta de los efec-

tos en las vidas humanas. Aún existen muchas incógnitas. Las opiniones son muy diversas a la hora de analizar cuáles van a ser los efectos de los nuevos acuerdos en los trabajadores de los diferentes países y si las cláusulas sociales son una estrategia apropiada para defender las regulaciones laborales. Necesitamos saber cuáles son los puntos de vista y a qué intereses sirven. Sobre todo, necesitamos resaltar la situación específica de las trabajadoras y examinar cuál es el significado que la liberalización del comercio tiene para ellas.

Editado por Alana Dave.

1. ¿QUÉ ESTÁ PASANDO EN EL COMERCIO MUNDIAL?

El significado de los acuerdos comerciales recientes.

Tendencias básicas.

Expansión del comercio mundial.

Los países de todo el mundo están siendo más y más atraídos hacia una economía de mercado mundial. En 1978, sólo alrededor del 35 % de la población vivía en países que estaban firmemente conectados al mercado mundial. Se estima que para el año 2000 será el 90 %, lo que supone un aumento en el volumen del comercio mundial. Quiere decir que, desde 1950, este volumen se ha incrementado doce veces (dos más que el aumento de la producción mundial). La mayor parte del comercio se lleva a cabo entre los países industrializados, pero ha habido un aumento dramático en el comercio Norte-Sur.

Cambia el contenido del comercio Norte-Sur.

La mayor parte del comercio entre el Norte y Sur ha estado relacionado con el intercambio de productos alimentarios y materia prima. Este intercambio se mantiene, pero también está emergiendo un modelo nuevo. Ahora, los países en el Norte y en el Sur se especializan en diferentes tipos de manufacturas y de servicios. En los últimos veinte años, el Sur ha aumentado su participación en la exportación mundial de manufacturas del 5% al 25%. Tres cuartas partes de este total proviene del sureste de Asia.

Aumento del control por parte de las Compañías Multinacionales (MNCs)

El aumento del dominio de las multinacionales en la economía mundial con-

lleva que éstas controlen el comercio mundial. Se estima que el 70% de los intercambios comerciales a nivel internacional se lleva a cabo dentro y entre estas corporaciones gigantes. El 40% del comercio mundial está controlado por 350 firmas.

Aumento de la movilidad del capital

La integración de la economía mundial también ha significado un aumento en el movimiento internacional del capital. Las inversiones financieras a nivel mundial están aumentando a un ritmo aún más rápido que el comercio mundial.

Un papel cada vez mayor de las instituciones financieras mundiales.

Las instituciones financieras internacionales, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial juegan un papel poderoso en la economía universal. Muchos países del Sur se han visto forzados a adoptar los Programas de Ajuste Estructural. Estos programas han empujado a las economías del Sur hacia las transnacionales y hacia el nuevo ambiente internacional de comercio. Los gobiernos nacionales cada vez tienen menos poder a la hora de formular políticas económicas.

¿Cómo han sido posibles todos estos cambios?

Nuevos métodos de comunicación

Las operaciones mundiales han sido posibles gracias a la mejora constante de los sistemas de transporte y comunicación. El desarrollo de las comunicaciones a través de los ordenadores ha hecho que las multinacionales separen y relocalicen parte de sus operaciones sin perder el control. Las instituciones financieras pueden ejecutar transaccio-

nes de billones de dólares usando sólo un ordenador personal y un teléfono.

Liberalización

Aún con la nueva tecnología y el nivel actual de integración universal no habría sido posible el nuevo comercio internacional sin la liberalización masiva. Muchos de los controles gubernamentales que frenaban el libre flujo de capital, bienes y servicios han sido retirados. En el Sur, estos cambios se han asociado con los Programas de Ajuste Estructural. La liberalización es vital para los nuevos acuerdos comerciales.

Acuerdos de Comercio

Los acuerdos internacionales de comercio afectan profundamente a la economía mundial. Estos acuerdos reflejan el desarrollo y cambios actuales en la producción mundial y establecen las estructuras para desarrollos futuros.

El comercio mundial siempre ha reflejado una distribución desigual del poder político entre los países del Norte y del Sur. La falta de desarrollo en gran parte de los países del Sur se agudiza con el mantenimiento de acuerdos comerciales discriminatorios a favor de los países más poderosos del Norte. La mayoría de los países del Sur dependen de la exportación de productos agrícolas y minerales -madera, caucho, cobre, aluminio, café y té-. Estos productos son muy vulnerables a la bajada de las cotizaciones y al cambio de los términos de comercio. Durante la década de los ochenta, el precio de los productos más básicos bajó con efectos desastrosos en los niveles de pobreza. Estos países no han podido obtener ganancias de otras exportaciones ya que los acuerdos de comercio tienen movimiento li-

mitado en productos manufacturados.

Es necesario hacer cambios en los acuerdos de comercio para que los países del Sur puedan abrir sus economías. De momento, la mayor parte de estos países están siendo presionados por el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones internacionales para expandir sus industrias de exportación a las manufacturas y los servicios. La prioridad de los programas del Fondo Monetario Internacional es abastecer a los mercados de los países ricos. Este enfoque no contempla la situación de pobreza en la que viven la mayor parte de los países del Sur.

Es necesario que el comercio internacional esté conectado a las políticas que movilizan recursos e inversiones dentro de cada país y satisface las necesidades de cada población. Tampoco es realista alentar la producción para la "exportación" a menos que haya un buen acceso a los mercados internacionales. Una pregunta clave es si los nuevos acuerdos de comercio van a proporcionar este acceso al mercado y, si es así, quien se va a beneficiar realmente.

Tratados de comercio mundiales. GATT

El GATT (Acuerdo General de Comercio y Aranceles) es una entidad internacional con representación gubernamental. Desde 1947, ha sido el foro clave en el que se han negociado los acuerdos internacionales de comercio. Esto facilita que los productos de un país lleguen al mercado de otro. Los países miembros del GATT se han comprometido a retirar las barreras comerciales, tales como las cuotas y tarifas a la importación.

Tarifa- Impuesto a la importación de Productos.

Cuota- Restricción al volumen de productos que se pueden importar.

Al principio, este enfoque no fue apoyado por la mayoría de los países del Sur. Estos países han tratado de proteger las nuevas industrias domésticas, ya que no pueden competir con las más avanzadas del Norte.

La liberalización del comercio fortalece la dominación económica del Norte. Por lo tanto, el GATT ha sido considerado como "el club de los ricos".

Con el establecimiento de los Programas de Ajuste Estructural, los gobiernos de la mayoría de los países han aceptado que no tienen más opción que abrirse más al comercio internacional.

Esto significa estar de acuerdo con las políticas que fomentan:

- Producción para la exportación
- Inversión extranjera.

La última ronda del GATT se completó en Uruguay en 1993 (GATT 4). Se tomaron una serie de decisiones cruciales. Estas decisiones se extendieron a áreas nuevas que hasta entonces no habían sido parte del GATT. También se decidió establecer una entidad nueva para supervisar la ejecución de los acuerdos mundiales de comercio. Esta entidad se llama Organización Mundial de Comercio y reemplazó al GATT.

Organización Mundial de Comercio.

La Organización Mundial de Comercio tiene más poder que el GATT, puesto que:

- Abarca áreas que previamente no eran parte del GATT.
- Tiene más poderes para fortalecer estas nuevas áreas del acuerdo.
- Tiene una oficina permanente con sede en Ginebra y coopera con otras entidades internacionales tales como el

Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Nuevas áreas del acuerdo que serán supervisadas por la Organización Mundial de Comercio:

- Comercio en servicios.

Más de setenta países del Sur han firmado un tratado que abre sus industrias de servicio a firmas extranjeras. Los bancos y compañías de seguro extranjeras, las compañías de transporte y comunicación tienen ahora la libertad de instalar sus servicios y sacar del país los beneficios. Esto lo pueden hacer a una gran escala gracias a los programas de privatización asociados con el ajuste estructural. La privatización ha abierto sectores de la economía que antes eran de propiedad pública.

- Inversión

Muchas de las restricciones que las compañías extranjeras tenían en sus operaciones, están siendo retiradas. Estas restricciones incluían límites a la cantidad de dinero que una compañía extranjera podía sacar de un país. Era necesario también que las compañías extranjeras usaran materiales locales en sus manufacturas. De esta manera, los gobiernos trataban de asegurarse que las compañías extranjeras contribúan al desarrollo de la economía local. La retirada de las restricciones beneficia a las multinacionales. Les da mayor libertad para reorganizar sus actividades y obtener mayores ganancias.

- Patentes y derechos de propiedad

La mayor parte de los acuerdos versa sobre la retirada de las restricciones al comercio. Con las patentes y derechos de propiedad se ha introducido un mayor control. Los dueños de los derechos de propiedad tendrán el derecho de cobrar de aquellas compañías que usen sus ideas. En la práctica, signifi-

cará menos transferencia de tecnología y un aumento del control por parte de las compañías multinacionales, productoras de una gran variedad de productos.

Principios de acceso al mercado bajo el GATT/Organización Mundial de Comercio.

Con el objeto de impulsar el comercio internacional, las nuevas normas comerciales se relacionan con las cuotas, tarifas y otras restricciones. En teoría, todos los países adquieren más acceso a los mercados internacionales. Este acceso había sido más y más restringido a pesar de la retórica sobre el comercio libre de acuerdos previos al GATT. En especial, el crecimiento de las nuevas industrias en el Sur ha significado que los países del Norte hayan encontrado modos de proteger sus industrias en decaimiento.

Los países del Sur tenían la esperanza de que las nuevas normas del GATT mejoraran el acceso de sus manufacturas a los mercados del Norte. Hasta ahora no ha sucedido así. El acceso a los mercados de los países industrializados no ha aumentado desde que se firmó el acuerdo. Aún es posible que los países del norte impongan medidas protectoras por medio del denominado "freno voluntario a la exportación" o medidas que están diseñadas para prevenir la competencia injusta o la importación de productos de calidad inferior. Aun más, en las industria textil y de confecciones -que para muchos países del Sur son un potencial inmediato de exportación- todavía existen controles especiales.

El Arreglo Multi Fibra

La industria textil y de confección ha sido la más afectada por las restriccio-

nes comerciales, impuestas en el Arreglo Multi Fibra. Este Arreglo, establecido en 1974, era una medida temporal para dar tiempo a los países del Norte a adaptarse a las importaciones del Sur.

Con el GATT 4, el Arreglo Multi Fibra cambió de denominación por la de Acuerdo de Textiles y Confecciones. Este acuerdo remplazará las restricciones del Arreglo Multi Fibra a lo largo de un período de 10 años. Beneficiará a aquellos países del Sur que exportan confección o que pueden competir en el mercado mundial con más éxito pero debilitará enormemente a aquellos países que no pueden competir. Se espera una relocalización considerable puesto que el modelo de producción será determinado por las tendencias del mercado y no por un sistema de cuotas.

Los países del Norte demoran la retirada de las restricciones del Arreglo Multi Fibra. Para ello, se escudan en el GATT, que permite "medidas de protección". Estas medidas permiten que los países del Norte mantengan restricciones durante otros ocho años adicionales si consideran que sus industrias domésticas están amenazadas o si estiman que algunos países tienen una cuota de mercado más grande de la que les corresponde.

Acuerdos Comerciales Regionales

La liberalización del comercio se ha desarrollado más en algunas regiones.

Los principales bloques comerciales son:

-Unión Europea.

El comercio y las inversiones dentro de Europa han aumentado desde el establecimiento de la Unión Europea. La Unión Europea ha estimulado la integración económica en relación al libre co-

mercio y a las instituciones comunes a los países miembros.

- Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano

- Acuerdo de Libre Comercio firmado por Estados Unidos, Canada y Méjico. Este acuerdo se ha extendido a Chile y es posible que integre a otros países latinoamericanos con economías abiertas.

- Acuerdo de Libre Comercio de Asia

Es un área de libre comercio que nace de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN), que surgió para promover la cooperación industrial.

- Foro Económico del Pacífico Asiático

Propone la creación de un área de libre comercio que abarque tanto el acuerdo de NAFTA como el de la región del Pacífico Asiático.

Los países del Caribe, Africa y Asia del Sur también han establecido varios acuerdos de comercio regionales.

La relación de estos acuerdos regionales con el acuerdo GATT no es evidente. Algunos, consideran la liberalización regional como un paso hacia el libre comercio mundial. Otros, sugieren que la regionalización puede menoscabar los acuerdos mundiales y dividir el planeta en bloques regionales.

¿Quién se beneficiará de los nuevos acuerdos de comercio?

Muchos líderes de gobierno y negocio promueven la liberalización del comercio como si fuera por el bien de todos. Mantienen que las barreras y regulaciones son restricciones equivocadas que están obstruyendo el camino hacia el crecimiento económico real. Este enfoque, lo promueven aquellos que van a beneficiarse más. Los cambios en el mundo comercial beneficiarán a algunos países más que a otros.

Algunos países se beneficiarán más que otros.

Los acuerdos de comercio, tanto regionales como mundiales, favorecen - en el caso de NAFTA-a los países con más influencia, como Estados Unidos. Con los nuevos acuerdos mundiales, se estima que dos tercios de los beneficios irán a los países industrializados del Norte y, en particular, a los países de la Unión Europea.

También se beneficiarán algunos países del Sur. Ciertamente, las ganancias de muchos países por concepto de exportación aumentará, particularmente si el Arreglo Multi Fibra finalmente desaparece. Estas ganancias se darán principalmente en Asia, en concreto China, y en partes de América Latina. Las mayores ganancias se generarán sobre todo en manufacturas, más que en servicios. Muchos países tendrán pérdidas en el sector servicios al desaparecer las medidas protectoras a las aerolíneas, compañías de seguros, bancos... etc.

Numerosos países no podrán competir en igualdad de condiciones. Carecen del capital y la tecnología necesarias para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales. La mayor parte de los países del Sur del Sáhara africano están en esta situación. Continuarán dependiendo de la exportación de productos agrícolas y minerales. Pero estos productos no están considerados en los nuevos acuerdos. Al eliminar las tarifas y otras barreras comerciales se perjudica a aquellos países que previamente habían gozado de trato preferencial, como establecía por ejemplo el Convenio de Lomé para países de Africa, del Caribe y del Pacífico. La intención de estos acuerdos era la de beneficiar a los países más pobres facilitándoles el acceso a los mercados. Muchos países pobres

también son discriminados en los tratados comerciales regionales. Por ejemplo, como resultado del NAFTA, los países del Caribe están aislados económicamente.

Así que los países pobres no podrán aprovechar las nuevas oportunidades comerciales. Sin embargo, tendrán que observar las nuevas reglas. Éstas, causarán posiblemente un enorme efecto en las economías domésticas. Por ejemplo, aquellos gobiernos que pagan subsidios a los agricultores para que produzcan alimentos, tendrán que reducir estos subsidios durante los 6 años venideros en un 20 %. Mientras tanto, habrá un alza en el precio de los alimentos importados. Además, habrá costos adicionales que los países de pocos recursos tendrán que pagar al cambiar sus códigos domésticos y la práctica administrativa de acuerdo con las obligaciones internacionales.

Los nuevos acuerdos comerciales refuerzan la distribución desigual del poder económico mundial. Aquellas economías que se benefician continuarán creciendo mientras que aquellas que no logran beneficiarse se debilitarán aún más.

Algunos grupos de la población se beneficiarán más que otros.

Aún en aquellos países que se benefician gracias a la liberalización comercial, algunos sectores de la población se beneficiarán más que otros. Como demuestra el Informe del Desarrollo Humano de 1995, no necesariamente hay una conexión entre el crecimiento económico y el desarrollo humano general. Mientras que el crecimiento económico ha permitido que las desigualdades en Corea disminuyan, no ocurre lo mismo con Brasil, uno de los países del mundo con más desigualdad entre

ricos y pobres. En esa sociedad, de las ganancias de la exportaciones se beneficia la élite.

La liberalización del comercio aumenta la vulnerabilidad de los pobres y de los más marginados que están fuera del sector formal. Las mujeres pobres a menudo están en una situación tan mísera que son incapaces de aprovechar cualquier oportunidad. Aún para aquellas personas que se benefician de las nuevas oportunidades de trabajo, las ganancias en su salario a menudo van acompañadas por enfermedad y falta de tiempo para disfrutar de su familia, comunidad o en actividades de entretenimiento.

Compañías Transnacionales. Las verdaderas ganadoras.

Las Transnacionales han crecido en poder e influencia y ahora dominan la economía mundial. Estas compañías controlan un tercio de la riqueza mundial privada. Su control a veces está oculto. Operan en sistemas muy complejos, por lo general a través de licencias, subcontratos y otros acuerdos de colaboración.

Las medidas protectoras del gobierno iban contra los intereses de las transnacionales que quieren atravesar libremente las fronteras nacionales. Quieren producir y vender sus productos donde las ganancias sean más lucrativas. Estas corporaciones intentan invertir en países y en industrias donde las ganancias sean inmediatas. Las transnacionales son las que generalmente han impulsado este movimiento hacia el libre comercio.

Los nuevos acuerdos de la Ronda GATT del Uruguay reflejan las necesidades de las transnacionales. Las actividades de estas compañías se ven obs-

truidas por las restricciones comerciales -tarifas y cuotas- y por las regulaciones locales que tienen que ver con inversiones y servicios. Las compañías locales consideraron que estas regulaciones podían dar lugar a una "competencia justa". Se podrían imitar los productos de las transnacionales (por ejemplo, marcas falsificadas en las camisetitas, cassetes piratas...). Con la retirada de estas regulaciones es posible que las compañías locales estén cada vez más dominadas por las transnacionales.

Cambiando el balance del poder

La habilidad de los gobiernos nacionales de planificar y controlar sus economías está siendo menoscabada por las condiciones impuestas por el Fondo Monetario Internacional y las Políticas de Ajuste Estructural. Las nuevas regulaciones de comercio internacional contribuyen a la disminución de este control.

Esto sucede por dos razones:

- Aumenta la libertad de movimiento de las transnacionales.
- Los países tienen que ajustarse a las reglas de la Organización Mundial de Comercio.

Ya se ha demostrado que todos los grupos de la población no están afectados del mismo modo. Los gobernantes y los empresarios pueden dar buena acogida a estas estructuras internacionales como medio de asegurar mayor prosperidad y apoyo internacional. La gente normal y corriente es la que más siente la disminución del control, que cada vez es más remota. La situación de los trabajadores está siendo influida cada vez más, no por los empleadores locales y los gobiernos nacionales, sino por las transnacionales y las instituciones internacionales. Esto significa que para los trabajadores es difícil adoptar

una posición fuerte desde donde puedan negociar localmente. Las organizaciones de trabajadores tienen que empezar a considerar estrategias nuevas.

2. ¿CUÁL ES EL SIGNIFICADO DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO PARA EL TRABAJO DE LAS MUJERES?

Más trabajo para algunas, pero, ¿a qué precio?

Los acuerdos internacionales de comercio parecen alejados de la vida diaria, del trabajo, de los hombres y las mujeres. La realidad es diferente. Hay conexiones directas entre el comercio y nuestro ambiente de trabajo. Las relaciones de comercio cambian, los países comienzan a producir y vender productos diferentes. Esto significa que hay oportunidades de empleos nuevos para algunos trabajadores. Otros, pierden su empleo cuando algunas industrias se trasladan a otro lugar. Entretanto, los productores pequeños de la localidad descubren que el mercado para sus productos se ve afectado por la disponibilidad de productos importados. Algunos empresarios tienen oportunidades nuevas al usar material importado a precios más baratos. Otros, en cambio, pierden su negocio debido a que no pueden competir con los productos importados, más baratos.

La liberalización del comercio está afectando a los trabajadores de todo el mundo. Los efectos no son los mismos. Hay grandes diferencias regionales. También a las mujeres trabajadoras les afecta de una forma diferente que a los hombres. Se debe al hecho de que, entre los trabajadores, las mujeres son las más pobres y las más marginadas. La relación que existe entre la mujer y la

economía formal es diferente a la que tiene el hombre.

¿Por qué es diferente el impacto en las mujeres trabajadoras?

1.- La mayor parte del trabajo que hacen las mujeres no es remunerado ni está reconocido. Por lo general, las mujeres realizan labores domésticas y de cuidado sin que se les pague por ello. La sociedad no reconoce este trabajo como una contribución a la economía. Se considera que es una responsabilidad "natural" de la mujer. Cuando las mujeres consiguen trabajos asalariados, continúan desempeñando sus responsabilidades. Aún se espera de la mujer la responsabilidad por el cuidado de los niños, jóvenes y ancianos.

2.- Gran parte del trabajo pagado que desempeñan las mujeres no es en el sector formal.

En los países del Sur, el trabajo asalariado de la mayoría de las mujeres está fuera de la economía formal. La mayoría está en el sector informal. Esto significa que las mujeres trabajan en empresas desprotegidas, con inversiones de capitales pequeños. El trabajo diario frecuentemente consiste en tener que combinar las tareas domésticas con un trabajo que les permite ganar pequeñas cantidades de dinero para cubrir las necesidades básicas. Este trabajo puede consistir en vender comida, en casa o como temporera. Muy rara vez, esta clase del trabajo está protegido por la ley. En su mayor parte tampoco está reconocido por los sindicatos oficiales. La alta participación de las mujeres en el sector informal se debe a que las mujeres están prác-

ticamente excluidas de ciertos tipos de trabajo, les falta acceso a la educación y a la capacitación. Además, están las ocupaciones domésticas. Por otro lado, las mujeres están sujetas a una gran presión a la hora de encontrar un empleo que les permita asegurar la supervivencia familiar. El dinero proveniente de la economía informal constituye una gran parte del presupuesto familiar.

3.- Las mujeres están concentradas en trabajos específicos del sector industrial. El mundo del trabajo, tanto en la economía formal como la informal, está fuertemente determinado por el género. Esto significa que cierta clase de trabajo es considerado como trabajo de hombres y otro tipo de mujeres. A los hombres se les asocia con maquinaria y tecnología. A las mujeres se les asocia con trabajo doméstico y de servicio. Los trabajadores en la industria automotriz y en la construcción de barcos son hombres. En la limpieza y la industria textil son mujeres.

4.- Se considera que el trabajo pagado que hace la mujer tiene menos valor que el del hombre

Por lo general, los salarios de los empleos de las mujeres son más bajos que el de los hombres. La sociedad no percibe a la mujer como sostén del hogar. Las mujeres tienen menos seguridad de empleo y menos oportunidades de promoción. Los empleos con un nivel más alto, aún en las industrias que emplean principalmente a mujeres, tienden a estar ocupados por hombres.

¿Cuáles son los efectos de la liberalización del comercio en el trabajo de las mujeres?

La liberalización del comercio está contribuyendo a un aumento general en la demanda de mujeres trabajadoras. Algunos lo consideran como un beneficio que resulta de la liberalización del comercio. Dicen que contribuye al desarrollo económico y que mejora la calidad de vida de las mujeres. Este argumento requiere un análisis más cuidadoso.

El deterioro de las condiciones económicas y sociales significa que muchas mujeres se ven obligadas a buscar trabajo pagado a cualquier costo. No tienen otra opción. Es importante considerar la clase de trabajos que están al alcance de las mujeres y preguntarse si en realidad se benefician. ¿Qué efecto tiene el aumento de esta clase de trabajo en la salud y bienestar de las mujeres?. ¿Cómo les afectan las desigualdades en relación con los hombres? Es importante preguntarse si el acceso al trabajo para algunas mujeres significa que otras se quedan sin empleo.

El aumento en la demanda del trabajo de mujeres puede estar relacionado con:

- 1.- Cambio en los modelos de trabajo - muchas de las industrias que se están beneficiando de la liberalización del comercio son predominantemente "femeninas".
- 2.- Cambio de las condiciones del empleo -la liberalización requiere una fuerza laboral "flexible" (más femenina).

1 Cambio en los modelos de trabajo- ¿Más empleos para las mujeres?

-Aumento en las manufacturas orientadas hacia la exportación.

La liberalización del comercio significa un aumento en la producción para

la exportación y una disminución en la producción para consumo doméstico. Se espera que este aumento sea mayor en las industrias de confección de ropa, calzado y alimentos procesados en el Sur. Es un hecho bien conocido que estas "fábricas mundiales del mercado" emplean sobre todo a mujeres. En general, los niveles de empleo femenino se incrementarán.

Esto no ocurrirá en todas las regiones. En algunas, la liberalización del comercio llevará consigo una disminución de las industrias "femeninas". La liberalización implica la desaparición paulatina del sistema de cuotas que restringe el volumen de importación de cualquier país. En un mercado libre, algunos países descubrirán que ya no pueden competir con otros que tienen costes más bajos. Ya se ha sentido el impacto en el este de Asia, donde las industrias de ropa y de otras manufacturas ligeras han sido gradualmente reemplazadas por otras industrias tecnológicamente más avanzadas. Para las trabajadoras este hecho ha significado la pérdida de puestos de trabajo. Mientras que los empleos en la producción para la exportación están aumentando en Bangladesh, Vietnam y El Salvador, las mujeres en Corea y Hong Kong se están enfrentando a la pérdida de sus puestos de trabajo.

-Aumento en las industrias de servicio.

La proliferación de las industrias de servicio en el mundo ha contribuido al aumento de empleos para mujeres. Esto ha ocurrido principalmente en servicios comerciales conectados a la producción y al comercio. Muchos empleos típicamente "femeninos" se han creado en el Sur, tales como el procesamiento de la información, las telecomunicaciones y los servicios financieros que se están trasladando de los países del Norte. La expansión de los servicios es

la causa del aumento de la participación de las mujeres en trabajos remunerados, particularmente en África del Norte, Asia Occidental, América Latina y el Caribe. En América Latina y el Caribe, el 70% de las mujeres económicamente activas trabaja en la industria de los servicios. Muchas mujeres del Sureste de Asia se están pasando de las manufacturas a los servicios.

Para algunas mujeres el crecimiento de las industrias de servicio supone más oportunidades y empleos de oficina bien pagados. Para otras, se traduce sólo en empleos que son peor pagados que los de las fábricas y que conllevan peligros ocultos para la salud. Esto ocurre tanto en el procesamiento de la información como en los empleos de servicio tradicionales, por ejemplo, en la limpieza y el trabajo doméstico.

-Aumento en el trabajo migratorio.

El crecimiento desigual de las oportunidades de empleo para las mujeres implica para ellas un aumento de la migración a trabajos industriales que están concentrados en ciertas áreas. Mientras el número de hombres desempleados va en aumento en las zonas rurales, las mujeres se ven forzadas a migrar a estas áreas para encontrar trabajo.

La expansión traccional de las industrias de servicio está contribuyendo al aumento masivo de la migración femenina, particularmente en Asia. La mayoría migra a otros puntos de Asia. Por ejemplo del Sureste a los estados del Golfo o de Filipinas a Japón. Las filipinas que migran superan a los hombres en un porcentaje de doce a uno. Suelen trabajar como empleadas domésticas, enfermeras, asistentes de tienda o en la industria del entretenimiento. Al ser inmigrantes son muy vulnerables a la

explotación y al abuso. Sus ganancias son vitales para la supervivencia económica de sus familias, pero frecuentemente a costa de su bienestar físico y emocional.

-Disminución de empleos en el sector público.

La reducción de impuestos conlleva una disminución en los ingresos de los gobiernos. Esta pérdida de ingresos contribuye a su vez a los recortes en los gastos públicos, junto con la privatización y el ajuste estructural en general. Para las mujeres, los recortes en los empleos del sector público supone la pérdida de puestos de trabajo en buenas condiciones laborales.

-Expansión/desplazamiento del sector informal.

Con los nuevos acuerdos de comercio los mercados domésticos tienen que abrirse a los productos extranjeros y a la competencia internacional. Las importaciones baratas están amenazando la fuente de ganancia de muchos productores a pequeña escala y de los promotores de industrias "caseras". No pueden competir. En países como la India y Bangladesh más del 90% de las mujeres económicamente activas trabaja en el sector informal. Millones de ellas, como por ejemplo en las industrias textiles manufacturadas, están siendo excluidas de la economía informal.

Al mismo tiempo, el aumento de la producción para la exportación ha impulsado la fuerza de trabajo industrial en ciertas áreas. Gran parte del trabajo que las mujeres pueden conseguir es de naturaleza informal. Este tipo de empleo consiste en trabajar en tiendas pequeñas o a comisión en fábricas que producen para la exportación. Algunos, consideran que esta fuerza de trabajo informal es más numerosa que la formal.

2. Condiciones de empleo.

La liberalización del comercio está contribuyendo a un empeoramiento en términos y condiciones de trabajo.

Demanda de trabajo flexible.

La flexibilización del trabajo va unida a la liberalización del comercio. Flexibilización quiere decir que las compañías pueden emplear a los trabajadores con más libertad para satisfacer los cambios de sus necesidades. Por ejemplo, las compañías aumentan gradualmente los contratos de trabajo temporales a la espera de que los trabajadores desempeñen más de un empleo. ¿Por qué está la flexibilización relacionada con la liberalización del comercio?

-Con los nuevos acuerdos de comercio las compañías transnacionales pueden trasladar sus operaciones a lo largo de las fronteras nacionales y relocalizar la producción más fácilmente. Para ello necesitan personal que pueda hacer una variedad de tareas y que pueda ser reclutado y despedido con facilidad.

-La eliminación de barreras y controles supone un aumento de la competencia mundial. Este aumento de la competencia requiere que las compañías encuentren formas de proteger sus ganancias. Para ello, es necesario mantener los costes de la mano de obra y la producción baja, que consiguen gracias a la flexibilización laboral. También está cambiando la forma de organizar la producción. Así por ejemplo, está incrementándose el trabajo que se da a los subcontratistas. Estos cambios traen consigo, tanto en el Sur como en el Norte, un número cada vez mayor de trabajadores temporales o sin contrato ni derechos.

Las mujeres como fuerza flexible del trabajo.

No es coincidencia que el aumento de la demanda de trabajadores flexibles suceda al mismo tiempo que aumenta la demanda de mujeres trabajadoras. Las mujeres siempre han sido consideradas más flexibles como mano de obra. Se las recluta cuando se las necesita y se las puede despedir fácilmente cuando la fábrica se traslada a otro lugar. Siempre han estado expuestas a una mayor vulnerabilidad al ser empleadas como trabajadoras temporales, por horas, sin acuerdos oficiales ni derechos sindicales. Se les paga menos, sobre todo si son jóvenes o carecen de experiencia.

Tendencias básicas en las condiciones de empleo.

La apertura de las economías a la competencia mundial en todos los servicios ha contribuido a:

-Un aumento de la inseguridad

Los cambios en los modelos de producción asociados a la liberalización del comercio suponen que más compañías dejarán de funcionar y sus actividades serán trasladadas a otro lugar. Los nuevos acuerdos de comercio facilitan el que las compañías cambien sus lugares de operación a lo largo de las fronteras nacionales y despidan a los trabajadores casi al instante.

También hay una tendencia general de emplear a los trabajadores temporales. Las demandas de ciertos productos están cambiando. Por lo tanto, los mercados son inciertos. Las mismas compañías tratan de protegerse de estas incertidumbres. No quieren asumir la responsabilidad de una fuerza de trabajadores permanente. Un número cada vez más grande de compañías opera con un "núcleo" de trabajadores predominantemente masculino y un grupo periférico de mano de obra en su mayoría femeni-

no, contratado temporalmente o sólo por horas. De este modo las compañías pueden emplear trabajadores en función de las demandas del mercado.

-Aumento en la intensidad del trabajo.

Las compañías tratan de aumentar las ganancias obligando a los trabajadores a incrementar su productividad sin tener que aumentar sus gastos. Es necesario, por tanto, un mayor uso de los turnos de trabajo, un aumento de las horas trabajadas, o la reducción del número de trabajadoras en la línea de ensamblaje. Las consecuencias para los trabajadores son un aumento de la tensión y un volumen de trabajo más pesado. Esta intensidad se incrementa cuando los proveedores tienen que cumplir con fechas topes de producción para la casa matriz. Por ejemplo, si una fábrica que manufactura ropa tiene que completar una orden para cierta fecha, a los trabajadores se les puede encerrar bajo llave en la fábrica hasta que la orden se haya completado.

-Aumento de riesgos para la salud y la seguridad.

El aumento de oportunidades para las mujeres viene acompañado de un aumento de los riesgos. El daño hecho a la salud de las trabajadoras y a su bienestar en las industrias electrónicas, de confecciones y textiles está bien documentado. Los trabajos en oficinas aparentemente nuevas y limpias en las industrias del servicio son a menudo igualmente peligrosas. Las mujeres que trabajan procesando datos en turnos de ocho horas sentadas frente a un ordenador, y que tienen prohibido moverse o conversar, pueden llegar a ser pronto víctimas de enfermedades tales como inflamación de los tendones por acción repetitiva.

La liberalización del comercio permite que las compañías pongan muy poca atención a la salud y a otros peligros que

acarrea la producción para la exportación. Las regulaciones para la salud, la seguridad, o el medio ambiente que existen en un país pueden ser evitadas trasladando las operaciones a otros países donde los controles sean menos estrictos. Estos efectos pueden apreciarse claramente en México. El acuerdo NAFTA ha permitido que muchas empresas con propietarios americanos eviten las regulaciones americanas trasladando las fábricas a suelo mexicano.

Aún cuando existan controles, el aumento de los contratos temporales y los subcontratos facilita el que las compañías puedan evitar estas responsabilidades.

-Aumento en la falta de cuidado y responsabilidades hacia la familia.

Los principios del libre mercado asociados a la liberalización no tienen en cuenta las responsabilidades de los trabajadores como miembros de familia. Se espera que los trabajadores estén disponibles para el trabajo cuando se les necesite. Para los hombres es más fácil cumplir con este requisito puesto que son las mujeres las que cuidan de las familias. Esto no se puede asumir ahora, cuando está aumentando la demanda de trabajadoras. Sin embargo, en vez de tomar medidas para poder hacer las tareas domésticas, sucede lo contrario. Al tiempo que hay recortes en los gastos de gobierno, las compañías no están teniendo en cuenta las demandas que impone la vida familiar. Como resultado, muchas mujeres tienen una carga de trabajo verdaderamente pesada. Con frecuencia no tienen ni tiempo para estar con sus hijos.

-Aumento de los problemas organizativos.

Los trabajadores necesitan organizarse para responder a estos cambios en las condiciones de empleo. La liberalización del comercio dificulta la orga-

nización. Uno de los resultados de la liberalización ha sido la disminución de leyes que regulen la actividad económica. Pero la liberalización también se aplica a la fuerza de trabajo. No es coincidencia que el cambio al libre comercio también haya supuesto la eliminación de las leyes que protegían los derechos y poderes de los sindicatos. Éstos son vistos como un obstáculo para conseguir mayor flexibilidad.

El trabajo flexible en sí mismo dificulta la tarea organizativa. No es fácil para los sindicatos operar con trabajadores temporales o por horas y trabajadores empleados en unidades de producción más pequeñas.

Resumen

La liberalización del comercio ha aumentado la participación de las mujeres en la fuerza del trabajo. Algunos consideran este hecho como un cambio positivo, tanto en términos de desarrollo económico como en la vida de las mismas mujeres. Sin duda, es beneficioso tener un mayor acceso al trabajo remunerado. Las mujeres, en algunas áreas, están experimentando una mejora en su nivel de vida. Pero aún para estas mujeres, la liberalización no ha supuesto necesariamente una situación igualitaria respecto a los hombres.

Para la mayoría de las mujeres, el acceso al trabajo remunerado también implica grandes costes. Se enfrentan a niveles más altos de pobreza e inseguridad. Tienen que aceptar cualquier posibilidad de trabajo para poder dar respuesta a sus necesidades básicas. Carecen de estabilidad en el trabajo, con horarios irregulares, altos niveles de presión, poca protección para su salud, peligros de seguridad y ninguna oportunidad de promoción. Hay pocas señales

de más igualdad para las mujeres, sean en el hogar o en el trabajo. Su posición no mejorará mientras continúen empleadas en trabajos con salarios más bajos, que no requieren capacitación, que están ligados a la producción para la exportación. Cualquier mejora en su seguridad económica y social es frágil. Los cambios en el empleo asociados a los nuevos acuerdos de comercio ponen de manifiesto que esta seguridad no es seguridad alguna.

3. ES POSIBLE INTEGRAR LAS REGULACIONES DE TRABAJO EN LOS ACUERDOS COMERCIALES?

¿Qué representa esto para las trabajadoras?

La amenaza de las regulaciones de trabajo.

La liberalización del comercio está generando nuevos empleos, particularmente para las mujeres. Sin embargo, estos empleos frecuentemente tienen condiciones de trabajo inaceptables. Los nuevos patrones a menudo son explotadores y no tienen en cuenta las necesidades locales. Los que apoyan la liberalización del comercio mantienen que parte de esta dislocación e inseguridad es temporal. Mantienen que las economías deben reajustarse a las nuevas circunstancias. Pero la inseguridad continuará mientras que las compañías transnacionales puedan establecerse libremente en cualquier parte del mundo con el único interés de obtener beneficios.

Los gobiernos nacionales mantienen que es imposible proteger las regulaciones de trabajo y tener competitividad a la hora de atraer inversiones y participar con éxito en el mercado mundial. Las

organizaciones de trabajo encuentran cada vez más difícil negociar con eficacia dentro de las fronteras nacionales. Es necesario formular nuevas estrategias para proteger los derechos de los trabajadores en una economía mundial.

Las mujeres y las regulaciones de trabajo

La protección de las regulaciones de trabajo es de particular importancia para las mujeres trabajadoras. Los niveles de salarios y las condiciones de trabajo para ellas, hasta el momento, son más bajas que las de los hombres. Esta desigualdad es una de las razones por la cual el empleo para las mujeres ha aumentado con la liberalización del comercio. También se podría sostener que las consecuencias del empeoramiento de las regulaciones de trabajo son mayores para las mujeres. Es posible que tengan un impacto directo más serio en la calidad de la vida familiar. Las mujeres necesitan que sus derechos como madres trabajadoras sean protegidos.

¿Qué se está haciendo para tratar de proteger los derechos de los trabajadores con los nuevos acuerdos de comercio?

¿Se está dando suficiente atención a las necesidades específicas de las mujeres trabajadoras?

Resistencia a la liberalización del comercio

Una estrategia para tratar de proteger los derechos es resistir a la liberalización. En el Sur, se están poniendo en práctica reformas al comercio como parte de un paquete de reformas impuestas por instituciones financieras internacionales. La mayor parte de estos países afronta una crisis financiera. Para los gobiernos nacionales es difícil no

aceptar estas reformas. Por ejemplo, el gobierno de la India intentó en el pasado mantener independencia nacional. Pero este compromiso es paulatinamente menoscabado por las políticas impuestas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Ha habido intentos populares de resistencia a los Programas de Ajuste Estructural, tales como motines de alimentos en América Latina y África. También ha habido intentos de resistir a la liberalización del comercio en la India. Se han formado nuevas alianzas como la Campaña contra el Banco Mundial y la Ayuda Internacional Destructiva. El objetivo de las mismas es restaurar un sentido de independencia y hacer campaña por un comercio internacional dentro de un contexto de justicia social y continuidad económica. Miles de personas han participado en marchas contra el GATT.

En otros países, los movimientos populares se han opuesto a las políticas gubernamentales que adoptan la liberalización del comercio. En México hubo una fuerte oposición al acuerdo NAFTA que ha dejado al país bajo el control creciente de las transnacionales americanas. Se formaron alianzas con organizaciones de trabajadores en Estados Unidos que temían que sus empleos fueran a parar a México. El levantamiento de Chiapas en 1994 fue en parte una rebelión contra los efectos perjudiciales del comercio libre.

La resistencia no detendrá el proceso inmediato de la liberalización de los acuerdos comerciales. Pero las fuerzas de oposición pueden influir en los términos en los cuales se firman estos acuerdos.

Regulación del comercio internacional
¿Es posible incluir normas en los acuer-

dos de comercio que hagan posible que liberalización se lleve a cabo sin amenazar los derechos laborales? Está habiendo un debate sobre esta posibilidad y cómo se articularía y qué normas se deberían adoptar. Algunas organizaciones populares cuestionan si tal estrategia vale la pena. Se teme que la regulación sólo beneficie a los países desarrollados. Puede ser utilizada contra los intereses de los países pobres, donde los salarios son bajos. También puede desviar la atención de otras estrategias para proteger las condiciones de trabajo.

Cláusulas sociales

¿Qué es una cláusula social?

El objetivo de una cláusula social es proteger las condiciones de trabajo permitiendo que se apliquen sanciones contra los exportadores que no observan las regulaciones mínimas. Es posible restringir o detener las importaciones de aquellos países donde las condiciones laborales estén por debajo de un nivel básico. Este nivel generalmente se define en función de los tres principios de las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo.

- Libertad para organizarse
- Derecho para negociar colectivamente
- Libertad de no trabajar forzosamente

¿Cómo se han usado hasta aquí las cláusulas sociales?

Acuerdos bilaterales (acuerdos de comercio entre dos países)

Las regulaciones laborales han sido incluidas como parte de los acuerdos comerciales a nivel bilateral durante más de diez años. Estados Unidos, en par-

ticular, ha aprobado leyes que permitían el comercio a condición de la protección gubernamental de ciertos derechos de los trabajadores. El programa del Sistema General de Preferencias de 1984 es un ejemplo. Este programa se aplica a los países del Sur. Hace posible que el acceso al mercado americano dependa del "respeto a los derechos de los trabajadores". Esto puede haber estimulado medidas progresivas en algunos países. Pero se aplica selectivamente y el gobierno norteamericano lo usa con propósitos políticos. Por ejemplo, se impusieron sanciones contra el gobierno sandinista en Nicaragua, pero no contra países como Guatemala, Malasia, Indonesia o China.

En la Unión Europea el Sistema General de Preferencias de 1995, los gobiernos han acordado dar tratamiento preferencial adicional a los países en desarrollo que apliquen los principios de las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo. Esto no tendrá efecto hasta 1998. Para entonces, el campo de tratamiento preferencial se habrá reducido. Actualmente, menos de la cuarta parte de los productos de países en desarrollo y que pagan impuestos a la Unión Europea reciben trato preferencial.

Acuerdos comerciales regionales

Las conversaciones más significativas sobre las regulaciones laborales a nivel regional han sido con relación al NAFTA. Hasta el momento, ya existe un Acuerdo Lateral sobre asuntos laborales. Bajo este acuerdo los beneficios que recibe a través del NAFTA pueden suspenderse si viola la legislación doméstica, sea en ley laboral, de la niñez, sueldos mínimos, salud y seguridad (hay otros Acuerdos Laterales relacionados

con el medio ambiente y el arreglo de litigios).

Arreglos multinacionales- GATT y la OMT

La cláusula social se trató en la ronda del GATT de 1987-9, pero no se discutió seriamente. En la ronda del Uruguay de 1993, la delegación de Estados Unidos pidió la inclusión de las regulaciones de comercio y laborales en las negociaciones. El Parlamento Europeo propuso una resolución apoyando esta posición. Pero no fue llevada adelante por la delegación comercial de la Unión Europea. Sólo Francia apoyó decididamente la posición americana. Los gobiernos únicamente se pusieron de acuerdo en cuanto al tema del trabajo forzado. El debate se transfirió a la Organización Mundial del Trabajo. El director general saliente del GATT, hizo caso omiso de las cláusulas sociales en los acuerdos comerciales al considerar que "eran contrarios al espíritu del liberalismo".

Dentro de la OMT, muchos gobiernos reconocen que hay "un nuevo orden del día" para los asuntos relacionados con el comercio que incluye una política del medio ambiente. Sin embargo, hay muy poco apoyo para la inclusión de las regulaciones laborales. Según el director general, el asunto es demasiado controvertido y puede "abrir de nuevo la división Norte-Sur". En un discurso reciente dijo que "ante la ausencia de consenso no es posible incluirlo en la agenda de la OMT"

¿Beneficia a los trabajadores que se incluya una cláusula social en los nuevos acuerdos comerciales?

Debate sobre la inclusión de las cláusulas sociales

Es importante considerar las posiciones que han sido adoptadas por las diferentes partes cuyos intereses se ven afectados por la inclusión de cláusulas sociales:

-Los patronos claramente están contra cualquier regulación que pueda impedir sus actividades internacionales y han hecho campaña en contra de la inclusión de las cláusulas sociales.

-Los sindicatos del Norte están decididamente a favor. La presión ejercida por el movimiento sindical europeo llevó a la introducción de las regulaciones laborales en el programa del Sistema General de Preferencias. De igual modo, la presión del movimiento laborista de Estados Unidos fue crucial para la adopción del Acuerdo Lateral del NAFTA. Muchos sindicalistas del Norte mantienen que la liberalización del comercio está empeorando las condiciones laborales. Por lo tanto, las regulaciones laborales necesitan ser protegidas a través de medidas como la cláusula social. Su apoyo a las mismas está motivada también por el temor de que regulaciones menos estrictas en el Sur signifiquen pérdida de empleos en el Norte.

La Confederación Internacional de Sindicatos Independientes está al frente de la llamada para que se incluya la cláusula social en la OMT. Los líderes de sindicatos influyentes han hecho pronunciamientos apoyando la regulación y las cláusulas sociales. Otros, son más reservados. La Federación de Trabajadores Unidos de Brasil apoya ciertas condiciones bajo las cuales la cláusula social sería aceptable.

El movimiento sindical de la India tiene muchas dudas sobre el valor de la cláusula social. Es considerada como una medida que el Norte utilizará para proteger su posición dominante en la

economía mundial. De igual modo, las organizaciones de trabajadores de base de otras naciones no ven con buenos ojos las regulaciones internacionales.

-Los gobiernos del Sur, en su mayoría, se oponen a las cláusulas sociales. La oposición más fuerte viene del Grupo de Bangkok de países asiáticos y está dirigida por el primer ministro de Malasia. Su trabajo, caracterizado por ser económico y disciplinado, se considera como uno de sus factores positivos y valiosos. Estos países mantienen que el intento de imponer regulaciones laborales en el Sur es una forma de imperialismo cultural, además de cubrir el proteccionismo del Norte. Y mantienen esta posición a pesar de que los sindicatos independientes de la región han luchado duramente y durante mucho tiempo para que reconozcan los derechos laborales. Es interesante observar que, mientras Corea se está democratizando y ampliando su economía, la posición oficial ha cambiado más a favor de las cláusulas sociales.

-Los gobiernos del Norte están divididos. Sus posiciones no siempre son claras. Estados Unidos se ha encargado de dirigir gran parte del debate intergubernamental, apoyando la regulación de condiciones laborales. Lo hace en parte para satisfacer a los sindicatos más importantes y a la opinión pública, que fácilmente se deja influenciar por argumentos morales. El gobierno británico está en contra de cualquier política que conecte el comercio con las regulaciones laborales.

-Las ONGs también están divididas en este tema. Muchas ONGs del Norte, que luchan por los derechos humanos y el desarrollo, están básicamente a favor de la regulación. Sin embargo, hay un debate considerable en cuanto a las con-

diciones sobre las que se debería llevar a cabo. Mientras tanto, aumenta la oposición de algunas organizaciones de base del Sur.

-El Banco Mundial y otras instituciones financieras internacionales están en contra de conectar los derechos laborales con los acuerdos comerciales. El argumento es que el modo más apropiado de mejorar las regulaciones laborales es estimular el crecimiento económico a través de un sistema de mercado liberalizado. De aquí que el Informe del Desarrollo Mundial de 1995 afirma que: "Es mejor mantener los acuerdos comerciales multilaterales confinados a los asuntos directamente relacionados con el comercio para prevenir que intereses proteccionistas hagan mal uso de tales alianzas".

Para entender el debate

A primera vista hay dos divisiones generales:

La división patrono/trabajador - los patrones están en contra, mientras que los trabajadores, en general, están a favor.

La división Norte/Sur - El Norte está a favor, pero el Sur, en su mayoría, está en contra.

La situación es más compleja de lo que se aprecia. La superposición de estas divisiones puede llegar a dar alianzas extrañas. Por ejemplo, los sindicalistas de la India une sus fuerzas al Banco Mundial en oposición a los sindicalistas europeos y al gobierno de Corea.

Es necesario considerar más cuidadosamente los temas y propuestas.

Asuntos clave

La mayor parte de las organizaciones laborales y ONGs están de acuerdo

en la necesidad de establecer algunas regulaciones laborales básicas. Las preguntas clave se refieren a cómo se consigue esto.

¿Nuevo proteccionismo?

Uno de los mayores desacuerdos radica en dilucidar si las cláusulas sociales se usarán como una nueva forma de proteccionismo. Las formas de proteccionismo existentes están desapareciendo paulatinamente bajo la OMT. Las cláusulas sociales podrían ser utilizadas en el Norte como una nueva forma de excluir las importaciones de los países pobres con regulaciones laborales menos exigentes. De este modo, el Norte se protege de la competencia. Ciertamente, el temor que ha despertado el traslado de empresas al Sur, ha aumentado el apoyo de las cláusulas sociales en el Norte.

Sin embargo, muchos sindicalistas, tanto en el Sur como en el Norte, ven las cláusulas sociales como una necesidad para prevenir el creciente empobrecimiento de los trabajadores mientras las empresas recorren el mundo en busca de lugares donde la producción sea más barata. Comprueban cómo sus gobiernos cooperan con las multinacionales para prevenir la introducción de medidas que protegen los derechos laborales.

¿Qué derechos?

Otro tema del debate está relacionado con el contenido de la cláusula social. Hay un acuerdo general de que no se deben incluir niveles salariales. Es muy difícil establecer niveles uniformes para economías mundiales tan diferentes. También existe acuerdo general sobre la inclusión de los tres principios de la OMT, en relación al trabajo forza-

do y al derecho a organizarse.

Más allá de estos puntos, es difícil establecer acuerdos universales sobre regulaciones. Sin embargo, algunos mantienen que las regulaciones laborales no serán apropiadas a menos que se incluyan asuntos tales como discriminación, niveles de edad mínima de trabajo, salud y seguridad, horas de trabajo.

¿Quién controlará?

¿Quién tendrá la facultad de imponer regulaciones universales laborales o sancionar a gobiernos que no cumplan? Este asunto de la responsabilidad es nuevo. La Organización Internacional de Trabajo ha discutido durante mucho tiempo el tema de las regulaciones laborales internacionales. Sin embargo, esta oficina sólo da a los gobiernos líneas generales a seguir. No hay mecanismos que garanticen que los gobiernos las cumplan.

La introducción de las cláusulas sociales en los acuerdos de comercio es diferente. Significaría que las sanciones comerciales serían impuestas contra los gobiernos que no las cumplieren. Pero, ¿quién decidiría cuándo se deben aplicar sanciones?

Muchas organizaciones del Sur están poco dispuestas a entregar tales poderes a la OMT. La toma de decisiones dentro de la OMT se basa en que cada país tiene derecho a un voto. Sin embargo, sólo las potencias comerciales tendrían la capacidad de identificar y actuar cuando se viole la cláusula social. La Confederación Internacional de Sindicatos Independientes propone que la Organización Internacional de Trabajo juzgue la violación de las regulaciones y la Organización Mundial del Trabajo haría cumplir las sanciones. Sin embargo, es bastante difícil que un país pequeño

del Sur pueda aplicar sanciones a Estados Unidos por sus regulaciones laborales deficientes. Incluso si lo hiciera, es muy improbable que ésta afectara a la economía americana.

Puesto que la mayoría de los mecanismos internacionales se han usado a favor de los países con más influencia, la pregunta de quién controlaría la cláusula social tiene una importancia vital. Muchas organizaciones que la apoyan se oponen a su introducción a menos que la supervisión y cumplimiento se haga más democráticamente.

¿Habría mejora de los niveles laborales con la cláusula social?

Una pregunta importante es si la existencia de una cláusula social ayuda realmente a mejorar los derechos laborales. Es verdad que la introducción de sanciones internacionales sería un arma nueva y poderosa. Algunos creen que esto puede traer cambios efectivos. El movimiento sindical independiente de Indonesia considera que una cláusula social presionaría al gobierno y ayudaría a terminar con la represión. Otros, temen que los efectos de la cláusula social podría ser contraproducente. Consideran que podría obstaculizar aún más el desarrollo de los países pobres que reconocen menos derechos laborales.

Otros problemas se relacionan con la puesta en práctica. Especialmente en países como Indonesia, donde las condiciones de trabajo son lamentables y hay una gran represión sindical. Aún en países donde el derecho a organizarse existe claramente, como en la India, ni siquiera se detecta la violación sistemática de los derechos laborales fundamentales. Muchos piensan que sólo invirtiendo una gran cantidad de recursos se conseguiría que la supervisión fuese in-

dependiente. De otro modo, cualquier acción que se tome podría resultar inadecuada y arbitraria.

Las cláusulas sociales sólo se aplican a los sectores de exportación. Incluso con la liberalización del comercio, estos sectores representan un porcentaje mínimo del empleo en muchos países. No habría ningún obstáculo para que otros sectores continuaran funcionando con regulaciones laborales mínimas.

¿Hay una perspectiva femenina en la cláusula social?

¿Dónde están las voces de las mujeres?

Las mujeres necesitan estar informadas sobre estos asuntos y participar en los debates. El debate está teniendo lugar en foros internacionales diferentes.

- Sindicatos nacionales e internacionales
- Gobiernos nacionales y regionales
- Instituciones internacionales tales como el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo y la Organización Mundial de Comercio.
- Agencias de ayuda y ONGs.

Las mujeres no están suficientemente representadas en estos foros (con la posible excepción de algunas ONGs). Esto significa que los intereses de las trabajadoras no se han dado a conocer en el debate. Sin embargo, son muchas las mujeres afectadas. La situación que causa mayor preocupación en la comunidad internacional es la de las mujeres que trabajan en la industria textil, calzado y juguetes, para el mercado mundial. La mayoría de las trabajadoras de estas industrias son mujeres. No está garantizado que la introducción de una cláusula social tuviera el mismo significado para las trabajadoras que para los trabajadores. Entre otras cosas, porque las cláusulas sociales hablan de los tra-

bajadores/trabajadoras de forma neutral, sin que en el debate haya una perspectiva de género.

¿Por qué es necesario tener una perspectiva de género?

1.- Las mujeres sufren desventajas específicas

Los derechos de los trabajadores están siendo atacados en todas partes. Pero las mujeres trabajadoras están expuestas a más riesgos. El salario y las condiciones de trabajo de las mujeres siempre han sido peores que los de los hombres. Por lo tanto, las mujeres están más amenazadas con el empeoramiento de las condiciones laborales. El establecimiento de regulaciones universales mínimas podría ser de gran importancia para ellas como un medio de mejorar las condiciones de trabajo.

2.- Las mujeres tienen una definición más amplia de derechos

Si las mujeres no participan en debates que traten de los derechos de los trabajadores o de las regulaciones laborales, algunos temas serán ignorados. Por ejemplo, los relacionados con las responsabilidades familiares, muy rara vez son mencionados. Las regulaciones que han sido incluidas en la cláusulas sociales son generalmente requisitos mínimos relacionados con el derecho a organizarse y contra el trabajo forzado. Ha habido mucho debate sobre otros asuntos laborales tales como horas mínimas, salud y seguridad. Estos son asuntos importantes para las mujeres. Sin embargo, a ellas también les preocupan otros temas como el acoso sexual, los derechos de maternidad y el cuidado de

sus hijos. Las regulaciones no tendrían sentido para las trabajadoras a menos que se consideren estos asuntos.

3.- Gran parte del trabajo de las mujeres es difícil de regular

El trabajo de la mujer en el hogar y en pequeñas fábricas donde se las explota es invisible. Es poco probable que las organizaciones internacionales supervisen los derechos laborales en estos lugares de trabajo. Más del 90 % de las trabajadoras en la India trabaja en sectores que son difíciles de regular o sindicalizar. Aún si las regulaciones laborales internacionales se aplicaran en todos los centros de trabajo, en la práctica es sumamente difícil de que se cumplan. Sólo se podrían aplicar con grandes recursos y una amplia colaboración al nivel local.

Sin embargo, es en el sector informal en donde las regulaciones laborales son más deficientes. Los trabajadores están aislados y especialmente vulnerables a ser explotados. Normalmente, trabajan más horas por salarios más bajos. Muchas mujeres están contratadas por horas, como trabajadoras temporales y no tienen medios de protección o de representación. A menos que las regulaciones cubran a tales trabajadoras, su importancia para las mujeres pobres será inapreciable.

De este modo, mientras que la mayoría de las mujeres necesite que se luche por sus derechos laborales particulares, las propuestas de las cláusulas difícilmente afectarán a sus condiciones de trabajo.

Las cláusulas sociales no son suficientes

Las cláusulas sociales sólo se pueden considerar como una estrategia

más para proteger los derechos de las trabajadoras en todo el mundo. Son instrumentos legales. Pero sus efectos sólo serán reales si tienen el respaldo a nivel local, de las campañas internacionales y disponen del intercambio de información. Al integrar las regulaciones laborales en los nuevos acuerdos comerciales no se deberían dejar de lado otras formas de movilización.

4 ¿HAY OTRA FORMAS DE APOYAR LOS DERECHOS DE LOS TRABAJADORES?

Responsabilizar a las compañías.

¿Países o empresas?

Las cláusulas sociales en los acuerdos de comercio tratan de imponer sanciones a los países que no cumplen con sus obligaciones de tener regulaciones laborales adecuadas. Sin embargo, muchos mantienen que los verdaderos culpables no son los gobiernos sino las empresas.

Los nuevos acuerdos comerciales están aumentando la influencia de las multinacionales. Hasta ahora, casi no hay país en donde no puedan operar. No existen limitaciones serias a sus actividades. Su influencia económica implica que también tienen influencia política. Los gobiernos democráticos no pueden hacer cambios que vayan en contra de los intereses de las multinacionales que dominan sus economías. Los gobiernos autoritarios se pueden mantener en el poder puesto que dan a las multinacionales una mano de obra barata con gastos de salud y seguridad bajos. Frecuentemente, a los gobiernos se les responsabiliza del bienestar de la población y las condiciones de comercio. Las empresas pueden adoptar una actitud de neutralidad y negar cualquier responsabilidad moral.

Las multinacionales que operan en países pobres a menudo mantienen que los salarios y las condiciones de trabajo de sus fábricas son mejores que las de los empresarios locales. Es verdad que las fábricas nuevas, modernas, parecen tener mejores condiciones de trabajo que las que ofrecían las unidades tradicionales pequeñas. Pero es necesario ir más allá de la superficie. Hay un proceso intensivo de producción y riesgos de salud y seguridad. Las multinacionales no sólo están encargadas de las fábricas, también controlan gran parte de la producción destinada a unidades más pequeñas y a las casas particulares de los trabajadores. Tienen que responsabilizarse de las condiciones de trabajo no sólo en sus fábricas sino en todas las unidades subcontratadas. Las regulaciones únicamente pueden ser efectivas si las multinacionales asumen esta responsabilidad.

Los sindicatos y los grupos de consumidores están desarrollando modos de presionar para que las multinacionales asuman más responsabilidad en las condiciones laborales. Esto requiere establecer alianzas internacionales ligadas a la acción local. Los sindicatos están desarrollando estrategias para cooperar a través de fronteras nacionales y, tanto los sindicatos como los consumidores, están haciendo campañas para establecer códigos de conducta para las empresas. También hay un número de redes de comercio justo que va en aumento.

Estrategias internacionales de los sindicatos.

Información y consulta de derechos

Los Consejos de Trabajo Europeo proveen un modelo de cooperación in-

ternacional sindical. Estos se están formando a raíz de una Directiva Europea de 1994. La Directiva requiere que las multinacionales que operan en países de la Unión Europea establezcan Consejos de Trabajo Europeo en septiembre de 1996. La unión de organizaciones de comercio nacional e internacional ha apoyado a los Consejos de Trabajo Europeo como un medio que tienen los trabajadores de influir en las decisiones de las multinacionales.

El propósito principal de los Consejos de Trabajo Europeo es dar a los trabajadores información y derechos de consulta en el ámbito europeo. La directiva de la multinacional ahora tiene que dar a sus trabajadores información sobre asuntos tales como el cierre de fábricas, el traslado de producción a otros países, o la situación económica y financiera de la empresa. Algunos acuerdos han incluido asuntos como salud y seguridad, y regulaciones sobre el medio ambiente.

Los sindicatos y trabajadores pueden apelar a los Consejos de Trabajo Europeo para demandar información en una gran variedad de temas. Estos temas deben contribuir a desenmascarar las actividades de las multinacionales que son invisibles tanto a los trabajadores como al público. La liberalización del comercio facilita la libertad de movimiento de las multinacionales en el mundo. Cada vez es más difícil establecer cuáles son las actividades de las multinacionales en los diferentes países y en los diferentes sectores de la economía mundial. Los Consejos de Trabajo Europeo pueden constituir un medio para que los trabajadores traten y consigan que las multinacionales se responsabilicen de sus prácticas. Esta información puede ser usada en las negociaciones colectivas y en las campañas.

Es necesario que las mujeres estén más representadas en los Consejos de Trabajo Europeos. Aún en las compañías donde hay un grupo numeroso de mujeres trabajadoras, los consejos en su mayoría están constituidos por hombres. Algunas estructuras sindicales europeas están tratando de anular este problema. La Federación Europea de Trabajadores del Metal ha propuesto que se nombre un número de mujeres miembros del Consejo de Trabajo Europeo en proporción al número de mujeres que trabajan en la compañía. Otras federaciones europeas han organizado conferencias para que las trabajadoras preparen estrategias.

Los Consejos de Trabajo Europeos solamente son pertinentes a las compañías en Europa. Es importante que los trabajadores europeos establezcan contacto con los trabajadores de otros países. Los Consejos de Trabajo Europeo pueden ser un vehículo para obtener información que no es accesible a los sindicatos de la misma compañía en otras regiones. De este modo, la información que se obtiene a nivel Europeo puede ser de beneficio para todos los trabajadores a nivel mundial.

Negociación colectiva internacional

La negociación colectiva de los sindicatos se lleva a cabo en un contexto nacional y con una directiva nacional. Como las compañías multinacionales han aumentado su control, muchos activistas sindicales creen que la negociación para mejorar los derechos de los trabajadores ahora deben llevarse a cabo a nivel internacional.

La negociación internacional debería hacer posible que los representantes sindicales negociasen para conseguir

condiciones iguales de trabajo y regulaciones laborales a través de las fronteras. De este modo las compañías multinacionales no podrían poner a un grupo de trabajadores en contra de otro. Nunca más se podrían beneficiar de salarios bajos y regulaciones laborales débiles como las que existen en los países del Sur.

El camino para alcanzar la negociación colectiva internacional es un proceso complejo. Todavía hay muchas dificultades que se deben superar. Es una estrategia a largo plazo que requiere consideración y preparación cuidadosa. Entre tanto, se pueden tomar otros pasos que incluyan acuerdos con las compañías multinacionales dentro de un marco de negociación.

La Unión Internacional de Trabajadores de Alimentos en junio de 1995 y Accor firmaron un acuerdo sobre derechos sindicales. Accor es una compañía multinacional de hostelería y servicio de comidas con sede en Francia. Opera en 132 países alrededor del mundo. El acuerdo compromete a la directiva a respetar las regulaciones internacionales de libertad sindical y a la protección de los representantes de los trabajadores.

El acuerdo con Accor sigue un arreglo similar en derechos sindicales logrado con Danone, una multinacional de comidas y bebidas con sede en Francia. El acuerdo incluye temas como capacitación para los trabajadores, acceso a información e igualdad de género.

La estructura de los acuerdos reúne las mejores prácticas y provee un nivel mínimo desde el cual los sindicatos individuales pueden negociar más mejoras en el futuro. Estos dan a las organizaciones laborales un medio para luchar por la mejora de las regulaciones laborales y los derechos de los trabajadores

de todo el mundo. Para que estos acuerdos sean efectivos se necesita una organización y acción local fuerte.

Códigos de Conducta de la Compañía

Códigos internacionales

Las instituciones internacionales por muchos años han tratado de aplicar códigos de conducta a las compañías multinacionales. Las Naciones Unidas prepararon un borrador de propuestas pero después de doce años de negociaciones, éstas se abandonaron en 1992. No se llegó a ningún acuerdo. La Organización Internacional del Trabajo preparó un código en 1997. No sólo incluía el derecho a sindicalizarse y a la negociación colectiva, sino también a la seguridad en el empleo, entrenamiento, igualdad de tratamiento. Para saber si las corporaciones cumplían con los códigos se envió cuestionarios a los gobiernos. Este procedimiento claramente no es adecuado. Muchos cuestionarios no fueron devueltos. Si se devuelven, los gobiernos tienden a dar informes positivos debido a la importancia económica de las corporaciones. Muchos de estos gobiernos no hacen cumplir con las regulaciones de la OIT. A esta organización no se le permite hacer cometarios sobre compañías específicas y tampoco tiene sanciones efectivas.

Códigos voluntarios

Las acusaciones sobre salarios bajos y de las malas condiciones de trabajo que han hecho los sindicatos, las organizaciones de desarrollo, los grupos políticos y de consumo, están provocando que las compañías comiencen a adoptar voluntariamente códigos de conducta. La presión pública podría ser más efectiva que el establecimiento nominal

de acuerdos sobre regulaciones internacionales. A las compañías les interesa crear imágenes positivas y son muy sensibles a las acusaciones públicas de mala conducta. Los códigos de conducta pueden ser considerados por las compañías como un modo de generar publicidad positiva y también diferenciarse de sus propios competidores.

Los códigos de conducta voluntarios son más completos que los acuerdos de cláusulas sociales. Incluyen temas que tiene que ver con la salud y la seguridad, horas de trabajo e igualdad de oportunidades. Las compañías aseguran que se aplican a sus propias operaciones y también a sus abastecedores, contratistas y compradores. Los códigos de regulaciones laborales a menudo se combinan con acuerdos de asuntos ambientales. Las compañías normalmente también se comprometen a hacer cumplir y supervisar estos acuerdos.

El ejemplo de Levi- Strauss

Levi-Strauss a menudo se considera como ejemplo de una compañía que ha introducido un código de conducta eficiente que se extiende a los contratistas de la compañía. Esto sucedió como consecuencia de las condiciones escandalosas que rodearon a una fábrica en Saipan en 1992. Aparentemente, el código fue tomado con seriedad dentro de la compañía. Levis asegura que hay supervisión regular de los contratistas. Sin embargo, la supervisión independiente ha demostrado que hay violaciones del código de conducta. Informes de Bangladesh y Costa Rica han identificado fábricas de jeans donde muchachas jóvenes trabajan hasta dieciseis horas al día. En Indonesia los trabajadores han estado en litigio con un número de abastecedores de Levis. Los activistas

locales mantienen que es imposible para los abastecedores cumplir con el código y además mantener los costes suficientemente bajos para competir con éxito y obtener contratos de Levis.

Garantía de ejecución

La adopción de códigos de conducta pueden ser considerados como un paso positivo. Un código demuestra el compromiso de la compañía para responsabilizarse de las condiciones laborales. Claramente se necesita acción para asegurarse que es más que un gesto de relaciones públicas. Esto significa establecer supervisores independientes que aseguran que los códigos son llevados a cabo. La complejidad de las cadenas subcontratistas implican que la supervisión no es una tarea fácil. Las alianzas sindicales internacionales, las ONGs y los grupos de consumidores pueden ayudar con esta tarea. Tales alianzas también pueden organizar actividades apropiadas tales como campañas de publicidad y boicots de los consumidores. Esto podría llevar a sanciones comerciales del consumidor dirigidas a compañías específicas.

Muchos activistas sostienen que se necesitan medidas más fuertes para imponer sanciones a las compañías multinacionales que no respetan las regulaciones laborales aceptadas. Las cláusulas sociales de los acuerdos comerciales podrían permitir que se impongan sanciones directamente a las compañías en vez de dirigirlas simplemente a los gobiernos. Esta posición no ha sido considerada en ninguna negociación oficial.

Redes de negocios equitativos

El poder del consumidor se puede usar de otros modos para apoyar los

derchos de los trabajadores, particularmente cuando hay alianzas directas entre productores y consumidores. Las campañas de negocios equitativos están siendo promovidas por un número de organizaciones del norte que va en aumento. Se combina la actividad directa con la educación y la publicidad. Hay dos estrategias principales:

1.-Los productos de los pequeños productores van directamente al mercado. Por muchos años las ONGs del Norte, tales como OXFAM, han importado productos manufacturados por cooperativas y por proyectos de desarrollo del Sur. El principio se basa en un precio equitativo para productos manufacturados equitativamente. El movimiento ha crecido en los últimos años y ahora existe una red de negocios significativos que son coordinados a través de la Federación Internacional de Comercio Alternativo. Se estima que actualmente el comercio alternativo llega a más de cincuenta millones de dólares al año.

2.-Hacer campaña para que el comercio de productos específicos sea equitativo. Las ONGs del Norte también están montando campañas enfocadas a productos específicos manufacturados por multinacionales del Sur. Un objetivo común es usar la influencia de los consumidores para estimular a que las multinacionales se aseguren que las regulaciones laborales que todos sus subcontratistas aplican sean justas. Esto puede incluir sanciones tanto positivas como negativas. Se va aumentando el uso de marcas registradas.

Marcas registradas

Las marcas registradas constituyen un modo de informar a los consumidores qué productos han sido manufacturados en condiciones equitativas. En la

mayoría de los casos esto se aplica a regulaciones tanto laborales como de medio ambiente. En Gran Bretaña, la Fairtrade Foundation (Fundación de Comercio Equitativo) da líneas de crédito de comercio equitativo y trabaja con compañías estimulándoles a fin de que adopten estos criterios. A nivel europeo se están llevando a cabo discusiones para establecer un criterio común y procedimientos de supervisión.

¿Qué significa trabajo equitativo para las mujeres?

Las mujeres son el centro de las campañas de comercio equitativo como consumidoras y como productoras. Muchas de las productoras de comercio en pequeña escala que participan en asociaciones comerciales directas son cooperativas de mujeres. El alto nivel de participación por parte de las mujeres en microempresas se debe en parte a su marginalización de la corriente principal de las economías. Las mujeres necesitan encontrar más y nuevos medios de supervivencia mientras las condiciones sociales y económicas empeoran. Los contactos comerciales directos aseguran un precio equitativo para sus productos en vez de tener que estar a la merced de aquellos comerciantes con gran influencia.

Las mujeres también constituyen la mayoría de las trabajadoras en las industrias que son el objetivo de las campañas comerciales internacionales, tales como ropa, calzado y juguetes. Hay un movimiento de base con los consumidores que va en auge en el Norte y que demanda que los vendedores se responsabilicen por las condiciones de trabajo de los abastecedores del Sur. Las mujeres trabajadoras necesitan tener una voz en el propósito y dirección de estas campañas.

■ Cuando se trata de definir derechos básicos, las prioridades de las mujeres pueden ser diferentes de las de los hombres. Por lo tanto es esencial que se les consulte a las mujeres cuidadosamente cuando se preparen códigos de conducta o declaraciones de comercio equitativo. Se necesita poner más atención a la representación de las mujeres en el desarrollo de todas estas estrategias internacionales.

Alianzas con la acción social

Cualquier intento internacional de incluir regulaciones laborales como parte de los acuerdos comerciales o de controlar las prácticas de las compañías multinacionales es sólo una pequeña parte de la lucha por la defensa de los derechos de los trabajadores. Estas estrategias sólo tendrán sentido si refuerzan los intentos diarios de los trabajadores para mejorar sus condiciones. La acción a nivel local constituye el centro de la lucha y las bases para lograr acuerdos amplios. Es importante asegurarse que las demandas de los trabajadores estén representadas de un modo que pueda influenciar las decisiones que se toman a otros niveles. Esto significa tomar en cuenta las demandas tanto de hombres como de mujeres.

5. ¿CÓMO PUEDEN TENER UNA VOZ LAS MUJERES?

Parece que la política de comercio fuera remota y difícil de influenciar. Hay falta de información y poca discusión sobre estos temas. Las mujeres necesitan tener acceso a más información. Necesitamos entender las implicaciones específicas que la política comercial tiene para las mujeres. Entonces será po-

sible desarrollar estrategias para influenciar todas esas posibilidades de poder.

Al momento, hay un creciente compromiso internacional hacia la igualdad de género. Hay nuevas oportunidades de acción para dar seguimiento a la Conferencia de Beijing. Ya se han conseguido muchos logros en foros diferentes con relación al desarrollo social. Hasta ahora el mundo de los hombres ha estado cerrado, los acuerdos comerciales han permanecido intocables a estos cambios. Las mujeres mismas necesitan cambiar esto y asegurarse de que el compromiso hacia la igualdad de género tenga acción en cada nivel.

Influyendo en la toma de decisiones

Los centros del poder.

La Organización Mundial del Comercio ¿Cómo funciona?

La Organización Mundial del Comercio es una organización permanente. Las reuniones ministeriales son los foros donde se formulan las políticas. Se reúne dos veces al año y tienen control sobre un área amplia de política. La Organización Mundial del Comercio toma decisiones por medio de consenso basándose en que cada país tiene derecho a un voto, pero las negociaciones están dominadas por las naciones con comercio poderoso. En la ronda de Uruguay la mayor parte del tiempo se dedicó a tratar los intereses de estas naciones. La participación de los países más pequeños y pobres fue mínima. La mayor parte de las discusiones de la Organización Mundial del Comercio se llevó a cabo a puertas cerradas. No hay canales directos de responsabilidad hacia el público.

La Organización Mundial del Comercio y las regulaciones laborales

Muchas organizaciones mantienen que la responsabilidad para llevar a la práctica las reglas con relación a las regulaciones laborales no se deberían confiar a una organización tal como la Organización Mundial del Comercio. Esta organización:

- tiene interés en promover la liberalización del comercio
- posiblemente actúa guiada por los intereses de los que tienen más influencia
- no tiene responsabilidad hacia el público

Para cambiar esta situación se han sugerido dos estrategias:

- 1.-Transferir la responsabilidad a otras instituciones internacionales tales como la Organización Internacional del Trabajo o la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Algunas de las propuestas existentes, tales como las de la Confederación Internacional de Sindicatos Independientes, asignan un rol a la Organización Internacional del Trabajo en cuanto a definir y supervisar las regulaciones. Se considera que la Organización Mundial del Comercio es la única institución con el poder de imponer sanciones. Tanto la Oficina Internacional del Trabajo como la Organización Mundial del Comercio tienen muy poca influencia política. Deberían tener más influencia para poder asumir este rol.
- 2.-La Organización Mundial del Comercio tendría que ser más abierta y responsable. Las acciones de la Organización Mundial del Comercio tienen efecto directo en la vida de las personas. Es necesario que haya más representación y responsabilidad. No se ha intentado asegurar que haya

más representación dentro de las estructuras de la Organización Mundial del Comercio. Tampoco hay mecanismos para que las ONGs tengan representación desde fuera.

Respuesta a la Organización Mundial del Comercio

Las mujeres trabajadoras y las organizaciones de mujeres pueden establecer estrategias ligadas a la Organización Mundial del Comercio. Se necesita más discusión sobre estos temas. Las posibilidades que existen incluyen:

- Los grupos de mujeres pueden debatir y adoptar una posición sobre las propuestas de la Confederación Internacional de Sindicatos Independientes y montar una campaña para su ejecución. Se puede demandar específicamente que haya representación de parte de las organizaciones de mujeres.
- Se podrían formular otras demandas específicas. Por ejemplo, el impacto de las cláusulas que tratan de género en los nuevos acuerdos de comercio.
- También se puede hacer preguntas sobre el desequilibrio tan grande de género que existe en la Organización Mundial del Comercio-La directiva del GATT estaba compuesta íntegramente por hombres. (Informe del Desarrollo Humano de las Naciones Unidas)

Política Nacional de Comercio

A veces parece que es difícil ejercer influencia sobre las políticas de comercio de países específicos. Muy raras veces los tópicos relacionados con el comercio son debatidos. Estos se consideran como temas "de interés nacional" que pueden beneficiar a todos. Hay pocas oportunidades para representar los puntos de vista de grupos específicos.

Pero los gobiernos sí cooperan con compañías con influencia. A menudo negocios con gran influencia son consultados a puertas cerradas. En países industrializados sí existen consultores independientes especializados en asuntos de comercio. Por ejemplo el Tribunal de Comercio Industrial Canadiense. Sin embargo, estas instituciones no representan los intereses de las mujeres trabajadoras en una forma adecuada.

Los grupos de mujeres pueden ejercer presión para que el debate sea más abierto. Esto ya está sucediendo en países como India. Las mujeres pueden asegurarse que la voz de las trabajadoras sea tomada en cuenta en todos los debates. Después de la Conferencia de Beijing, se puede aplicar presión para que los gobiernos presten atención especial a las necesidades de las trabajadoras y se responsabilicen por los efectos negativos que tienen las nuevas políticas de comercio.

Política Regional de Comercio

Existen problemas similares con los arreglos regionales de comercio. En el caso de la Unión Europea, hay un Parlamento Europeo que da oportunidades para representar y ejercer presión. Otros acuerdos regionales no tienen instituciones democráticas aliadas a ellos. Ésta es una de las razones por la que grupos de ciudadanos se movilizaron al firmarse el NAFTA. Algunos consideran las instituciones regionales como burocráticas y no representativas. Quieren tener derecho a tener representación directa. Por ejemplo, tener el derecho de someter las disputas sobre las regulaciones laborales al panel de disputas del NAFTA-

-Donde hay posibilidades de representación, las mujeres deberían asegurar-

se de que aprovechan plenamente estas ventajas. En otros casos, la demanda para obtener la representación puede incluir demandas pertinentes a las trabajadoras.

Organizaciones que apoyan los derechos de los trabajadores.

Es igualmente importante presionar cuando se trata de los derechos de las mujeres en aquellas instituciones que proclaman representar los intereses de los trabajadores. Muchas organizaciones afirman defender a las trabajadoras y actuar en su nombre. Pero a menudo ni siquiera consultan a las mismas mujeres.

La Organización Internacional del Trabajo

La Organización Internacional del Trabajo potencialmente puede desempeñar un papel importante al apoyar los derechos de los trabajadores en los nuevos arreglos comerciales. Las Convenciones de la Organización Internacional del Trabajo son consideradas como regulaciones acordadas internacionalmente y son supervisadas. La Organización Internacional del Trabajo es una institución tripartita con representantes de los gobiernos, empresarios y sindicatos. Su estructura tripartita significa que los intereses de los trabajadores a menudo son comprometidos. Sin embargo, todavía es deseable que el papel de la Organización Internacional del Trabajo sea fortalecido con relación a la Organización Mundial del Comercio.

La Organización Internacional del Trabajo no tiene buena reputación en cuanto a representar los intereses de las mujeres. En las recomendaciones sobre las regulaciones mínimas laborales, hay muy poco debate que se aplique espe-

cíficamente a las mujeres. Esto no es sorprendente, dada la baja representación de las mujeres en Conferencias de la Organización Internacional del Trabajo. En los últimos veinte años la participación de las mujeres ha permanecido alrededor del 14%. Es interesante que la representación gubernamental (16%) sea más alta que la de los sindicatos (12%). En la Organización Internacional del Trabajo, de 79 ejecutivos sólo 9 son mujeres.

-Hay oportunidades para presionar para que esta representación sea más equilibrada dentro de la misma Organización. Ésta, afirma estar comprometida con la igualdad de género. Se debería asegurar que la perspectiva femenina esté muy bien organizada.

El movimiento sindical internacional

La Confederación Internacional de Sindicatos Independientes está tomando la iniciativa y presionando para incluir las regulaciones laborales en los acuerdos de comercio. Representa los intereses de los sindicatos federados en muchos países del mundo. Esto le da una potente voz. Pero la burocracia tan masiva es bastante difícil que represente adecuadamente las voces de los trabajadores de base, particularmente de las mujeres trabajadoras. La Conferencia Internacional de Sindicatos Independientes está dominada por hombres y se inclina más hacia el Norte.

También hay federaciones de sindicatos del Sur que no están aglutinadas en la Confederación Internacional de Sindicatos Independientes. Por ejemplo, los sindicatos federados, independientes, democráticos de Asia.

Las estructuras internacionales reflejan el bajo nivel de participación sindical por parte de las mujeres trabajadoras en

los sindicatos locales. Muchas mujeres trabajan en el sector informal donde la acción colectiva es difícil. Los sindicatos establecidos no se han organizado eficientemente en aquellos sectores donde trabajan las mujeres. Estos sindicatos representan principalmente a los trabajadores que tienen contrato a tiempo completo. A las mujeres que trabajan en las "fábricas mundiales del mercado" a menudo se les prohíbe afiliarse a un sindicato. Aún donde los miembros son mujeres los líderes tienden a ser hombres. -Es importante que las mujeres hagan campaña para que su participación en todos los niveles sindicales aumente. Las mujeres necesitan asegurarse de que su participación no se limite sólo a disputas locales, pero también que incluya debates más amplios sobre temas tales como la cláusula social. Las mujeres también pueden demandar que se reconozcan estructuras alternativas que directamente representen sus intereses.

ONGs

Las ONGs, las agencias de ayuda y las organizaciones de derechos humanos han jugado un papel activo apoyando para mejorar las regulaciones laborales. Muchas ONGs han estimulado la participación de las mujeres. Han exigido que la igualdad de género sea un requisito para obtener ayuda financiera. A menudo estos principios no se aplican en los debates políticos. Así que a menudo la voz de las mujeres está ausente de los procesos de las ONGs para tomar decisiones.

-Las mujeres necesitan asegurarse de que no están marginadas en las discusiones de las ONGs que traten sobre los derechos de los trabajadores y las regulaciones laborales y que haya una perspectiva femenina profunda.

FUENTES PRINCIPALES

Libros

S Joekes and A Westonn. Las Mujeres y la Agenda del Nuevo Comercio UNIFEM 1994

UNPD Informe del Desarrollo Humano 1995

Panfletos

Lazos de Solidaridad con los Trabajadores del Pacífico de Asia (Raha D'Souza). Derechos de los Trabajadores en un Mundo Universal. Tailandia 1995

Centro para la Educación y la Comunicación Nueva Deli. Informe de los Procedimientos de las Consultas Nacionales sobre la Cláusula Social de los Acuerdos de Comercio Multinacionales 1995

Christian Aid: Ganadores y Perdedores. El Impacto de la Ronda de GATT de Uruguay en los Países en Desarrollo 1993

Christian Aid: Campañas de las ONGs en temas de Comercio, Perspectivas Europeas 1995

ICFU (Confederación Internacional de Sindicatos Libres) La Cláusula Social: Base y Mecanismos de Operación 1994

IRENE (Red Europea Internacional de Reestructura de la Educación) Noticias de IRENE. publicación 21/21 1994/5 Holanda

Coalición Internacional para el Desarrollo de Acción. Enfoque en el Comercio y Desarrollo. Revista Vol 1 y 2. 1995

INZET (Asociación para las Campañas Norte-Sur). Comercio Sostenible: Hacia Regulaciones Ambientales y Laborales en los Acuerdos Comerciales Internacionales. 1994. Amsterdam

INZET. Políticas Europeas de Comercio y Su Impacto en las Mujeres de los Países en Desarrollo. 1993. Amsterdam

OECD. Regulaciones de Comercio y Laborales. Revisión de los Temas 1995

OXFAM (Belinda Coote) NAFTA Pobreza y Comercio Libre en México 1995

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) Documento par discusión (Juan de Castro). Regulaciones de Comercio y Laborales. El uso del instrumento injusto para las causas justas 1995.

War on Want: Pedir demasiado: Ayuda.Comercio y Derechos de los Trabajadores 1995

War on Want: Después del GATT. Derechos Laborales y de Desarrollo en la Economía Universal 1995.

Woolcock S. Debate sobre el Comercio y las Regulaciones Laborales: Sobrecargando o Defendiendo el Sistema Multilateral LSE 1995

Organización Mundial de Comercio. Comercio del Futuro 1995

Glosario

APEC Foro Económico de Asia del Pacífico

AUSEAN Asociación de las Naciones Asiáticas del Sureste

EU Unión Europea

EWG Consejo de Trabajos Europeos

WOMEN WORKING WORLDWIDE -TRABAJADORAS DEL MUNDO

Women Working Worldwide (Trabajadoras del Mundo) es un grupo de investigadoras y activistas en el Reino Unido que están preocupadas por los efectos que los cambios de la economía mundial tienen en la vida de las trabajadoras.

Los OBJETIVOS son:

- Facilitar una red internacional de grupos y organizaciones de mujeres trabajadoras y activistas.
- Promover, a través de esta red, el establecimiento de lazos de solidaridad y el intercambio de información en temas tales como prácticas en empresas, salud y seguridad, y modos de organizarse.
- Aunar recursos para prestar estos servicios y proveer materiales para programas de educación pública.
- Organizar reuniones y conferencias sobre la situación de las mujeres trabajadoras, con énfasis en el intercambio internacional de información y experiencia.
- Recoger fondos para investigación específica, proyectos de educación y acción en las industrias o temas pertinentes a las mujeres.
- Organizar, cuando sea apropiado, material de apoyo a las luchas de las trabajadoras.

ACTIVIDADES

WWW se estableció en 1983 resultado de una conferencia de mujeres y la división internacional del trabajo. Se establecieron grupos en Londres y Manchester y se recolectaron fondos para proyectos específicos.

Publicaciones asociadas incluyen:

- Intereses comunes- un libro de testimonios de trabajadoras en la industria mundial de microelectrónica.
- El trabajo detrás de la etiqueta -un paquete didáctico y exhibición de las industrias textiles y de confecciones.

Un proyecto nuevo localizado en Manchester comenzó en 1995 para "promover el intercambio internacional de información y experiencia en una economía de mercado mundial liberalizado". Se trata principalmente de los trabajadores industriales, específicamente aquellos que trabajan para compañías que producen para el mercado mundial.

Uno de sus objetivos principales es establecer una red firme y métodos eficientes de comunicación para que las voces de las trabajadoras puedan ser oídas en relación a los derechos de los trabajadores en los foros internacionales. El enfoque está precisado en el desarrollo de una perspectiva femenina sobre la cuestión de cláusulas sociales en los acuerdos comerciales.

Women Working Worldwide (Centre for Employment Research)

Room 3
St. Augustines Building
Lower Chatham Street
Manchester M156BY
United Kingdom

Telephone 0161-2471760
Fax 0161-2476333
Correo electrónico (Geonet) MCR I: womwn-ww
(Internet) women-ww@mcr.l.poptel.org.uk



LA INSOSTENIBLE MATERIALIDAD DE LA IDEOLOGIA. CONSUMISMO Y MODELO PUBLICITARIO.

Marco Rizzardini

Sociólogo.

Miembro de Sodepaz

La creación de **plusvalía absoluta** por el capital -de más trabajo objetivado- tiene como condición la de que se amplíe la esfera de la circulación, y precisamente que se amplíe de manera constante [...].

Por consiguiente, una condición de la producción fundada en el capital es **la producción de una esfera de la circulación constantemente ampliada**, ya porque esa esfera se amplíe directamente, **ya porque en su interior se creen más puntos como puntos de producción.**[...] Asi como el capital, pues, tiene por un lado la tendencia a crear siempre más plustrabajo, tiene también la tendencia suplementaria a crear más puntos de intercambio; [...]

La tendencia a crear el **mercado mundial** está dada directamente en la idea misma del capital. Todo limite se le presenta como una barrera a salvar. Por de pronto someterá todo momento de la producción misma al intercambio y abolirá la producción de valores de uso directos, que no entran en el intercambio; es decir, pondrá la producción basada sobre el capital en lugar de los modos de producción anteriores, más primitivos desde el punto de vista del capital. El **comercio** ya no aparece aquí como función que posibilita a las producciones autónomas el inter-

cambio de su excedente, sino como supuesto y momento esencialmente universal de la producción misma.

*Por lo demás, la producción de **plusvalor relativo** -o sea la producción de plusvalor fundada en el incremento y desarrollo de las fuerzas productivas- requiere la producción de nuevo consumo; que el círculo consumidor dentro de la circulación se amplíe así como antes se amplió el círculo productivo. **Primeramente:** ampliación cuantitativa del consumo existente; **segundo:** creación de nuevas necesidades, difundiendo las existentes en un círculo más amplio; **tercero:** producción de **nuevas necesidades** y descubrimiento y creación de nuevos valores de uso [...]*

[...] por consiguiente el desarrollo al máximo de las ciencias naturales; igualmente el descubrimiento, creación y satisfacción de nuevas necesidades procedentes de la sociedad misma; el cultivo de todas las propiedades del hombre social y la producción del mismo como un individuo cuyas necesidades se hayan desarrollado lo más posible, por tener numerosas cualidades y relaciones; su producción como producto social lo más pleno y universal que sea posible [...] constituye asimismo una condición de la producción fundada en el capital.

Karl Marx

Elementos fundamentales para
la crítica de la economía política.
(GRUNDRISSE) 1857-1858¹

LA PROFUNDIZACION DE LA SUBSUNCION REAL AL CAPITAL.

Del Capitalismo liberal competitivo al capitalismo monopolista y de consumo.

En la estrecha relación entre proceso productivo y distribución del excedente económico, se pueden identificar, a partir de la segunda mitad del siglo XIX y en los Países Capitalistas Centrales, una serie de importantes saltos históricos. Siguiendo, en parte, a L. E. Alonso², y sintetizando al máximo, vamos a intentar reconstruirlos.

Tras la gran crisis de 1870 empieza una general reestructuración de la economía-mundo capitalista, que en su sucesiva fase expansiva intentará basar-

se cada vez más en la concentración empresarial y en la limitación de la competencia. A esto comenzará a acompañarse en poco tiempo un fuerte proceso de concentración también financiera.

Con el nuevo siglo empieza la incorporación de los nuevos principios científicos y tecnológicos a la industria: es el caso del motor de combustión interna y de la generalización del uso de la electricidad. Asistimos al gran auge, sobre todo en EE.UU., del uso del petróleo y de sus derivados.

El otro rasgo que nos permite entender el enorme salto cualitativo que se impone en aquellos años, es el fenómeno del Imperialismo. A causa de su expansión real el capitalismo soporta, por

un lado, una alteración y, por otro, una reestructuración; renovándose queda vinculado al viejo capitalismo y, en virtud de ese mismo proceso, se modifican continuamente las relaciones de poder económicas y políticas.

Si consideramos que Capitalismo, Estado Nación y Mercado Mundial han hecho contemporáneamente su comparecencia, aparece como de necesidad que la expansión del capitalismo haya sido una expansión imperialista.

En la última década del siglo XIX, a pesar de que existiesen algunos *trustees* y carteles de carácter internacional, el estado nación era la forma organizativa más amplia de la competencia y el vehículo para la expansión internacional del capital. Y mientras en el interior de una nación la competencia lleva directamente al monopolio, la concentración y centralización internacional del capital no pueden realizarse mediante la simple competencia del mercado, sino que necesitan de medidas políticas y militares en la forma de colonialismo y de guerras interimperialistas, dirigidas a la afirmación del privilegio nacional en la explotación del mercado y de los recursos a escala mundial.

En la opinión de Lenin³, de todas formas el capitalismo se transforma en Imperialismo sólo en una fase definida y muy alta de su desarrollo, en la que llegase a ser explícito el dominio de monopolios de carácter nacional e internacional que, mediante acuerdos o por la fuerza, se repartiesen los recursos mundiales.

Sin embargo, a los pocos años de su implantación y extensión, este sistema político-económico, que había logrado desterrar definitivamente el mito del *laissez-faire*, entra en crisis y estalla en mil pedazos.

Coherentemente con la propia lógica de los ciclos capitalistas, en un momento dado, la tasa de beneficio empezó a disminuir y la acumulación y la fase expansiva a frenarse.

El desastre de la I Guerra Mundial aceleró el desmembramiento del mercado mundial y la Revolución Soviética hizo perder a los monopolistas un enorme mercado potencial más.

Enormes cuotas de capitales excedentes se dedicaron o al puro juego especulativo o empezaron a penetrar en la esfera de producción de *bienes de consumo*.

Estos bienes de consumo estaban dedicados a lo que Marx llamó la "reproducción" de la fuerza de trabajo y permitían una reorientación hacia el mercado interior.

Automóviles y toda una serie de aparatos eléctricos de uso domésticos representan los productos típicos de este matrimonio entre la gran expansión de las nuevas industrias organizadas «científicamente» (Taylor) y dirigidas a la producción de masa en cadena (Ford) y a este nuevo tipo de mercado interior.

La creación de una «demanda doméstica» lleva a la aparición de una auténtica tecnología del consumo (el cruce entre el campo de actuación del *marketing* y el desarrollo en los años 1910 y 1920 del conductismo es evidentísimo). El mismo J.B. Watson abandonó la investigación psicológica para dedicarse a la publicidad). Así como de una primera intervención gubernamental destinada a crear ocasiones de beneficios y ganancias suficientes a relanzar las inversiones de los capitalistas, protegiéndoles además de la competencia exterior.

A pesar de esto, en el año 1929 estalla la llamada Gran Depresión, que comienza con el *crack* de la bolsa de Wall

Street en el mes de Octubre y se materializa con 30 millones de parados/as registrados/as en los países capitalistas occidentales en el año 1933 y con una enorme destrucción de fuerzas productivas. Se quemaron o tiraron al mar 22 millones de sacos de café, en los EE.UU. se procedió a la destrucción de 44.000 Kilómetros cuadrados de cultivos de algodón y la producción de cobre se limitó al 26% de la capacidad de las minas. En tres años, 1929-1932, alrededor de 160 mil millones de Dolares en papel «desaparecieron» y los salarios globales en los Estados Unidos bajaron de 17,2 mil millones de \$ de 1921 a los 6,8 de 1932.

Estos sucesos motivaron profundas convulsiones políticas. Recordamos, esquemáticamente, algunos datos históricos: Roosevelt y el partido del New Deal alcanzaron el poder en EE.UU. en 1932; Hitler y los Nazis en Alemania en 1933, Franco, pero sobre otras y más atrasadas bases sociales, empieza su sangrienta lucha para el poder en 1936. En la década de los 30 gran parte de Europa estará controlada por gobiernos autoritarios y fuertemente intervencionistas en lo económico.

Todos los mayores países capitalistas se empeñaron en programas de obras públicas; en la creación de instituciones asistenciales; en subsidios a los empresarios capitalistas; en medidas de protección aduaneras y de subvención a la industria y en políticas de rearme para «defender» la penetración comercial y financiera en el exterior.

Sin embargo, como bien sabemos, fue la 2ª. Guerra Mundial la que llegó en 1939 a «resolver» rápidamente la crisis económica. El aparato productivo volvió a funcionar a todo ritmo para la guerra, millones de hombres válidos fueron enviados a los distintos frentes y casi toda

Europa y parte de Asia fueron asoladas hasta 1945.

Las grandes destrucciones y los cataclismos políticos y sociales permitieron abrir nuevos espacios a la acción del capital. Los capitalistas de EE.UU. que no tenían un espacio de expansión interna directamente producido por la necesidad de una reconstrucción, encontraron, gracias al resultado bélico, este espacio en la penetración exterior, con posibilidades aparentemente ilimitadas.

Rotas en mil puntos las estructuras del capital financiero y del monopolio, sacudidas en sus raíces las viejas formas del dominio colonial, emergió, por decirlo de alguna manera, un nuevo capitalismo triunfante, que gozó de un nuevo período de desarrollo económico. Cambió el aspecto de una parte muy importante del mundo (él «desarrollado»); se introdujo una clara transformación y ampliación de las condiciones materiales de la existencia humana y de las condiciones espirituales, que sobre las primeras condiciones se apoyan.

El gran incremento de la productividad del trabajo, su intensificación y la posibilidad de utilización de mano de obra no cualificada en el proceso productivo, cuando coincidieron con el relativo aumento de salarios de la fase expansiva, permitieron que no se considerase ya como separada la dimensión *demanda*.

El salario adquirió pues otro papel, además de simple remunerador del trabajo realizado y constituir directamente la base de la extracción de la plusvalía, alcanzando una importancia decisiva en la estructuración de la esfera del consumo y de la reconstrucción de la fuerza de trabajo.

La gran novedad es pues que, mientras con anterioridad la valorización se había limitado solo al ámbito de la pro-

ducción, desde ese momento los mecanismos capitalistas de explotación y dominación se instauran también sobre todas las condiciones de la reproducción y las «colonizan». También los aspectos éticos, culturales e ideológicos empiezan a sustentarse en un nuevo tipo de consumo productivo, dando características inéditas a los ritmos y maneras de acumulación ampliada de capital.

Asistimos a la que A.Sohn-Rethel⁴ define como una «re-socialización» programada de la fuerza de trabajo, como estrategia general de apropiación del excedente.

Tras las crisis cíclicas y los desastres bélicos, reconstruir y posiblemente ampliar las bases de la acumulación exigía pasar a un nuevo espacio social; profundizar la subsunción real (además de la formal) en la relación de capital. Es decir, las relaciones de producción capitalistas tienen que extenderse a todos los aspectos de la vida cotidiana e intentar la armonización (tendencial) entre modo de producción material y modo de reproducción social..

El modelo de desarrollo que se basa (o se basó) en la llamada “sociedad de consumo” tiene como características el introducir en todas las relaciones sociales (también en las más “íntimas”) la mediación del mercado.

Michel Aglietta⁵ definió *norma social de consumo obrero* la nueva estructura de consumo de masa basada en la compra de los bienes de subsistencia únicamente en su forma mercancía y en la propiedad individual de automóvil, electrodomésticos u otras nuevas mercancías que con anterioridad (en caso de existir) únicamente eran bienes de consumo suntuario de las clases más altas.

Bienes que ahora, fabricados en serie, son oportunamente abaratados y normalizados.

Este modo de consumo parecía garantizar, conjuntamente con la progresiva expansión internacional, la perpetuación del modo de acumulación, facilitando la articulación entre el sector de la producción de bienes de producción (que choca rápidamente con la superproducción) y el sector de bienes de consumo, más explotable intensivamente e «inacabable» con oportunas técnicas de creación de necesidades.

Parecía por fin inventado el dispositivo perfecto para la extracción social de la plusvalía y garantizar la “paz social”. Y sin embargo no ha sido suficiente para todos los países de la OCDE (la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, formada por los 24 países más ricos del mundo). En cuanto a los países de la «periferia» mejor ni hablar.

A principio de los 70 estalla otra vez la crisis económica con el consabido frenazo al crecimiento industrial, el auge de la inflación y la desaceleración del consumo. Sólo a partir de los años 85-86 volverá a generalizarse un cierto crecimiento.

Como podemos ver en el gráfico aquí abajo reportado, el consumo privado que tan intensamente había crecido en la fase de expansión, durante la crisis redujo su crecimiento anual hasta casi la tercera parte. En cuanto al consumo público, es interesante señalar cómo en EE.UU. su incremento se basa en el espectacular incremento de los gastos militares, sobre todo a partir de 1979, llegando a confirmar la intuición de James O'Connor que había definido ese sistema como *Warfare-Welfare State*⁶.

Aún admitiendo que han existido importantes diferencias entre las economías de Japón, EE.UU. y Europa (y también dentro de ésta), los rasgos que con intensidad distinta caracterizaron esa cri-

sis del sistema capitalista, pueden sintetizarse, siguiendo a E. Palazuelos⁷, de esta manera:

- escaso crecimiento del PIB y de la producción industrial
- mínimo crecimiento de la productividad
- atonía de la inversión
- considerable aumento del desempleo
- tensión inflacionista (controlada en parte en los últimos años)
- desajuste de la balanza por cuenta corriente
- déficit fiscal del Estado.

Ya desde ese momento haría falta encontrar unas explicaciones ante los fallos de un mecanismo tan supuestamente perfecto como el consumismo para evitar las crisis.

Vamos a intentar dar algunos.

Contrariamente a lo que comúnmente se cree, la onda tecnológica expansiva basada en los avances de la industria electrónica, aeronáutica, química y bienes de consumo duraderos, desde finales de los 60 ha empezado a sopor-
tar una desaceleración entrando en fase

Evolución del consumo privado de las economías desarrolladas, 1960-1985.

	Tasas medias anuales				Porcentaje del PIB			
	1960/1967	1968/1973	1974/1979	1980/1985	1960/1967	1968/1973	1974/1979	1980/1985
EE.UU.	4.3	4.0	2.9	2.6	62.8	62.4	63.2	65.0
Japón	9.0	8.2	3.9	2.6	57.4	53.6	57.2	58.9
RFA	4.4	5.6	3.2	0.7	56.5	55.0	56.3	57.2
Francia	5.4	5.7	3.8	1.8	61.7	60.6	61.9	64.3
G. Bretaña	2.5	3.5	1.3	1.7	65.0	62.3	60.4	60.3
Italia	6.3	5.3	2.2	1.6	62.7	62.5	62.5	62.1
Canadá	4.5	5.6	4.4	2.4	61.7	57.9	56.0	56.2
CEE	4.9	5.0	3.1	2.0	62.1	60.0	60.4	61.1
Europa Occidental	4.7	5.2	2.8	1.2	61.9	59.7	60.1	60.6
Total OCDE	4.9	5.0	3.2	2.0	62.1	60.3	60.7	62.0

Fuente: OCDE (1987a)

de allanamiento. Las innovaciones tecnológicas, junto con los otros elementos fundamentales del modelo de acumulación que luego recordaré, habían favorecido el proceso expansivo de la producción y la multiplicación de innovaciones derivadas de las iniciales.

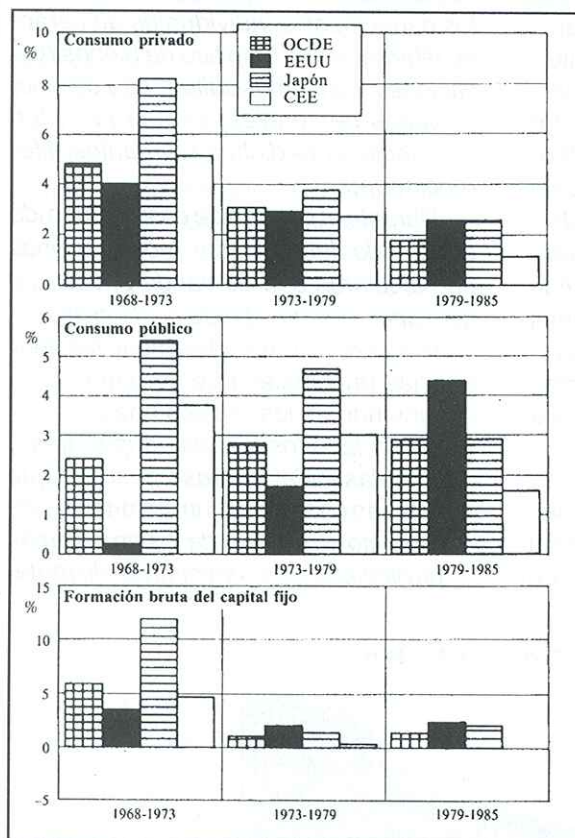
Sin embargo, según se explotaban las economías de escala y la tecnología se iba estandarizando (a nivel nacional e internacional) se pasaba a una fase

de generalización tecnológica que fue antesala de otra desaceleración.

Son tres los factores pertenecientes al modelo de acumulación capitalista que han jugado su decisivo papel contradictorio en esta dinámica: la estructura monopolista, el grado de internacionalización de la economía y el comportamiento de la demanda. Todos estos factores, en la fase postbélica, actuaron a favor de la tendencia expansiva. Sin em-

bargo, desde finales de los 60, pasaron a favorecer tendencias desaceleradoras.

GRÁFICO 1.2. EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE LA DEMANDA INTERNA EN LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS. Tasa de crecimiento (1968-85)



Fuente: Elaboración a partir del OCDE por E. Palazuelos.

- Por un lado, la estructura monopolista actuó de freno para el proceso de innovación, porque el funcionamiento de precios de oferta desplazaba la competencia entre las grandes firmas hacia elementos cada vez menos relacionados con la producción de costes y el incremento de la productividad.
- Por otro, el grado de internacionalización de la economía aceleró el ritmo

de estandarización de las innovaciones y redujo la duración de ese efecto expansivo y de su papel de ventaja comparativa para las empresas que introducían nuevas técnicas y/o productos en primer lugar.

- Y, tercero la demanda de bienes y servicios fue modificando su tamaño y su estructura, lo cual entraba en contradicción con la base tecnológica existente, que estaba determinando unas escalas de producción (en masas) cuya rigidez se convertía en un obstáculo para adaptarse a esos cambios provenientes del lado de la demanda.

Es evidente que el período de crisis 1973-79 no ha sido tan fuerte como para quebrar todo un modo de consumo consustancial al modelo de acumulación en los países capitalistas centrales desde la posguerra, pero sí ha comportado ciertas notables modificaciones e intentos de respuestas, tanto de aspecto cuantitativo como cualitativo.

Lo que me interesa subrayar es que, en términos generales, el comportamiento del **consumo** parece confirmar que **no puede considerarse a dicha variable como factor activo en el desencadenamiento de la crisis**. Al contrario, la evolución del consumo privado, aunque se ha desacelerado, parece haberlo hecho como consecuencia del contexto de la crisis y no como una de sus causas. De este modo, a diferencia de la gran depresión de los años treinta, la crisis actual no se vincula prioritariamente a una baja del consumo⁸.

En cualquier caso, las economías domésticas en los distintos países centrales parecen haber mantenido los niveles de consumo, aunque fuese, en los años 80, a costa de una reducción de las tasas de ahorro y el aumento del endeudamiento (por ej. con la generalización del uso de las tarjetas de crédito).

Si lo miramos desde el punto de vista cualitativo, el modelo de consumo de masas de la fase de auge se caracterizaba por dos aspectos relevantes: de un lado, una mayor tendencia a la uniformidad en el comportamiento de personas, familias y grupos sociales de similares niveles de renta, tanto en cada país como en el conjunto de países desarrollado; de otro lado existía dentro del consumo de bienes un predominio de los de carácter duradero.

[...]

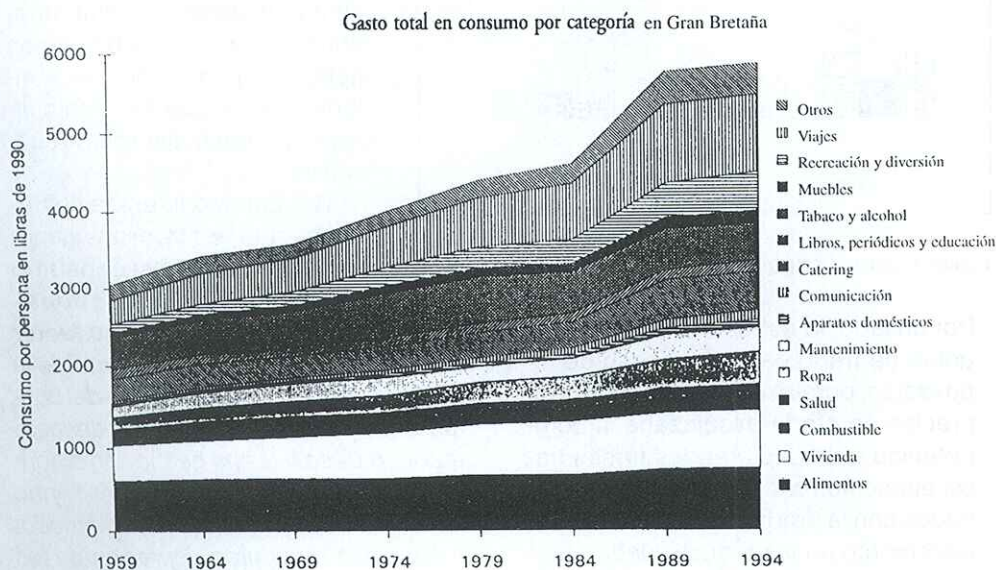
Precisamente el dominio de los bienes de consumo duradero se considera que incide, junto con otros factores, en

la tendencias hacia la uniformización de los patrones de consumo. Al tratarse de objetos (televisión, electrodomésticos, ropa estándar, etc.) que tienen una gran funcionalidad en su misma concepción, no permiten la incorporación de elementos específicos o individuales de carácter diferenciador. Otro tipo de bienes (vacaciones, consumos culturales y de ocio, cuidados personales, etc.) sí permiten más fácilmente dichos elementos diferenciadores.

Durante el periodo de crisis se han ido generando determinadas modificaciones que afectaron a la demanda privada de consumo, en su vertiente cualitativa⁹.

Podríamos pues identificar las tendencias principales que se han estado imponiendo en los últimos años:

a) De un lado los bienes «superiores», con elasticidad-ingreso positiva, que estarían conociendo un importante crecimiento en función de los grupos más privilegiados, de mayor nivel de renta.



Fuente: "Consumo, bienestar sostenible y necesidades humanas". Ecología política (1996:12)

- b) *De otro lado, los bienes «inferiores», de primera necesidad, cuyo consumo continúa incrementandose, correspondiendo a los grupos sociales cuantitativamente más numerosos y engrosados por las circunstancias adversas de la crisis para ellos.*
- d) *Asimismo, habría que notar la inclusión, como bienes y servicios habituales en la norma de consumo, de bienes que anteriormente poseían un carácter de bienes «superiores» y que ahora, los cambios económicos, sociales y culturales (los Mass Media han tenido un papel clave) se han introducido como normales en el consumo cotidiano (ver gráfico sobre consumo en Gran Bretaña).*

Al mismo tiempo que se producen estas alteraciones en las demandas de bienes de consumo, en cada grupo de bienes y servicios se da una diversificación de la gama de los mismos según países, influencias culturales, hábitos de consumo, edades, sexo, profesiones, etc., además de las variantes de precios y rentas¹⁰.

Ante la recesión económica de los primeros años 90 y una evolución que, como vemos, resulta ciertamente compleja de medir, no extraña la existencia de diversas opiniones e interpretaciones. La más descriptivo-tranquilizadora señala que nos encontramos ante un proceso de transición entre el régimen de consumo de masas y otro más personalizado y diferenciado; otra -de forma más radical- habla incluso del agotamiento de la norma de consumo típica del período anterior. Lo que sin duda parece claro es que el régimen de consumo de masas se flexibiliza atendiendo a cada vez mayores diferenciaciones y jerarquizaciones del consumo que con anterioridad no existían tan extensivamente.

Así como no podemos olvidar que con el aumento del paro, la agudización de la injusticia social también bajo forma de distribución desigual de la renta y la marginación de cada vez más amplios sectores sociales, generados por las políticas neoliberales impuestas a partir de la crisis recesiva, se impide, incluso en los países de la OCDE, el acceso a un número cada vez mayor de ciudadanos/as a diferentes niveles de consumo.

Un reciente estudio del economista irlandés Richard Douthwaite en el libro *Short Circuit*¹¹ demuestra que en el Reino Unido, en los Estados Unidos y en Alemania el producto económico está aumentando en tanto que el bienestar se reduce agudamente. Aplicando sus índices de bienestar económico efectivo (no solo de «crecimiento») nos dice que en Gran Bretaña el bienestar económico llegó a su punto máximo en 1970 y desde entonces se ha reducido en 50%; en los EE.UU. llegó su punto máximo en 1968 y en 1992 se había reducido del 40%; mientras que en Alemania la declinación empezó solo en el año 1981, pero cayó en más del 40% en solo 7 años.

Esto, una vez más nos confirma la despiadada implantación de esa sociedad de los 2/3, tendente a la de 1/3, en que cada vez más parte de la población queda fuera de la «economía formal», en un espacio social donde puede jugar solo estrategias de supervivencia.

El agotamiento del ciclo de acumulación ligado al Taylorismo-Fordismo, en su casi coincidencia con el derrumbarse de lo que se dió a llamar el «bloque del Este», mediante los movimientos cada vez más extensos y vertiginosos del capital financiero, además de desestructurar sociedades en el Norte, ha vuelto incluso a escribir la geografía del

planeta, re-plasmando economías, poderes y soberanías.

Los ajustes y las privatizaciones impuestos en el inmenso Sur a países ya desangrados por la deuda y el intercambio desigual o el científico desmantelamiento de la economía en los países de Europa del Este, demuestran que a corto plazo estos mercados están todavía lejos de significar el balón de oxígeno necesitado por el capital. Los actuales indicadores económicos de la República Federal Alemana, el país que más invirtió hacia oriente, están ahí para demostrarlo.

Si además miramos a la ex Unión Soviética desde el punto de vista del nuevo territorio a «colonizar», los datos son asombrosamente significativos: entre 1990 y 1995 el PNB de Rusia ha caído en un 61%, su deuda externa se ha multiplicado por 5 y la transición al capitalismo ha provocado, en términos generales, la mayor catástrofe económica jamás soportada por un país industrializado.

La restauración del capitalismo más salvaje ha conseguido hacer caer la producción cerealícola de 45,5%. Es decir que lejos de haber servido para ampliar un bienestar y el acceso a bienes de consumo extendidos a la mayoría de la población, estos procesos han significado el regreso puro y simple del hambre.

Los míticos «mercados del Este», en la mayor parte de los casos, han consistido en el auge de la «acumulación ilegal», de una auténtica «vía criminal» al capitalismo. Con una «nueva» clase burguesa que, en efecto, tiene una enorme capacidad de consumo-despilfarro de bienes y mercancías suntuarios, sin aparentar, sin embargo, ninguna capacidad constructiva de desarrollo de su país, visto que se ha dedicado, según el modelo «cleptocrático» de los dictadores africanos, sobre todo a exportar ile-

galmente miles de millones de dólares hacia los grandes bancos occidentales, amén de consolidar sus sucios tráfico de petróleo, armas o piedras preciosas.

PUBLICIDAD Y COMPULSION A CONSUMIR.

El espectáculo es el capital en un grado tal de acumulación que se transforma en imagen.

Guy Debord.

La sociedad del espectáculo¹².

Pero, hablemos ya de la publicidad, de las técnicas de provocación al consumo, de lo que H.G. Wells consideraba que era el arte de enseñar a la gente a necesitar cosas. Y debemos hacerlo aceptando toda la fuerza que demuestra tener lo simbólico y lo imaginario y sin embargo sin desorientarnos en el Pansemilogismo idealista. No separemos pues su problemática de la de la producción, de los imperativos de la tasa de ganancia.

Casi lacanianamente podríamos afirmar que la necesidad es el lado en la sombra del desarrollo de las sociedades clasistas, un eterno «en otro lugar», un poder aparentemente misterioso cuyo signo es la ausencia.

Otro lugar -ausencia, vacío, falta -habría que recordar, producidos socialmente por no-hombres y no-mujeres en el curso de la producción de mercancías y de sí mismos/as como mercancías.

Recuerda K. Marx (cito más o menos textualmente) que no es sólo el objeto de consumo a ser producido por la producción, sino también el modo de consumirlo, no sólo objetivamente, sino también subjetivamente. La producción crea pues el consumidor. La producción provee no sólo un material a la necesidad, sino tam-

bién una necesidad al material. Produce el objeto de consumo, el modo de consumo y la propensión al consumo.

Hace ya algunos años, el italiano R. Curcio lanzó una tesis: *producción - lengua - ley - necesidad tienen en el cuello una misma soga. Como decir que la expansión de la producción de mercancías - fuerza de trabajo; objetos - mercancías; signos-mercancías; personificaciones mercantilizadas del parentesco, genera los «abismos» de sus necesidades.*

*Necesidad de comida-mercancía, de información-mercancía, mujer-mercancía, sexo-mercancía, espectáculo-mercancía, mercancía-magia. Que es necesidad de cosas muertas, necesidad de muerte: el lugar concurrido de nada, de la falta eterna*¹³.

Lo hemos visto en el anterior apartado más friamente económico: los nuevos mercados, siguen siendo la *condicio sine qua non* de la plusvalía. Y crearlos no es empresa fácil. Producir el consumidor-fetichismo pareció ser el paso escogido por la utopía capitalista en su producción de nuevos mercados. "Provocar la demanda" en el sentido saturado de ideología oficial que asumen los dos términos. Demanda económica que debe ser, como es, inducida, suscitada, producida; es decir, provocada, desvelada y revelada.

Pero que no nos hipnotice la presunta omnipotencia del capital, las tremendas convulsiones y la recesión del último período lo demuestra: estamos en plena crisis estructural del modelo de acumulación capitalista y las causas no están cierto, como hemos visto, en el subconsumo.

Lo que sí es importante es que a esa demanda no le está permitido contraerse sin transformarse en catástrofes, sin suscitar eco-espasmos desastrosos.

Lo curioso es que, además, incluso en caso de «infinidad» (dudosa) de la demanda, ésta encontraría su límite paradójico. Incluso analistas productores de ideología objetivamente neoconservadora como Baudrillard, observan que la demanda está encerrada en una inflación sin fin y sin salida, puesto que entra en un intercambio universal donde nunca ninguna oferta, ninguna respuesta, podrá ser equivalente a esta demanda global, incontrolable, que se devora a sí misma, siendo insoluble e imposible de satisfacer.

Si la demanda es la parte evidenciada de la necesidad que responde a una necesidad-su forma semántica, hablada - habrá que concluir que, *como por la necesidad, su lugar de aparición es en cierto sentido artificial, una «apariencia».* La *apariencia fetichista del discurso publicitario como relación social de dis/comunicación*¹⁴.

La publicidad no es sólo un género del discurso cotidiano, es, en parte al menos, un paradigma de los discursos que hablan las formas de relaciones oficiales en la vida cotidiana metropolitana de las sociedades del capitalismo avanzado; llega a ser, en cierto sentido, modelo de toda comunicación *mass/media-da*, imponiéndose también en el llamado Sur del mundo.

Recordaba J. Ibáñez¹⁵ que si al discurso político le quitamos su dimensión utópica, si le censuramos (le censuran....) la dimensión presente/futuro, *sólo queda la dimensión «gozaréis»:* es el *discurso publicitario (un goce reducido a decir que se goza). Eros reducido a Logos. Dos discursos complementarios. El discurso tecnocrático es el palo, el discurso publicitario la zanahoria. Convergencia de un palo real y de una zanahoria imaginaria.*

El discurso publicitario ha sido y es, pues, también una anestesia del cuerpo social y presta un papel importante en la «pacificación» de nuestras sociedades en las que las ideas cargadas de sentido (comunismo?) y juzgadas, por consiguiente, fuentes de mortíferas explosiones sociales, habrían cedido bajo el soplo bienhechor de la sonriente «comunicación».

En sus entrevistas, los gurús de la publicidad como Oliviero Toscani (Benetton) reiteran que la publicidad del futuro se basará en la visión que una empresa tendrá del mundo y de la realidad circundante. *La visión que una empresa tiene del mundo* es decir, una visión por principio sesgada y falseada por la razón de ser de toda empresa: vender, hacer beneficios, ganar dinero.

El mundo del sentido se derrumba (nos dicen) pero el de los sentidos publicitarios también es un poco «raquítrico». Los mensajes publicitarios son tan cortos, tan someros, se perciben tan brevemente, puesto que su lógica es reducirse a puros estímulos repetidos incesantemente (impacto máximo-coste mínimo), que una sensación medianamente elaborada y compleja nunca tiene tiempo de construirse.

Los temas más serios y graves, como la libertad, se cortocircuitan en automóviles; la autenticidad en quesos o cigarrillos; la ecología en lavadoras o en agua mineral y los derechos sociales en el derecho a la retransmisión por cable-tv de un partido de fútbol.

Los intersticios de reflexión se van eliminando, el intervalo parece perdido y el *horror vacui* vigente es revelador de la inmensa profundidad del vacío.

La publicidad recrea el mundo, decía Ibáñez, crea una simulación imaginaria del mundo real, para que nos recreemos en ella. Y más.

La publicidad opera sobre los consumidores operando sobre los productos. Mediante productos transformados en metáforas, transforma a los consumidores en metonimias.. Condensa los productos para desplazar a los consumidores. [...].

El valor de las personas y las cosas era, antes del capitalismo, función de su competencia, de su valor de uso: de que las cosas y las personas sirvieran para algo. En el capitalismo - especialmente en el capitalismo de consumo- es función de su disponibilidad: de su valor de cambio, de su capacidad de circular. Disponibilidad económica en el capitalismo de producción (cuando había que vender el cuerpo), disponibilidad semántica en el capitalismo de consumo (cuando hay que vender el alma -el nombre).

El acento pasa de la capacidad de servir para algo a la capacidad de servir a alguien. [...]. Al volverse disponibles, las personas y las cosas transforman su materia-energía en información. [...]

Los consumidores son clasificados, ordenados y medidos por las marcas que consumen.

El consumidor al ser marcado por la marca, queda clasificado como miembro de la clase de los consumidores. de la marca. Hay clases. de equivalencia y clases de orden: al formar parte de una clase de equivalencia, uno queda clasificado; al formar parte de una clase de orden, uno queda también ordenado.

La ficción que hay que mantener es la identidad de los consumidores: cada uno idéntico a sí mismo y a cada otro (para que uno compre siempre la marca, para que todos compren siempre la marca¹⁶).

Pero las ficciones, nos advierte A.Ortí, no pueden durar para siempre; no sólo está el marketing -el poder del capital- sino la Historia: el campo dra-

mático de las fuerzas y contradicciones, que nadie puede controlar pero que en puntos nodales del proceso histórico emergen haciendo estallar las estructuras de dominación en todos sus niveles.

No existen universos cerrados ni capital Moloch todopoderoso, y también, es útil recordarlo, los acontecimientos van generando estructuras.

Además, volviendo más específicamente a nuestro tema, habría que analizar más en profundidad qué puede significar el progresivo debilitarse del vínculo entre el producto y el mensaje, cuando la publicidad ha pasado en algunos casos de la fantasía al delirio, aunque intente mantener su esencia. Al querer mostrar todo en su estadio primario, la publicidad acaba destruyendo el símbolo mismo.

La misma industria publicitaria como tal no se escapa a la crisis, los anunciantes empiezan a interrogarse, aumentan las quiebras y parece que tras la «alegre opulencia» para este sector de parte de los 80, a partir del año 1992 se vuelve al mundo real, proceso que sin dudas va a resultar difícil.

En estos años a la imposición del sistema de marcas y a la publicidad dirigida a un solo idéntico «consumidor tipo» se añade una intensa labor para posicionar y segmentar los diversos grupos objetivo.

Mejoran las formas creativas -expresión, diseño, realizaciones- pero no tanto la genialidad mientras la publicidad se consolida también como materia universitaria.

EL FETICHISMO IMPERANTE.

La mercancía no puede ser comprendida en su esencia auténtica sino como categoría universal del ser social total.

Solo en este contexto la reificación surgida de la relación mercantil adquiere una significación decisiva, tanto para la evolución objetiva de la sociedad como para la actitud de los hombres hacia ella, para la sumisión de su conciencia a las formas en que se expresa esa reificación...

Aumenta esta sumisión el hecho de que al aumentar la racionalización y mecanización del proceso de trabajo, la actividad del trabajador pierde su carácter de actividad, para convertirse en actitud contemplativa.

G. Lukacs.

Historia y Conciencia de Clase¹⁷

Con la década de los 80 en todos los países de la OCDE aumenta el paro estructural, los salarios reales disminuyen, los precios empiezan a asustar y el «consumidor/a» poco a poco pasa del cine a la televisión y del bar a casa. Es en esta lógica que se entroniza definitivamente la televisión, la más eficaz palanca de entrada en el reducto doméstico y familiar.

Si nos fijamos en los procesos de la innovación tecnológica, parece ser que la investigación técnico-científica asume cada vez más la función de acelerar el deterioro y el desgaste del producto.

La necesidad del capital de acelerar su rotación impone sustituir los productos por otros nuevos y así asegurarse nuevas ocasiones de beneficio. Esto se va a notar materialmente en el empeoramiento de ciertas calidades (por ejemplo robustez de los materiales) de los productos, y en el proceso que se ha dado en llamar «muerte moral» de ciertos bienes, que tienen que perder su anterior característica de ser «duraderos».

Uno de los casos más clásicos en este sentido es el de la televisión y el paso masivo, ya a finales de los años 70, del televisor en blanco y negro al televisor en color.

El televisor en blanco y negro cae víctima, pues, de una muerte virtual previa a la que sería su muerte real, en cuanto a su funcionamiento y utilidad como electrodoméstico. Sin embargo, el paroxismo en esta estrategia de las empresas de crear generaciones de productos que invaden sucesivamente el mercado en plazos cada vez más cortos y produciendo la renovación de la demanda, se alcanza con la industria informática con su frenético lanzamiento de ordenadores, programas y aplicaciones.

Por otro lado, estos procesos se asimilan al fenómeno de la moda, en la que la ropa no muere por decadencia material (al contrario, muchas veces los tejidos antiguos son de calidad y duración superior) sino porque, en un sentido que pertenece ya totalmente al campo de la significación y de la representatividad, simplemente, «pasa de moda».

Productos y objetos, en una tendencia que cada año aparece aún más acelerada, parecen adquirir unos valores ideológicos independientes o casi de sus características y cualidades intrínsecas.

Podría llegar a decirse que la relación con los bienes-mercancía impuesta como intermediario por la publicidad, intenta basarse más sobre la relación ideológica y simbólicas que sobre la base material de la mercancía. (Ciertas zapatillas, cierta marca de camisetas...).

Esta preminencia de la relación ideológica lleva consigo la consecuencia de encubrir aún más la realidad del proceso productivo, evidenciando más bien las relaciones entre cosas e intentando perpetuar un sistema integrador basa-

do en la alienación y en el fetichismo.

Este imponer la muerte virtual de las cosas antes que su muerte material es, lo reitero, lo que debería permitir oponerse (o al menos ralentizar) la tendencia a la caída de la tasa de ganancia. No hay salvación posible: hay que ganar más, hay que producir cada vez más y, por lo tanto, se necesita que se consuma cada vez más.

Y para intentar hacer el sistema de consumo tendencialmente inagotable, son fundamentales, como no, el diseño, visto como momento de articulación y modulación desde el mundo de la producción a la sociedad, y el mito del progreso y del desarrollo tecnológico también inagotables.

Llegados a este punto se me permita una esquemática reflexión «política». Se ha hablado en estos años de crisis económica, de convulsiones geopolíticas, de crisis de las «élites» de gobierno y de sus políticas, de crisis de legitimación, ética, de los valores. Insistir en ello no es regocijarse en lo apocalíptico sino reconocer que en este fin del 2º milenio se dan una serie de contradicciones y de puntos de crisis del sistema de enorme importancia, ninguno de los cuales se ha atajado con unas soluciones satisfactorias, limitándose en muchos casos a ganar tiempo, a aplazar la gravedad del problema.

En todas partes, se han eliminado progresivamente (desregulación, privatización...) aquellas regulaciones e instituciones de carácter económico, financiero, jurídico, político y administrativo, que los estados habían apoyado y favorecido en la fase expansiva y que servían para atenuar los efectos más traumáticos de los movimientos de los distintos capitales y los puntos extremos de los ciclos económicos. Se han ido lle-

vando a cabo radicales procesos de reducción de los costes de producción (reestructuración y descolonización productivas) y de «reducción de la capacidad instalada», que los estados han favorecido de distintas maneras. Estas reestructuraciones aunque no han logrado mejorar establemente las condiciones de valorización del capital en su conjunto, han asegurado la acumulación para algunos capitalistas a costa de otros, incrementando de modo impresionante la centralización y la concentración.

Han aumentado, pues, también los requerimientos y las presiones que cada fracción del capital aplica sobre «su» propio estado y los estados sobre los que puede tener ciertas influencias, para que éstos ejerzan en su ventaja (... y en contra de la competencia) los poderes que tienen en el ámbito económico.

Las noticias de todos los días nos hablan de luchas feroces entre fracciones capitalistas; mediante escándalos, exposiciones de «trapos sucios» y maniobras enredadas, se combaten durísimas batallas para la aniquilación de la parte adversa.

Ligados a todo esto están los procesos de progresivo vaciamiento y subordinación de todos aquellos canales políticos e institucionales en lo que pueda expresarse el malestar y la insatisfacción popular. Con un proceso generalizado de «ejecutivización» el poder decisional se ha visto abocado cada vez más al «centro» y a los grandes organismos internacionales, potenciando en todos ellos estructuras institucionales cada vez más restringidas y verticales, cuando no auténticamente clandestinas.

A este propósito creo ha llegado el momento de sacar claramente una evaluación general sobre los dirigentes po-

líticos y las élites gubernamentales que nos han tocado en los últimos quince años.

Este juicio va a ser necesariamente muy grave: abdicando de su función «política» fundamental, que es, incluso en el discurso liberal-democrático, la de intentar conjugar, al menos formalmente, intereses globales y diferentes, conservando una mínima independencia frente a la lógica del capital, «nuestros» políticos han llevado hasta el final la «evacuación» de la política del horizonte gubernamental, erigiéndose como puros gestores de las indicaciones e intereses de los grandes financieros e industriales nacionales e internacionales, y como manipuladores de sondeos y estadísticas.

En esta democracia *sui generis* que nos ha tocado en la parte «afortunada» del mundo, una oligarquía de superburocratas y políticos aprendices-brujos, han tomado «sus» decisiones en completa autonomía frente a las necesidades y las inquietudes de las grandes mayorías y en la ausencia más total de transparencia.

En el peculiar neo-corporativismo decisionista que ha imperado en estos años, todo se ha jugado entre los más poderosos grupos de poder fáctico, acelerándose también la transformación involutiva de los Partidos Políticos y de los Sindicatos, revelándose una exasperada autonomización de sus direcciones, que ya no tienen que responder a ninguna base de militantes, en cuanto únicamente interesados en el mercado electoral o en el reconocimiento financiero, institucional y/o de los *mass-media*.

El caso del Partido Socialista Obrero Español (PSOE) en España ha sido en este sentido paradigmático. Alcanzado el triunfo electoral en el año 1982, con una propuesta basada en una ácrítica

asimilación a Europa y en la idea del *Cambio*, a los pocos meses de su instalación en el gobierno, más allá de las declaraciones ideológicas de principio, empezó una coherente política neoliberal, considerando, entre otras cosas, el desempleo masivo una molestia secundaria, frente a tareas tan nobles como las privatizaciones, la competitividad, la "mejora de la productividad" y la destrucción de la capacidad productiva en la agricultura, la industria y la pesca.

El desconcierto provocado por la política de un gobierno supuestamente de izquierdas, y que actuaba como la derecha de los otros países, el progresivo debilitamiento de las formas de organización social y del movimiento de los trabajadores, conjuntamente con el fomento generalizado de los «valores» ligados a la degradación material y a una competitividad desaforada, donde todo valía para ganar dinero, exasperaron en la sociedad española de la segunda mitad de los 80, un proceso de retraimiento generalizado y de cínico regreso a lo individual cuyos efectos todavía soportamos.

Un consumismo descerebrado y decorado por superficiales corrientes estéticas (post-modernismo y auge de los «diseñadores»), legitimarán un enorme cambio cualitativo en la concepción de la política y de su función.

Es en este cuadro que puede entenderse la importancia del modelo publicitario como palanca para la sustitución, cada vez más generalizada, de las normas comandadas por los valores por otras normativas de tipo técnico-productivo directamente ligadas a la subsunción real al capital.

En el pragmatismo dominante nunca jamás había que cuestionar los fundamentos y a los valores compartidos intersubjetivamente hubo que sustituir

unos fines extrínsecos impuestos «objetivamente», nuevamente sagrados.

Para intentar asegurar la integración sistémica, la apelación es la de la «conveniencia»; el solo conocimiento que se pide es el de las «ventajas» que derivarían de la aceptación de las reglas del juego.

Exactamente sobre estos presupuestos se basó la estrategia del estado post-keynesiano, en donde el intercambio político trueca la adaptación al sistema de las identidades colectivas, que se formaron en los 70, con la concesión de determinados valores de uso.

De manera que en el mercado político los recursos se negocian con el Estado-gobierno a cambio del consenso.

Es importante, por la referencia directa que eso tiene con la publicidad, fijarse en cómo el lenguaje, los discursos y el imaginario social construido por los *media* reflejan estas mutaciones.

Poco a poco el lenguaje y el imaginario han ido tendiendo a la regulación de un comportamiento sin correspondencia con ninguna motivación subjetiva elaborada. El medio de comunicación se prefigura como el metalenguaje de la pluralidad de los lenguajes sociales, como nuevo nivel de generalización simbólica tras la crisis del lenguaje cotidiano.

Simplificando mucho podría decirse que, tendencialmente, la lógica del sistema asigna al lenguaje la expresión de lo vivido individual, mientras confía a los medios de comunicación de masa (cada vez más repletos de mensajes publicitarios, a su vez asociados directamente a la ideología y a los intereses de los productores del mensaje) la selección de las acciones y comportamientos permitidos.

Más específicamente vemos cómo en la publicidad se establece un mensaje de doble vínculo: el del producto en cuestión y el de la representación del

contexto del producto. Y es allí donde, en parte, actúa la artificialización y la pérdida de la propia identidad de individuos y grupos sociales.

La actuación ideológica (ideológica en el sentido de capacidad de definición del sistema de las relaciones que los sujetos viven respecto a los contextos posibles y a la experiencia social), ha sido violentísima. La conciencia del rol real desempeñado, el mismo autopoicionamiento de clase vienen pervertidos y alucinados en gran parte gracias el desplazamiento del momento de identificación hacia la esfera del consumo, o incluso en la tendencial posibilidad del consumo, vendida por la omnipresente publicidad. Estas formas de falsa conciencia llegan a tener implicaciones importantes a nivel colectivo, puesto que su deseabilidad se basa en un modelo ofrecido-impuesto que siempre se corresponde a un nivel social más alto del realmente vivido por los sujetos en el contexto de las relaciones de producción.

Casos como el de un estudio sobre mujeres en el municipio de Alcobendas¹⁸, en las afueras de Madrid, donde trabajadoras empleadas en servicios de limpieza o que ganaban pocas pesetas más que el salario mínimo interprofesional, se definían a sí mismas como de clase media o media alta, o la permanente publicidad que bombardea algunos países latinoamericanos y que borra mediáticamente clases sociales realmente existentes proponiendo como único «estilo de vida» el referente de una clase que allí ni siquiera existe, son ejemplos concretos de las implicaciones de estas intervenciones.

¿Cómo se consigue esta paulatina instauración de una sociedad, de un orden que algunos analistas llaman de «simulacros»?.

Hay que considerar que la publicidad logra desarrollar su función de estímulo sólo a condición de hacerse surrealista y superar toda relación entre la imagen y lo original. Y de hecho la imagen producida por los *mass-media* no tiene original: es una construcción artificiosa, desprovista de prototipo. Y esto es el «simulacro», que no es ni icono ni visión: no tiene relación de identidad con un original ni implica el rasgar apariencia y revelar una pura verdad sustancial. Se trata, en cierto sentido, de la imagen de algo que no existe.

Ya desde hace tiempo el *design* semiótico considera el objeto como signo, como vehículo de mensajes que muy a menudo no tienen nada que ver con su valor de uso.

Se nos devuelve a algo más externo y extraño al valor de uso del objeto.

Si hacemos un balance histórico de la publicidad, notamos que el aspecto connotativo del objeto empezó hace ya bastante a prevalecer sobre el meramente denotativo; a partir de los años 80 es cuando se generaliza totalmente un «lenguaje de las mercancías» en el que éstas proponen su compra con el recurrir a solicitudes no ligadas al uso, creando la demanda psicológica que ellas mismas se ofrecen a satisfacer.

La consecuencia más importante que de esto deriva es, sin embargo, la pérdida de identidad de los objetos producidos por la industria.

Me explico: si la mercancía interesa sólo como signo de una determinada condición social, ella misma deviene intercambiable con otra mercancía que posea un valor/signo (diría Baudrillard) análogo.

La mercancía ya no tiene, pues, una identidad fija, sino únicamente una identificación provisional, una imagen que recibe de las necesidades de la pro-

ducción industrial y de la estructura global de los signos sociales.

La publicidad es quien contribuye de manera determinante a la construcción de esa imagen, y ya no es información sobre la calidad (aún mintiendo...) de la mercancía, sino que su tarea es la de indicarnos el código para la lectura de ésta. Hace explícito el mensaje del objeto y hace imperativa la necesidad de su compra y de su consumo.

Lo que digo explica la «culturización» de la operación publicitaria que es más sutil, cuanto más prescinde de las características objetivas del producto.

Sin embargo, el sucesivo salto cualitativo se da desde el momento en que, además de procurar la imagen del producto a consumir, el sistema productivo y la publicidad pasa a proponer/imponer también la imagen del consumidor del producto, es decir, del sujeto.

Este fenómeno psicosocial, del que ya hablé con anterioridad, y que ha suscitado en el pasado diversas reflexiones sobre la alienación y la despersonalización, tal vez pueda ser aclarado mejor (al menos a nivel de proceso individual) por el concepto de *narcisismo*.

Sin perdernos demasiado en complejas cuestiones psicoanalíticas, se podría únicamente evidenciar el hecho de que la elección objetual depende estrechamente de una imagen del Yo, propuesta como imagen de identificación.

La demanda del consumidor y su inversión libidinal no se refieren por eso ya ni siquiera a la imagen del objeto, sino a la imagen de sí mismo, que le es propuesta reiteradamente por la publicidad.

Dice Freud en su «Introducción al Narcisismo», de 1914: [... *carga libidinal primitiva del Yo, de la cual parte de ella se destina a cargar los objetos; pero que en el fondo continúa subsis-*

tente como tal viniendo a ser con respecto a las cargas de los objetos lo que el cuerpo de un protozoo con relación a los seudópodos de él destacados]¹⁹.

Las identificaciones con las imágenes del yo propuestas por la publicidad son, sin embargo, demasiado débiles y provisionales (... el enemigo está en otra parte); por eso no alcanzan una interiorización tal que logre producir norma, valor (ó Super Yo).

Como se ha observado correctamente, estas identificaciones pueden más bien provocar una escisión del Yo en la que el consumidor, por un lado, niega la existencia de un valor de uso de las cosas (en conformidad con su experiencia narcisística) y por el otro está obligado a atribuirles un valor de uso hipotético correspondiente al precio de compra. Esta escisión se hace claramente evidente en la actitud hacia el *gadget*, cualquier aparatejo dotado de funcionalidad puramente hipotética, como por ejemplo, un cepillo de dientes eléctrico, un lector de C.D. con 76 funciones o un tostador con nueve temperaturas diferentes.

A esta situación hay que añadir una escisión del Yo, aún más profunda, que se refiere a la identidad misma del sujeto en su relación con las cosas: hasta cuando esa relación se veía como necesidad, la identidad del sujeto quedaba salvada, pero a partir del momento en que todo puede ser presentado como necesidad, cuando ni siquiera individualmente es posible discriminar lo útil de lo superfluo, el sujeto pierde su identidad.

Claro que esta le viene devuelta enseguida por la publicidad en la forma «sucédanea» de la identificación y del modelo de referencia, sin embargo eso no es mucha cosa y tampoco garantiza demasiada estabilidad.

Desde estas disociaciones y escisiones y de ese esfuerzo de Sisifo que comporta intentar salvarlas, deriva la velocidad desesperada que adquieren las mercancías semióticas. Contienen una promesa de novedad, de cambio, de porvenir, que no es posible mantener.

Desde la 2ª mitad de los 80 se hace obsesiva la sobreabundancia de *spots* televisivos: de una formación social progresivamente más destrozada emerge la imparable fragmentación de los sujetos sociales y la publicidad tiene que perseguirlos uno a uno.

Se impone la Silicon Valley (en ordenadores y...pechos); los chicos/as pierden los ojos y la sensibilidad humana en los videojuegos; las tribus urbanas y el paro juvenil suceden a la «movida»; las amas de casa disparan ráfagas con el telemando; los hijos de la precaria clase media se quedan con los padres hasta los 30 años o más; los hombres se descubren Narcisos de cartón piedra y hablan de dietas y perfumes: en fin, el *target group* de la «familia tipo» vale cada vez menos. Los hogares ya tienen televisión, lavadoras, neveras, equipo *HIFI*, depiladoras eléctricas, tostadora, secador de pelo, aspiradora... y se van llenando de videos, CD., ordenadores, hornos microondas, lavavajillas ...).

Al mismo tiempo aumentan los/as que no tienen hogar y el consumo de psicofarmacos y antidepresivos se dispara hasta alcanzar en 1996 un crecimiento de casi el 250% sobre la década anterior.

Hace falta que la publicidad ataque con extremismo controlado y se anticipe a los modelos sociales. El efecto demostración hace que, al final, todo el mundo se copie.

Si al consumidor hay que estimularlo como sea y donde sea, si se pretende que el mensaje publicitario, desde oídos y

ojos, alcance las conciencias, entonces todo vale. La competencia va a ser más despiadada y pueden ser útiles incluso los horrores de las guerras o la exhibición de las partes sexuales en los carteles.

La tasa de beneficio no puede estancarse.

Se intenta vender con mensajes repletos de sentido doble o que no tienen ninguno; con palabras que juegan con el idioma o que son antiguos refranes; se usan desde simples expresiones cotidianas a cultas referencias históricas, literarias, artísticas, cinematográficas ó incluso se llega a la publicidad autorreferencial que se alude a sí misma.

Las marcas ensayan todo tipo de variantes y giros. Para su desarrollo el mensaje necesita múltiples códigos y explotar todo lo que sea mínimamente significativo. El eslogan sigue resistiendo como instrumento de alto rendimiento semántico. La fuerza del eslogan está en que no importa demasiado quién es el que lo dice y que se dirige siempre a una multitud, a una masa, que repite hasta la saciedad el mensaje. Es, en cierto sentido, un logro verbal cuya repetición causa placer y un pensamiento que impide pensar, puesto que su objetivo siempre ha sido más el de ocultar que enseñar.

El poder hipnótico del eslogan apela a algo primordial del hombre y cuanto más insegura e indefinida es una sociedad más necesita de su poder de cohesión y guía²⁰.

Lo curioso es que poco a poco hemos llegado a que se juzgue más el anuncio que el producto anunciado. Lo que está en juego es su agudeza, su «performatividad» frente a los demás anuncios, dentro del conjunto de la publicidad; incluso hemos llegado a la manipulación del sentido inscrito ya en la marca, ya incorporado en la memoria social.

Se buscan pues identificaciones más cultas, más basadas en la inteligencia, cultura y complicidad del potencial consumidor (clase media/clase alta).

Si, por ejemplo, nos centramos en los electrodomésticos la idea es que aspiradoras y microondas no tienen límites, son todopoderosos.

Prácticamente toda marca cree que lo más interesante es hacer hincapié en la personificación de sus aparatos: su lavadora ó lavavajillas es inteligente, silenciosísima, piensa, pesa, calcula... no malgasta ni agua, ni detergente, ni energía, ni tiempo. Se sigue utilizando la hipóbole y cualquier exageración (tu vida es una maravilla gracias a ...), pero sobre todo lo que ya nadie puede dejar de ser es ecologista

Toda la línea blanca de el electrodomésticos en los 90 se ha pintado de verde, ejemplo claro de como la interacción determinante de los símbolos y valores culturales marca las pautas publicitarias, que siguen siendo, más que agentes de la transformación social, resultados más o menos parasitarios de la misma.

Transmutando, eso sí, todo valor e intentando borrar la contradicción, incluso lo aparentemente más sagrado y radicalmente ético, se reduce a una mercancía con precio.

REFLEXIONES FINALES

Los astrónomos de Perinzia se encuentran frente a una difícil opción: o admitir que todos sus cálculos están equivocados y sus cifras no consiguen describir el cielo, o revelar que el orden de los dioses es exactamente el que se refleja en la ciudad de los monstruos.

Italo Calvino.

Las ciudades invisibles²¹

Para acabar me gustaría apuntar que incluso la «Norma» del consumo de masas tan formidable y aparentemente perfecta, al menos en los países de la OCDE, tiene, como he intentado evidenciar en el trabajo, sus grietas y ¿cómo no? sus grandes contradicciones.

Voy a atreverme a plantear algunas más, permaneciendo incluso en el campo del «sentido común.»

En términos de producción real, como intuya ya en 1982 Harry Cleaver en la revista *Babylone*, el principal límite que encuentra la tasa de crecimiento (a parte del grado de desarrollo tecnológico, los recursos disponibles para la inversión y la tendencial insostenibilidad ecológica) lo constituye la proporción del producto final compuesta por bienes de consumo destinados a la población ya ocupada más bien que por bienes de producción o de consumo destinados a nuevos trabajadores.

En terminos monetarios, a la distinción entre consumo e inversión corresponde la distinción entre salarios (y otras formas de rentas no salariales destinadas al consumo) y beneficios.

En terminos de desarrollo social global, el modelo de crecimiento consiste en reinvertir sin cesar, en poner más gente a trabajar en las máquinas. Sin embargo, cuando la evolución tecnológica conduce a economizar trabajo, un aumento de la inversión suplementaria puede significar (y está significando...) una disminución del número de obreros/as necesarios/as para una producción dada. Pero en el conjunto del marco social, si la expansión global de la inversión no permite volver a contratar por un lado los/as trabajadores/as eliminados/as por otro, contratando al mismo tiempo nuevos/as trabajadores/as, entonces el sistema tendrá que afrontar (y

afronta...) una crisis provocada por el crecimiento del paro. De esto hay que hablar cuando se trata de crecimiento.

El crecimiento, es decir la acumulación capitalista, es amenazado si los beneficios disminuyen, ya sea a causa de los aumentos salariales o de cualquier otra deducción sobre la producción. La historia de la teoría económica es, en gran parte, la de las respuestas a este problema. Keynes fue el economista que supo dar la mejor solución positiva a las modificaciones surgidas en las reglas del desarrollo capitalista tras la Gran Depresión de los años 30. La crisis del sistema Keynesiano-fordista se puede situar en la ruptura del «contrato» de productividad debida a la creciente capacidad de los/as trabajadores/as para rechazar el trabajo y arrebatar todavía más recursos al capital, lo que socavaba las posibilidades, en los países centrales, de inversión tanto en la producción como en la reproducción.

Por su parte, la estrategia de la economía de la oferta, el neoliberalismo en su vertiente económica, para remediar a esa ruptura se compone de una serie de medidas que persiguen (y consiguen...) el restablecimiento del dominio del capital. Parar la elevación del consumo obrero es uno de sus objetivos prioritarios conjuntamente a facilitar el el crecimiento de la inversión y de la parte del producto que revierte en la empresa. Solo así, se subraya, se puede poner límite a la espiral de inflación y restablecer el crecimiento manteniendo la estabilidad de los precios. Pero así se estanca la demanda....

Entonces, ¿es posible, en el ámbito de un mundo todo él sometido al capital un aumento continuado y adecuado de la cantidad de bienes producidos?.

Sabemos que algunos consumos pueden aumentarse mucho, otros, por

razones naturales o sociales, no. Además la universalidad en el consumo necesita de tiempo para gozar de la riqueza; presupone y genera curiosidad, intereses, autonomía, inteligencia cosas todas para nada adecuadas para un trabajador asalariado (y un parado no tiene dinero).

Además, aunque el capitalismo haga (digamos espontáneamente) del consumo un instrumento de sometimiento e idiotización, llega tarde o temprano el momento en que el trabajador en lugar de consumir más escoge trabajar menos, se hace menos dócil, se va rompiendo la ideología del trabajo y ... el instrumento de paz social se transforma potencialmente en su contrario. Sobre todo si los ciclos de crisis se hacen más rápidos y se generan procesos de «privación relativa», ligados a la eufemísticamente llamada "movilidad social descendiente", que afecta a sectores cada vez más amplios y diversos de población (en el Estado español el consumo familiar promedio ha caído, según estadísticas oficiales, el 2,13% en el año 1996).

Como se dijo, el desarrollo del consumismo contrasta además, llegado a un cierto punto, con la necesidad del capital de reducir la cuota de trabajo necesaria y de aumentar la cuota de plusvalía. Es la vieja paradoja: todo capitalista desearía que su obrero y empleado fuera sobrio y frugal como un monje y, por el contrario, el trabajador o ciudadano que se le presenta como cliente, derrochador y forrado de dinero.

El modo de producción capitalista y el sistema de producción mercantil, pues, comportan por su propia naturaleza limitaciones al aumento indefinido de la cantidad de productos, tanto en el caso de los medios de producción como en el de los bienes de consumo.

Sin haber podido en este escrito profundizar en la situación del Tercer Mundo, la realidad de estos días nos dice que en los países de la Unión Europea estamos en plena recesión, en plena crisis por superproducción de capitales y eso va acompañado obviamente también por una superproducción de mercancías. Se están de manera criminal destrozando recursos y reduciendo capacidades productivas, y, según datos de Caritas española de 1994, más del 20% de los españoles vive por debajo del umbral de la pobreza.

En cierto modo los acelerados procesos de la globalización en curso vuelven a plantear, agravadas, las mismas cuestiones que caracterizaron la primera fase rápida de internacionalización capitalista. Saturación de los mercados internos, el paso rápido a la internacionalización y el crecimiento masivo de exportaciones de mercancías y de capital financiero (*) han desembocado en una intensificación, por ahora no militar, de las rivalidades entre bloques imperialistas. Estas rivalidades se concretan en guerras comerciales, batallas entre divisas y el aumento del proteccionismo.

Otro dato interesante para entender mejor esta mundialización de las finanzas que nos toca vivir es el referido al papel de los prestamos bancarios al extranjero. Tradicionalmente el rol de las operaciones bancarias internacionales era facilitar el comercio mundial. Toda-

vía a mediados de los años 60 el volumen de actividad de la banca internacional se elevaba a cerca del 10% del volumen del comercio mundial de las economías de mercado. Sin embargo en el curso de las décadas siguientes el desarrollo de estas operaciones bancarias se ha ampliado muchísimo. Ya en los 80 el volumen de emisiones bancarias internacionales superó las cifras combinadas del comercio mundial y de todas las economías de mercado. Hoy día estas operaciones bancarias globales no tienen la menor relación con el comercio internacional: de setenta Dolares que cambian de manos en el mercado de divisas, uno solo sirve para pagar un intercambio comercial de mercancías o servicios²².

Podríamos interpretar estos acontecimientos como una manifestación del límite histórico del modo de producción capitalista, puesto que se evidencian las limitaciones que la relación de capital impone al desarrollo de las «fuerzas productivas» planteándonos, tras la «opulencia»; el regreso de la pobreza masiva y de la marginación. Se sigue planteando un «crecimiento» que, como denuncia David Korten del People-Centred Development Forum²³ *crea desempleo, es despiadado (beneficia solo a los ricos con exclusión de los pobres), sin voz (suprime la expresión democrática), sin raíces (destruye vínculos con la comunidad y la cultura) y sin futuro (destruye el sistema planetario de sustentación de la vida).*

Enésima demostración de que la más exasperada racionalidad de los medios no sabe mas que producir, mientras permanezca en estas relaciones sociales, la máxima irracionalidad de los fines y de los resultados.

* Sólo hay que comparar el montante de Inversión Directa en el Extranjero de la era Imperialista con el de la fase actual para constatar la fenomenal progresión. Por ejemplo el stock alemán de IDE en el año 1914 era de 2,6 mil millones de Dólares (a precios actuales) cuando en el año 1990 alcanza la suma de 129,1 mil millones, cincuenta veces más. Solo entre 1985 y 1990 las inversiones alemanas se multiplicaron por 2,5 veces.)-

NOTAS

- ¹ Marx Karl. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política*. (Grundrisse) 1857-1858. Siglo veintiuno editores. 16ª edición. Madrid 1981.
- ² Alonso, Luis Enrique. *Los orígenes del consumo de masas: el significado de una transformación histórica*. Separata de Estudios sobre el consumo nº 6. 1985.
- ³ Lenin, Vladimir Ilich. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Ediciones en lenguas Extranjeras. Pekín 1975.
- ⁴ Sohn-Rethel, Alfred. *Lavoro manuale-lavoro intellettuale. Per una teoria de la sintesi sociale*. Edizioni Feltrinelli. Milano 1978.
- ⁵ Aglietta, Michel. *Regulación y crisis del capitalismo*. Editorial Siglo XXI. Madrid 1979.
- ⁶ O'Connor, James. *La crisis fiscal dello stato*. Edizioni Einaudi. Torino 1977. Capítulo 6º.
- ⁷ Palazuelos, Enrique (coord). *Dinámica capitalista y crisis actual*. Akal. Madrid 1988.
- ⁸ Ibidem.
- ⁹ Ibidem.
- ¹⁰ Ibidem.
- ¹¹ Douthwaite, Richard. Short Circuit. (Citado en: *Crecimiento mundial a un costo demasiado elevado*. Davis Corten. Opciones, revista del desarrollo humano. PNUD. Enero 1997, Nueva York.)
- ¹² Debord, Guy. *La sociedad del espectáculo*. Castellote Editor. Madrid 1976.

- ¹³ Curcio, Renato. *Una lama di coltello insanguinata* en: Asamblea, periódico político culturale nº 5, Marzo-Maggio 1984.
- ¹⁴ Ibidem.
- ¹⁵ Ibañez, Jesús. Citado en el editorial de la revista Anthropos nº 113. Jesús Ibañez. *Sociología crítica de la cotidianidad urbana*. Edit. Anthropos. Barcelona 1990.
- ¹⁶ Ibidem.
- ¹⁷ Lukacs, G. *Historia y conciencia de clase*. Editorial Grijalbo. Barcelona 1976.
- ¹⁸ Prieto Fernández, Daniel (Director). *Las mujeres de Alcobendas*. Ed. Ayuntamiento de Alcobendas, 1990.
- ¹⁹ Freud, Sigmund. Introducción al narcisismo. Obra completa, tomo VI. Editorial Biblioteca Nueva. Madrid 1984.
- ²⁰ Eguizabal, R. En Campaña nº 403. Madrid- Marzo 1992.
- ²¹ Calvino, Italo. *Las Ciudades Invisibles*. Ediciones Edhasa Minotauro. Barcelona 1983.
- ²² Partido Comunista de la India (marxista-leninista) «La mundialización» en: Etudes Marxistes nº 36 Marzo-Abril 1997).
- ²³ Korten, David. *Crecimiento Mundial a un Costo demasiado Elevado*. En Opciones, revista del desarrollo humano. P.N.U.D. Nueva York- Enero 1997.

BIBLIOGRAFÍA

- | | |
|---|--|
| <p>Baudrillard, Jean. "Lo Specchio della produzione" Multipla Edizioni Milano 1973.</p> <p>Baudrillard, Jean. "La crítica de la economía política del signo". Siglo XXI Editores. Madrid 1976.</p> <p>Galbraith, John K. "La sociedad opulenta" Ariel. Barcelona. 1992.</p> <p>Giraud, Pierre. "La semiología". Siglo XXI Editores. México. 1984.</p> | <p>Ibañez, Jesús. "Más allá de la sociología". Siglo XXI. Madrid. 1986.</p> <p>Marx, Karl, "IL Capitale". Libro I. Editori Riuniti. Roma. 1974.</p> <p>Marx, Karl, "La ideología alemana" Grijalbo. Barcelona. 1984.</p> <p>Negt, Oscar; Kluge, Alexander, "L'industria della coscienza". en Aut- Aut. Nº 169. Milano 1979</p> |
|---|--|

PAPELES

CUESTIONES INTERNACIONALES DE PAZ, ECOLOGIA Y DESARROLLO

PRESENTACION

ACTUALIDAD

Pinochet, ante la Audiencia Nacional

Joan E. Garcés

¿Está armando Gran Bretaña a Irak? Lecciones del Informe Scott para el control de armas europeo

David Styan

¿Por qué EE.UU. suspendió el embargo de armas a Bosnia?

Paul Fenton

Guía para entender la política nuclear de India

Vicente Garrido Rebolledo

Guatemala: el largo recorrido de la paz

Fernando Harto de Vera

OBSERVATORIO DE CONFLICTOS

Zaire ante el colapso

Sofía Cadenas y María Gilbert

La necesidad de la prevención de conflictos

Pablo Ruiz

Timor Oriental: la tragedia ignorada

Sandra Gil

Un pueblo y siete estados: la minoría nacional húngara en Europa central

Ricardo Angoso García

La política francesa hacia Argelia: entre el temor islamista y el interés

Laurence Thieux

TEORIA

Multilateralidad: ¿una máscara para la militarización de la seguridad?

Susanne Peters

Para no olvidar a un sur empobrecido

Robin Broad y John Cavanagh



El futuro de una sociedad altruista
Juan Luis Doménech

ESPAÑA

España en la OTAN del siglo XXI

Alberto Piris

España y la OTAN, un debate sin pena ni gloria

Antonio García Santesmases

La compleja transición.

Hacia un ejército profesional

Xavier Rius

TESTIMONIO

Crónica de no Proliferación y desarme nuclear

Vicente Garrido Rebolledo

RESEÑAS DE LIBROS

Matadero. Bosnia, el fracaso

de Occidente, de David Rieff

Paul Fenton

Desde las mujeres. Modelos educativos:

¿coeducar/segregar?, de VV.AA.

Elsa Velasco

¿Violencia necesaria? La intervención humanitaria en Derecho Internacional, de Consuelo Ramón Chornet

Carolina Ortiz

Colección Antropológica, de Blas M. Alberti y Félix G. Schuster

Xulio Ríos

Redes de solidaridad internacional, de Rafael

Díaz Salazar

Manuela Mesa

BOLETIN DE PEDIDO



Deseo suscribirme por un año a la revista **PAPELES;**
Cuestiones internacionales de paz, ecología y desarrollo

P.V.P. España: 3.000 pts. (IVA incluido)

P.V.P. Europa: 4.200 pts.

P.V.P. Resto del mundo: 5.000 pts.

DATOS PERSONALES

Nombre

Dirección

Población

C.P.

País

FORMA DE PAGO

- ☐ Contra Reembolso
- ☐ Giro Postal
- ☐ Talón nominativo
- ☐ Domiciliación bancaria

.....
A nombre de FUHEM
C/ Duque de Sesto, 40
28009 MADRID
(ESPAÑA)
.....

Para Europa y resto del mundo cheque internacional

COMERCIO JUSTO-CONSUMO RESPONSABLE

Lola Díaz-Salado

*(Responsable área de Comercio
Justo SODEPAZ-Madrid)*

INTRODUCCION

El comercio ha jugado siempre un papel doble en la historia, por una parte ha significado la dominación de unos pueblos sobre otros basándose en el intercambio de mercancías a precios desiguales, también ha sido el vehículo de homogeneización y dominio de unas culturas sobre otras supuestamente menos avanzadas. Por otra parte a través del comercio, los pueblos han intercambiado bienes, tecnologías y modelos culturales, permitiendo un recíproco enriquecimiento.

En la actualidad el comercio está siendo cada vez más subordinado y uni-

formado a las reglas capitalistas. La producción destinada única y exclusivamente hacia la exportación, está causando graves consecuencias para los pueblos. Entre otras, la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, el saqueo permanente de los recursos naturales y la imposición de hábitos de consumo irracionales ajenos a su tradición cultural.

Hoy en día y después de los acuerdos del GATT alcanzados en el año 1994 en Marrakech tras largas negociaciones de la Ronda Uruguay, el comercio mundial y su control por los grupos transnacionales del Norte, se ha convertido en una de las armas más eficaces para garantizar el proceso de acumulación del

capital, desestructurar los sistemas de producción de los países del Sur y difundir un modelo cultural ajeno, reforzando de esta manera la dependencia.

El mercado mundial, parece grande desde un punto de vista geográfico, sin embargo es pequeño en cuanto a consumidores/as, ya que de una población de 5.500 millones de personas, las que tienen algo para gastar, no superan los 1.500 millones; 2.500 millones se podrían definir como "casi mercado", puesto que aún siendo demasiado pobres para considerarse consumidores plenos, pueden ser explotados ya que de vez en cuando "algo tienen". Existe, por tanto una franja de 1.500 millones que no entra jamás en el circuito comercial. Viven casi todos en el Sur del mundo, aunque van creciendo en los sectores más pobres de los países del Norte.

En este sentido, los capitalistas y las multinacionales no dividen el mundo en Norte y Sur, ni siquiera en cristianos y musulmanes, la auténtica división que plantean es entre quienes pueden comprar y quienes no pueden hacerlo. Los primeros constituyen "el mercado", los segundos, en su opinión, representan una inútil carga que lastra el mundo.

La opción de las multinacionales que controlan gran parte de la producción y del comercio internacional, no es generalizar el consumo y el bienestar a toda la humanidad, sino reforzar los niveles de consumo entre los que tienen "mucho para gastar". Su feroz competencia, tiene como objetivo controlar estos clientes.

En este contexto, nace el movimiento de Comercio Justo. En el Estado español, asociaciones, cooperativas, pequeñas empresas y ONGD, tratan de llevar a la práctica los principios fundamentales por los que se rige este movimiento. Siendo un objetivo prioritario fomen-

tar y potenciar el consumo responsable en nuestras sociedades.



HISTORIA

En 1964 la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) realizó su primera conferencia bajo el lema «Comercio, no ayuda», en donde se definieron una serie de propuestas en favor de una nueva relación entre los países más poderosos y los empobrecidos por la práctica de intercambio desigual y explotación. Las resoluciones, vetadas por ocho de los países más ricos, involucraban, entre otras acciones, la activación de mecanismos comerciales más justos.

En un clima de búsqueda de planteamientos que posibilitaran alcanzar un Nuevo Orden Económico Internacional, nace, como iniciativa basada en el equilibrio y la equidad, el Movimiento del Comercio Justo.

La primera organización surge en Europa en 1959(S.O.S Werenhandel en

Bélgica) y comenzó a importar productos de los países del Sur. Actualmente sólo en Europa existen entre 2.500 y 3.000 tiendas y más de 45.000 puntos de venta, además el movimiento de Comercio Justo se ha extendido a Estados Unidos, Japón, Canadá y Australia. Las tiendas no son sólo puntos de venta, en muchos casos se han convertido en centros de información, sensibilización, denuncia y boicot.

AMBITOS DE ACCION

Siguiendo la propuesta de la O.N.G SETEM, se puede decir que el movimiento de Comercio Justo funciona a tres niveles:

- *Comercialización*: de algunos productos de los países del Sur, articulándose a través de cooperativas y redes de producción y comercialización.
- *Sensibilización* y campañas de presión política: a través de denuncias concretas o elaborando propuestas que en algunos casos han tenido eco en el Parlamento Europeo, parlamentos nacionales y regionales.
- *Consumo responsable*: el/la consumidor/a es la base en la que se sostiene el mercado. Tiene derecho a ser informado/a bajo qué condiciones fueron elaborados los productos que compra.

CRITERIOS DEL COMERCIO JUSTO

Algunos de los principios básicos del Comercio Justo, sin ánimo de ser exhaustiva, serían :

- Los grupos productores procederán de colectivos registrados bajo forma de asociaciones, sociedades o cualquier forma de microempresa, dependiendo del tipo de objetivos y actividades que tengan como fin. La estructura deberá

ser participativa y democrática.

- Compensación justa a los grupos productores del Sur, pagando un precio que permita la permanencia de un proyecto productivo.
- Eliminación de intermediarios y especuladores, cuyo objetivo es el enriquecimiento y el lucro. Potenciando las organizaciones no lucrativas intermedias que favorezcan a los grupos productores.
- Fortalecimiento de redes de distribución y compra, ligándolas a movimientos sociales existentes, tanto en el Norte como en el Sur.
- Política de precios transparentes para el/la consumidor/a, informando de la distribución del dinero que paga por el producto
- Fomentar que la mayor parte del trabajo de transformación de los productos, se realice en el país de origen.
- Que los procesos sean respetuosos con el Medio Ambiente.
- Que en el proceso productivo no exista explotación de mano de obra infantil.

LAS REDES DEL COMERCIO JUSTO

Las redes están compuestas por Organizaciones de Comercio Justo que coordinan la importación y comercialización de productos y permiten a los productores tener una seguridad sobre la venta de sus productos.

En 1989, 40 Organizaciones de Comercio justo, fundaron la **EFTA** (Federación europea de comercio alternativo), compuesta por 11 centrales de compra pertenecientes a 9 países. Esta Federación formaliza y desarrolla las actividades de la Organizaciones de Comercio Justo como desarrollo de políticas, intercambio de información, coordinación de acuerdos de comercio, obten-

ción de recursos y apoyo para campañas conjuntas.

EFTA, trabaja con unos 550 grupos de productores y la facturación de sus Organizaciones en 1992 fue de 87 millones de dólares. Una de las funciones más importantes de **EFTA** es buscar información sobre las normas y reglamentos para los diferentes tipos de productos con el fin de establecer unos criterios iguales para todos los productores y todos los países de Europa para evitar así posibles problemas en las importaciones.

NEWS, es una coordinadora de Tiendas de Comercio Justo europeas que posibilita la comunicación directa entre sus miembros y organiza campañas a nivel nacional e internacional. La tarea principal es la de organizar grupos de tiendas de los países que están representados, actualmente 15, para ganar fuerza en el movimiento de Comercio Justo y realizar presión política en el ámbito europeo.

La **IFAT** (Federación Internacional de Comercio Alternativo), representa a 40 naciones de todo el mundo y es un foro de discusión y coordinación entre grupos importadores y productores.

En el Estado español, en 1996, fue fundada por 17 Organizaciones (entre ellas SODEPAZ), la **Coordinadora de Organizaciones de Comercio Justo**. Sus objetivos se basan en la promoción, perfeccionamiento y desarrollo de toda clase de servicios que contribuyan a la mejor defensa y promoción del Comercio Justo.

En el Estado español, se trabaja con unos 50 grupos productores localizados en los países del Sur y hay alrededor de 50 puntos de venta. El volumen total de venta en 1994 fue de 450 millones de pts. El comercio Justo en nuestro Esta-

do representa el 1% del Comercio Justo europeo y el 0,4% del mundial.

LOS SELLOS DEL COMERCIO JUSTO

En el mundo, existen tres sellos que garantizan que los productos que los portan, han sido producidos y comercializados de acuerdo a los criterios del Comercio Justo. Facilita la identificación y aumenta la atención del público sobre las características del comercio mundial y del Comercio Justo, también promueve y defiende el concepto de equidad y justicia en el Comercio.

Estos sellos son :

- **TRANSFAIR** : fue creado por EFTA en 1992 y hoy día funciona en Alemania, Austria, Canadá, Luxemburgo, Japón, Italia, Estados Unidos.
- El sello de **MAX HAAVELAR** : de origen holandés, con licencia en Dinamarca, Francia y Suiza
- **FAIRTRADE** : que es utilizado en Gran Bretaña.

EL COMERCIO JUSTO EN LAS INSTITUCIONES PARLAMENTARIAS.

En 1993 y auspiciado por la EFTA, el eurodiputado del grupo Verde Alexander Langer, presentó al Parlamento Europeo, la iniciativa para elaborar una política sobre Comercio Justo. En 1994 la comisión del PE aprobó por unanimidad la proposición anexa de una «Resolución sobre la promoción de la justicia y la solidaridad en el comercio norte-sur».

En abril de 1996, el Comité Económico y Social emitió un dictamen favorable acerca del movimiento que reivindica una marca de comercio justo europea.

En el Estado español, durante los años 95 y 96, se han aprobado diferentes «PROPUESTAS NO DE LEY», la

pionera fue la del Parlamento Vasco, siguiéndoles el Balear, Catalán, Navarra y la Asamblea de Madrid.

El 18 de diciembre de 1996, el Parlamento Español, aprobó a su vez una propuesta no de ley.

Todas estas Propuestas se basan en la resolución aprobada por el Parlamento Europeo.

POR UN CONSUMO RESPONSABLE

El consumo, acto privado e individual, incluso cuando se efectúa de manera colectiva, reproduce perfectamente la realidad del sistema capitalista mundial del cual es producto e instrumento de funcionamiento. Mientras una parte del mundo consume demasiado y mal, la otra ni siquiera logrará satisfacer las necesidades fundamentales para su supervivencia.

Por consumo responsable entendemos "la elección de los productos no sólo en base calidad/precio, sino también en base a la historia de los productos mismos y a la conducta de las empresas que nos los ofrecen".*

Esta afirmación esta basada en dos argumentos fundamentales. Primero que detrás de los productos de consumo se esconden problemas de alcance planetario, de naturaleza social, política y ambiental. En particular porque éstos en su mayoría provienen de empresas controladas por grupos multinacionales.

El segundo es que los/as consumidores/as pueden inducir a modificaciones en las conductas de las empresas mediante la elección en su compra, incidiendo de esta manera en el beneficio de las empresas mismas.

Como consumidores/as debemos ser conscientes de las consecuencias





que generan nuestras demandas y exigir condiciones dignas para los productores de los artículos que consumimos.

En nuestra concepción, la propuesta de un consumo responsable y crítico deviene de una transformación cotidiana de nuestros actuales hábitos de vida, apostando por una "sobriedad", definida como capacidad de distinguir entre necesidades reales e impuestas; organizándola además a nivel colectivo garantizando así a todos y todas la satisfacción de las necesidades fundamentales con el menor despilfarro de energía. Esta sobriedad, sobre la cual desde años está trabajando el Centro Nuevo Modelo de Desarrollo de Pisa (Italia), se basa en cuatro principios básicos:

- *Reducir*, puesto que se consumen demasiados bienes inútiles y/o dañinos.
- *Recuperar y reciclar*, para disminuir el nivel de despilfarro.

- *Respetar* el trabajo de los demás.

Subrayamos la importancia de insertar esta elección en un recorrido colectivo, como posible instrumento de transformación del modelo de desarrollo, más allá de una simple postura de coherencia personal, superando entonces la visión individualista e ingenua de quien se siente satisfecho por su propia "conciencia alternativa" y no incide mínimamente en la realidad que le rodea.

Por todo lo anterior el Movimiento de Comercio Justo, promueve una serie de medidas encaminadas a la transformación del consumo actual hacia uno más responsable, asumiendo como reto la idea de una coordinación permanente Sur-Norte y entre sujetos y sectores que, aún localizados en diferentes espacios, están interesados en una modificación de los mecanismos económicos mundiales. En este sentido el consumo res-

ponsable para poder presionar sobre el comportamiento de las empresas y la perpetuación de reglas injustas, no puede ver como ajenos la movilización de los/as trabajadores/as y la lucha política para la consecución de derechos económicos y sociales.

Desde un punto de vista más estrictamente normativo, en estos últimos años, el Movimiento de Comercio Justo, ha intentado llegar a unos reglamentos internacionales que supusiesen un mínimo de garantías en la actual "jungla" de la división internacional del trabajo y del comercio internacional, por ejemplo:

- Las llamadas Cláusulas Sociales están basadas en las convenciones adoptadas por la OIT (Organización Internacional del Trabajo) y amparan: La libertad de asociación de los/as trabajadores/as. El derecho a la organización y a la negociación colectiva. La edad mínima de admisión al trabajo. La no discriminación por motivos de raza, género, religión, opinión política... La abolición del trabajo forzoso.
- Los Códigos de conducta que son documentos de buenas intenciones firmados por multinacionales que quieren mostrar su voluntad de respetar ciertas legislaciones laborales, basados principalmente en las cláusulas sociales de la OIT.

Es evidente que para que el número de empresas que adopten estos códigos sea cada vez mayor, y no se queden en papel mojado, es necesaria la denuncia permanente y la presión de los ciudadanos/as.

- Las etiquetas de garantía social: promovidas por el Comercio Justo y que garantizan que los productos adquiridos se han producido respetando unas condiciones laborales dignas para los productores.

En SODEPAZ, estamos convencidos/as que una transformación real del sistema implica cambios profundos en la propiedad de las empresas además de una diversa modalidad de decidir como y qué producir. Por esto, no es suficiente únicamente una mayor conciencia de nuestro rol de consumidores/as: desde este punto de vista se tornan decisivas las resistencias al neoliberalismo y al pensamiento único de mercado que trabajadoras/es y movimientos sociales y populares están madurando tanto en los países "subdesarrollados" como en los países del Norte.

NOTAS

* Centro Nuovo Modello di Sviluppo, Guida al Consumo Critico edizioni EMI. Bologna 1996



RED DE RECURSOS EN EDUCACIÓN PARA LA PAZ, EL DESARROLLO Y LA INTERCULTURALIDAD



Queremos ofrecerte un espacio para
COMPARTIR recursos que nos permita seguir
llevando adelante nuestro compromiso con una
educación transformadora hacia un mundo más
justo. En este sentido te encontrarás con 4
espacios para que dejes y recojas información:

CATALÀ EUSKERA GALEGO CASTELLANO

BASE DE DATOS DE PUBLICACIONES

DOCUMENTOS Y PROPUESTAS PEDAGÓGICAS

AGENDA

DIRECCIONES

CAMPAÑAS Y ACTUALIDAD

Edualter es una iniciativa de los grupos:

Sedupaz

Sedupaz

(Seminario de Educación para la Paz
de la Asociación Pro-Derechos Humanos)



Sodepau

(Solidaritat per al Desenvolupament i la Pau)

Y cuenta con al apoyo económico del

Fons Català de Cooperació al Desenvolupament

Además, tiene el apoyo y colaboración de:

**Federación Catalana de ONGs, Fundació per la Pau,
GRAMC, ICE-UB, PANGAEA (Comunicació per a la cooperació)**

Nos puedes encontrar:

<http://www.pangea.org/edualter/quien.htm>

COMERCIO JUSTO , CONSUMO REPOSABLE POSIBILIDADES Y LIMITES.

Xavier Montagut.

*Economista. Vocal de comercio
justo de Sodepaz / Sodepau*

En los últimos meses estamos asistiendo a lo que parece un fuerte impulso del movimiento del comercio justo. Así lo indica el incremento en la gente que compra productos de comercio justo y la creciente atención que le dedican los medios de comunicación. A la par se han empezado a levantar voces críticas y a aparecer debates. Otro síntoma de la vitalidad con la que esta empezando a crecer este movimiento. De la capacidad que, desde el inicio tengamos de valorar nuestras propias experiencias, de reflexionar sobre nuestras limitaciones y ensayar salidas, de aprender de los errores dependerá que esta vitalidad sea fructífera y duradera, que el movimiento crezca fuerte y robusto y no sea una simple moda pasajera. Este artículo pretende iniciar esta necesaria reflexión. Para ello he utilizado las dos experiencias mas avanzadas de las que podemos aprender mucho: el trabajo por un consumo responsable desarrollado por el movimiento ecologista en Europa, y el mismo movimiento de comercio justo en dichos países.

LA ESPECIALIZACIÓN QUE CREA DEPENDENCIA:

Un primer problema que se plantea al comercio justo es si realmente no estamos reforzando que algunos países mantengan la especialización en determinados productos. Especialización que viene de la época colonial y que fue creada más por los intereses de las metrópolis que por las necesidades de dichos países. Especialización en determinados productos que, dadas sus características, es parte de las causas que generan un deterioro en los términos de intercambio entre los productos exportados e importados por la periferia.

Esta visión crítica a la especialización de terminados productos se basa en hechos sobradamente comprobados a nivel macroeconómico. El siguiente mapa da una visión de la extrema de-

pendencia de algunos países de uno o dos productos sobre cuyo mercado no tienen ninguna capacidad de incidencia.

El mercado mundial del café es un ejemplo de esta dependencia del monocultivo. Todo se produce en el sur implicando a 5 millones de trabajadores de los que dependen alrededor de 100 millones de personas. Diez países concentran mas del 70 % de la producción mundial y en 10 países mas del 50 % de las divisas provienen del café. Sin embargo 4/5 partes se consumen en el Norte, un 50% en Europa y un 25% en USA. Los países productores no tienen ningún control sobre el mercado mundial del café. 2/3 partes están controladas por 10 multinacionales. Dos de ellas controlan el 70% del café soluble mundial. En el Estado Español 4 multinacionales controlan cerca del 50% del mercado.

Así cuando los brokers de la bolsa de New York y Londres hacen caer el precio del café, los efectos para un país como Ruanda, donde el 79% de las divisas dependen del café, son desastrosos.

Hablando de las causas que subyacen en desastres como los vividos en Ruanda, Vicens Fisas en su libro *La compasión no basta* dice: «El precio de una libra de café pasa de 1,31 dólares en mayo de 1988 a 0,60 en diciembre. En el mismo período de tiempo el mercado internacional hace descender el precio del te en un 40%. En noviembre de 1988 una misión del Banco Mundial recomienda la adopción de severas medidas económicas ...Miles de jóvenes se quedan sin trabajo en un país sobrepoblado y sin tierras disponibles para el cultivo».

Aprovechando la crisis de la deuda el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional están imponiendo a través



de los planes de Ajuste estructural la supeditación de toda la economía al incremento de las exportaciones. En definitiva el nuevo Pensamiento Único neoliberal propone más de lo mismo para todos. Sus efectos están estudiados a través de una amplísima bibliografía. Aplicar una receta igual para todos los países no lleva a incrementar unas supuestas ventajas comparativas de cada país sino a una saturación del mercado. Lleva a una situación en la que se encadenen la caída de precios, el empobrecimiento y la disminución del autoconsumo. Los desastrosos efectos para las mayorías de la población de estos países y para la naturaleza están ampliamente documentados. Todo el proceso favorece una concentración cada vez mayor de poder económico en manos de las multinacionales.

Con uno, u otro nombre (desconexión, desarrollo autocentrado,...) las respuestas en el terreno macroeconómico han planteado supeditar los vínculos y las relaciones con el mercado mundial a las necesidades internas. No podemos entrar aquí a valorar todos los debates que tales posturas han generado y las dificultades de encontrar en una economía más mundializada una senda de crecimiento no dependiente para economías que parten de situaciones de extrema debilidad y dependencia. Sin embargo situarnos en esta perspectiva parece obligado para quien desea una política económica al servicio de las mayorías y respetuosa con los ecosistemas.

Dicha perspectiva ha de guiar una Política Económica que parta de una historia y una realidad de la que no podemos prescindir del día a la noche. Una medida inmediata es iniciar una diversificación a nuevos mercados y/o rela-

ciones que dispersen los riesgos. Si además estas relaciones implican un menor grado de dependencia de factores no controlados y/o intereses ajenos a los del país, habremos disminuido los riesgos por partida doble.

Llevando el análisis de la dependencia al extremo algunos llegan a afirmar: «Solo si se tratase de productos estratégicos e indispensables ininterrumpidamente se podría pensar en una posición de fuerza de la periferia»¹. Sin embargo, nos guste o no, la mayoría de países del tercer mundo no tienen posibilidad de producir algún producto estratégico y menos en una situación de dominio del mercado. Incluso en aquellos casos en que un conjunto de países del Sur podría tener una posición dominante sobre un producto «estratégico», pensar que ello pudiera ser operativo implica visualizar un Sur homogéneo olvidando que también en el sur existe un norte con intereses directamente vinculados a las multinacionales y olvidando que el norte y las multinacionales intervienen los mercados para que les sean favorables con toda la fuerza que haga falta, incluyendo la guerra. La historia de la OPEP y la misma Guerra del Golfo son ejemplos clarificadores al respecto

EL COMERCIO JUSTO: MAS DIVERSIFICACIÓN Y MENOS DEPENDENCIA

Si dejamos de lado imposibles situaciones ideales, el comercio justo aparece como una posición más realista. Veamos si realmente favorece la independencia.

Analizándolo desde el lado de la oferta, trabajar nuevos mercados y relaciones con un producto sobre el que se dominan las técnicas, sobre el que

existe una cultura campesina, comercial, técnica, etc... generada a lo largo de muchos años representa unas indudables ventajas y facilita la viabilidad de dicha política económica. Desde el lado de la demanda la existencia de un mercado específico de consumo justo, la posibilidad de participar en él y de que se amplíe (como veremos más adelante) también le dan viabilidad. Es pues una practica factible para un pequeño país e incluso para una cooperativa.

No caben dudas de que los productos de las redes de comercio justo constituyen un mercado diferente del mercado tradicional. En este sentido trabajar en él aumenta la diversificación de riesgos. Ello , por si solo, implica una disminución de la dependencia. Nos queda por analizar si por sus características intrínsecas el comercio justo genera menos dependencia.

El mercado del comercio justo se basa en factores como la actitud ética del consumidor , el conocimiento de la contraparte, criterios de trabajo planificado y a medio plazo, criterios de prefinanciación, al menos de una parte de los pedidos. Todo ello debilita la dependencia del productor de los mercados internacionales , de las decisiones de grandes multinacionales, o de los coyotes que se aprovechan de su pobreza y poca capacidad financiera . Por el contrario genera posibilidades financieras y de planificación que posibilitan la independencia en las decisiones. Tenemos pues una disminución de la dependencia por partida doble, por un lado se diversifican los riesgos y, por otro, las mismas características del comercio justo hacen al productor menos dependiente.

Menos dependencia es equivalente a nuevas posibilidades de diversificar la

producción . Ejemplos de ello no faltan: «los mejores precios pagados por el comercio justo así como los créditos que las organizaciones de comercio justo otorgan permiten invertir en nuevo productos, y, diversificar la producción. Así en Costa Rica algunos campesinos han empezado a producir nueces y ganado . En México otros se ha especializado en café orgánico y abastecen un sector nuevo y creciente del mercado» ²

De estas nuevas posibilidades de diversificación merecen especial atención aquellas dirigidas a abastecer el mercado interno. La decisión ultima al respecto no está en las organizaciones de comercio justo (OCAS) del Norte. Sin embargo ,estas no solo abren la posibilidad de intensificar la parte de la producción dedicada al mercado interno sino que la « Orientación de los productos a las necesidades del país , la exportación no debe impedir satisfacer estas necesidades..» es , de una u otra manera, un criterio permanente de todos los códigos de las OCAS cuando buscan sus contrapartes.

CON LIMITACIONES...

Sin embargo esta vía de diversificación tiene claras **limitaciones**. En la medida que estamos en un mercado , este no es neutral , está configurado de forma que la concentración de capital da posibilidades que otros no tenemos. Unas pocas son razonables: economías de escala. Otras o se basan en la profunda desigualdad que el mercado da entre quien tiene dinero y quien no : especulación. O se basan en modelos de desarrollo totalmente inaceptables ecológicamente: métodos de producción basados en un altísimo consumo de energía, en inversiones de capitales (ya

sea en máquinas, en semillas o en insecticidas), que dificultan la rentabilidad (en términos del mercado realmente existente) de los procesos respetuosos con la naturaleza. Por último se basan en la explotación de la mano de obra que precisamente queremos combatir.

Por ello el comercio justo tiene que operar en un terreno con reglas hechas en contra de sus principios. Pretender ganar en este terreno, **ser competitivo**, es absurdo. Precisamente las armas del comercio justo están en aspectos que van contra las leyes del mercado realmente existente: sus dosis de trabajo voluntario, los criterios de compra por consideraciones éticas, sus mecanismos de «publicidad», la «fidelización del cliente»..... ahí está su fuerza y sus posibilidades... Ahí también están sus limitaciones: difícilmente será el más barato, el que ofrece al cliente menos esfuerzo. Tiene que combatir contra in-

menos presupuestos publicitarios: el complejo comercial-publicitario movilizaba el año 1994 en el Estado Español un presupuesto equivalente al de los Ministerios de Educación y Ciencia, Asuntos Sociales y Cultura juntos. Y tienen que combatir con recursos escasos y con voluntad de no desperdiciarlos innecesariamente. El reto del comercio justo está en encontrar el equilibrio entre un precio justo y a la vez razonable para no convertir el comercio justo en algo imposible para bolsillos ajustados a planes de convergencia en Maastrich; en encontrar una combinación entre trabajo voluntario y pagado que permita tener unos costos viables y un servicio suficiente para no convertir la compra en una quimera; en hacerse oír con escasos recursos publicitarios.

Una línea posible dentro del comercio justo puede plantearse, atendiendo a criterios de generar el máximo de in-



gresos a cooperativas del Sur, comercializar productos que se producen aquí en iguales condiciones y que si tienen precios razonables es exclusivamente por que el actual modelo de consumo y producción es energivoro, o comercializar productos que desde un punto de vista de un consumo sostenible son de difícil justificación. Aquellos sectores que dentro del comercio justo optan por este tipo de productos está entrando en abiertas contradicciones. Justifica la Solidaridad con los países empobrecidos la insolidaridad con las generaciones futuras?. Con estas contradicciones se puede estar socavando los propios fundamentos del comercio justo: la existencia de un sector de la población dispuesto a introducir criterios éticos en su consumo. Se pueden conseguir éxitos económicos, terreno en que, por si solo, el comercio justo tiene siempre las de perder, pero a costa de debilitarse en donde es fuerte: en la coherencia de la acción con los valores que se propugnan.

Hace falta no olvidar que « el comercio justo no puede ser una carrera lineal por la conquista de simples cuotas de mercado. Su éxito o fracaso se ha de medir por su capacidad para introducir un punto de inflexión en la cultura de los consumidores... »³

UN MERCADO LIBRE SOLO PARA ALGUNOS.

Las limitaciones y problemas del comercio justo no acaban aquí. Volviendo al mercado realmente existente es fácil constatar que las multinacionales y los grandes intereses económicos no solo utilizan la fuerza de su capital para condicionar el mercado directamente, utilizan el estado y las instituciones para crear los mercados a su medida. Esto

de la desregulación es solo para algunos.

Un caso ejemplar de la regulación del mercado para impedir las exportaciones del Sur y proteger los intereses de las potentes firmas del Norte es el acuerdo multifibra, este «reglamenta el comercio bilateral en los sectores de la confección y el textil y autoriza a los países industriales a que impongan restricciones a las importaciones procedentes de los países del Sur. Los factores cruciales para determinar los contingentes de importación son la sensibilidad del producto a los cambios del mercado y la capacidad competitiva del productor...» el AMF no constituye un caso excepcional: en la práctica, los países del Norte han suspendido la aplicación de las reglas del GATT/OMC a productos tan diversos como los coches, los zapatos, los juguetes y los barcos a los cuales se han aplicado aranceles altos. Los últimos acuerdos logrados intentan reducir estos aranceles. Así se acordó la supresión del AMF en un plazo máximo de diez años. Pero el escepticismo no carece de fundamento: el AMF se firmó en 1973 como una medida de transición de una duración de cinco años...»⁴.

La UNCTAD ha calculado que la supresión de todas las medidas discriminatorias del comercio textil y la confección aumentaría a entre un 25 y un 40% el empleo. Lo que significaría a nivel de ingresos varia, pero la UNCTAD hace una estimación de 60.000 millones actuales, más que la ayuda anual al desarrollo de los países de la OCDE

El caso del café no difiere esencialmente en lo que se refiere al proteccionismo del Norte. En este caso poner aranceles a un producto que casi en su totalidad se cultiva en el Sur carece de sentido. Aún así, 5 países (Cuba, Bra-

sil . México. Vietnam e Indonesia) que representan un 30% de las importaciones de la UE, tienen un impuesto sobre el café sin elaborar (4 % no descafeinado y 8,5% para el descafeinado) llegando así a la paradoja de que el café de estos países esta financiando a los ricos estados del Norte. Con los cafés elaborados la situación es todavía mas dura, existe un escalado de aranceles para dificultar que su elaboración se realice en el Sur. El proteccionismo ha dado sus frutos. El café elaborado importado por Europa representa solo un 5% del total de las exportaciones de los países productores. Esto ha permitido al sector de la transformación y a las empresas de transformación de Europa desarrollarse rápidamente para convertirse en entidades sólidas. Ahora la muralla se ha reforzado.

Delante de esta situación el movimiento de comercio justo en Europa lanzó en 1993 la llamada *acción café* para abolir los aranceles. La acción consiguió el apoyo de varios miles de ciudadanos europeos y genero un debate en las instituciones europeas. Sin embargo no tuvo suficiente fuerza como para conseguir abolir los aranceles.

La propuestas del movimiento de comercio justo van más allá del tema de la eliminación de los aranceles, los problemas de la estabilidad de los mercados y la posibilidad de diversificar la producción están contemplados en sus acciones de presión:

«Después del desplome del ultimo acuerdo internacional del café (AIC) en 1989 , el ' ciclo de los cerdos ' alcanzó de lleno el mercado mundial de café. En este ciclo (que se analizo por primera vez en el mercado de los cerdos de Chicago a finales del siglo pasado), un derrumbe de los precios incita a los

campesinos a abandonar los medios de producción (los arbustos del café), por lo que la oferta disminuye en las campañas siguientes y los precios suben. Esta subida lleva a los campesinos a aumentar otra vez su producción hasta que los mercados están saturados y los precios vuelven a caer . De ocho a diez años de duración , este ciclo perturba muchísimo la producción de los pequeños cafeteros...»

...» la EFTA propone la creación de un Acuerdo Europeo del Café que tuviera el mismo objetivo : estabilizar el mercado a través del control de precios. Este sistema incluiría un fondo de diversificación que concedería créditos a los cafeteros que quieran mejorar su producción o pasar a otros cultivos...»⁵

NUEVOS PROBLEMAS

Los avances en biotecnología están creando nuevos problemas a los productos tradicionales del Sur. La sustitución del azúcar por edulcorantes extraídos del maíz en la elaboración de refrescos ha venido a sumarse a las medida proteccionistas del Norte para crear una gravísima situación en el mercado mundial del Azúcar. Algo parecido puede pasar a los países productores de cacao en el caso de prosperar una directiva de la Unión Europea que permite sustituir el 5 % de cacao por grasas vegetales en la producción de chocolate. Medida que , en caso de prosperar significaría una perdida de calidad del chocolate y afectaría a los ingresos de más de dos millones de familias de cultivadores africanos. La campaña europea del movimiento del comercio justo está combinando una labor de presión a las instituciones y a las multinacionales de un lado, y de concienciación del consu-



midor, de otro, para que la empresa que sustituya el cacao se arriesgue a un boicot de sus productos.

El movimiento del Comercio justo ha visto que a la par que se comercializan productos del Sur con un precio justo es necesario generar un conjunto de acciones de presión y movilización para que las regulaciones del mercado se hagan a favor de las amplias mayorías del Sur o como mínimo que no se hagan en su contra. La variedad de objetivos y luchas desborda ampliamente el alcance de este artículo. Un buen resumen de algunas de ellas se puede encontrar en el Anuario del Comercio Justo de 1995 editado por la European Fair Trade Association. La lucha en este terreno se ve como un complemento necesario para una línea de comercio justo. De hecho el movimiento de comercio justo, con todo lo que significa de denuncia, de introducción de criterios

éticos en el consumo constituye una inmejorable base social para entrar a combatir en estos terrenos.

Pero si la lucha por introducir regulaciones del mercado favorables a las mayorías y oponerse aquellas contrarias a lo intereses de las poblaciones del Sur se ha visto necesaria en lo referente a los productos tradicionales, las nuevas tendencias que se están prefigurando en el mercado mundial plantean nuevos terrenos de batalla.

NUEVAS TENDENCIAS EN EL MERCADO MUNDIAL

Si hasta hace pocos años el Sur era proveedor de materias primas y determinados productos de alimentación, en pocos años y a caballo del nuevo proceso llamado «globalización o mundialización» de la economía empiezan a crecer las manufacturas dentro de las ex-

portaciones provenientes del Sur. Así si en 1975 la participación del Sur en las exportaciones de manufacturas apenas llegaban al 5% , hoy representan alrededor del 25% . Este crecimiento espectacular es debido a un fenómeno que se ha bautizado como la deslocalización y que consiste en el traslado de algunas fases del proceso de producción , especialmente las intensivas en mano de obra o las que causan importantes impactos ambientales, a aquellos países en donde la mano de obra está más desprotegida y/o las legislaciones ambientales son más débiles.

Tres factores han llevado a este nuevo fenómeno. En primer lugar el creciente poder de las multinacionales . Se estima que el 70 % del comercio mundial se lleva a cabo dentro y entre estas corporaciones gigantes. El 40 % del comercio mundial está controlado por 350 firmas. Sector a sector se va comprobando el dominio del mercado mundial por unas pocas firmas. Su poder económico se trasluce también en las instancias políticas internacionales. Para muestra baste un ejemplo: en la sesión de Julio de 1993 de la Comisión del Codex Alimentarius (encargada de establecer los códigos de calidad y seguridad de los alimentos) había más representantes de la Nestle (introducidos en las distintas delegaciones gubernamentales) que representantes enviados por 41 gobiernos entre los que se incluían Suiza, Gran Bretaña, Australia y España.

En segundo lugar, un modelo de producción y consumo en donde se han desarrollado unas tecnologías de comunicación y transporte que junto con los escandalosamente bajos precios de la energía (sobre todo teniendo en cuenta sus costes ambientales), propician un modelo en el que elegir un lugar u otro

de producción es posible con costes monetarios mínimos de transporte y comunicación.

En tercer lugar la desreglamentación total de los mercados por lo que hace a los movimientos de capitales (no así los de personas en los que el Norte levanta una muralla que pretende ser cada vez más inexpugnable) y la apertura total de los países endeudados a las inversiones extranjeras a través de los Planes de ajuste estructural que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional imponen aprovechando la crisis de la deuda. De esta manera la famosa carrera hacia la competitividad se ha convertido en una carrera en como conseguir sectores a los que explotar más intensamente y recursos naturales que esquilmar sin costos. Y estos sectores más débiles los han encontrado en las mujeres y niños de los países del Sur. Millones de niños y de mujeres han retrocedido a horarios y situaciones de trabajo que creíamos desterradas, han reaparecido de nuevo situaciones de esclavitud que avergüenzan a toda la humanidad. De las nuevas zonas de inversión: China, Vietnam, Tailandia, Indonesia , México, Guatemala y Pakistán , nos llegan testimonios como este de Guatemala: «Las mujeres en el sector textil reciben menos de 1 dolar de salario diario y sufren frecuentes abusos sexuales . En la fabrica Lucasa, cada 15 días son colocadas en fila y golpeadas en el vientre para averiguar quien está embarazada, y es despedida inmediatamente. Si las obreras intentan organizarse , las fábricas son cerradas y se abren donde el sindicato aún no existe. Aura Marina Rodríguez, activista sindical empleada en la multinacional Philips Van Heusen , fue asesinada en 1992»⁶



También delante de estos hechos se dan importantes movimientos de resistencia. Se han generado alianzas contra el Banco Mundial, contra el acuerdo de libre comercio entre México y Estados Unidos.... Campañas que si bien no han conseguido parar los procesos de liberalización si han conseguido limitarlos.

Sin olvidar estas denuncias globales se ha hecho necesario, empezar a buscar formulas que frenen, o como mínimo pongan palos a las rueda en esta enloquecida carrera hacia el incremento de la explotación. Formulas para que nosotros en tanto que consumidores a los que van dirigidos estos productos fabricados en condiciones inhumanas, podamos aportar nuestra fuerza a la resistencia que organizaciones de mujeres, sindicatos, organizaciones de apoyo a los niños... están llevando a

cabo en los países del Sur. Una de estas formulas son la cláusulas sociales.

LA CLÁUSULAS SOCIALES,

El objetivo de una cláusula social es proteger las condiciones de trabajo permitiendo que se apliquen sanciones contra los exportadores que no observan unos puntos mínimos. Se trata de detener o restringir las importaciones de aquellos países que no cumplan unos puntos mínimos. Hay un cierto consenso en que estos mínimos son los tres principios que tienen las convenciones de la Organización Internacional del Trabajo: Libertad de organizarse, derecho a la negociación colectiva y no al trabajo forzado.

A partir de aquí empieza el debate. No es difícil pensar que lo que nosotros exigiríamos como condiciones dignas de trabajo van bastante mas allá que los principios de la OIT. Es por ello que se han generado múltiples debates sobre que deben contener las cláusulas sociales. Sin embargo en mi opinión el aumentar los presupuestos rompe los consensos sociales que pueden hacer que un gobierno cumpla una cláusula social. Llenar las cláusulas sociales de maravillosos contenidos puede ser el camino más rápido para inutilizarlas, para que los gobiernos que tienen una escasa voluntad de enfrentarse a gobiernos y multinacionales para hacerles cumplir los mínimos de la OIT encuentren en la falta de consenso social la excusa ideal para no hacer nada. Por otro lado ir mas allá de unos mínimos elementales plantea siempre problemas de valoración e interpretación. Dejar esto en manos de gobiernos sujetos a fuertes presiones de las multinacionales no parece muy prudente. Las reticencias

que algunas organizaciones del Sur han planteado a determinadas cláusulas sociales que pueden ocultar intereses proteccionistas del Norte cobraría así total validez.

CÓDIGOS ÉTICOS, BOICOTS.....

Una de las objeciones que se hacen a las cláusulas sociales es que los verdaderos agentes de la deslocalización y de la situación de sobreexplotación son las multinacionales y las empresas que dependen de ellas y no tanto los gobiernos. Que incluso muchos de ellos son realmente impotentes frente al poder económico y político de algunas multinacionales. Es por ello que junto al tema de las cláusulas sociales se han planteado la denuncia de determinadas prácticas de las multinacionales y la exigencia de códigos éticos en que renuncien a dichas prácticas y a aquellos proveedores que las ejerciten (trabajo en condiciones de semiesclavitud, trabajo infantil, trabajo por debajo del salario mínimo,...). Hay múltiples pruebas de lo sensibles que las multinacionales son a aquello que pueda afectar a su facturación y a sus ventas. La renuncia de la Shell en el 95 a hundir las plataformas petrolíferas obsoletas en el Mar del Norte producto de la campaña internacional de boicot organizada por el movimiento ecologista es, quizás, la prueba reciente mas espectacular de nuestro poder como consumidores. La misma reacción de la Levi Strauss afirmando un código ético ante las denuncias de tener proveedores que contrataban menores o de la Nike negando las denuncias que se le hacen, muestran que estamos tocando un punto sensible. Pero, también demuestran las dificultades de hacer efectivas unas campañas ante unas

multinacionales con infinidad de medios para ocultar sus sistemas de explotación y contrarestar las denuncias. Esto queda reflejado claramente en el siguiente testimonio de Nick Buckley, un periodista del *Mail on Sunday* que encontró conexiones entre el trabajo infantil en la India y BanglaDesh y dos empresas: la empresa internacional de confección C&A y el fabricante de tejanos Levi Strauss:

«En nuestra investigación nos centramos en dos empresas, una de ellas Levi Strauss de Bangla Desh. La multinacional afirmaba que ha suprimido el trabajo infantil. Se vanagloriaba de haber instalado una escuela en una de las fábricas. Cuando visitamos esta fábrica, de tres mil empleados, encontramos una sola escuela con 17 alumnos, que se declararon decepcionados. La escuela iba a cerrar otra vez dentro de un mes porque habían alcanzado la edad «madura» de 14 años. Querían seguir estudiando pero tenían que volver a la fábrica. Cuando vimos las condiciones en las que viven en las chabolas de bambú, nos dijimos: este sistema que somete la gente a la fábrica, las chabolas, las dos comidas por día es malo, aunque no haya trabajo infantil. Moralmente no es aceptable. Las empresas como Levis Strauss y los consumidores que somos tenemos la responsabilidad de intentar cambiar la situación.»

«También nos encontramos con C&A. Me habíandicho que puedes topar-te con C&A en cualquier parte del mundo. Pero debo admitir que C&A envió un equipo de investigación a Bangla Desh cuando les contamos nuestras experiencias. También nos dieron la razón y admitieron que la situación era escandalosa. Cortaron toda relación con esa fábrica y cesaron al importador que les

compraba. No les sonaba el nombre que dijimos- C&A dice estar contra el trabajo infantil y quizás lo esté. Pero si no saben a que fabricas compran y ni siquiera lo averiguan ¿ como entonces sería posible lanzar un código o una garantía?

Una de las mejores declaraciones que he escuchado proviene del director de una empresa británica: 'Por muy bonito que sea tu código, es muy poco eficaz sin un sistema riguroso de control'

El mismo Nick Buckley nos plantea el tema central en todo este asunto de los códigos éticos y las garantías de que los productos no han sido fabricados basándose en el trabajo infantil o en condiciones que van mas allá de los mínimos éticos comúnmente aceptados:

«Sin embargo, la clave del problema del trabajo infantil y de la explotación laboral es la creación de un sistema de inspección combinado con las presiones sobre los gobiernos y las asociaciones de fabricantes de productos textiles para obligarles a permitir la entrada a las fabricas de inspectores independientes y a dejar que vayan donde quieran, que hablen con los niños y otros trabajadores y que redacten informes independientes. Pero esto no será posible sin la ayuda de las empresas, los sindicatos y los consumidores occidentales⁷».

Sin querer zanjar un complejo debate que solo está en sus comienzos, hay algunos puntos comunes que aparecen en los diferentes debates aparecidos hasta ahora : 1) Las acciones sobre el consumo en el Norte se han de plantear en alianza con las organizaciones del Sur y dirigidas a reforzar su poder de negociación y incidencia. 2) Se confía poco en sanciones y normas punitivas que no vayan acompañadas de una fuerte presión y movilización y de una capacidad de control independiente. Por

ello se prefiere una vía de movilización/negociación a una de sanciones que no hay fuerza ni para aplicar ni para controlar.

Coincidiendo con la entrega de este escrito a la imprenta ha aparecido la edición castellana de las actas de la Conferencia realizada en Pisa el 1,2,3 de octubre de 1995 bajo el titulo « Sur - Norte nuevas alianzas para la dignidad del trabajo ». Constituyen un excelente material para profundizar en estos debates.

PUBLICIDAD Y CAUSAS JUSTAS

Nuestro poder como consumidores, y la importancia que en algunos sectores tienen determinados valores como la solidaridad, la ecología, etc ... no ha pasado desapercibido para las empresas. Ello abre nuevas posibilidades pero también crea nuevos peligros. El mecenazgo, el apoyo financiero de determinadas empresas es todo menos un campo donde la raya entre el blanco y el negro esté totalmente delimitada y clara. Hay casos claros de utilización de una causa justa para vender cualquier producto usurpando unos valores que no son los suyos. Varios ejemplos me vienen a la memoria: la propuesta de Benetton de utilizar la imagen de los Zapatistas para su campaña de publicidad propuesta que no fue ni tenida en cuenta por los propios Zapatistas; la publicidad de una determinada tarjeta de crédito que decía que cuanto más la utilizases (o sea más consumieses no importa que) más ayudabas al tercer mundo pues una parte de la comisión bancaria iba a una ONG. El lector conocerá muchos más casos en que la imagen de honradez que da una causa es utilizada para fines comerciales que le son totalmente ajenos.

El análisis se complica cuando para una actividad totalmente independiente se recibe un apoyo incondicional. ¿En estas condiciones, todo vale? El refrán dice que «A caballo regalado no se le mira el dentado» sin embargo, el tema no es tan sencillo. Alguien aceptaría una acción humanitaria subvencionada por la Nike que tiene una campaña internacional de boicot por las condiciones de sus trabajadoras en las fábricas de sus proveedores en Indonesia? No aceptar el mecenazgo de aquellas empresas que estas siendo denunciadas en campañas de organizaciones de solidaridad o organizaciones ecologistas podría ser un criterio claro. Dejo al lector la tarea de comprobar a su alrededor si este criterio está tan claro como debiera en aquellos que afirman trabajar desde valores solidarios y de respeto al entorno. Y aunque este criterio elemental estuviera claro, no resuelve todo un debate que en este escrito solo se puede apuntar.

UN SECTOR MARGINAL...

Una de las críticas que se hace al comercio justo es que es un sector marginal dentro del conjunto del mercado. Veámoslo, primero desde el punto de vista del Sur. En 1994, el volumen total de ventas del comercio justo sobrepasó los 200 millones de ecus, y llegó a través de las aproximadamente 800 organizaciones de productores, a unas 800.000 familias del tercer mundo, osea unos cinco millones de personas. Para esta gente no es un tema marginal.

Pero los efectos del comercio justo en el Sur no se limitan al sector que participa directamente en él, sus efectos indirectos pueden alcanzar al conjunto del mercado local. Muchas veces

la presencia de comercio justo desencadena una subida de los precios que beneficia a todos los productores de la zona. Este es el caso de los miles de pequeños apicultores de Chiapas. Muchos de ellos son miembros de la docena de cooperativas que compran y venden miel del comercio justo. Habitualmente un apicultor vende una parte de cosecha a los intermediarios que le visitan y otra a la cooperativa local. Los intermediarios pagan menos pero enseguida, la cooperativa paga mejor pero solo cuando ha cobrado. En los últimos años, gracias al aumento de la miel de comercio justo, las cooperativas han incrementado el volumen de sus compras. A los intermediarios no les ha quedado más remedio que subir los precios de compra si querían proveerse de las mismas cantidades de miel que antes. Según la Efta un efecto similar se ha pro-



ducido en las zonas del Perú donde se producen nueces del Brasil, en Bolivia con el cacao y muchas otras zonas. Hasta tal punto los caciques y coyotes son conscientes del peligro que significa para ellos el comercio justo que cuando la Unión de Comunidades Indígenas de la Región del Istmo en México que agrupa a 80.000 indígenas zapotecas, mixos y xontales empezó a vender su café a través de las organizaciones del comercio justo, evitando tratar con lo coyotes, algunos campesinos fueron víctimas de agresiones y asesinatos por parte de los caciques mejicanos que controlan los grandes latifundios y el mercado local del café.

Cualquier agricultor o cooperativista del Sur sabe que sus problemas no se acaban por vender sus productos en un circuito de comercio justo. La extorsión de los bancos, de los suministradores de insumos, las leyes e impuestos gubernamentales, las agresiones de los latifundistas, los problemas en relación a la propiedad de las tierras... no los solucionan el comercio justo. Pensar que todos estos problemas se resuelven por el comercio justo sería una ingenuidad que ningún cooperativista tiene. Por eso la pregunta no es si el comercio justo es «la solución», sino si facilita el camino y la lucha de los agricultores y sus cooperativas por buscar sus propias soluciones. Planteada así la pregunta la respuesta es concluyente. Ayudará más o menos pero indudablemente facilita esta lucha, facilita el camino. Comparada con otras formas de cooperación genera una relación más igualitaria entre las organizaciones del Sur y las del Norte y genera menos dependencia que la simple ayuda a proyectos. Sin que ello signifique el menosprecio de otras formas de cooperación, cuya valoración no es

el objeto de este artículo, la afirmación de: «Comercio, no ayuda!» - divisa que ha hecho suya el movimiento de comercio justo - es una reivindicación de la dignidad de los productores del Sur, de la justicia de sus luchas.

Las virtudes pedagógicas del comercio justo son indudables para los que concebimos la cooperación y la solidaridad como una lucha conjunta desde el Sur y desde el Norte, - respetuosa con la diversidad de situaciones pero donde todas las partes son igual de importantes y necesarias - para cambiar una estructuras socialmente injustas y ecológicamente insostenibles.

El mismo concepto de «comercio no ayuda» parte de unas relaciones de igualdad y independencia, que deben caracterizar una relaciones norte-sur inspiradas en la solidaridad, para, inmediatamente, entrar a cuestionar un modo de producción, consumo y comercio internacional que provoca el actual intercambio desigual. El comercio justo permite una labor de educación en el Norte que valora la independencia del Sur y facilita alejarse de concepciones asistencialistas en las que se reafirman prejuicios etnocéntricos sobre la superioridad del Norte y/o se esconden las causas estructurales que ligan nuestras actuaciones del Norte con el empobrecimiento del Sur. Desde este punto de vista la dignidad del Sur es resaltada en el comercio justo.

Y SIN FUTURO

La crítica al carácter marginal del comercio justo va mas allá de su situación actual. Se afirma que será siempre un sector marginal y lo fundamental de las relaciones comerciales seguirán funcionando con criterios de minimizar costes por parte de las empresas y del

mas barato por parte de la mayoría de los consumidores. Son unas argumentaciones que más o menos impregnadas de «teoría económica», serían del siguiente tipo:

«¿Por qué una alfombra de Mariscal (p ej.) cuesta varias veces más que una de niños pakistaníes encadenados a los telares? Si intentamos arreglar la situación ofreciendo precios mayores por las alfombras pakistaníes para que despidan a los niños (los liberen) y contraten a buen salario a adultos, las alfombras no serán competitivas. Si intentamos comercializar las de una cooperativa, lo mismo. Serán tan de 'lujo' como una de Mariscal. Es solo cuestión de concienciación comprar una u otra (y no tengo nada contra Mariscal, al contrario). Y en los bienes salariales, las amas

de casa tienen muy claro que antes que la ideología está el salario real de su marido con el que tiene que mantener a toda su familia.»⁸

Unos argumento que nos recuerdan los viejos inconvenientes que le ponían a María Mies :

«Los llamamientos a la liberación del consumo pueden permitírseles quienes tienen o han tenido suficiente. ¿Pero que pasa con los parados, los receptores de subsidios sociales, y sobre todos las mujeres pobres? Ellos y ellas no pueden pagar los precios de las tiendas naturistas, se ven obligados a comprar en los supermercados baratos. ¿NO resulta cínico predicarles la renuncia al consumo?»

Por eso mismo sus también viejas respuestas nos pueden ser útiles :

« Respondería dos cosas: el llamamiento a la renuncia del consumo se dirige en primer lugar a aquellos que disfrutan de ingresos relativamente elevados, es decir a las capas con mayor poder adquisitivo en los países industrializados, que constituyen alrededor de dos tercios de los consumidores. No se dirige a quienes de todas maneras tienen y tuvieron que renunciar a muchas cosas.

Pero el problema es que las aspiraciones de consumo de esta sociedad de los dos tercios han llegado a tener carácter modélico para todos «los de abajo». También la receptora de subsidios sociales tiene en la cabeza el mismo modelo de consumo que la oficinista o la mujer del funcionario. También los países del tercer mundo intentan imitar las pautas de consumo de los países industrializados, primero las élites locales y las capas medias urbanas, finalmente también las masas de pobres en el campo y en la ciudad. Un objetivo esencial de un movimiento de liberación del consumo entre los estratos con ma-



yor poder adquisitivo sería quebrantar este poder de atracción del modelo de consumo dominante, que lleva a los pobres a malbaratar su trabajo y sus menudados ingresos.»⁹

Si de lo que se trata es de «bajar del altar de una manera cuidadosa, respetuosa, pero científica, el famoso comercio justo» (Javier Martínez Peinado, artículo citado) me parece bastante más fundamentado el análisis de la espiral consumista y el papel de bienes posicionales que juegan las pautas de consumo de los sectores con más poder adquisitivo, que concuerda plenamente con la argumentación de María Mies, que simplifica divisiones entre bienes de lujo y bienes salariales en los que la actuación de la «ama de casa» solo se guía por la competitividad entendida como el precio más barato (un análisis detallado al respecto se puede encontrar en «La explosión de las necesidades» de Joaquín Sem-pere. Edición 62).

Bajando a terrenos menos «científicos» que el de la teoría económica y más prosaicos como el de las investigaciones de campo, diferentes estudios de mercado demuestran la predisposición de los consumidores hacia el «comercio justo». Así y según datos proporcionados por la EFTA, en Austria, el 70% de los encuestados han oído hablar del comercio justo y el 17-26% están dispuestos a pagar más por un producto «justo». En los Países Bajos se estima que el 80% del público ha oído hablar de comercio justo, y el 14% dicen estar dispuestos a comprar productos del comercio justo y a pagar un precio comparativamente más alto. En el Reino Unido, el 85% quería ver los productos del comercio justo en los supermercados. El 40% dijo saber donde encontrarlos.

MARCAS Y SELLOS DE «COMERCIO JUSTO»

Precisamente estas expectativas de mercado han hecho que muchos minoristas se interesen por la posibilidad de tener en sus tiendas productos de comercio justo. Ello ha estado en la base de la creación de los sellos o marcas de Comercio Justo. Actualmente existen tres que funcionan en varios países europeos: Transfair, Max Havelaar y Fair Trade Mark. La Coordinadora de Asia Meridional Contra el Trabajo Infantil (SAACS) ha creado el sello «regmerk» para garantizar las alfombras producidas sin trabajo infantil. En los primeros meses de su existencia han garantizado alrededor de 100.000 alfombras y más de 150 exportadores.

El tema del comercio justo en Europa esta todavía en sus inicios si lo com-



paramos con la incidencia que los temas ecológicos tienen en el consumo. Es por ello que pueden servir de guía la experiencia de las etiquetas ecológicas.

Hoy los criterios ecológicos en el consumo han adquirido tal nivel de valoración social que todo el mundo presenta sus productos como ecológicos y respetuosos con la naturaleza. Ello en algunos casos es producto de una verdadera preocupación por la naturaleza pero en otros es una pura maniobra publicitaria. La perplejidad es palpable cuando delante de una estantería de detergentes de un supermercado todos son eco- algo. Fiarse de los mensajes publicitarios de las mismas empresas no parece aconsejable. Para resolver esta perplejidad han aparecido las etiquetas de garantía ecológica. Pero enseguida ha salido la polémica. ¿Que criterios ecológicos hay que tener en cuenta?. Los del Ministerio de Medio Ambiente o los de Greenpeace? ¿Y si son los del Ministerio, cuales los de Jose Borrell o los de Isabel Tocino? Lo que conocemos de unos gobiernos obsesionados por el crecimiento económico y la competitividad y fuertemente condicionados por unos poderes económicos que con sus decisiones de inversión tienen una influencia significativa en los indicadores macroeconómicos que tanto les obsesionan, nos llevan a desconfiar de las etiquetas promovidas por gobiernos. Como consumidores reponsables es más fiable los sellos garantizados por entidades independientes mucho menos sensibles a las presiones «de los mercados» y de reconocida solvencia moral. Pero crear sellos independientes tanto en el terreno ecológico como en el terreno del comercio justo requiere de potentes organizaciones con capacidad de investigar y controlar, de pasar por

encima de los "secretos comerciales", con relaciones profundas con las organizaciones del Sur, con autoridad en las opiniones publicas para que sus decisiones condicionen el consumo, con capacidad para generar una auténtica contrainformación delante de la publicidad engañosa.... en definitiva vuelve a ser un problema de conciencia y de capacidad de movilización social. Como tantas veces la clave del problema vuelve a estar en nuestra manos como consumidores conscientes, como organizaciones favorables al comercio justo y ecológicamente responsable. Una y otra vez vamos a parar al mismo sitio: la necesidad de un potente movimiento social de comercio justo y consumo responsable. No acabaremos, pues sin algunas reflexiones al respecto.

EL COMERCIO JUSTO COMO MOVIMIENTO SOCIAL

Hemos visto que las tareas y problemas son tan inmensos como las posibilidades de un movimiento de consumo justo. ¿Por donde empezar?. Un buen consejo es empezar por uno mismo y empezar a ser algo más coherente entre lo que se piensa y como se actúa como consumidor. Precisamente esta posibilidad de empezar a actuar, de no desligar la vida cotidiana de las ideas y valores es uno de los grandes atractivos de la opción de consumo justo. Pero también puede ser un problema, puede parecer que exija un compromiso personal excesivo.

Esta es una objeción que también contestó María Mies en el artículo citado anteriormente:

«Veo todo esto con claridad, pero no actúo de acuerdo con mis convicciones. ¿ No vives tu enredada en las mismas contradicciones que todos nosotros?



Es cierto que yo también vivo enredada en contradicciones, y bien conozco la verdad de la frase bíblica: el espíritu está pronto, pero la carne es débil. No se trata de que todos saltemos de golpe fuera del sistema consumista. Eso no podemos hacerlo, se trata de lograr una nueva perspectiva, una politización de la esfera del consumo, y por eso se trata de redescubrir la propia responsabilidad. Todos no podrán hacer lo mismo. Lo que para unos es posible- por ejemplo renunciar al automóvil-, para otros será imposible. Pero todos y todas podemos empezar en alguna parte, y podemos fortalecernos mutuamente, y animarnos e intercambiar nuestras experiencias. Una actitud de todo o nada no sirve de gran cosa en este contexto.

Tampoco es necesario empezar con lo más difícil - no somos heroínas ni héroes- sino con lo que parece posible a cada cual. Y entonces veremos que en

realidad sólo sabemos lo que resulta posible una vez que empezamos a transformar el *statu quo*.»

Esta gran variedad de niveles de compromiso es una de las ventajas que puede tener un movimiento de comercio justo, pero también plantea la necesidad de recoger esta gran diversidad y hacerlo de tal forma que unos y otros niveles se vivan como complementarios sin contraposiciones ni jerarquizaciones. Es necesario que cada cual y cada organización se pueda sentir a gusto y útil al nivel al que este dispuesta a comprometerse en el tema del consumo y ello no impida la colaboración con aquellos cuya motivación tiene otras intensidades diferentes. Pero no solo es la diversidad de intensidades lo que debe contemplar un Movimiento de Consumo Solidario, también hay una diversidad de motivaciones y sensibilidades. El punto de vista del Sur, el de los ecologistas,

el de las feministas, el de los sindicalistas ,.... son puntos de vista que hay que saber combinar y conjugar de forma que, sin perder la diversidad, esta sea fuente de enriquecimiento y de acciones comunes en una dinámica de sumar fuerzas y compartir experiencias y luchas. En un momento en que cada cual tiende a estar absorbido por las necesidades de su propio movimiento u organización , en que las necesidades de consolidar nuestras débiles organizaciones dificultan la dedicación de esfuerzos a aquello que nos une, tejer una red de comercio justo puede parecer una quimera.

Sin embargo existen motivaciones profundas para hacerlo. Cogeré prestada la explicación al respecto que María Mies da en el ya citado artículo : « de ninguna manera afirmo que un movimiento de liberación del consumo pueda hacer superfluas las demás formas de resistencia política. Pero tengo para mí que todas las demás formas de lucha por una sociedad alternativa - ya sean violentas o no violentas, parlamentarias o extraparlamentarias- no tendrán éxito si no se quebranta la hegemonía sobre la vida cotidiana que ejerce el consumismo. En este sentido, el «camino» de la liberación del consumo es también la meta.» Y hacerlo utilizando el consumo como tema transversal de los diferentes movimientos : de solidaridad , feminista, ecologista , sindical, de vecinos,... no solo es una necesidad para masificarlo y darle eficacia, sino que

permite empezar a entrelazar movimientos , vivencias, sensibilidades , experiencias alternativas,... y sin la creación , de este substrato común, de esta base cultural alternativa hay poca esperanza para los que no nos resignamos a vivir en un mundo como este. En este sentido, tejer una red de consumo responsable entre los diferentes movimientos es, también , ya la meta. Por eso, y aunque ningún camino se recorre sin esfuerzo, solo el empezar ya es motivo de optimismo.

NOTAS

¹ Javier Martínez Peinado. Butlletí informatiu de la Associació. Mon-3 Núm 24.

² Anuario del comercio justo 1995. Existe edición en castellano editada por la European Fair Trade Association.

³ Joan Torras i Prat. Paper d'innovació social. N 44 Noviembre 1996.

⁴ Anuario del comercio justo 1995. Existe edición en castellano citada por la European Fair Trade Association.

⁵ Idem.

⁶ Norte/ Sur. La fábrica de la Pobreza. Centro Nuevo Modelo Desarrollo. Editado en castellano por Acción Cultural Cristiana.

⁷ FNV, Ean baan om de aarde, 1995, citado por el Anuario del Comercio Justo 1995.

⁸ Javier Martínez Peinado. Op. cit.

⁹ La politización de la vida cotidiana. María Mies. Mientras Tanto n. 48.

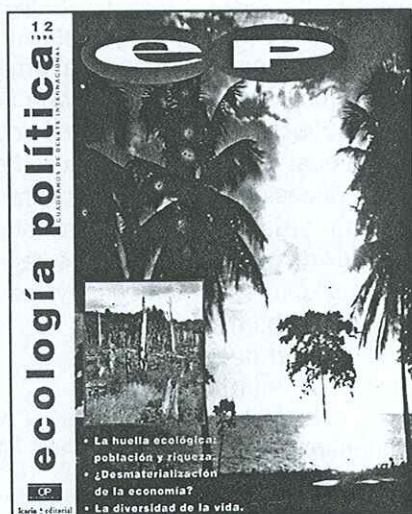


En Internet e Infovía:

Cuadernos

ÁFRICA AMÉRICA LATINA

PÁGINA WEB: <http://nodo50.ix.apc.org/sodepaz/cuadernos>



**La Revista Semestral
que relaciona en profundidad
la Ecología con los problemas políticos,
económicos y sociales de la actualidad**

**Seis años
12 números
1991-1996**

*Residuos tóxicos, ecologismo en acción,
biodiversidad y agroecología, ecologismo
popular, economía verde, agua, población
y recursos naturales, conflictos ambientales,
relaciones Norte-Sur, la posguerra del Golfo,
el carnaval de Río de Janeiro, la visión verde
de la Leyenda Negra, clima y energía, biopiratería,
urbanismo ecológico, ¿desmaterialización de la
economía?, la huella ecológica ...*

Si desea suscribirse a **Ecología Política Cuadernos de Debate
Internacional**, envíe este Boletín de suscripción a:

ICARIA EDITORIAL, S.A.
Ausiàs Marc, 16, 3er. 2a. / 08010 Barcelona
Tels. 301 17 23 - 301 17 26 / Fax 317 82 42

XARXA DE CONSUM SOLIDARI*

« Es obvio que el boicot puede convertirse en un instrumento de reivindicación internacional solo si en torno a él nace un gran movimiento ... Sin embargo no debemos malgastar energías para crear de la nada una red organizativa. Existe, en efecto, una serie de organizaciones basadas en el voluntariado, grupos comprometidos, movimientos ecologistas y no violentos que pueden constituir una óptima red para comenzar y hacer eficaz tal Boicot »

Carta a un consumidor del Norte
Centro Nuevo Modelo de Desarrollo

Creemos que esta empresa no puede ser patrimonio de ninguna entidad ni organización concreta, sino que si el Consumo Responsable ha de ser una realidad, lo será fruto de unas nuevas formas de interacción e interrelación de muchos grupos, entidades y organizaciones actualmente ya existentes.

El mercat i jo
Centre de Recerques i Informació en Consum

*Red de Consumo Solidario



Las citas justificarían por sí solas el motivo de no crear una nueva organización y crear, en cambio, una Red de entidades que en Catalunya ha tomado el nombre de Xarxa de Consum Solidari. Su creación partía de la constatación de que muchas de las personas que podían estar interesadas en tomar una actitud consciente-responsable ante el consumo estaban ya activas de una u otra forma, en diferentes ámbitos: solidaridad, ecología, feminismo, sindical, vecinal, pacifismo, antiracismo... Un movimiento de comercio justo que sepa aprovechar este potencial obtendrá una base de partida considerable.

ORGANIZARSE EN FORMA DE RED

Desde un aspecto meramente cuantitativo es fácil constatar que sólo la suma del conjunto de movimientos que hemos citado anteriormente, genera una base social con suficiente importancia para impulsar cualquier iniciativa con posibilidades de incidencia amplia.

Desde el punto de vista del contenido, el consumo, en tanto que tema que nos afecta a tod@s, plantea problemas y requiere de alternativas que incluyan variadas perspectivas: la ecologista, la del sur, de las mujeres, de l@s sindicalistas.... Que mejor que recoger la diversidad de los movimientos sociales, para generar una cultura de consumo responsable que tenga en cuenta todos estos puntos de vista.

También las tareas que se incluyen en una perspectiva de consumo responsable son variadas y posibilitan niveles de implicación distintos: la comercialización de productos de comercio justo y/o productos con interés ecosocial; la participación en campañas de denuncia, de boicot-presión; los sellos de garantía tanto en su vertiente social como ecológica, los códigos éticos y cláusulas sociales; la reducción del consumo ecológicamente insostenible; la reducción de los residuos y su tratamiento evitando malgastar recursos y generar contaminación... Esta diversidad de tareas y de niveles de implicación se combina bien

con la diversidad de organizaciones y ámbitos existentes en los movimientos sociales.

El reto era cómo recoger esta diversidad y, manteniendo su riqueza, construir a la vez un movimiento de comercio justo y consumo responsable. La forma que nos dimos era la de Xarxa de entidades. En la Xarxa cada entidad mantiene su identidad y a la vez se establecen conexiones que permiten la comunicación, el debate, la información y, cuando sea posible, la acción conjunta. Como estructura es totalmente horizontal y desde cada entidad se puede generar aquellas iniciativas que se deseen utilizando todos los hilos de la Xarxa para extenderlas. Que determinada iniciativa sea asumida por otras entidades depende solamente de su atractivo y de su capacidad de motivar la acción de otros.

POR DONDE EMPEZAR

Había varios motivos para empezar a construir la red con la comercialización de cafés solidarios (CUBA) y cafés de comercio justo (UCCIRI/ NICARAGUA). Era bueno empezar los temas de consumo no sólo con la crítica y la propaganda sino demostrando la posibilidad de tomar acciones prácticas de consumo que se situasen en una lógica alternativa. El café por sus características de producto de consumo habitual, las posibilidades de disponer a precios razonables y de forma continuada, las facilidades de conservación, almacenaje y transporte.. lo hacían el producto idóneo. Concentrarse en un único producto era ideal para facilitar la máxima difusión por un lado, y facilitar que cualquier colectivo por pequeño que fuese pudiese participar en la tarea.

En lo inmediato los objetivos eran:

- a) Dar a conocer y extender el consumo de café solidario y/o justo, al máximo dentro del tejido asociativo
- b) Progresivamente ir pasando de una acción solidaria puntual a un consumo regular.
- c) Generar una propaganda que comenzase a hacer conocida la posibilidad de consumir cafés justos o solidarios. Estos tres objetivos permitirían crear una demanda de este tipo de cafés y permitiría rentabilizar una estructura mínima de distribución. El siguiente paso sería introducir zona a zona el café en tiendas acompañado de importantes campañas de promoción organizadas por los colectivos locales y buscando apoyos institucionales donde conviniese.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

En nuestro caso, la necesaria red de distribución coincide en esta primera fase con el tejido asociativo. Los mecanismos de publicidad no son diferentes de los de propaganda que ya tiene el tejido asociativo. Por ello la parte de los recursos generados por el consumo alternativo aplicados a la distribución se dedican en parte a reforzar las entidades de la Red y en parte a facilitar su interrelación. Así, el funcionamiento como Red genera un efecto de retroalimentación que crea la necesidad y proporciona medios para superar las habituales dificultades que muchas entidades tenemos para dedicar parte de nuestros limitados recursos al trabajo unitario.

La transparencia y la máxima información de los productos y del mecanismo comercial son aspectos fundamentales del comercio justo y del consumo

responsable. Ellos están en la base de la confianza moral capaz de movilizar las voluntades y los esfuerzos que requiere un consumo consciente y un comercio justo. El funcionamiento en una estructura de Red facilita dicha transparencia.

También el funcionamiento en red constituye un medio ideal para abordar otros aspectos que requieren un enfoque del consumo ecológicamente sostenible y socialmente justo.

En el documento de constitución de la red ya se destacaban la complejidad y diversidad de tareas a abordar:

«La comercialización no ha de limitarse a los productos del llamado Comercio Justo. Hay un amplio abanico de criterios (solidarios, sociales, ecológicos, ...) que pueden generar necesidades de comercialización asumidas por la Xarxa.

Junto con el efecto ejemplar y multiplicador de determinados actos de consumo consciente, un trabajo a favor de un consumo responsable y solidario requiere de una amplia información, acciones de denuncia de boicots, de propuestas y campañas de sensibilización.....En todo este conjunto de tareas tendría que participar la Xarxa de Consum Solidari.»

DIVERSIDAD Y COORDINACIÓN

Para hacerlo un primer paso es aprovechar las organizaciones pioneras que están trabajando ya muchos de estos aspectos. La red es una estructura que les permite dar a conocer su experiencia y que se sumen a sus iniciativas todas aquellas entidades o personas que lo vean conveniente. Este conjunto de diversas experiencias y niveles de motivación y compromiso da a la Red uno de sus aspectos más atractivos y vita-

les. Permite que lo nuevo vaya avanzando y acumulando fuerzas y experiencia hasta madurar y convertirse, si así lo cree la mayoría, en asunto de toda la red.

Completando esta diversidad había que ir encontrando, por un lado, nuevas acciones conjuntas y, por otro, terrenos de comunicación y debate. También aquí había que plantearse por donde empezar.

Lo prudente era recoger aquellas propuestas que estaban ya en curso y a poder ser impulsadas lo más unitariamente posibles.

Tal es el caso de la Campaña de la Plataforma Cívica por la Reducción de Residuos y su campaña sobre el Plan Metropolitano de Residuos y la nueva Ley de Envoltorios y Envases, en la que la xarxa de Consum Solidari está participando. A otros niveles los motivos de denuncia y acción no han faltado: importación de cereales transgénicos, campaña contra el PVC de Greenpeace, por impedir la reducción del porcentaje de cacao en el Chocolate....

A nivel de debate la primera tarea planteada ha sido poner en comun todo aquello que pensamos unos y otros sobre estos temas. Para ello hemos organizado el Forum Consum Responsable dins del Mon Associatiu en el que se discutirán los siguientes temas o bloques:

- 1) Comercio Justo: Criterios, etiquetas, sellos, diferentes formas de trabajo, como buscar la complementariedad....
- 2) Criterios de un consumo solidario con las generaciones futuras y con el planeta. Agricultura ecológica, formas de consumo responsable, desmonetizar y compartir servicios...
- 3) Cláusulas sociales, códigos éticos, campañas de Boicots... La lucha por un cambio en las estructuras del mercado mundial....

- 4) Ahorro de energía y materias primas, la acción política en el consumo. La reducción de los residuos en nuestra casa.
- 5) El Comercio mundial es asunto de mujeres.

¿DÓNDE ESTAMOS?

En los escasos meses desde la Constitución de la Xarxa, hay más de setenta entidades participando. Tanto el número de entidades que se suman como la venta y distribución de café no deja de aumentar. Ello indica que aún estamos lejos de cubrir la primera fase de extensión y dar a conocer los cafés justos y solidarios.

Al escribir estas líneas, no hace ni un mes que han aparecido cafés de comercio justo (Altercafé) importados por entidades Catalanas pertenecientes a la

Xarxa, Setem y Alternativa 3. En este caso todavía quedan pendientes las tareas más primarias de difusión y distribución.

Sin embargo cuando no hemos alcanzado todavía los objetivos de difusión y extensión propios de una primera fase, estamos ya, en algunos puntos, en la fase de estabilizar el consumo. E incluso se apunta ya la necesidad de planificar la entrada de los cafés alternativos en los canales de comercio regular...

En resumen tanto por lo que hace al café, como en lo referente a otras campañas y a la discusión entre las entidades, la Red no ha hecho más que comenzar. Es pronto para un balance de resultados. Sin embargo, el sólo hecho de empezar a relacionarnos y plantearnos trabajar conjuntamente tal número de entidades y con tanta diversidad, ya es una experiencia que vale la pena. ↗



SODEPAZ

*Correr contra el viento
es la única manera
de alzar el vuelo*



INFORMACIÓN GENERAL

- ☐ ¿Quiénes somos?
- ☐ ¿Dónde estamos?
- ☐ ¿Quieres ser soci@?

Solidaridad para el Desarrollo y la Paz
Solidaritat per al Desenvolupament i la Pau
Solidariedades para o Desenvolvimento e a Paz
Garapen eta Pakerako Elkartasuna

NUESTRO TRABAJO

- ☐ Cooperación al Desarrollo
- ☐ Publicaciones
- ☐ Educación para el Desarrollo
- ☐ Comercio justo, consumo responsable
- ☐ Grupos de Trabajo
- ☐ Memoria de actividades de 1996

☐ ¿Quieres recibir información?

E-mail: sodepaz@nodo50.ix.apc.org

Café amargo

Por un comercio
Norte-Sur más justo

Setem

Icaria ❖ Más Madera

ICARIA EDITORIAL, S.A.
Apartado 857 F.D.
08080 BARCELONA

CAMPAÑA "CLEAN CLOTHES" (*)

SETEM

Los días 18 y 19 de enero de 1997 se reunieron en Madrid, en la universidad Complutense, unas 300 personas para conocer más en profundidad qué es el Comercio Justo en el marco del II Foro de SETEM "Comercio Justo, tú consumo decide". Hubo ocasión de escuchar a las cooperativas del Sur y a las organizaciones europeas que más tiempo llevan trabajando con ellas. Aprovechando la ocasión que nos ofrecéis, presentamos lo comentado sobre la problemática del sector textil, de plena actualidad, por Janneke Van Eijk coordinadora de *Clean Clothes Campaign* (Holanda), que ataca directamente la compli-

cidad del Norte con la situación de explotación de los trabajadores del sector en los países del Sur. Las palabras de Janneke fueron:

"Hace 7 años empezó esta campaña en Holanda, está desarrollándose además en Francia, Gran Bretaña, Alemania y Bélgica, y esperamos que a lo largo de 1997 empiece en Italia, Dinamarca, Suecia y España. Hay campañas similares en Estado Unidos, Canadá y Australia y entre todas ellas hay intercambio de ideas y actividades.

El trabajo de la campaña gira en torno a tres estrategias:

1.- Presionar las empresas que venden la ropa en Europa, sobre todo grandes cadenas, como en España, El Cor-

*Ropa limpia

te Inglés. Estas empresas tienen la responsabilidad acerca de las condiciones de trabajo porque son ellos quienes piden la ropa, deciden el precio, la calidad, el plazo de entrega. Las empresas que producen la ropa a menudo son dependientes de estas empresas y de los precios bajos que las cadenas les pagan. Por eso decimos, que son estas cadenas de tiendas quienes tienen una mayor responsabilidad sobre las condiciones de trabajo en el sector.

Para ello usamos un Código de Conducta, en el que hay criterios basados en convenciones de la OIT (Organización Internacional del Trabajo). Estos criterios tratan sobre el derecho a organizarse sindicalmente, el de negociar colectivamente, la no discriminación, un salario suficiente para vivir, un horario de trabajo, el rechazo al trabajo infantil e imponen criterios para la salud y la seguridad. Si una empresa firma el código recibe una marca especial en todas sus tiendas (puertas, escaparates). La empresa también tiene deberes: tienen que garantizar que todos los productos que venden están elaborados bajo los criterios de este código en un periodo de tiempo específico. No es posible que una empresa cambie de un día para potro, por eso damos un periodo, dos, cinco años, que se pueden negociar. En el momento en que la empresa quiere firmar tiene que tener al menos la mitad de sus productos bajo criterios del código y en dos años o más, el 80%. Tenemos que tener muy claro cuánto tiempo vamos a necesitar. La empresa tiene que aceptar un sistema de control independiente, porque ahora muchas empresas tienen códigos de conducta (Lewis, Nike, Reebok,...), pero todos ellos son controlados por la misma empresa. Como trabajadora de una de las fábricas donde

se produce el artículo, no me es posible saber si hay violaciones del código. Por eso necesitamos un control independiente de la empresa. Existen negociaciones con empresas en Holanda y también en Bélgica y en Francia. En Holanda tuvimos dos acuerdos en noviembre del año pasado, con dos federaciones: la Federación de pequeñas y medianas tiendas y la Federación de fabricantes de ropa. Con ellas y el sindicato mayoritario de Holanda, vamos a crear una fundación para desarrollar este sistema de monitoreo y para promover que las empresas firmen el código, empezando por las de estas federaciones. También en Bélgica y en Francia hay negociaciones con varias empresas interesadas en el tema, por lo que somos bastante optimistas y creemos que habrá varias que firmen en uno o dos años.

2.- Informar y movilizar a los consumidores.

Hemos visto que la predisposición de las empresas a negociar depende de la actitud de los consumidores/as y de la atención pública hacia este tema. De ahí la importancia de informar y movilizar a los consumidores. Cuando empezamos en Holanda hace dos años nadie sabía nada sobre este tema de interés para el público y los medios de comunicación. El público ahora sabe algo; a lo mejor no saben exactamente en qué consiste o si existe la campaña Ropa Limpia, pero saben sobre las condiciones de trabajo y vemos que es un tema hacia el cual el público es muy sensible, porque todo el mundo compra ropa. Cosas abstractas como la globalización, la pobreza... se transforman en cosas muy concretas, y se pueden usar muy bien para educar al consumidor/a. Por eso, hacemos materiales (folletos, posters,...), publicamos artículos, participamos en manifestacio-

nes, hacemos acciones en la calle. También hacemos investigaciones sobre las condiciones de trabajo en las fábricas, sobre todo en Asia (que es donde se fabrica la mayor parte de la ropa que se vende en Europa), y vamos a hacerlo también en el Este de Europa y África. Cooperamos con muchas organizaciones en el aspecto de educación pública (organización de educación de mujeres rurales, organización de amas de casa,...), que se movilizan para interrogar a las empresas por las condiciones en que se produce la ropa, por qué no tiene un código de conducta, si la ropa se produce bajo condiciones justas, etc... Hay muchas formas de trabajar en este aspecto.

3.- Solidaridad directa con los sindicatos del Sur y el Este con intercambio de información y apoyo. Publicamos una revista en inglés con artículos y noticias

actuales sobre el sector y también tenemos una página en Internet con información. Si hay problemas laborales tenemos un sistema de cartas de protesta que se manda a la fábrica, al ministerio de trabajo y a las empresas que compran a esa fábrica y distribuimos la información sobre el conflicto a las demás campañas en Europa y también lo usamos para movilizar a los consumidores/as. Ellos/as pueden participar en este sistema y recibir información tres veces al año sobre un caso, con una carta modelo y con información sobre qué pasa. Hicimos una gira de acción por Europa durante abril y mayo del año pasado. Vinieron seis trabajadores y representantes de sindicatos, también personal de seis ONGs y viajamos durante un mes por países europeos con acciones, ruedas de prensa, reuniones con la campaña en otros países, con otros grupos



Pamplona Alta (Suburbio de Lima. Perú) Foto: de Sodepaz

y para discutir en profundidad cómo tenemos que formar y desarrollar la cooperación entre campañas nacionales del Norte y del Sur en este aspecto.

Finalmente voy a comentar algo sobre la estructura de las campañas. En cada país la campaña es una coalición de sindicatos, asociaciones de consumidores, solidaridad, investigadores, asociaciones de mujeres y otras ONGs. Cada organización trata de incluir las actividades de la campaña dentro de su trabajo y por eso no necesitamos estructuras muy complejas para coordinar la campaña. Como campaña no queremos ser una organización muy grande. Tenemos un secretario/a en cada país para la coordinación de reuniones con las organizaciones que son miembros de la campaña, pero la campaña en sí no es una organización. Se reúnen tres veces al año y hay un secretario europeo que asume de la coordinación europea que está en Amsterdam. Cada vez hay más organizaciones que se afilian a la campaña y la sensibilidad de las empresas está cambiando. En Holanda hemos necesitado 7 años para llegar aquí, pero

en los otros países se va más rápido porque la opinión pública ha cambiado mucho sobre todo en el caso del café, del cacao y en otros. La campaña en Francia que sólo tiene dos años ya es más grande que la holandesa. Afortunadamente no estamos celosos, ya tienen más organizaciones y negociaciones serias, mientras que nosotros necesitamos mucho más tiempo para llegar a este punto. También las campañas que trabajan en otros sectores como calzado deportivo o juguetes, con quien cooperamos, vemos que se desarrollan más rápidos y que las redes internacionales aparecen antes. Espero que estas actividades puedan inspirar a España para que se empiece pronto una campaña aquí".

En SETEM estamos poniendo en marcha la campaña en España y esperamos que la invitación de Janneke sea próximamente una realidad. Para ello todas las organizaciones interesadas en el tema podrán participar en la campaña que empezará a partir de Abril de 1997 en Barcelona y Madrid.



GRUPOS PRODUCTORES LOCALES ASOCIADOS EN EL COMERCIO JUSTO.

ADEVI

(Asociación de Defensa de la Vida). Lima-Perú

La O.N.G peruana ADEVI, realiza su labor en la ciudad de Lima desde hace más de una década. Su trabajo se desarrolla principalmente en dos asentamientos humanos de los múltiples que rodean la ciudad. Pamplona Alta y Huanta II, en los distritos de San Juan de Lurigancho y San Juan de Miraflores. La ciudad de Lima cuenta con alrededor de ocho millones de habitantes, casi la tercera parte de la población total del país.

La colaboración entre ADEVI y SODEPAZ se realiza desde diferentes ámbitos: en proyectos de cooperación para el desarrollo, publicaciones, comercialización de productos artesanales, brigadas de trabajo voluntario y hermanamientos

entre escuelas. En un dilatado trabajo conjunto realizado en el transcurso de los últimos siete años.

LA POBLACIÓN

Pamplona Alta y Huanta II, asentamientos en los que trabaja ADEVI, tienen principalmente una población originaria del departamento de Ayacucho. Son personas desplazadas durante la época de mayor virulencia del conflicto que vivió el Perú entre las fuerzas del estado y las organizaciones insurgentes.

Estas personas llegaron a Lima y construyeron sus viviendas en los arenales que rodean la ciudad, en condiciones

penosas y carentes de servicios mínimos básicos, en situaciones de pobreza y/o extrema pobreza.

La población desplazada, traía consigo historias de violencia, de desaparecidos, detenidos y muertos. Durante algún tiempo y con la extensión del conflicto a Lima, siguieron sufriendo esa brutal violencia en los mismos asentamientos.

La mayor parte son quechua hablantes, los/as habitantes de Pamplona Alta son personas cuya principal procedencia es de la zona rural, siendo los/as de Huanta II de la zona urbana del departamento de Ayacucho.

AMBITOS DE ACCIÓN

El trabajo de ADEVI, se encamina fundamentalmente hacia el reforzamiento de la organización comunal. Poniendo especial atención en la situación de la mujer y en la defensa de los derechos de los niños y niñas.

Tanto en Huanta II como en Pamplona Alta, la comunidad cuenta con sendos locales que son dirigidos de forma democrática y asamblearia. En ellos se desarrollan varios programas.

El Comité de Madres lleva adelante la puesta en marcha de los comedores infantiles, en donde se distribuyen diariamente el almuerzo para los niños y niñas. Las mujeres son las encargadas de la gestión y el funcionamiento de los mismos.

El programa de salud, apoyado por un equipo sanitario, tiene su principal eje en la mujer. Son ellas, las que una vez más se organizan, recibiendo formación como promotoras de salud y atendiendo las veinticuatro horas del día las postas médicas que cuentan con un botiquín básico. En el ámbito de la salud mental, un equipo de psicólogas atienden y asesoran a las personas víctimas de la violencia política.

El programa de educación alternativa va dirigido a jóvenes niños y niñas, es una

apuesta basada en la recuperación de la cultura andina, de la educación en valores, de la lucha por los derechos fundamentales de la infancia (alimentación, educación, sanidad...).

A través de este programa se realizan hermanamientos de escuelas o asociaciones infantiles, en la actualidad existen estos hermanamientos con grupos de Alemania, Suecia, Francia y España.

Recientemente, se ha creado una escuela de formación profesional destinada a jóvenes, siendo aún un proyecto incipiente, el objetivo es formar a éstos en profesiones para su inserción en la vida laboral.

En el apartado productivo, se llevan a cabo talleres artesanales. El Comité de Madres de Pamplona Alta, tiene una larga experiencia en la confección de arpilleras. En estos tapices, son representadas escenas de la vida cotidiana de sus poblaciones de origen. A través de ellos reivindican y muestran su cultura milenaria andina.

Con la comercialización de las arpilleras, se garantiza una fuente de ingresos básica para el sostenimiento del núcleo familiar. Los ingresos de las mujeres son en general, gastados en la educación de los niños/as, en alimentos y en productos del hogar, por consiguiente éstos son repartidos ampliamente y contribuyen al desarrollo de toda la familia.

Los jóvenes realizan tarjetas con motivos andinos y el producto de su venta va destinado al sostenimiento del programa así como a cubrir las necesidades básicas de estos jóvenes en su vida escolar.

Estos productos son comercializados a través de la red de Comercio Justo de SODEPAZ. Se encuadran dentro de los criterios que rigen esta actividad: son productos de calidad, elaborados por personas que se organizan para mejorar sus condiciones de vida y que luchan activamente por sus derechos más básicos.



GRUPOS PRODUCTORES LOCALES ASOCIADOS EN EL COMERCIO JUSTO.

ANAP

Asociación Nacional de Agricultores Pequeños de Cuba

Los agricultores cubanos, por un sistema alimentario sustentable.

LA ANAP, ORIGEN Y FUNCIONAMIENTO.

En Cuba, los agricultores tienen reconocido su derecho a la tierra en preceptos constitucionales, legales y jurídicos.

El 67% de la superficie agrícola del país les pertenece, bien en carácter de propietarios (25%) o en usufructo gratuito por tiempo indefinido de tierras patrimoniales públicas (42%). El derecho de la propiedad se extiende a los instrumentos y aperos de labranza, a las viviendas y edificaciones y al producto de su trabajo.

La ANAP, se fundó como organización unitaria del campesinado cubano el 17 de Mayo de 1961, mediante la integración de diversas agrupaciones de agricultores y ganaderos, convirtiéndose en la plataforma que defiende los intereses sociales y económicos de los pequeños productores.

Desde su creación, la ANAP ha cumplido un rol activo en la organización y orientación del campesinado cubano, movilizándolo su participación en la transformación social y económica del medio rural, en la ejecución del programa agrario, en el impulso de la producción agropecuaria, en el incremento sosteni-

do de su aporte a la alimentación de la población y a la agroindustria nacional.

La ANAP funciona con una estructura orgánica adecuada a la división política administrativa del país y sus cargos se cubren mediante elección por voto directo y secreto.

Su estructura territorial la forman las organizaciones de base, municipios, provincias y nación. Tiene una dirección nacional, 17 direcciones provinciales y más de 3.860 organizaciones de base.

La organización para la producción, se basa en dos formas principales: en cooperativas de producción agropecuaria y en cooperativas de créditos y servicios. En ambos casos, el principio fundamental para la asociación es la voluntariedad.

La ANAP, cuenta con más de 205.000 asociados y con una extensión de más de 594.000 hectáreas, destinadas a la producción de toda gama de cultivos que se realizan en el país, algunos de ellos alcanzan porcentajes significativos como:

Tabaco	75%
Café	46%
Hortalizas	50%
Viandas	65%
Frijoles	50%
Caña	20%

Como institución, la ANAP tiene la capacidad para establecer estrategias, desarrollar programas y proyectos, controlar la ejecución de los procesos y evaluar sus resultados.

La ANAP, se relaciona con el Estado mediante relaciones bilaterales con sus instituciones representativas. El presidente de la ANAP es miembro del Consejo de Estado de la República de Cuba. En el parlamento cubano, en su legislación actual, los campesinos están re-

presentados por 18 diputados, que son portadores de las opiniones e intereses del sector.

PROBLEMAS MAS IMPORTANTES, CAUSAS Y SOLUCIONES

Cuba enfrenta una crisis económica que impacta fuertemente en su capacidad para producir alimentos. Las causas de esa crisis son internacionalmente conocidas, la desaparición de relaciones ventajosas con los antiguos países socialistas y la persistencia y fortalecimiento del bloqueo económico mantenido por los sucesivos gobiernos norteamericanos.

El sector agrícola privado sufre también estos efectos, lo cual origina el surgimiento de dificultades entre las cuales destacan:

- Falta de insumos necesarios para la producción, tales como fertilizantes, pesticidas, combustibles y lubricantes.
- Disminución del nivel de mecanización en las labores del cultivo, recolección y comercialización.
- Disminución de la calidad de las semillas.
- Dificultades en la introducción de nuevas variedades de cultivos y tecnologías.
- Escasez en el suministro de piezas de repuesto para la maquinaria agrícola.
- Reducción de las posibilidades de capacitación de los cuadros y técnicos.
- Carencia de recursos en el terreno social que conllevan el empeoramiento de las condiciones de vida de la población rural.

La ANAP ha adoptado estrategias para enfrentar esta situación promoviendo soluciones técnicas tales como:

- Utilización de productos orgánicos como sustitutos de los productos químicos, que además corresponden con la política de protección del medio ambiente.
- Incremento de la tracción animal en las labores agrícolas.
- Desarrollo de la fabricación de herramientas y medios de trabajo con recursos locales.
- Utilización de fuentes alternativas de energía
- Capacitación de los miembros asociados, en las técnicas de gestión cooperativa.
- Introducción de variedades de semillas de mayor calidad, adaptadas a las nuevas condiciones de cultivo.
- Incremento de la cooperación internacional con ONGs de Europa y América.

RELACIONES DE LA ANAP EN EL EXTERIOR.

Las relaciones de la ANAP con organizaciones en el exterior, comenzó en 1992. En 1993, fue la promotora y sede

del primer intercambio sobre cooperación no gubernamental que se celebró en La Habana con participación de 17 ONGs europeas y sus contrapartes latinoamericanas.

A partir de esta fecha, la ANAP ha aumentado su actividad en este terreno, formando parte de las comisiones organizadoras de los dos encuentros de cooperación con Cuba que se han celebrado, uno en La Habana y otro en Madrid.

Las relaciones de la ANAP con otras ONGs progresan de modo creciente. A finales de 1995, se habían concretado más de 30 proyectos conjuntos con una variedad gama de objetivos, principalmente de desarrollo y educativos.

ANAP, es miembro permanente de la Red de Enlace Sur-Sur en el Caribe y de la Coordinadora Regional del Programa Campesino a Campesino.

A través de redes de Comercio Justo y Solidario en Europa, comercializa productos como café, jugos o azúcar que permite una salida de estos en las tiendas solidarias. Este trabajo fue impulsado por OXFAM Bélgica y ampliado a otros países y ONGs europeas.

