

Economía

Para comunicarte con esta sección:
economiecnt@gmail.com

La amenaza de las deslocalizaciones



Delphi ha sido uno de los casos más sonados de deslocalizaciones en España. / AGENCIAS

Endika Alabort Amundarain*

Delphi se cierra dejando a miles de trabajadores sin trabajo. Reckitt Benckiser dejó Bizkaia con 194 trabajadores más en paro, en la factoría de Samsung en Palau-Solitá de Plegamans más de lo mismo. La "deslocalización" es el nuevo fantasma que amenaza a la clase trabajadora, contra la que parece que no se puede hacer nada más que resignarse y aceptar las

peticiones patronales. Reajuste de plantilla y salario acompañado de más horas de trabajo o cierre. Se recurre a la evolución de las fuerzas del mercado como si se trataran de leyes de física. Nos hacen creer que si no seguimos las propuestas de la patronal, la empresa se cerrará y listo.

Aunque los diferentes medios de comunicación y expertos económicos nos presenten este proceso algo novedoso y ligado a la "moder-

na economía del siglo XXI", muy relacionado con la eficiencia empresarial, la deslocalización nos viene de lejos, muy ligado a la evolución del capitalismo. En el Reino Unido ya a finales del XIX la deslocalización empezó a coger fuerza, aunque para que tomase la forma actual haya que esperar hasta comienzos de la segunda mitad del XX, debido a la regulación de los movimientos de capitales que establecían los gobiernos. Entonces, una de

las maneras de que una multinacional podía entrar a producir en un país diferente al suyo era mediante la creación de filiales, práctica que se generalizó en los '60 y '70. En los acuerdos de Bretton Woods se acordó una pequeña y paulatina liberalización sobre los movimientos de capitales, aunque seguían estando regulados y había un gran control sobre ellos. Al comenzar la "crisis del petróleo" a principio de los setenta (crisis estructural que ya demostraba sus síntomas a mediados de la década anterior), parte del sistema institucional internacional creado en Bretton Woods se deshizo, perdiendo la funcionalidad que se le había dado; de esta manera, desaparecieron las tasas de cambio fijas entre divisas. Así se generalizó la desregulación sobre los controles de capitales, hasta llegar a la situación actual.

Desde la óptica del capitalismo la fuerza de trabajo es una mercancía más que se contrata en el mercado que más le convenga. Debido al diferente desarrollo histórico de cada regiones se da la posibilidad de que dependiendo de la región el la que se establezca la empresa el coste salarial y derechos laborales sean diferentes. Lo nuevo que estamos viendo en los procesos de deslocalización es que junto con la desregulación de movimientos del capital, el desarrollo de las comunicaciones, de transporte y tecnologías han facilitado mucho la flexibilización de este proceso. Así, ampliando mercados y explotando nuevas áreas donde los salarios son más reducidos y reduciendo el coste de la mano de obra el capital ha logrado aumentar sus beneficios hasta límites antes insospechables.

Nos encontramos con que el objetivo del capital es tener al alcance de su mano una economía a nivel global en la que las mercancías y el capital no tengan obstáculos en su circulación. Entonces podríamos denominar a la globalización como el desarrollo de ese objetivo. En la tendencia a la internacionalización del ciclo productivo del capital las multinacionales juegan un papel destacado, tan central en la globalización que las multi- »

¿Qué es Bretton Woods?

Los Acuerdos de Bretton Woods son las resoluciones de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, realizada en Bretton Woods, Estados Unidos en 1944, donde se decidió la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional y se estableció el dólar como moneda internacional, al estar la gran parte de las reservas mundiales de oro en dicho país.

La Conferencia fue conformada con la presencia de 44 naciones de las que la mayoría de las naciones eran del Tercer Mundo, con excepción de los países Latinoamericanos. Los países del Eje estaban a punto de ser derrotados en la Segunda Guerra Mundial y las naciones de Europa occidental aún eran campo de batalla de la guerra, por lo que su poder económico a nivel mundial se había mermado. En esas condiciones Estados Unidos iba a tener un considerable control sobre las decisiones finales de la Conferencia, al punto que terminará imponiendo su diseño.

El Reino Unido propuso un plan ideado por el economista Keynes, que se apoyaba en la creación de un órgano internacional de compensación, el International Clearing Union, que sería capaz de emitir una moneda internacional vinculada a las divisas fuertes y a través del cual los países con excedentes financiarían a los países defici-

tarios, vía una transferencia de sus excedentes, de esta manera se tendría la ventaja de hacer crecer la demanda mundial y de evitar la deflación, lo que finalmente sería benéfico a todos los países, pero EE.UU. al final de la guerra poseía los 2/3 de las reservas mundiales de oro, por lo que este plan no convenía a sus intereses.

Los países del bloque comunista, conducido por la Unión Soviética, participaron de la Conferencia, pero no ratificaron los acuerdos. China también participó de la Conferencia, pero se retira luego de triunfar la revolución comunista de 1949.

El principal objetivo del sistema de Bretton Woods fue poner en marcha un nuevo orden económico internacional y dar estabilidad a las transacciones comerciales a través de un sistema monetario internacional, con tipo de cambio sólido y estable fundado en el dominio del dólar. Para ello se adoptó un patrón oro-divisas, en el que EE.UU. debía mantener el precio del oro en \$35.00 por onza y se le concedió la facultad de cambiar dólares por oro a ese precio sin restricciones ni limitaciones. Al mantenerse fijo el precio de una moneda (el dólar), los demás países deberían fijar el precio de sus monedas con relación a aquella, y de ser necesario, intervenir dentro de los mercados

cambiarlos con el fin de mantener los tipos de cambio dentro de una banda de fluctuación del 1%.

A partir de Bretton Woods, cuando los países tienen déficits en sus balanzas de pagos, deben financiarlos a través de las reservas internacionales o mediante el otorgamiento de préstamos que concede el Fondo Monetario Internacional. Para tener acceso a esos préstamos, los países deben acordar sus políticas económicas con el FMI.

En las reuniones de Bretton Woods se consideró también la necesidad de crear un tercer organismo económico mundial, que iba a denominarse Organización Internacional del Comercio. Finalmente el mismo no llegó a constituirse, ya que una entidad de estas características hubiese frenado los intereses estadounidenses, ya que estos controlaban gran parte del comercio mundial y no querían perder el poder comercial que habían ganado en la Segunda Guerra Mundial. En sustitución de este organismo, en 1948 se firmó Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), antecesor de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En este sistema las inversiones extranjeras directas (IED) estaban muy controladas por los estados, por lo que no se podía deslocalizar una factoría a otro país tan fácilmente como se hace ahora. La quiebra de este sistema dio el pistoletazo de salida a las deslocalizaciones, hasta llegar a la situación que tenemos actualmente.

Economía

«nacionales son las que deciden la dirección de la gran mayoría de los flujos de capital.

De esta manera, hoy día el capital no tiene barreras y puede moverse libremente en busca de mercados que le den mayor beneficio, pero al mismo tiempo, el factor trabajo esta relativamente fijo dentro del marco de los estados.

Uno de las regiones a la que se deslocaliza desde el estado español es Europa del Este. A mediados de la década de los noventa es cuando los países de Europa del Este entran a formar parte de los planes de deslocalización empresarial, cuando estos estados pasan del régimen comunista de corte soviético al capitalismo neoliberal más feroz. Se da la circunstancia de que la mano de obra es relativamente más barata que la de Europa Occidental y además es una mano de obra cualificada. Estos países, que luego serían los nuevos miembros de la Unión Europea a partir del 2004, cuentan con la ventaja de tener cerca de los principales mercados de la Unión (Alemania, Suecia, Dinamarca,...), factor que fomenta un atractivo marco para la localización de empresas mediante la inversión extranjera directa (IED).

Se podría pensar que para la clase trabajadora de esta región el proceso de deslocalización y relocalización fuera positivo al crear nuevos puestos de trabajo y nuevas industrias. También que, hasta cierto punto, podrían compensar parte de los empleos destruidos en otras regiones. Pero no es así. A partir del año 2000, los flujos de IED cayeron en la región por diversas razones. Una de ellas es que el proceso de privatización de servicios públicos llegó a su fin, al no poder privatizar más empresas públicas que tuvieran la posibilidad de dar grandes rentabilidades. Además, los salarios fueron aumentando (siendo el salario reducido una de las razones por las que las empresas se localizaron en la región), lo que junto con el aumento de la competencia global hizo que los atractivos fueran disminuyendo frente a otras regiones, como Indochina o Corea.

Como podemos ver, el proceso deslocalizador, una vez haya empezado, nunca acaba. Destruye puestos de trabajo para relocalizar la empresa en lugares donde las condiciones laborales sean peores y hayan ayudas institucionales (rebajas fiscales, ayudas y subvenciones). Aun así, el capital sigue en su búsqueda de nuevos mercados laborales de donde poder lograr mayores beneficios. Para los países que se reubican las empresas deslocalizadas, el beneficio que puedan lograr en un primer momento (gracias a los bajos salarios, por ejemplo) les puede durar muy poco, porque solo basta que aparezca otro estado o región en el que las condiciones laborales sean peores para que aparezca la amenaza de deslocalización de estas empresas relocalizadas. Un ejemplo de este tipo de industrias son las "maquilas" en América. Son empresas que pueden relocalizarse muy rápidamente en el mismo país o en un país vecino. En el momento que hay una petición de aumento salarial o se pide que se respeten los derechos laborales, la empresa se deslocaliza a otra región del país o a un país vecino sin más miramientos.

Desde la patronal, ministerios, medios económicos y ciertas facultades de economía la solución que se aporta es la de aumentar la productividad para poder competir con los países a los que se está deslocalizando la producción. La única salida que encuentran al proceso deslocalizador es que los trabajadores admitan la competencia entre trabajadores de diferentes países o regiones. Asumir que la disminución y moderación salarial,

flexibilización y precarización laboral son un mal menor que hay que sufrir para sobrevivir a las deslocalizaciones. La amenaza de la deslocalización se convierte en un mecanismo para disciplinar a la masa obrera. Si antes se amenazaba con cerrar, ahora se amenaza con llevarse la fábrica a otro país.

Pero lo que no nos explican son las razones de la pérdida de competitividad. En impacto que tienen los salarios en el conjunto de los costes es bastante reducido. En el caso de la deslocalización de la factoría de Palau-Solità de Plegamans (Samsung Electronics Ibérica) los argumentos empresariales se basaron en las diferencias salariales entre España y los países del Este y China. Lo que no contaron es que se pagó a la matriz 43'3 millones de euros por los royalties (una forma de repatriación de los beneficios). Que la factoría de Barcelona pagó por utilizar tecnología y otros servicios de la matriz coreana 51'6 millones de euros (el 6'4% de sus ventas) y que los costes totales laborales (que fueron la excusa de la deslocalización) fueron de 20'7 millones de euros (el 2'6% de las ventas).

Pero las luchas se están limitando a conseguir recolocaciones y una buena indemnización. Desde los sindicatos estatales la estrategia es la seguida en Delphi, esto es, solo reaccionan en el último momento y de forma casi folklórica cuando el cierre es inevitable. En la mayoría de los casos el sindicalismo ha aceptado la derrota de la clase obrera frente a la patronal y han buscado parches en vez de soluciones, como indemnizaciones más o menos generosas y la recolocación de parte de la plantilla.

Frente a las soluciones planteadas por el sindicalismo de CC.OO. y UGT, que solo han conseguido migajas para los trabajadores frente a los enormes beneficios empresariales, además de no tener en cuenta que cuando una empresa se deslocaliza el sector auxiliar tiende a desaparecer. Es ahora cuando las tácticas anarcosindicalistas valen para poner freno a esta espiral que parece no tener fin. Acción directa contra la deslocalización. Hay que tomar medidas para que gran parte de las industrias no "emigren" a otras latitudes, ya que estas deslocalizaciones afectan de manera profunda a las economías locales. Y en caso de hacer falta, plantear la ocupación de la fábrica para poder llevar adelante la autogestión obrera. Desde el anarcosindicalismo hay pequeñas soluciones a grandes problemas. Solo hace falta ver que la solución la tenemos nosotros mismos, y que la podemos llevar adelante.

Bibliografía:

- Gracia, Xabier: *Deslocalización, propiedad privada e ideología*, en rebellion.org.
- Villanueva, Alberto: *Deslocalización empresarial, demanda y empleo: ¿Hacia una recesión de la actividad económica?*, en noticias.com.
- Torres, Salva: *La globalización, las deslocalizaciones y la clase obrera industrial*, en rebellion.org.
- Val del Olmo, Jose Arturo: *El chantaje de las deslocalizaciones*, en rebelión.org.
- Hunya, Gabor (2005): *Ventajas de la localización de los nuevos miembros de la UE: una visión dinámica en Ekonomiaz*, nº55.
- Fernandez-Otheo, Carlos Manuel; Martín Barroso, David; Myro Sánchez, Rafael: *Desinversión y deslocalización de capital extranjero en España*, en Ekonomiaz, nº55.

***Endika Alabort Amundarain**. Miembro de la Sección de Análisis y Estudios Económicos del Centre d'Estudis Llibertaris Francesc Sàbat.

Lobbying en Bruselas

Jos Chabert: "La presencia de los lobbies es constante desde hace tiempo y, por otra parte, lógica". Tiene toda la razón el primer vicepresidente del Parlamento de la región de Bruselas: que se dé el lobbying en la ilusión democrática que es la Unión Europea es totalmente lógico.

Ramón Núñez*

¿Qué es un lobby?

La palabra inglesa *lobby* significa 'pasillo'. Su uso para designar a los grupos de interés que se dedican a ejercer presión sobre los responsables del proceso legislativo viene del empleo de los pasillos del Congreso como un espacio ideal para aconsejar, recomendar e incluso amenazar a los congresistas en Washington, por parte de los grandes grupos de poder. Su objetivo es amoldar la legislación a sus intereses políticos, económicos o incluso religiosos. Para ello utiliza varias estrategias, que van desde las más pacíficas y negociadoras (la Kofi Annan) a tácticas más agresivas, llamada en el argot *gunship*.

En los últimos años Bruselas se ha ido convirtiendo en un avispero de grupos de presión. Acuden a la capital belga para aprovecharse de la cantidad de legislación que allí se cuece (más de la mitad de la Unión Europea). En la actualidad hay más de mil grupos de presión y cientos de compañías de relaciones públicas que se encargan de sonreír, dar palmadas en la espalda, cenar con comisarios, ir a fiestas con parlamentarios europeos, elaborar informes y enmiendas y, de una manera muy sutil, hacer realidad el verdadero objetivo de la Unión Europea: eliminar las trabas a la libre explotación de los trabajadores y la destrucción de la naturaleza. Su objetivo primordial es la Comisión Europea, debido al gran número de competencias que ésta tiene. Sin embargo, a medida que el Parlamento Europeo adquiere competencias, son muchos los grupos de presión y compañías de relaciones públicas (RRPP) que destinan sus esfuerzos a esta cámara.

Grandes lobbies.

ERT: Mesa Redonda de Industrialistas. Este grupo de presión fue creado en 1983 para defender, como su nombre indica, los intereses de los grandes industriales europeos. De él forman parte los presidentes de las 47 principales empresas multinacionales de Europa, y se es miembro por invitación personal. El 60% de la producción industrial de la UE está representado por la ERT. La multinacional Unilever, que produce la Nocilla, el desodorante Axe, el té Lipton, y muchos más productos de uso cotidiano, forma parte de este grupo y genera la misma riqueza de Túnez. Su objetivo primordial es la mejora de la competitividad europea. Para ello ha presionado para la creación del Mercado Único Europeo, el Plan Redes Transeuropeas y la Moneda Única, entre otros logros del capitalismo europeo.

La ERT creó el Grupo Asesor para la Competencia (CAG en sus siglas en inglés). Este organismo es el que la Unión Europea consulta antes de tomar decisiones.

En 1987 fue creada la AMUE, Asociación por la Unión Monetaria de Europa, a instancias de cinco empresas de la ERT. Esta asociación se encarga de temas monetarios, llevando a cabo planes de comunicación que fomenten la idea de que la moneda única es buena para todos, además de encuentros de tipo técnico para mostrar el camino a los comisarios y funcionarios.

UNICE: Unión de las Confederaciones de Industriales y Empresarios de Europa. Creada en 1958, es la voz oficial de los empresarios europeos. Se emplea a fondo en los detalles legislativos, impidiendo que salgan a la luz gran cantidad de regulaciones en materia de empleo, medio ambiente, agua, etcétera. Este organismo, junto con la ERT, son los responsables de que el objetivo primario de la UE sea la competitividad europea en el mercado global.

CEFIC: Consejo Europeo de la Industria Química. Este consejo fundado en 1972 lideró la campaña contra el REACH, un sistema propuesto para registrar y testar sustancias tóxicas. Por supuesto, los argumentos esgrimidos siempre tienen que ver con la competitividad del mercado, la eficiencia, etcétera. Ha bloqueado otras iniciativas como el impuesto sobre el dióxido de carbono. A la CEFIC pertenecen once miembros de la ERT, Europa Bio y la Asociación de Productores Petroquímicos de Europa. Es miembro del Consejo Internacional de Asociaciones Químicas (ICCA) y, a través de él, se relaciona con la OMC, la FAO, la OCDE...

BIOTECNOLOGÍA: El principal lobby en este campo es Europa Bio. Éste lobby, fundado en 1996, es la principal organización de la biotecnología y representa a más de 500 empresas. También está presente la Asociación Europea de Semillas (ESA). Forman parte de los dos grupos las multinacionales Monsanto, Syngenta, Pioneer (DuPont) y Bayer. Estas empresas, además de estar en los dos lobbies, tienen sus propias oficinas en Bruselas. El mayor logro de la industria de la biotecnología fue, en 1998, la aprobación de la Directiva de Patentes de Vida, que permitía a las compañías patentar genes, células, animales, variedades de plantas y partes del cuerpo humano. Afortunadamente esta directiva está bloqueada, pero tan sólo depende de la correlación de fuerzas entre quienes la apoyan y los grupos que se oponen.

INDUSTRIA MILITAR: De entre otros muchos lobbies de la industria militar europea destacan la Asociación Europea de Industrias Aeroespaciales (AECMA) y el Grupo de Industrias de Defensa Europeas (EDIG). La Nueva Agenda de Defensa fue creada en 2003 para promover un mayor gasto militar en Europa. Se financia con las donaciones de las empresas armamentísticas, como Lockheed-Martin o BAE Systems. También obsesionados con la competitividad europea, insisten en que el relativamente reducido gasto militar europeo (3% en comparación con el 6% estadounidense) es un obstáculo para el crecimiento económico.

THINK TANKS: Son muy numerosos los 'laboratorios de ideas' que pululan por la capital belga. Estos organismos se dedican a dirigir la ideología de las instituciones europeas hacia posturas más conservadoras si cabe. Destaca la Red de Políticas Transatlánticas, que promueve el diálogo con los EE.UU. para eliminar todas las barreras al comercio. El Centro para la Nueva Europa y la TechCentralStation se dedican a introducir y expandir las ideas privatizadoras y *neocons* en la política europea.

***Ramón Núñez**. Miembro de la Sección de Análisis y Estudios Económicos del Centre d'Estudis Llibertaris Francesc Sàbat.