

Máster en Globalización y Desarrollo

**Hegoa**

Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional  
Nazioarteko Lankidetzeta eta Garapenari Buruzko Ikasketa Institutua

Trabajo Fin de Máster

**Empresas transnacionales, Estados-  
nación y democracia**

Transformaciones de las relaciones de poder en la  
globalización neoliberal

**Júlia Martí Comas**

(curso 2012/2013)



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea

Tutor

Juan Hernández Zubizarreta

---

Hegoa. Trabajos Fin de Máster, nº 12

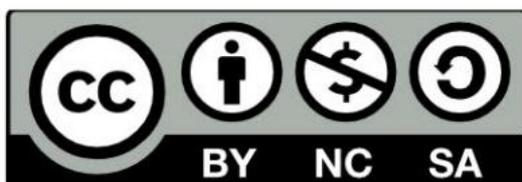
---

Hegoa  
[www.hegoa.ehu.es](http://www.hegoa.ehu.es)  
✉ [hegoa@ehu.es](mailto:hegoa@ehu.es)

UPV/EHU. Edificio Zubiria Etxea  
Avenida Lehendakari Agirre, 81  
48015 Bilbao  
Tel.: (34) 94 601 70 91 --- Fax.: (34) 94 601 70 40

UPV/EHU. Biblioteca del Campus de Álava.  
Nieves Cano, 33  
01006 Vitoria-Gasteiz  
Tfno. / Fax: (34) 945 01 42 87

UPV/EHU. Centro Carlos Santamaría.  
Plaza Elhuyar, 2  
20018 Donostia-San Sebastián  
Tfno.: (34) 943 01 74 64



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons  
Atribución-NoComercial-Compartirigual 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/)

Trabajo Final de Máster

# Empresas Transnacionales Estados-nación y democracia

**Transformaciones de las relaciones de poder en la  
Globalización Neoliberal**

Júlia Martí Comas  
2 de septiembre de 2013  
Tutor: Juan Hernández Zubizarreta  
Máster en Globalización y Desarrollo  
Instituto Hegoa UPV/EHU

## Índice

Introducción .....	3
Capítulo 1. Ideas fuerza sobre la Globalización Neoliberal .....	8
1.1. Aproximaciones teóricas iniciales .....	8
1.2. El neoliberalismo como ideología estructurante de la Globalización .....	10
1.3. Escenario organizativo .....	14
1.4. Consecuencias de la globalización neoliberal .....	23
1.5. Conclusiones .....	25
Capítulo 2. Las Empresas Transnacionales, actores emergentes en la nueva configuración de poder .....	26
2.1. Caracterización de las Empresas Transnacionales .....	26
2.2. Evolución .....	28
2.3. Las Empresas Transnacionales y el desarrollo, aproximación al debate .....	30
2.4. La acumulación de poder de las Empresas Transnacionales .....	35
2.5. Conclusiones .....	55
Capítulo 3. Interferencias de la globalización y las Empresas Transnacionales en la democracia y los Estados-nación .....	57
3.1. Introducción .....	57
3.2. Crisis del Estado Nación .....	58
3.3. Espacios de democratización vaciados y desplazados .....	67
3.4. Algunas alternativas a la crisis de los sistemas democráticos .....	74
Conclusiones .....	80
Bibliografía .....	87

## Introducción

*El conflicto más importante del siglo XXI será la batalla entre las gigantescas empresas y la democracia.*  
George Monbiot (VVAA, 2002)

Desde que en los años 90 las Empresas Transnacionales (ETN)<sup>1</sup> empezaron a ganar protagonismo en un mundo cada vez más globalizado, la literatura sobre estos nuevos agentes internacionales no ha dejado de crecer, ya fuera desde el discurso neoliberal y del libre mercado o desde una perspectiva crítica, destinada a denunciar su enorme poder económico y político y los graves impactos de su actividad y forma de funcionamiento.

Este trabajo se enmarca en este interés por desenmascarar el enorme poder de las Empresas Transnacionales y se centra en el aspecto político, o mejor dicho en el impacto que estas empresas tienen en la crisis de la democracia. Como dice Teitelbaum, “se trata de ver cómo el inmenso poderío de las sociedades transnacionales está vaciando de todo contenido la democracia representativa y ha impuesto su hegemonía, no solo económica, sino política, ideológica y cultural, a escala mundial” (Teitelbaum, 2010, pp. 23-24).

Además, se hace eco de los manifestantes que en toda Europa gritaban que no querían ser “mercancía en manos de políticos y banqueros”, para entroncar con las luchas por la democratización de las relaciones sociales (Pisarello, 2011). Ya que, como dice Pisarello, la situación actual no es nueva sino que es fruto de una tensión histórica entre oligarquía y democracia, en la que las luchas por la emancipación han sido contrarrestadas por los intentos oligárquicos de “vaciar y deslazar los espacios de democratización” (Pisarello, 2011).

En el contexto actual, en el que la crisis económica ha hecho emerger de nuevo, en los países desarrollados, las críticas al sistema político y económico vigente, aparece con fuerza la demanda de una “democracia real”. De esta forma se extiende la percepción de que el enorme poder de las Empresas Transnacionales les ha permitido “subordinar a sus propias estrategias las políticas de los Estados y de las instituciones internacionales intergubernamentales” (Teitelbaum, 2010, pp. 23-24). Y por tanto llega a Europa un discurso que en el sur<sup>2</sup> ya hacía

---

<sup>1</sup> A lo largo de este trabajo se emplearán indistintamente los términos Empresa Transnacional, Sociedad Transnacional, Multinacional y Corporación, entendiendo que la discusión terminológica, aunque tiene una importancia relativa, recogida en una extensa literatura económica y jurídica, aún no se ha resuelto de manera unívoca. Y, por tanto, el uso de distintos conceptos no debe interpretarse como una referencia a las distintas teorías o matices.

<sup>2</sup> En este trabajo utilizaremos la expresión Norte-Sur así como los conceptos Centro y Periferia a pesar de sus limitaciones, debido a la inexistencia de conceptos alternativos que se adecúen exactamente al escenario que queremos definir y a la voluntad de superar la controvertida distinción entre países desarrollados y subdesarrollados. En relación a la expresión Norte-Sur, reconocemos la confusión que puede generar el hecho de aludir a una posición geográfica para hablar de lo que realmente es una posición estructural no estrictamente limitada a cada hemisferio. Y, por otro lado, en cuanto a la idea de Centro y Periferia, tendremos en cuenta que se trata de un análisis en parte superado por las transformaciones recientes del capitalismo, que han permitido a las potencias emergentes desmarcarse de su posición de periferia, así como provocar una superación de las categorías estatales como definidoras de la distribución de la riqueza a nivel global, debido a las crecientes desigualdades internas.

tiempo que funcionaba, aunque con un tinte antiimperialista que aquí, de forma un tanto peligrosa, se enfoca contra los propios representantes políticos.

En suma, podemos decir que este trabajo aparece con la intención de profundizar en la percepción generalizada sobre la interferencia de los poderes económicos en la democracia. Para responder a la siguiente pregunta: *¿En qué medida el poder de las Empresas Transnacionales en la actual globalización neoliberal está cuestionando el poder de los Estados y sus ciudadanos?* Y de esta forma abordar una cuestión de fondo, relacionada con lo que “Zizek ha denominado como el fin del matrimonio entre el capitalismo y la democracia” (Lander, 2012).

Aunque, como dice Albert Recio<sup>3</sup>, hablar de las relaciones de poder entre las empresas y los Estados “es un trabajo que debe hacerse con la mente fría, entendiendo que la historia y el mundo no se pueden reducir a una narración de buenos y malos, e intentando entender los procesos y mecanismos que han dado lugar a una determinada organización social, los efectos que ésta comporta, los mecanismos específicos que aumentan su poder y los que permiten reconducir su acción, reducir su impacto negativo y ofrecer alternativas”.

En este sentido, consideramos necesario profundizar en el análisis de la actual crisis sistémica, o civilizatoria, para ir más allá de las afirmaciones generales y fundamentar el discurso crítico sobre una base sólida, respaldada por investigaciones rigurosas, que contribuyan a paliar, lo que Vallespin (2000) considera un “nuevo vaciamiento del discurso emancipatorio”. Y para ello será necesario diseccionar las relaciones de poder, analizar sus fundamentos, sus consecuencias, las tensiones que se producen y las transformaciones en marcha, intentando no caer en simplificaciones.

Detrás de este trabajo existe, por tanto, la voluntad de entender las causas y los procesos subyacentes de la actual crisis de la democracia, así como de responder a la necesidad de “reflexionar acerca de cómo los seres humanos, que «nacieron libres e iguales en dignidad y derechos» recuperan, en el marco de una sociedad democrática y participativa, el poder de decisión sobre sus propios destinos” (Teitelbaum, 2010, pp. 23-24).

Se formula, además, como una forma de reivindicar que, en estos tiempos en los que, como dice Gramsci, “el viejo mundo se muere y el nuevo tarda en aparecer”, recuperemos la política, como única forma de evitar que en ese claroscuro surjan los monstruos (Buey, 2001). Sin duda estamos en un momento de transición, en el que si no somos capaces de recuperar la democracia como fuerza emancipadora e invertir la tendencia oligarquizadora actual, la economía y el interés privado acabarán regulando cualquier relación social y humana.

Por último, podemos decir que la motivación para hacer este trabajo responde a la necesidad de analizar los impactos de las ETN rompiendo la tradicional dicotomía norte-sur, entendiendo que las sociedades de los países del norte también somos, y ahora más que nunca, afectadas y responsables de las actividades de las ETN.

---

<sup>3</sup> En el prefacio del libro *El sutil poder de las transnacionales* (Verger, 2003)

## Objetivos

El **Objetivo general** de este trabajo consiste en analizar el papel que juegan las Empresas Transnacionales en la crisis de la democracia, en el marco de la globalización y de la crisis económica actual. De todas formas, es importante matizar que más que un análisis exhaustivo, lo que nos proponemos en este trabajo es hacer un estudio teórico, que recoja las distintas aportaciones sobre el tema de estudio. De esta forma buscamos poder dibujar un mapa teórico en el que encajen las diversas teorías y enfoques sobre la globalización neoliberal, el auge de las Empresas Transnacionales, y las consecuencias que ambos fenómenos han tenido sobre la democracia y los Estados-nación, para, como dice Vallespin (2000) intentar “organizar el desconcierto”.

Somos conscientes de la insuficiencia de este estudio parcial y de la necesidad de ampliarlo con estudios de caso que puedan probar cada aspecto de los que se trataran, pero al mismo tiempo consideramos necesario hacer un estudio en profundidad de las diferentes teorías y aportaciones existentes sobre estos temas, para poder incidir en un debate de extrema actualidad en el que no existe consenso ni a nivel teórico ni a nivel político. Si bien es cierto que nuestra constrictión al ámbito teórico no nos permitirá llegar a afirmaciones concluyentes, nos serviremos de la literatura existente y de los numerosos casos documentados para poder apuntar algunas conclusiones o hipótesis para futuros estudios. Entendiendo, además, que en un tema tan controvertido como el que tratamos de estudiar, no se trata solo de llegar a conclusiones teóricas o científicas, sino que tenemos que estudiar la teoría sin perder de vista el propio trasfondo político que las acompaña.

Por otra parte, nos parece interesante poder cruzar las aportaciones teóricas de los distintos campos desde una perspectiva interdisciplinar, para fortalecer tanto las denuncias sobre el poder de las Empresas Transnacionales, profundizando en el aspecto político de sus impactos; como para ampliar el análisis de la crisis de soberanía y de democracia de los Estados-nación, desde la perspectiva económica. Ello no servirá para entender mejor y de una forma más comprehensiva, las transformaciones actuales en las relaciones de poder.

En cuanto a los **Objetivos específicos**, podemos decir que el primer objetivo consistirá en plantear las principales ideas fuerza sobre la **globalización neoliberal** para entender cómo se ha configurado el escenario organizativo actual y qué transformaciones ha producido. Además de comprender cómo se ha generado el contexto que permite a las Empresas Transnacionales multiplicar su poder, profundizando tanto en los factores económicos, como políticos e ideológicos.

Se partirá de una aproximación teórica sobre los distintos enfoques desde los que se estudia la globalización, que nos servirá a lo largo del estudio, para poder comprender en qué escuela se enmarca cada una de las teorías y visiones que se irán presentando, y de esta forma dibujar, no solo los procesos estudiados, sino el entramado teórico que se ha generado a su alrededor.

Al mismo tiempo, se planteará un primer esbozo del escenario organizativo actual. Partiendo de la tesis de Harvey (2004), sobre la contradicción generada por la globalización entre las lógicas “territorial” y “capitalista”, se profundizará en el debate sobre la posición de los diversos actores internacionales en esta tensión, tanto por lo que hace a las Empresas Transnacionales y los Estados, como la Sociedad Civil y las Organizaciones Internacionales. De

esta forma se analizarán tanto los impactos que la globalización neoliberal ha tenido en cada uno de ellos, como el papel que cada actor ha jugado en la construcción de la globalización.

El segundo objetivo específico consistirá en analizar las **Empresas Transnacionales** como actores emergentes en la nueva configuración del poder, para poder comprender con detalle su lógica de funcionamiento y las consecuencias políticas que de ella se derivan. En este sentido, el estudio de las Empresas Transnacionales, de su evolución y formas de funcionamiento, se enmarcará en el objetivo de entender cómo se relacionan estos actores, supuestamente económicos, con las lógicas políticas y de poder.

Pero, antes de profundizar en las lógicas que permiten a las Empresas Transnacionales convertirse en actores políticos, se tratará el debate teórico y político generado a su alrededor, con el objetivo de dilucidar cuál es el papel que juegan estos actores, a nivel político, económico y social. Y, una vez planteado el debate y sus consecuencias, se analizarán los diferentes mecanismos y lógicas de funcionamiento que permiten a las grandes empresas acumular poder económico y político y consolidarlo con una arquitectura jurídica a su favor.

Por último, el tercer objetivo específico consistirá en, una vez planteadas las transformaciones generadas por la globalización y los mecanismos que permiten a las empresas acumular poder, analizar de qué forma interfieren estos procesos en **la soberanía estatal y la democracia**. Con este objetivo pretendemos evidenciar los impactos que produce la globalización, y especialmente la acumulación de poder por parte de las transnacionales, sobre la democracia. Al mismo tiempo que buscamos profundizar el análisis de la crisis de la democracia para huir de análisis simplistas, que de forma fatalista atribuyen toda la responsabilidad a la globalización, y por tanto permiten a las diferentes instituciones democráticas eludir su responsabilidad.

De esta forma, aunque de momento sea solo a nivel teórico, queremos entrar en el debate sobre la supuesta inevitabilidad de la crisis de la democracia, para dilucidar qué aspectos han sido verdaderamente inevitables y cuales se han debido a una cierta voluntad política, o a la propia cooptación (esperemos que evitable) de los poderes públicos por los intereses privados.

Detrás de este objetivo existe por tanto, la voluntad, como decíamos al inicio, de recuperar una visión de la democracia que vaya más allá de su aspecto formal. Al mismo tiempo que pretendemos dibujar algunas alternativas a la crisis actual, entrando en el debate sobre la relación entre la globalización y la pérdida de soberanía estatal, así como la relación entre la globalización y la crisis de la democracia. Para este propósito se partirá del análisis de algunas de las alternativas ya planteadas por diversos autores, para acabar haciendo una propuesta propia.

### **Metodología**

Este estudio se enfocará desde una perspectiva interdisciplinar, a través de un estudio transversal económico, político y jurídico. De esta forma enlazamos con la necesidad, planteada por Vallespin (2000), de recuperar el carácter hermenéutico y narrativo de las

ciencias sociales, para superar así la especialización y poder interpretar y comprender mejor la realidad.

Este enfoque nos permitirá cruzar los debates teóricos relacionados con el impacto de la globalización a nivel económico, social y político, con los debates relacionados con las transformaciones político-económicas del Sistema Internacional generadas por el aumento de protagonismo de las ETN; teniendo en cuenta, también, los aportes de la sociología jurídica en cuanto a la arquitectura de la impunidad de las Empresas Transnacionales. De esta forma, utilizando bibliografía proveniente de estos tres campos de análisis, construiremos un marco teórico que nos sirva de base para comprender donde se encuentran los principales debates en torno al papel político de las Empresas Transnacionales y así poder apuntar posibles líneas de investigación práctica.

Además, para poder sustentar algunas de las conclusiones, se utilizará bibliografía alternativa, proveniente de los movimientos sociales, como es el caso de las sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos.

Por otra parte, cabe decir, que con un trabajo de estas características, también corremos el riesgo de que se pierda el hilo del discurso, debido a la diversidad de temas que queremos tratar. A pesar de ello, como decíamos al inicio, consideramos que esta visión más amplia, que nos impide hacer análisis detallados y en profundidad de cada tema, queda compensada por las ventajas de superar la dispersión de los análisis específicos, intentándolos vertebrar dentro de un discurso coherente que pueda aportar una comprensión más global de los temas tratados (Vallespin, 2000).

Por último, haciendo caso de la distinción epistemológica entre neutralidad y objetividad, planteada por Hernández Zubizarreta (2009), podemos decir que a pesar de que en este trabajo se formularan los debates teóricos de la forma más objetiva posible, no dejaremos de lado el objetivo normativo que impulsa la investigación, que es, en cualquier caso, defender la democracia y los derechos de las mayorías.

# Capítulo 1. Ideas fuerza sobre la Globalización Neoliberal

## 1.1. Aproximaciones teóricas iniciales

Definir la globalización no es una cuestión neutral. No hay consenso sobre sus características principales, ni mucho menos, sobre sus efectos o consecuencias. Además su análisis se ha vinculado a menudo con el uso ideológico del concepto globalización, utilizada como eslogan en el enfrentamiento partidista (Vallespin, 2000, p. 28).

Siguiendo la clasificación de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton (1999), podemos agrupar las distintas teorías sobre la globalización en tres grandes corrientes. En primer lugar, según la corriente hiperglobalizadora, en la que sitúan a Ohmae, la globalización actual se define por la economía global, siendo las empresas multinacionales y las organizaciones intergubernamentales los actores fundamentales. En este sentido, los factores impulsores del proceso serían el capitalismo y el avance tecnológico, lo que los lleva a afirmar que se trata de un proceso inevitable, para el que ya no hay vuelta atrás. Por otra parte, esta corriente abarca tanto a los neoliberales, que celebran el triunfo de la autonomía individual y el principio de mercado por encima del poder estatal, como a los neo-marxistas que consideran que la globalización representa el triunfo del capitalismo global opresivo (Held et al., 1999).

En segundo lugar, desde la corriente escéptica, en la que se encuentran Hirst y Thompson, consideran que no podemos hablar de globalización, ya que requeriría una economía mundial perfectamente integrada y no solo unos altos niveles de internacionalización. En este sentido se reivindica el papel de los Estados y el poder de los gobiernos nacionales en la regulación de la actividad económica internacional, entendiéndose que “los gobiernos no son víctimas pasivas de la internacionalización, sino sus principales arquitectos” (Held et al., 1999, p. 6).

Por último, desde la corriente transformadora, de Rosenau y Giddens, se apuesta por una visión intermedia, por la que se considera que existe una base material inevitable, el aumento de los flujos económicos y las nuevas tecnologías estaba destinado a producir la mundialización, pero no esa mundialización (Held et al., 1999). En este sentido se afirma que la globalización tal como la conocemos hoy sí que era evitable.

Este enfoque concuerda con las afirmaciones de Teitelbaum (2010) y Etxezarreta (2001) que consideran que “la globalización no es más que el nombre que se da a la etapa actual del capitalismo” (citado en Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2012). Es decir que forma parte de la propia evolución del sistema capitalista y por tanto “no hay un capitalismo enfermo de la mundialización neoliberal y otro capitalismo posible o utópico” Teitelbaum (2010, p. 21); pero, al mismo tiempo, podemos decir que sí que hay espacio para otra globalización, en la que, como dice Teitelbaum los seres humanos recuperemos el poder de decisión sobre nuestros propios destinos (Teitelbaum, 2010, p. 24).

En la misma línea, podemos decir que la globalización consiste en un proceso doble. Por un lado un cambio estructural, basado en las nuevas tecnologías de la información y la comunicación –la base material del proceso–, que permitió una progresiva extensión de las Empresas Transnacionales, el aumento de los flujos económicos y finalmente la aparición de una nueva realidad global caracterizada por la transnacionalización financiera y de la

producción. Y por otro lado, el proceso de extensión de la ideología liberal y neoliberal, basada en la competitividad, la liberalización y la integración económica, que es lo que permitió y dio fuerza a la internacionalización económica.

En la misma línea, Harvey (2004, pp. 86-87), profundizando en los elementos subyacentes al proceso de la globalización, considera que la reducción del coste y la duración del movimiento a través de las innovaciones tecnológicas y los cambios normativos es una necesidad del propio modo de producción capitalista. Por tanto, estos fenómenos, que han “alterado las condiciones de espacialidad”, llevando a una compresión espacio-temporal, es decir a la globalización, pueden ser considerados como intrínsecos a la actividad capitalista.

Pero esta vinculación entre capitalismo y globalización choca con otro debate de fondo, sobre los orígenes de la globalización.

Por un lado, se afirma que la globalización actual no es un fenómeno nuevo, sino que puede ser analizada como una fase de un proceso más largo, enmarcado en “las tres olas de mundialización” (Robertson, 2005), desde esta perspectiva, se considera que la mundialización económica empezó en el siglo XVI con la extensión del comercio entre los países europeos y las colonias, en lo que se considera la primera ola de la mundialización. Después vendría la segunda ola, en el s. XIX, con la revolución industrial y especialmente a finales del XIX y principios del XX, durante la *Belle époque*, la época dorada de las finanzas internacionales. Y finalmente, la tercera ola empezaría en la post segunda guerra mundial, con el establecimiento de un nuevo orden económico internacional.

Esta perspectiva se defiende desde posturas diferentes. Por un lado el Banco Mundial utiliza la idea de las olas de mundialización para defender que estas épocas han producido una convergencia económica entre países y regiones. A pesar de que en la práctica los únicos años en los que se ha producido una convergencia económica entre los países del sur y del norte fue en la postguerra, durante los años de desarrollo económico keynesiano (P. Zabalo y Zurbano, 2011). Al mismo tiempo, desde otra perspectiva, se analiza la fase actual como una reedición del capitalismo imperialista, o *nuevo imperialismo*, defendido entre otros por Harvey y Borón, entendiendo que se vuelve a dar una hegemonía del capital financiero anglosajón, con una ofensiva tecnológico-militar y unas políticas de dominación de las periferias a través de los planes de ajuste estructural. En este sentido el neoliberalismo es considerado una ofensiva para restablecer el poder de los países del centro (Martínez Peinado, 2009).

Por otra parte, autores como Negri y Hardt consideran que se trata de una nueva versión estructural del capitalismo, que plantea una novedad radical respecto a otras épocas. Desde este punto de vista, reclaman que, a pesar de que a principios del siglo XX se produjera un crecimiento exponencial de los flujos económicos internacionales y del comercio mundial, esta época no puede ser comparada con la globalización actual que se caracteriza por la transnacionalización de la producción más allá de las fronteras estatales y la creación de un mercado mundial (Hardt y Negri, 2002). En *Imperio*, defienden que se trata de un Capitalismo Global, en el que la ley del valor se mundializa, generando un único ciclo de acumulación global.

Por último, podemos decir que, independientemente de sus antecedentes, la globalización ha

sido un fenómeno basado principalmente en la economía y concretamente en la expansión del capitalismo, aunque ha acabado afectando otros ámbitos, políticos, sociales y culturales, lo que se llaman mundializaciones inducidas (Unceta, 1999). En este sentido, Held (2008) considera que se ha producido una transformación de la "organización espacial de las transacciones y las relaciones sociales". El mundo se estrecha, se hace más pequeño, los acontecimientos locales están influenciados por acontecimientos que ocurren a kilómetros de distancia y viceversa, generando una interdependencia a distintos niveles. En la misma línea, Robertson acuñó el término Glocalización para referirse a que global es aquello que puede localizarse (Robertson, 19992 citado en Vallespin, 2000). Además, siguiendo a Vallespin (2000), podemos decir que se produce una contracción espacio-temporal, las nuevas tecnologías aceleran el tiempo y la nueva configuración de la producción y de la vida, nos lleva a una situación en la que "el futuro ha colapsado sobre el presente".

## **1.2. El neoliberalismo como ideología estructurante de la Globalización**

Partiendo del enfoque transformador podemos decir, como ya mencionábamos, que la globalización neoliberal era en parte inevitable, ya que se debe a la propia expansión del capitalismo; pero que, al mismo tiempo, forma parte de una clara apuesta política para afianzarlo, vinculada en primer término a la ideología liberal y actualmente al neoliberalismo.

Siguiendo a Pisarello (2011) podemos interpretar el capitalismo neoliberal actual como el resultado de un largo proceso de tensión entre democracia y oligarquía, en el que un entramado de poder cada vez más oligárquico y elitista ha ido vaciando y desplazando los espacios de democratización. Igual que el mes Termidor en la Revolución Francesa significó la interrupción de la lucha por los derechos políticos y sociales, Pisarello identifica la Globalización neoliberal como la última fase de un largo Termidor. El último capítulo de una "prolongada historia de mercantilización de diferentes esferas de la vida, en la que una reducida minoría económica y financiera ha conseguido poner en jaque los derechos civiles, políticos, sociales (y cada vez más, ambientales) de un amplio sector de la humanidad" (Pisarello, 2011, p. 19).

El argumento planteado en este apartado consiste en demostrar que a pesar de que desde amplios sectores de la academia, y desde la mayoría de esferas institucionales, se defiende y acepte sin ninguna crítica la tesis de que el librecambio y el comercio favorecen el crecimiento y el desarrollo esta no solo no es cierta sino que genera graves consecuencias. Como dice Rodrik (2011, p. 67), "el libre comercio no es el orden natural de las cosas". Para este fin se analizará brevemente la trayectoria de las tesis liberales, para entender de dónde viene, qué argumentos ha utilizado y qué fines y consecuencias ha tenido, el dogma del mercado autorregulador.

Para entender la influencia que ha ejercido la teoría liberal sobre la configuración política, económica y social mundial, tenemos que remontarnos a los orígenes del capitalismo y las primeras tesis del liberalismo económico. Un elemento clave es la transformación de la concepción del mercado que, de ser entendido como un espacio de jurisdicción, a mediados del siglo XVIII, pasa a considerarse "como algo que obedecía y debía obedecer a mecanismos

naturales” (Foucault, 2007, p. 48). De esta forma se convierte en un “lugar de verdad”, “un lugar de verificación y falseamiento de la práctica gubernamental” (Foucault, 2007, p. 49).

Además, con este desplazamiento del centro de atención de la producción al mercado, se consolida “definitivamente la separación instaurada ya por Adam Smith en espacio público y espacio privado, producción mercantil y producción doméstica” (C. Carrasco, 2009). Esto produce una invisibilización del trabajo reproductivo realizado generalmente por las mujeres, además de instaurar la teoría de la productividad marginal, que desplaza las ideas basadas en las necesidades de subsistencia y los costes de reproducción de la fuerza de trabajo, es decir que la economía se desliga de lo social “eludiendo toda responsabilidad sobre las condiciones de vida de las personas” (C. Carrasco, 2009). Este proceso va ligado a la formación de la teoría del valor trabajo, por la cual se asocia de forma simbólica el concepto de trabajo con el trabajo asalariado, produciendo, como explica Carrasco, la exclusión de los procesos de reproducción social del análisis económico (C. Carrasco, 2009).

Al mismo tiempo, al asimilar la riqueza al valor monetario, se comenzó a vivir de espaldas e ignorantes a los efectos negativos que comportaba la maximización del crecimiento de la producción y, por tanto, se invisibilizó el mundo físico y los deterioros que de forma insoslayable acompañan al crecimiento ilimitado de la producción y la generación de residuos (Herrero y Pascual, 2010). De esta forma se fue instaurando, a pesar de sus consecuencias para la naturaleza y la propia supervivencia del ser humano, “el productivismo como sobrevalorización de la acumulación” (Marcellesi, 2008) y la vinculación del crecimiento económico con la idea de desarrollo y bienestar.

Por otra parte, como explica Polanyi (1997), a partir de la consolidación de la idea del mercado autorregulador se instauran tres dogmas: el trabajo a precio de mercado (mercado de trabajo), la moneda sometida a autorregulación (patrón-oro) y la libre circulación de mercancías. Tres dogmas que aún hoy se esgrimen en defensa de un supuesto *laissez-faire*, para denostar cualquier intervención del Estado y promover el avance de la globalización neoliberal.

A pesar de todo, como demuestra Polanyi (1997, p. 229), nunca ha existido un mercado natural, ya que el *laissez-faire* fue impuesto por el Estado, en el Reino Unido, una vez instaurada la revolución industrial gracias al proteccionismo. De esta forma, se instaura un liberalismo, que como recuerda Foucault (2007), tiene más de naturalismo que de liberalismo, basado en unos supuestos procesos espontáneos de los mercados en vez de en “una libertad jurídica reconocida como tal a los individuos” (Foucault, 2007, p. 81).

Después de la segunda guerra mundial y el paréntesis fordista y keynesiano vuelven a aparecer las tesis económicas liberales, esta vez de la mano del ordoliberalismo alemán y del neoliberalismo estadounidense. Uno de los análisis más extendidos entre estos sectores durante la postguerra consideraba que la crisis que llevó a la guerra mundial fue provocada por el proteccionismo de los años 20s, aunque, como defiende Polanyi (1997), estas medidas no se debían a una conspiración antiliberal sino que se trataba de una respuesta a la inestabilidad de unos mercados supuestamente autorregulados. Al responsabilizar del nazismo al crecimiento del Estado, los ordoliberales plantean la necesidad de invertir el modelo político y económico. Pasar de un liberalismo basado en un Estado vigilante del espacio de libertad

económica, a “la libertad de mercado como principio organizador y regulador del Estado”, es decir un “Estado bajo la vigilancia del mercado” (Foucault, 2007, p. 149).

Otra transformación esencial que plantea el neoliberalismo, es el paso del intercambio, como principio de mercado, a la competencia. Es decir que lo esencial en el mercado ya no es la equivalencia sino la desigualdad. Y aquí es donde vuelve a cambiar el papel del Estado, que pasa a ser necesario para producir la competencia. Aparece entonces una “superposición completa de la política gubernamental y de los mecanismos de mercado ajustados a la competencia. El gobierno debe acompañar de un extremo a otro una economía de mercado” (Foucault, 2007, p. 154) es decir “gobernar para el mercado y no gobernar a causa del mercado” (Foucault, 2007, p.154).

A pesar de que, supuestamente, las tesis neoliberales defienden la libertad del mercado y la no intervención Estatal, a la práctica, “los mercados no se crean solos, no se regulan solos, no se estabilizan solos, ni se legitiman solos” (Rodrik, 2011, p.43), es decir que mientras que el Estado olvida sus obligaciones respecto a la sociedad, se preocupa de garantizar las condiciones necesarias para el mercado.

De todas formas, aunque las tesis neoliberales aparecieron en el inicio de la postguerra, tuvieron que esperar unas décadas antes de que la crisis de los años 70s les brindara el contexto perfecto para reaparecer y expandirse mundialmente. Más allá de la victoria de Thatcher y Reagan, la crisis del modelo keynesiano significó una transformación a nivel global.

Si bien los acuerdos de Bretton Woods pusieron las bases para la internacionalización de la economía, no fue hasta finales de los 70s en el norte, y en los 80s en el sur, cuando se instauró definitivamente la máxima del neoliberalismo *gobernar para el mercado*. En este sentido, el objetivo principal del neoliberalismo consistía en eliminar las barreras interpuestas a la expansión del mercado, ya fueran la regulación o el control público, o las fronteras estatales. El resultado de esta expansión es la globalización neoliberal, la integración de cada vez más mercados, cada vez menos regulados.

Este proceso se ejecutó a través de las instituciones financieras internacionales, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, que durante los años 80s aprovecharon la coyuntura económica que sufrían los países del sur, debido a la crisis de la deuda externa, para aplicarles su receta económica: el Consenso de Washington. Este consenso consistía en un “paquete conjunto de políticas económicas como: la lucha contra el déficit público por la vía de reducción del gasto, reformas para reducir la progresividad impositiva, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio y de los mercados de capitales a nivel internacional, la minimización de las condiciones a la entrada de inversiones extranjeras directas y la desregulación de los mercados laborales internos, entre otras” (P. Zabalo, 2012a).

Además, es relevante tener en cuenta que la minimización del Estado y del gasto social requería una privatización y re-hogarización de la reproducción y por esto, como recalca Ezquerro (2012), se produjo una convergencia de los principios neoliberales del libre mercado, la competitividad y la austeridad con la retórica de los valores de la familia tradicional (Ezquerro, 2012).

Las consecuencias de los ajustes estructurales, impuestos a través de los préstamos condicionados, tuvieron unos impactos muy negativos para los países que las aplicaron. Lejos de entrar en la senda del crecimiento económico, dejaron el legado de una década perdida, con unos gobiernos incapaces de hacer frente a la grave situación de empobrecimiento de sus poblaciones. Pero, a pesar del claro fracaso de estas políticas, desde el FMI no se hizo ninguna revisión en profundidad de las medidas propuestas, sino que se limitaron a justificar los resultados diciendo que “las reformas reales emprendidas habían sido regulares e incompletas” (FMI, 2005 en Rodrik, 2011, p.191), y propusieron una nueva lista de “reformas de segunda generación” centradas básicamente en los cambios institucionales, para mejorar la “gobernanza” (Rodrik, 2011, p. 192).

Aún hoy podemos ver cómo, a pesar de los intentos de revisión post-consenso, los mantras neoliberales vuelven a surgir debido a la crisis económica, a pesar de que estén basados, como se ha ido comprobando, en fundamentos erróneos. Ello demuestra que el Consenso de Washington consiguió consolidar, de forma permanente, la ideología neoliberal en las principales instituciones internacionales, así como en la mayoría de los gobiernos.

Como decíamos antes, no es cierto que el libre mercado sea lo que hizo del Reino Unido y de Estados Unidos unas naciones prósperas. Pero, a pesar de todo, esta afirmación sin justificación histórica les sirve para justificar una configuración económica mundial basada en el libre comercio y la imposición de medidas neoliberales al resto del mundo, especialmente a los países del sur. Chang (2004) llama a este proceso “retirar la escalera” es decir que una vez que los países centrales consiguieron desarrollarse, impidieron a través de las medidas impuestas por el Consenso de Washington que los demás países utilizaran las mismas políticas para desarrollarse (Chang, 2004). Concretamente afirma que “las políticas e instituciones usadas por los países actualmente desarrollados en los estadios tempranos de su desarrollo difieren significativamente de las que comúnmente se supone que han usado, y aún difieren más de las directrices recomendadas o –más bien y con mayor frecuencia– exigidas a los actuales países en desarrollo”(Chang, 2004, p. 210)<sup>4</sup>. Es decir que reescribieron la historia para justificar unas medidas que de ninguna manera iban a permitir a estos Estados desarrollarse y garantizar una vida digna para sus ciudadanos, obligándoles a extravertir sus economías, dejándolos completamente dependientes del norte.

Después de las décadas perdidas de América Latina, de una lenta recuperación económica y política, podemos ver como el libre mercado y la no intervención gubernamental, siguen siendo unos dogmas no justificados que sirven para imponer unas medidas políticas destinadas a favorecer una minoría. La crisis que sufren desde el año 2008 los países europeos, demuestra que además son unos dogmas completamente vaciados de significado ya que mientras imponen el libre mercado en las privatizaciones de servicios públicos y la desregulación laboral, se aseguran la intervención gubernamental para rescatar bancos y controlar la población.

---

<sup>4</sup> Que utilicemos la teoría de Chang para evidenciar la falsedad de las tesis neoliberales y los verdaderos propósitos del Consenso de Washington no quiere decir que aceptemos sin críticas la visión clásica del desarrollo, vinculada a las tesis de Rostow sobre el desarrollo por etapas.

El resultado es lo que Lasch nombró “La rebelión de las élites”, un creciente poder e influencia de los poderes económicos oligárquicos (citado en Pisarello, 2011) que utilizan el discurso neoliberal para aumentar su tasa de beneficios, protegiendo al sector financiero, haciendo retroceder en todas las medidas sociales y asegurando la libertad de movimiento del capital (Martínez González-Tablas, 2007). En este sentido, podemos decir que la presente crisis sistémica no presenta tanto la configuración de un nuevo orden mundial, sino que lo que plantea es la profundización y afianzamiento del actual régimen neoliberal, que supera de esta forma el último escollo que le suponía la permanencia de Estados de Bienestar en Europa. Como advierten desde el Seminario TAIFA, “el gran capital está aprovechando la crisis para realizar una muy profunda reestructuración del capitalismo en favor de sus intereses, aumentar la tasa de beneficio y sostener su hegemonía mundial” (Seminari TAIFA, 2011).

### **1.3. Escenario organizativo**

Intentar definir el escenario organizativo en la era de la globalización implica moverse en un escenario complejo y a veces contradictorio. Se trata de hacer encajar las dos lógicas de poder que Arrighi (1994, citado en Harvey, 2004, p. 40) define como “territorial” y “capitalista”. Ambas lógicas difieren de entrada en sus objetivos y forma de actuar, ya que mientras el capitalista trata de acumular más capital y opera en un continuo espacio-temporal sin límites, desde los Estados se busca mantener y aumentar el poder, y su actuación está segmentada territorialmente y limitada, en el caso de las democracias, a nivel temporal por los ciclos electorales (Harvey, 2004, p. 40).

Como se ha mencionado anteriormente, esta contradicción ha sido resuelta en la literatura de dos formas distintas, por un lado se reivindica el papel de los Estados, ya sea por la defensa de la soberanía y la democracia, o por el carácter imperialista de algunos Estados; y por otro lado se afirma que los Estados pierden soberanía de forma irreversible frente a unos poderes económicos globales.

Por ejemplo, Rodrik afirma que a pesar de que cada vez se extiende más la idea de que la globalización ha transformado radicalmente el gobierno del mundo, en realidad “la responsabilidad última sigue siendo de los responsables políticos nacionales” (Rodrik, 2011, p. 228). En otro plano argumentativo, pero siguiendo en un análisis político y territorial, A. Borón defiende, criticando duramente a Hardt y Negri, que la globalización consolida la dominación imperialista estadounidense (Borón, 2002, p. 30). Sirviéndose de algunos ejemplos, como la invasión de Iraq o el apoyo al golpe de Estado en Venezuela, demuestra que Estados Unidos sigue ejerciendo un poder territorial a nivel mundial (Borón, 2002, pp. 11-12). O, en palabras de Martínez Peinado (2009), “la mundialización económica exige, para superar sus contradicciones, el superimperialismo norteamericano como forma de organizar el nuevos sistema capitalista global”.

En cambio, Hardt y Negri (2002) consideran que “Junto con el mercado global y los circuitos globales de producción ha emergido un nuevo orden, una nueva lógica y estructura de mando –en suma, una nueva forma de soberanía” (Hardt y Negri, 2002, p. 4). Estos autores, llaman *Imperio* a esta nueva forma global de soberanía compuesta por una serie de organismos

nacionales y supranacionales unidos bajo una única lógica de mando. Entendiendo que a diferencia del “imperialismo, el Imperio no establece centro territorial de poder, y no se basa en fronteras fijas o barreras. Es un aparato de mando descentrado y deterritorializado” (Hardt y Negri, 2002, p. 5).

Frente a este dilema, en este trabajo optaremos por una posición intermedia, basada en las tesis de Bensaïd y Harvey. Según Bensaïd, las formas estatales nacionales no desaparecen aunque se encuentren subordinadas al reconocimiento otorgado y garantizado por las instituciones de la gobernanza global” (Bensaïd, 2001, citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 78) es decir que si bien es cierto que al auge de los poderes económicos, junto a los Estados centrales y las instituciones internacionales que los apoyan, pone en juego la soberanía estatal, “la pérdida de soberanía ni es definitiva ni se establece de igual modo en todos los Estados” (Bresser, 1999, citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 78).

En la misma línea, utilizaremos la teoría sobre el *Nuevo Imperialismo* de Harvey (2004), para abordar el análisis del escenario organizativo actual hilvanando ambas lógicas. Según el autor, a pesar de que la literatura sobre el Imperialismo asuma un acuerdo fácil entre las dos lógicas, presuponiendo que los “procesos político-económicos están guiados por las estrategias del Estado y el imperio y que Estados e imperios siempre actúan por motivaciones capitalistas” (Harvey, 2004, p. 41), en realidad son necesarios análisis más complejos. Como advierte Harvey, “los análisis concretos deberán hacerse teniendo en cuenta la dialéctica entre las dos lógicas sin caer en formas de argumentación únicamente políticas o predominantemente económicas” (Harvey, 2004, p. 41).

### **1.3.1. Los Estados Nación frente al nuevo escenario**

Clarificar la situación de los Estados Nación frente a la globalización, es sin duda, uno de los aspectos más controvertidos a tratar en este trabajo, al que iremos volviendo a lo largo del estudio. A pesar de que más adelante desarrollaremos este tema en profundidad, en este epígrafe queremos plantear dos ideas clave, como punto de partida para el análisis posterior. En primer lugar la necesidad de ver qué hay de excusa y qué hay de realidad en los análisis sobre la crisis de los Estados y, en segundo lugar, las diferencias entre los Estados en cuanto a su posición de fuerza respecto a las fuerzas de la globalización.

En primer lugar, consideramos que es necesario huir de la “falsa idea de la crisis permanente de la soberanía de todos los Estados respecto a todas las competencias y regulaciones” (Hernández Zubizarreta, 2009, p.73) ya que al fin y al cabo se trata de una “tesis neoliberal que favorece a Empresas Transnacionales y Estados imperiales” (Hernández Zubizarreta, 2009, p.73).

Y, en segundo lugar, consideramos necesario tener en cuenta que existe una jerarquización de los Estados, que los sitúa en posiciones diferentes respecto a la expansión del capitalismo. Concretamente, partiendo de la tesis de Harvey, podemos ver como una de las prácticas imperialistas, consiste en explotar las condiciones geográficas desiguales, para favorecer a sus empresas en el proceso de acumulación del capital. De esta forma, los Estados intentan preservar la pauta de asimetrías en el intercambio espacial rompiendo la supuesta igualdad de los mercados (Harvey, 2004, p. 42). Estas asimetrías a nivel geográfico se traducen en lo que Hernández Zubizarreta (2009) llama jerarquización de los Estados, es decir la organización del

sistema internacional que hace que no todos los Estados se enfrenten a la globalización y a la expansión del capitalismo de la misma forma.

Siguiendo la clasificación propuesta podemos encontrar cuatro categorías de Estados (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 79-80). En primer lugar aquellos que ejercen un papel imperial, especialmente EEUU, donde se produce una integración política total con las Empresas Transnacionales, y por tanto se establecen unas relaciones económicas y políticas con carácter de reciprocidad. En segundo lugar, existen otros Estados centrales, algunos de ellos europeos, que ceden soberanía y pierden poder de forma voluntaria, desregulando y cediendo competencias; estos Estados los podemos considerar facilitadores de los intereses de las grandes multinacionales aunque no estén completamente integrados con ellas. En tercer lugar se encuentran los Estados periféricos o subordinados que, a diferencia de los anteriores, pierden competencias y capacidad soberana por las imposiciones normativas de los Estados dominantes, Empresas Transnacionales e instituciones económicas y financieras multilaterales, regionales y bilaterales. Por último, aparece una última categoría formada por los Estados fracturados, que son aquellos prácticamente desconectados de las relaciones económicas y políticas internacionales y desarticulados institucionalmente en su soberanía interna, debido a que se encuentra sometida a la dictadura de las Empresas Transnacionales.

En suma, a partir de esta clasificación podemos ver como no todos los Estados juegan de la misma forma en el sistema internacional. De esta forma se generan unas asimetrías que las Empresas Transnacionales saben aprovechar de la mejor manera, ayudados por los Estados imperiales y centrales, donde tienen sus centros de poder, al mismo tiempo que se sirven de la posición de debilidad del resto de los Estados (Hernández Zubizarreta, 2009).

Por tanto no todos los Estados sufren la pérdida de soberanía de la misma manera, aunque por otra parte, todos los Estados están implicados en la lógica neoliberal de una u otra forma, ya sea de forma voluntaria o forzada. Y en este plano sí que podemos hablar de una tendencia general para todos los Estados, consistente en una creciente separación entre la población y sus clases gobernantes, es decir un retroceso constante en los avances democráticos conseguidos en la postguerra en los países centrales. Aunque por otra parte, esta tendencia está empezando a ser invertida en la propia periferia del sistema, concretamente en Latinoamérica, donde la llegada de nuevos gobiernos con voluntad progresista está brindando la oportunidad de invertir la lógica neoliberal y empezar a poner frenos al avance del capital.

### **1.3.2. ¿Sociedad global frente a sociedades nacionales?**

A pesar de la importancia de tener en cuenta la configuración de las relaciones de poder a nivel Estatal, debemos reconocer que en un mundo cada vez más globalizado, se fortalece una división internacional que pone de relieve la existencia de clases sociales a nivel internacional, al margen de la nacionalidad de cada colectivo. Un fenómeno que ha sido bien ilustrado con el concepto de Norte Global y Sur Global (Llistar, 2009).

Como dice Korten (2001 citado en Teitelbaum, 2010, p. 19) “la ínfima minoría de los más ricos ha formado una alianza apátrida en virtud de la cual el interés general se confunde con los intereses financieros de sus miembros. Esta separación se ha producido casi en todos lados

con tal amplitud que la distinción entre países del Sur y del Norte ya no tiene mayor significación. La división no es más entre países sino entre clases”. Es en este punto, en la necesidad de arrojar un poco de luz sobre los poderes hegemónicos y contrahegemónicos internacionales, que tiene sentido estudiar el Capitalismo Global y las estrategias de las ETN para seguir acumulando capital y poder, ya sea alineándose con los Estados imperiales y centrales o haciendo presión sobre otros Estados periféricos.

Al mismo tiempo, vemos como en la confrontación con las Empresas Transnacionales aparecen nuevos actores más allá de los Estados, como es el caso de las comunidades indígenas, que aunque son de ámbito infraestatal han conseguido que se estableciera una normativa internacional que tutela sus derechos.

La aparición de estos nuevos sujetos de derecho, así como el surgimiento de organizaciones y movimientos sociales internacionales, como pueden ser el Foro Social Mundial o Vía Campesina, muestran como la sociedad civil global puede jugar un papel muy importante en el proceso de redefinición de la política internacional y búsqueda de nuevas legitimidades. En este contexto, debemos reconocer que, a pesar de que la idea de una sociedad global basada en un cosmopolitismo homogéneo, en el que todas las personas compartamos los mismos valores, queda lejos de la realidad, también es cierto que la aparición de nuevos movimientos transnacionales que comparten objetivos y valores, demuestran cómo es posible respetar la heterogeneidad pero reconociendo al mismo tiempo unos valores compartidos.

El reto de la sociedad civil mundial será, por tanto, superar los intentos de manipulación, la voluntad de utilizarla para lavar la cara a la globalización neoliberal y al modelo de capitalismo depredador que exporta, para erigirse como un actor más de control y límite del capital. No como sujeto político principal sino como agente fundamental en la exigencia de responsabilidades y transparencia a los Estados y las Organizaciones Internacionales.

### **1.3.3. La Empresa Transnacional actor hegemónico de la Globalización Neoliberal**

Las Empresas Transnacionales son los “agentes económicos más importantes en el impulso de la globalización económica y de los que más se benefician de ella” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 106). Gracias a la desregulación social y económica impulsada por el neoliberalismo desde los años 70, las Empresas Transnacionales han vivido un crecimiento espectacular en las últimas décadas. No sólo se ha transnacionalizado la producción, convirtiendo a las ETN en los instrumentos centrales del capitalismo globalizado, sino que la *financiarización* de la economía les ha permitido centralizar cada vez más su poder, al mismo tiempo que se expandía su control sobre cada vez más aspectos de la vida de la gente.

Este crecimiento exponencial del poder de estos agentes económicos ha llevado, como se ha mencionado, a algunos autores, encabezados por Hardt y Negri, a hablar de un nuevo *Imperio* supranacional, basado principalmente en el poder que estas grandes empresas detentan frente al mundo.<sup>5</sup> Hardt y Negri afirman que “el capital siempre se ha organizado mirando

---

<sup>5</sup> Parte de este análisis nos puede servir para analizar el poder de las ETN, a pesar de que, como hemos mencionado anteriormente, no suscribimos en su totalidad las tesis que plantean estos autores, ya que

hacia la totalidad de la esfera global, pero sólo en la segunda mitad del siglo veinte las corporaciones financieras e industriales multinacionales y transnacionales comenzaron, realmente, a estructurar biopolíticamente territorios globales” (Hardt y Negri, 2001, p.31). Es decir que, en la actualidad, las Empresas Transnacionales no solo funcionan como mecanismos de intercambio desigual entre regiones, sino que estructuran y articulan territorios y poblaciones (Negri y Hardt, 2001, p. 31). Además, partiendo del concepto de biopolítica acuñado por Foucault (2007), consideran que “las grandes potencias industriales y financieras producen no sólo mercancías sino también subjetividades,” es decir necesidades, relaciones sociales, cuerpos y mentes. “En la esfera biopolítica, la vida está hecha de trabajar para la producción y la producción está hecha de trabajar para la vida” (Negri y Hardt, 2001, p. 31).

Convenimos con el análisis del enorme poder que están acumulando las Empresas Transnacionales en todas las esferas de la vida, reconociendo especialmente la gran capacidad de influencia y control sobre la producción y el consumo, que han conseguido gracias a la concentración monopolística. En este sentido, más allá de los mecanismos abstractos de biopoder mencionados por Hardt y Negri, un reciente estudio de Vitali, Glattfelder y Battiston (2011), “The network of global corporate control”, muestra como existen un número determinado de empresas que a través de la propiedad ejercen el control directo sobre gran parte de la producción mundial y las finanzas. Esto se debe a que detrás de la compleja estructura accionarial de las grandes corporaciones, en realidad existe un esquema de propiedad basado en los grandes monopolios.

Para el estudio mencionado se analizaron las relaciones de propiedad entre 43.000 corporaciones, de lo que se extrajo que existen 737 compañías que acumulan casi el 80% del control del poder corporativo mundial. Y más concretamente, existe un grupo de 147 empresas que controlan el 38,4% del poder corporativo, además de estar fuertemente entrelazadas entre ellas a nivel accionarial. Además, como era de esperar, tres cuartas partes de las empresas de la súper entidad son intermediarios financieros (Estévez Arauco, 2012). Al mismo tiempo, vemos como un grupo de 1.318 compañías representa el 20% de los ingresos de explotación globales y sus conexiones accionariales les dan un vínculo con la economía real que representa el 60% de los ingresos mundiales (Coghlan y MacKenzie, 2011).

Por otra parte, podemos decir que su posición central en la globalización neoliberal no se debe solo a su enorme concentración y acumulación de poder, sino también a sus propias prácticas y lógica de funcionamiento depredadora. Lógica que Harvey (2004) define claramente con el concepto de “acumulación por desposesión”, es decir el acaparamiento progresivo de nuevos espacios y sectores para superar las crisis de sobreacumulación, que, como veremos más adelante, pone en juego la propia *sostenibilidad de la vida humana*, entendida tanto en relación a la reproducción de la vida como a la sostenibilidad de los recursos naturales sobre los que se sostiene.

---

consideramos que el hecho de que las grandes corporaciones hayan aumentado su poder exponencialmente no es motivo suficiente para hablar de una nueva fuente de soberanía y autoridad supranacional.

### 1.3.4. Arquitectura institucional en la Globalización

#### Organizaciones Económicas Internacionales más relevantes

El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial de Comercio son las principales organizaciones económicas internacionales. Las dos primeras, se ocupan de las relaciones monetarias y financieras internacionales, mientras que la tercera fija las reglas del comercio internacional (P. Zabalo, 2012a).

El **Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI)** surgieron de los pactos de Bretton Woods, firmados en la postguerra. En aquel contexto pareció haber un consenso amplio sobre la necesidad de “dotar de estabilidad y fortaleza al sistema capitalista frente a sus enemigos externos; a la vez, reflejar la relación de fuerzas interna del momento; y, por último, servir de soporte a la nueva dinámica de reestructuración del capital y sus requerimientos en los planos comercial, financiero, etc.” (Unceta y F. Zabalo, 1994). Pero, más allá de estos acuerdos generales, hubo discrepancias entorno del modelo a aplicar. La opción keynesiana de Gran Bretaña optaba por instaurar mecanismos correctores globales tanto sobre las economías deficitarias como sobre las superavitarias, frente a la opción estadounidense que se centraba solo en los ajustes en las economías deficitarias. Pero “la clara hegemonía de los EEUU resultó decisiva para imponer un criterio que, a la postre, habría de conducir al establecimiento de un orden económico a la medida del poderío norteamericano del momento” (Unceta y Zabalo, 1994).

A pesar de que el objetivo inicial del FMI consistía en regular el sistema monetario internacional basado en tipos de cambio fijos entre las monedas de cada país, después de la devaluación del dólar en 1971 y el fin de los cambios fijos, el FMI, haciendo de la necesidad virtud, reconvirtió su actividad financiera (P. Zabalo, 2012a). La nueva función del FMI, teniendo en cuenta el auge del neoliberalismo y las crisis de la deuda de los países del sur, fue la concesión de créditos a largo plazo condicionados a la realización de políticas de ajuste estructural (P. Zabalo, 2012a).

Por su parte, el Banco Mundial surgió con la misión de financiar la reconstrucción de la posguerra y del desarrollo del sur, como instrumento de financiación multilateral para el desarrollo. Invirtiéndose básicamente en proyectos de infraestructuras de transporte, comunicaciones y energéticas para facilitar la inversión privada, local o extranjera; aunque, a partir de los años setenta, debido a la persistencia de la pobreza, el Banco Mundial también financia proyectos para satisfacer necesidades básicas (P. Zabalo, 2012a). “Y desde los ochenta, sin abandonar lo anterior, ha confluído con el FMI en la imposición de programas de ajuste estructural a un centenar de economías del sur y del este, en lo que se ha dado en llamar Consenso de Washington” (P. Zabalo, 2012a).

Esta confluencia de las instituciones de Bretton Woods con la agenda neoliberal se debe en gran medida al enorme poder que detentan los países del Norte en la toma de decisiones. La capacidad de voto depende de la cuota (FMI) o capital (Banco Mundial) de cada país, es decir que las economías del norte, a pesar de ser una minoría, disponen de la mitad de ellos, además de que Estados Unidos se reserva el derecho de veto en las cuestiones más importantes (P. Zabalo, 2012a).

A pesar de los cambios en el Sistema Internacional, con la aparición de nuevas potencias emergentes, estas instituciones siguen ceñidas a la configuración mundial de la postguerra. Es por eso que a pesar de la creación del G-20 y las declaraciones de intenciones sobre la democratización de las instituciones financieras, a la práctica Estados Unidos sigue teniendo derecho de veto (con el 15% de votos) y solo se ha ampliado ligeramente la capacidad de voto de algunas potencias emergentes en el FMI y el BM (P. Zabalo, 2012a).

La **Organización Mundial de Comercio (OMC)**, como sucesora, desde 1995, del GATT (siglas inglesas del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio), se encarga de establecer las reglas del comercio internacional. Para este fin engloba, además del Acuerdo sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) (P. Zabalo, 2012a).

La creación de la OMC, en la época de la postguerra fría, intentó superar la falta de democracia de las instituciones financieras estableciendo un voto por país. Aunque, tras esta apariencia de democracia formal, “se encuentra la tiranía de los mercados, que otorga una capacidad de decisión proporcional a la potencia económica de cada cual, por lo que de hecho mandan los países del Norte”, que además disponen del derecho de voto implícito, debido a que las decisiones se toman normalmente por consenso (P. Zabalo, 2012a).

De esta forma la OMC ha sido el instrumento principal con el que “las principales potencias económicas han diseñado unas reglas de juego adecuadas a los deseos de las empresas multinacionales” (P. Zabalo, 2012a). Forzando la apertura de mercados a mercancías y servicios gracias al GATT y el AGCS y asegurando el “imperio de la patente y de la marca registrada en todo el mundo” (P. Zabalo, 2012a) gracias al ADPIC. Además de permitirse excepciones, como el proteccionismo agrícola, en aquellos ámbitos en los que les beneficiaba.

La constatación de los impactos profundamente negativos que tiene la apertura de los mercados para los países del sur ha hecho que muchos gobiernos del sur, con el apoyo de movimientos sociales, hayan forzado el estancamiento de las negociaciones de la OMC, “paralizando los intentos de profundizar en la liberalización de los servicios y extender el mandato de la OMC a nuevas materias como inversión, compras públicas o política de competencia” (P. Zabalo, 2012a).

Pero eso no impide que las reglas de la OMC se sigan aplicando, o profundizando con otros mecanismos como los Tratados Bilaterales y Regionales de comercio e inversiones. Generando, como veremos más adelante, un Derecho Comercial Global garantizado con mecanismos coercitivos como el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC, que tiene la capacidad de imponer sanciones a los Estados que no cumplen con las normas (P. Zabalo, 2012a).

### **Organizaciones Internacionales Multilaterales, una muestra.**

De la misma forma que las Organizaciones Económicas se han puesto al servicio de las Empresas Transnacionales, las Organizaciones Internacionales Multilaterales, destinadas en

principio a facilitar la gobernanza internacional, también se han visto influenciadas por la lógica neoliberal.

### Naciones Unidas

Con la creación de las Naciones Unidas se perseguían dos objetivos: la prohibición de la guerra y la soberanía de los Estados. Así como el respeto a la dignidad de todo ser humano. Estos objetivos quedaron supeditados al contexto de Guerra Fría, con la consecuente paralización de las Naciones Unidas durante toda la segunda mitad del siglo XX; y en los 90, a pesar de que la caída del Muro de Berlín planteó un nuevo escenario que hubiese permitido profundizar en la defensa de los derechos fundamentales a través de otros medios que no contemplaran la guerra, la tendencia no se invirtió. Todo lo contrario, durante la década de los 90, y fundamentalmente a partir del 11 de septiembre, se instaura ya definitivamente el unilateralismo de EEUU, la guerra preventiva y las intervenciones militares (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 74-75).

La evolución de las Naciones Unidas muestra, por un lado, que a pesar de instaurarse como la organización multilateral internacional que debería asegurar la gobernanza en un mundo globalizado, a la práctica este objetivo queda lejos de la realidad. En primer lugar por configurarse en base a una estructura obsoleta, fruto del escenario de postguerra, que institucionaliza las jerarquías entre Estados. Además, ya no se trata solo de la falta de democracia en la toma de decisiones dentro de la organización, sino que debido a la lógica unilateral de Estados Unidos, podemos decir que a la práctica acaba siendo un instrumento más para sus objetivos imperialistas, que tan pronto se utiliza y promueve cuando les es funcional, como se deja de lado cuando representa un obstáculo para sus objetivos.

Por otro lado, podemos ver como a pesar de instaurarse como el máximo garante del Derecho Internacional de los derechos civiles, económicos, sociales y culturales, en la práctica no dispone de los mecanismos suficientes para garantizarlos. Si bien es cierto que en algunos casos se ponen en práctica los mecanismos coercitivos para garantizar la paz y los derechos humanos, a través de las intervenciones humanitarias y operaciones de paz, estas prácticas, lejos de ser una forma de garantizar la dignidad de las personas, han generado un profundo debate.

Como dice Hernández Zubizarreta, la injerencia hace reaparecer “el debate sobre la desvinculación entre la soberanía de un gobierno y la fuente de su autoridad” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 75). Sin pretender entrar en este debate de fondo, creemos necesario tener en cuenta que el “intervencionismo humanitario es un buen instrumento del nuevo orden neoliberal que combina lo militar y lo humanitario” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 75). Ya que, como dice Duffield, las operaciones humanitarias forman parte del proyecto político de la *Paz Liberal*, liderado por gobiernos centrales, ONGs, establishment militar y compañías transnacionales, destinado a transformar las sociedades afectadas por la guerra “en entidades cooperativas, representativas y, sobre todo, estables” (Duffield, 2004).

Además, a pesar de contar con estos mecanismos coercitivos, las Naciones Unidas han fallado en la puesta en práctica de mecanismos de prevención y garantía de la paz y los Derechos Humanos, más allá de las intervenciones humanitarias y las operaciones de paz. En este

sentido, podemos ver como a pesar de las declaraciones de buenas intenciones vinculadas a la puesta en práctica de los Objetivos del Milenio, con los que, entre otros objetivos, se pretendía reducir la pobreza a la mitad, estos “no hacen sino fijar la vista en mejoras marginales en la «lucha contra la pobreza», mientras el mercado hace su trabajo de «inclusión perversa» de los pobres en los circuitos de negocios”(Romero y Ramiro, 2012, p. 76). Como dicen Romero y Ramiro (2012, p. 76), “El mundo de los negocios avanza a velocidad de crucero, mientras la «lucha contra la pobreza» se mueve cada vez más lenta”.

El octavo objetivo de la Declaración del Milenio, “fomentar la alianza mundial para el desarrollo” fortalece la concepción del mercado y el sector privado como solución a la pobreza, en vez de como causa. Concretamente se habla de “continuar desarrollando un sistema comercial y financiero abierto, basado en reglas establecidas, predecible y no discriminatorio” y de hacer más accesible los beneficios de las nuevas tecnologías, especialmente las de información y comunicaciones, en cooperación con el sector privado (ONU, s. f.).

En la misma dirección, es relevante ver cómo, en el caso de las vulneraciones de Derechos Humanos producidas por las Empresas Transnacionales, también se ha instaurado la lógica de la voluntariedad<sup>6</sup>. En este ámbito, desde las Naciones Unidas se ha impulsado el Global Compact, que en vez de basarse en medidas vinculantes, establece como principios básicos la voluntariedad y la no exigibilidad jurídica, dejando espacio a las empresas para que, como veremos más adelante, actúen con total impunidad.

Por tanto, podemos decir que tanto los Objetivos del Milenio como el *Global Compact*, o más recientemente el Marco de Principios Rectores de Ruggie<sup>7</sup>, muestran como las Naciones Unidas han sido cooptadas progresivamente por la lógica de las grandes corporaciones. Un hecho que el propio Ban Ki-moon se encargó de constatar con la siguiente afirmación: “Antes la mayoría en la ONU consideraba el sector privado como parte del problema (...) hoy muchos aceptan que Naciones Unidas necesita trabajar para convertir a las empresas en parte de la solución para enfrentar la complejidad de los desafíos globales y alcanzar los objetivos del desarrollo”(Romero y Ramiro, 2012, p.23).

### Unión Europea

En la misma lógica que las Naciones Unidas, podemos ver como la Unión Europea, tiene un desarrollo formal y otro real. Mientras que, por una parte, se produce la integración europea con el objetivo de mejorar la gobernanza en el continente, la cooperación entre países, la movilidad de sus ciudadanos, etc. Por otro lado se va fraguando una Europa corporativa, empujada por intereses económicos más que sociales, en la que “La libertad de movimientos de capitales y mercancías, el mercado y la moneda única”, son los principios que articulan la

---

<sup>6</sup> Este aspecto será desarrollado en profundidad en el siguiente capítulo

<sup>7</sup> Tanto el *Global Compact* como el Marco de Principios Rectores, dos iniciativas de las Naciones Unidas destinadas a generar un marco de autorregulación de la actividad de las ETN, serán tratados en el siguiente capítulo.

institucionalidad y las normas jurídicas comunitarias (Albarracín, 2011 citado en Hernández Zubizarreta, 2013).

Esto se debe al “modo sistemático en que las Empresas Transnacionales, a través de grupos como la ERT<sup>8</sup>, han logrado influenciar un amplio abanico de políticas de la UE” (VVAA, 2002). Gracias a las facilidades brindadas a los *lobbys*, que debido a la existencia de sigilosos comités, invisibles y alejados de aquellos a los que afectan sus acuerdos, han podido influir de forma directa en la elaboración de las políticas (VVAA, 2002).

Esta corporativización de la Unión Europea, se debe a que como dice Hernández Zubizarreta (2013), “la Unión Europea comenzó su andadura bajo las directrices de los Estados, posteriormente del mercado y a raíz de la década de los 90 ha sido el modelo neoliberal el que se ha impuesto”. Además, como podemos comprobar con las medidas impuestas a raíz de la actual crisis económica, los principios de mercado han acabado rigiendo todas las políticas, mientras que “los derechos sociales, la Europa de la igualdad y de la solidaridad ha quedado secuestrada en el ámbito de lo declarativo, frente al carácter imperativo de las normas que tutelan al capital” (Hernández Zubizarreta, 2013).

#### **1.4. Consecuencias de la globalización neoliberal**

La Globalización, tal y como la define Etxezarreta (2001 citado en Hernández Zubizarreta et al., 2012), consiste en un largo proceso inacabado en el que el capital lucha por ampliar su dominio, generando una serie de impactos y consecuencias. En este punto, se enfrentan los defensores y detractores de la globalización. Por un lado defensores de la globalización como Bhagwati que consideran que “la globalización es la fuerza más poderosa para el bien social en el mundo”, es decir que es parte de la solución de la pobreza, en vez de ser parte del problema (Bhagwati, 2007), o el informe publicado en *Business Week* (1970 citado en Teitelbaum, 2010) donde se afirma que “una economía mundial es más productiva e inventiva que cualquier cosa en el mundo lo fue jamás”. En contraposición a este análisis eufórico, aparecen otros autores y movimientos sociales que desde Seattle se han dedicado a demostrar y denunciar las consecuencias negativas de la globalización neoliberal para las mayorías sociales del planeta.

En su libro *In defense of Globalization* (2007), Bhagwati hace una dura crítica a los opositores de la globalización e intenta demostrar que sus tesis carecen de fundamento comparando los países latinoamericanos con los de Asia del Este. Asegura que los países latinoamericanos se dejaron guiar por la idea de los “impactos malignos de la globalización” y dejaron atrás la oportunidad de utilizar el comercio internacional y las inversiones extranjeras para promover su desarrollo, a diferencia de los países de Asia del Este que hicieron la elección correcta y consiguieron desarrollarse más rápido.

Este análisis se enmarca en la tradición neoliberal, una escuela de pensamiento, que como hemos podido demostrar, se sirve de análisis parciales de la realidad para validar sus tesis. Una parte de su análisis es cierto, mientras que los tigres asiáticos despegaban y conseguían

---

<sup>8</sup> La *European Round Table of Industrialists* es uno de los mayores *lobbys* operando en la Unión Europea

industrializar su economía e integrarse en el sistema económico mundial, la región latinoamericana sufría la crisis de la deuda y una regresión sin precedentes de sus economías. Pero estos resultados, lejos de deberse a una elección incorrecta de los gobiernos latinoamericanos, demasiado influenciados por los dependentistas de la CEPAL<sup>9</sup>, son debidos a la posición que tuvieron las Instituciones Financieras Internacionales en ambos casos. Mientras que en Latinoamérica después de fracasar con el intento de la *Industrialización por Sustitución de Importaciones*, se les obligó a desregular y abrir sus mercados, en Asia del Este tuvieron más margen de maniobra. A pesar de haber sido defendidos como el ejemplo del crecimiento a través de la apertura comercial, en realidad su éxito se debe a una política activa de sus gobiernos, que a través de la *Industrialización Orientada a la Exportación* controlaron tanto las importaciones y las exportaciones como la entrada de las ETNs.

A pesar de los discursos triunfalistas, podemos ver como la globalización beneficia esencialmente a los más aventajados consolidando y acrecentando su poder, mientras que margina y fragiliza a los que se encuentran en posiciones de inferioridad económica. Además, no es cierto que el libre comercio sea un juego de suma positiva. Si hacemos caso del argumento de List (citado en Chang, 2004, p. 37) que considera que “el libre comercio es beneficioso entre países con niveles similares de desarrollo industrial, pero no entre países con diferentes niveles de desarrollo”, podemos decir que a la práctica, la teoría de la ventaja relativa de Ricardo, está fundamentada sobre supuestos erróneos. Por tanto hoy en día el comercio internacional brinda un escenario más próximo al juego de suma cero, en los que unos Estados, o unos sectores sociales de estos Estados, tienen una ventaja absoluta frente a otros que pierden siempre.

El neoliberalismo pone en competición a los trabajadores de todo el mundo, cambiando la correlación de fuerzas entre capital y trabajo. Además hace retroceder en las concesiones conseguidas por el movimiento obrero, de las mujeres o por la independencia. Mercantiliza todos los espacios más allá del económico y deshace las identidades y autonomías nacionales. Genera desigualdad y descohesión social y nos precipita hacia la catástrofe ecológica (Martínez González-Tablas, 2007). Como se viene denunciando desde el Ecofeminismo, el avance sin límites del capital pone en juego la sostenibilidad de la vida humana, la posibilidad real de que la vida continúe –en términos humanos, sociales y ecológicos–, con unas condiciones de vida, estándares de vida o calidad de vida aceptables para toda la población (Bosch et al., 2005, Carrasco 2009).

Más concretamente, esta crisis de la sostenibilidad de la vida ha sido provocada tanto por la crisis ecológica, como por la crisis de los procesos de reproducción social fruto de la “crisis de los cuidados”. Como explica Carrasco (2009) “La crisis de los cuidados –al igual que las demás crisis– también es inherente al sistema económico capitalista, desde el momento en que éste basa su funcionamiento en el trabajo no remunerado realizado básicamente por las mujeres”, y responde a la tensión entre la satisfacción de las necesidades humanas y la generación de beneficio económico sobre la que se sustenta el capitalismo patriarcal (Ezquerro, 2011). Además, debido a la transferencia por parte de las mujeres con mejor situación económica de parte de los cuidados a mujeres de posiciones más bajas, esta crisis está alcanzando

---

<sup>9</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas

dimensiones globales, generando “lo que Hochschild (2001) ha denominado las *cadena mundiales de cuidados*” (Carrasco, 2009).

Por otra parte, como decíamos, a la crisis de los cuidados se le añade la crisis ecológica, fruto de un sistema económico productivista, basado en el ideal del crecimiento sin límites y una falsa abundancia. Como explica Marcellesi (2008), “el productivismo se construye como una paradoja entre un crecimiento económico infinito y un planeta finito donde los recursos y las capacidades son por definición limitados”, y en este escenario el desarrollo económico actual está generando la destrucción de la biodiversidad, el cambio climático y el agotamiento de los recursos naturales, es decir la destrucción de la Tierra y las bases de la vida.

Por último, contribuye al déficit institucional, debido a la disociación de los espacios de reproducción del capital y los espacios de regulación consciente pública (Martínez González-Tablas, 2007).

## **1.5. Conclusiones**

Antes de pasar al siguiente capítulo, queremos recoger algunas de las ideas clave planteadas a lo largo de este capítulo sobre la globalización neoliberal.

En primer lugar, la importancia de entender el avance del neoliberalismo en el marco de la tensión entre oligarquía y democracia, es decir de la posición del capital por encima de las fuerzas emancipadoras, además de interpretarlo como una estrategia del capital para recomponer su hegemonía. Vinculándolo de esta forma a la profundización de la globalización dirigida por actores no solo económicos sino también políticos, como es el caso de los Estados centrales e imperialistas y de las organizaciones internacionales. Además, es importante tener en cuenta que bajo el paraguas del neoliberalismo no solo encontramos una posición ideológica, sino que, bajo un supuesto rigor científico, también han conseguido imponer sus tesis como verídicas e irrefutables.

En segundo lugar, en cuanto a la composición del escenario organizativo, conviene recordar la necesidad de interpretar las relaciones entre los diferentes actores desde la tensión de las lógicas territorial y capitalista. De esta forma se explica que a pesar de que a grandes rasgos la globalización ha supuesto el auge de las Empresas Transnacionales en detrimento del poder de los Estados, el análisis tiene que buscar un poco más de complejidad para entender las relaciones que se producen entre ambos, y las diferencias de cada situación, sobre todo en cuanto a la jerarquización de los Estados.

Finalmente podemos decir que una de las conclusiones que se avanza en este capítulo es, por tanto, que, a pesar de todo, el avance de la globalización parece fruto de voluntades políticas más que de unas fuerzas inevitables. Y, en este sentido, la pérdida de soberanía no es, como decíamos, ni definitiva ni se establece de igual forma en todos los Estados.

## Capítulo 2. Las Empresas Transnacionales, actores emergentes en la nueva configuración de poder

### 2.1. Caracterización de las Empresas Transnacionales

La definición de las Empresas Transnacionales ha generado una extensa discusión terminológica, reflejo de la complejidad y constante mutabilidad de estas empresas. Además, la inexistencia de una definición jurídica estipulada hace que se puedan utilizar distintos criterios a la hora de clasificarlas, como las actividades que desempeñan, las cadenas de responsabilidades, la organización interna y las relaciones intraempresariales (Nieto Pereira y Ramiro, 2012).

En el caso de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), por ejemplo, se utiliza el criterio de la propiedad considerando que “el control de una sola filial extranjera equivalente a un 10% de su capital ya le confiere el carácter de multinacional o transnacional a una empresa” (Verger, 2003). Esta definición es muy limitada, ya que deja fuera a todas las empresas que, sin tener la propiedad de otras filiales, tienen una actividad globalizada; al mismo tiempo que incluye dentro de la clasificación empresas muy pequeñas, con poca actividad y poder, junto a grandes corporaciones.

En este sentido, Raymond Vernon, centrándose en las actividades y la organización interna de estas empresas, define que es “una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo” (Vernon, 1971 citado en Hernández Zubizarreta et al., 2012). Por otra parte, desde una perspectiva jurídica, Hernández Zubizarreta et al. (2012, p. 18), consideran que la Empresa Transnacional es “aquella empresa que está constituida por una sociedad matriz creada de conformidad con la legislación del país en que se encuentra instalada, que se implanta a su vez en otros países mediante la inversión extranjera directa, sin crear empresas locales o mediante filiales que se constituyen como sociedades locales, conforme a la legislación del país destino de la inversión”. Por último, Teitelbaum (2012, p. 113), une las distintas aproximaciones afirmando que “aunque tenga la apariencia jurídica de una pluralidad de sociedades, constituye, en lo esencial una unidad económica con un centro único con poder de decisión”.

Más allá de su definición, podemos encontrar algunos rasgos comunes. En primer lugar, la maximización del beneficio como objetivo principal de toda Empresa Transnacional, que rige todas sus acciones y modos de funcionamiento. En base a este objetivo las empresas se transnacionalizan buscando nuevos mercados, materias primas, bajos costes salariales, regulaciones sociales y medioambientales débiles, ayudas y subvenciones, etc. (Verger, 2003). Y cómo veremos más adelante, utilizan todos los medios a su alcance, ya sean legales, paralegales o directamente ilegales, para asegurarse la maximización de beneficio y la acumulación creciente de capital. Cabe tener en cuenta que la maximización del beneficio está vinculada, a su vez, a la necesidad de sobrevivir en un sistema altamente competitivo (Verger, 2003, p. 21), ya que, como dice Dicken (2011, p. 110), las sociedades transnacionales deberán,

en el mejor de los casos, intentar aumentar sus beneficios, o en el peor de los casos, defenderlos para sobrevivir.

Por otra parte, siguiendo a Teitelbaum (2010, p. 33), podemos decir que las empresas transnacionales “son polifacéticas y versátiles: pueden actuar simultánea o sucesivamente en la economía real y en la especulación financiera, en la producción, en el comercio y en los servicios. También, por distintas razones, suelen cambiar de localización territorial y de nombre”. Los principales sectores en los que se mueven las empresas transnacionales son el energético, la automoción, las finanzas, la alimentación, las telecomunicaciones, la electrónica y las grandes superficies de venta al detalle (Verger, 2003).

Por último, a nivel organizativo, podemos decir que se trata de “redes dentro de redes” (*networks within networks*) (Dicken, 2011), es decir que se estructuran entorno a una variedad de complejas relaciones, transacciones, intercambios e interacciones, tanto dentro de la propia red de la empresa como con otros actores claves para su actividad (Dicken, 2011, p.121). Pueden funcionar con una sociedad matriz y filiales, constituir grupos de un mismo sector de actividad, conglomerados o coaliciones que abarquen actividades diversas, unificarse por vía de fusiones o absorciones y constituir conjuntos financieros (*holdings*) (Teitelbaum, 2012).

### **Formas de transnacionalización**

Los principales mecanismos que utilizan las ETN hoy en día para actuar y extenderse a nivel global son la Inversión extranjera directa (IED) y la subcontratación.

La IED es un mecanismo, usado también por gobiernos y ciudadanos particulares, para adquirir activos en el extranjero, ya se trate de tierras, edificios o plantas de producción (Verger, 2004). Se trata de flujos financieros que buscan tener participación directa a largo plazo en la actividad de una empresa local (Carrión y Verger, 2007), que cumplan el criterio de que la propiedad adquirida por la sociedad matriz sea, como mínimo, del 10% de la filial. De esta forma se excluyen aquellas entradas de capital con finalidad especulativa, las cortoplacistas y las simples licitaciones.

Tradicionalmente, los flujos de IED han sido emitidos y recibidos por economías situadas en el Norte global. Sin embargo, la crisis económica y financiera que se inició en 2007 ha marcado una nueva tendencia en las corrientes de IED, con un aumento importante de la cuota de participación de las economías periféricas, como emisores y receptores mundiales de IED.

La forma más habitual de transnacionalizar las empresas a través de la IED, son las fusiones. La **fusión** implica que los activos, los pasivos y las operaciones de dos empresas se combinan para establecer una nueva entidad cuyo control reside en un equipo integrado por ambas o únicamente por una de ellas (en este último caso se habla de adquisición) (Carrión y Verger, 2007). Ello les permite conseguir mayores economías de escala y ser más competitivas.

Por otro lado, las empresas se transnacionalizan cada vez más a través de la **subcontratación**, es decir subcontratan actividades que no son estratégicas a otras empresas para hacerse más ligeras y reducir costes. De esta forma, cada vez más actividades, como el ensamblaje en los

sectores del textil y la electrónica, son subcontratadas con empresas de los países del Sur, ahorrándose costes salariales. Además, de esta forma se evita la inversión directa y la asunción de determinadas responsabilidades (Carrión y Verger, 2007).

### **Datos cuantitativos**

A través de los siguientes datos, podemos comprobar que, al menos a nivel económico, las Empresas Transnacionales juegan un papel central en la dinámica del funcionamiento del sistema capitalista actual. Su actividad representa el 66% del comercio mundial (Carrión y Verger, 2007) y se considera que “más de un tercio del PIB mundial lo poseen las 100 primeras empresas del mundo” (Stiglitz, 2006 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p.109). Según datos del FMI, los ingresos de las 500 mayores han pasado de representar el equivalente al 38% del PIB en el 1996 al 43% en 2006, es decir casi la mitad de la riqueza mundial, superando el PIB de EEUU y la Unión Europea (Uharte Pozas, 2012a, p. 24). Además es un fenómeno en permanente crecimiento, se calcula que existen aproximadamente unas 82.000 Empresas Transnacionales con 810.000 filiales repartidas por todo el mundo (UNCTAD 2009 citado en Dicken, 2011, p.20).

Por otra parte, si tomamos en consideración el PIB de los Estados del mundo y el volumen de los ingresos por actividad económica de las empresas, podemos comprobar como 49 de las 100 economías más importantes del planeta son empresas (Uharte Pozas, 2012a). Al mismo tiempo, podemos ver como en 2006 tenían a su servicio casi 53 millones de trabajadores, lo que supone un número mayor de empleados que Alemania (Uharte Pozas, 2012a, p. 24).

Estas cifras dan una idea del enorme poder que poseen las ETN frente a los Estados en la actualidad, tanto en países del Sur, como en economías periféricas europeas, o economías centrales como la alemana o la estadounidense (Uharte Pozas, 2012a).

## **2.2. Evolución**

Como actores principales del sistema capitalista, las empresas transnacionales han evolucionado a la par que este, reformulándose en cada crisis y en cada etapa de expansión.

No hay consenso en sus orígenes, ya que algunos autores consideran las compañías comerciales de la época colonial como los primeros ejemplos de sociedades transnacionales, mientras que otros lo sitúan en la primera fase imperialista del capitalismo moderno, a finales del s. XIX (Uharte Pozas, 2012a, p. 23).

De todas formas, la “moderna Empresa Transnacional”, principalmente estadounidense, surge en los años 40, con el fordismo y el estatismo (Uharte Pozas, 2012a, p. 23). Estas transnacionales estuvieron centradas en la actividad productiva, ya fuera la extracción y comercialización de materias primas o la fabricación y comercialización de productos industriales, a lo que fueron agregando la prestación de servicios, la comunicación, la electrónica, la informática, la biotecnología, etc. Este proceso favorece el surgimiento del capitalismo monopolista de la segunda mitad del siglo XX con la llamada revolución científica y técnica, que permite que el capital financiero asuma un papel hegemónico, convirtiendo a las Empresas Transnacionales en las estructuras básicas del sistema económico-financiero mundial (Teitelbaum, 2012).

Esta segunda etapa de la expansión de las Empresas Transnacionales se produce en el marco de la reorganización del sistema capitalista a partir de la crisis de los 70 y la instauración del neoliberalismo. Este proceso “debe interpretarse ante todo como un elemento para combatir la caída de su tasa de beneficio” (P. Zabalo, 2007), en el que las empresas consiguen recuperar su libertad de actuación, ya sea trasladando parte de su actividad a países con menos regulación o recuperando su capacidad de influencia en los países centrales para hacer retroceder los avances sociales y laborales.

En este sentido, desde la economía feminista también se pone de relieve la importancia de la incorporación de la mujer al mercado laboral como “nueva fuerza de trabajo percibida por el capital como dócil y de bajo coste”, clave en la apuesta neoliberal de precarización del empleo en nombre del libre mercado, la competitividad global y la eficiencia económica (Ezquerro, 2011). De hecho, Mies (citada en Ezquerro, 2012) considera que la división sexual e internacional del trabajo permiten la acumulación originaria y, de esta manera, tanto el nacimiento como la pervivencia del capitalismo global (Ezquerro, 2012).

En este esfuerzo para recuperar la tasa de ganancia, la organización de las empresas se hace más compleja, las filiales dejan de ser copias del modelo de la casa matriz y se empieza a transnacionalizar la producción (Verger, 2003). Es decir que el proceso productivo se segmenta, permitiendo que se realicen tareas diversas en distintos países, y de esta forma las fases intensivas en mano de obra, el ensamblaje o montaje final del producto, se producen en los países del Sur (P. Zabalo, 2007), con una reducción de costes altísima. A partir de esta segmentación de la producción se acaban poniendo en marcha otras estrategias complementarias, basadas en la flexibilidad organizativa, la producción en red y la subcontratación (P. Zabalo, 2007).

En este contexto aparecen nuevas formas de internacionalización de la empresa, pudiendo encontrar empresas no muy grandes, sin mucha plantilla, pero completamente internacionalizadas, o, como dice Dicken, empresas *born globals*, es decir empresas que nacen siendo globales (Dicken, 2011 p.118).

Además, con el auge de nuevas potencias emergentes, que empiezan a jugar un papel cada vez más relevante en el tablero económico mundial, vemos como, a pesar de que las Empresas Transnacionales siguen siendo mayoritariamente estadounidenses y europeas, las multinacionales chinas, indias y de Sud-Asia han tenido un crecimiento exponencial en la última década.

Al mismo tiempo, vemos como las transnacionales vinculadas al extractivismo, ya sea en el sector de los hidrocarburos, el eléctrico o el agronegocio, vuelven a ganar importancia, en un contexto de crisis económica y financiarización, en el que las materias primas se convierten en un activo seguro para invertir.

### **2.3. Las Empresas Transnacionales y el desarrollo, aproximación al debate**

La valoración de los efectos de la actividad de las Empresas Transnacionales no es neutral. Como dice Teitelbaum (2010, p.17), desde que se empezaron a estudiar hace más de treinta años, se han planteado dos enfoques sobre el papel que juegan estos actores en el mundo contemporáneo. Por un lado la revista *Business Week* consideraba que promueven el crecimiento, desarrollan recursos inutilizados y ayudan a mejorar el nivel de vida. Al mismo tiempo que Stephen Hymer aseguraba en un artículo, que “las multinacionales eran agentes de dominación y explotación, de generación de dependencia y herramientas de imperialismo” (Teitelbaum, 2010 en Uharte Pozas, 2012a, p. 22).

Esta doble lectura de la actividad de las transnacionales sigue vigente hoy en día, y más aún, en un momento en el que las transnacionales ocupan cada vez más un papel central en el sistema. Pero a pesar de la extensa literatura sobre los beneficios de la IED, lo cierto es que no hay evidencia empírica que sostenga que la receta neoliberal genere crecimiento y mucho menos de que sea la única vía de desarrollo posible. A la práctica la entrada de IED tiene numerosos impactos negativos para la población, ya que impulsa y aprovecha los procesos de privatización y mercantilización de bienes y servicios fundamentales para la vida digna de la población (Hernández Zubizarreta, 2009).

Los datos demuestran que la entrada de grandes corporaciones genera una competencia desigual, con graves consecuencias para las empresas nacionales. Además, a pesar de que uno de los argumentos a favor de la IED consiste en afirmar que la entrada de empresas extranjeras, con más conocimiento y experiencia, impulsa el crecimiento de toda la economía del país receptor; a la práctica se demuestra que la mayoría de inversiones no crean nuevo tejido industrial y productivo, ni hacen transferencia tecnológica.

Más concretamente, siguiendo a Carrión, Fernández y Marco (2012), podemos desmontar algunos de los mitos más comunes entorno a la IED. En primer lugar, a pesar de que la entrada de flujos extranjeros debería contribuir a equilibrar las balanzas de capitales, en la práctica la repatriación de los beneficios, regalías y el pago de intereses, acaba minimizando los posibles beneficios. En segundo lugar, en cuanto a la balanza comercial, podemos ver como si bien es cierto que las Empresas Transnacionales pueden aumentar el nivel de exportaciones, en la práctica también aumentan las importaciones ya que importan la mayoría de bienes intermedios y tecnología. En tercer lugar, también existe un mito falso en cuanto a los impuestos que pagan estas empresas, ya que en general las medidas que toman los gobiernos para atraer capital extranjero (subvenciones, incentivos fiscales, etc.), sumado a la evasión fiscal a través de precios de transferencia y otras prácticas irregulares, acaba decantando la balanza en favor de las ETN. Y por último, en cuanto a los supuestos efectos multiplicadores y de transmisión de conocimiento tecnológico, podemos ver como las ETN suelen operar en economías de enclave, con poca relación con el tejido local, es decir que ni hacen transferencia tecnológica ni demandan productos al tejido local, sino todo lo contrario, generan competencia desleal y fuga de cerebros por los sueldos más altos.

Por otra parte, podemos decir que no solo se trata de que las ETN no generen desarrollo ni crecimiento, sino que, como afirma el Relator Especial del Secretario General de Naciones Unidas sobre derechos humanos, Empresas Transnacionales y otras empresas comerciales, John Ruggie, “las Empresas Transnacionales vulneran de forma sistemática los derechos humanos” (Carrión et al., 2012). Al mismo tiempo, Anand Grover, Olivier de Shutter o Okechukwu Ibeau, relatores especiales de Naciones Unidas en salud, alimentación y desechos tóxicos, respectivamente, suscriben afirmaciones parecidas en sus informes (Carrión et al., 2012).

Pero a pesar de las numerosas evidencias sobre los impactos negativos de sus actividades, el debate vuelve a ser de máxima actualidad, debido a las propuestas lanzadas desde diferentes ámbitos para “dar un rostro humano al mercado global” (Romero y Ramiro, 2012, p. 24) y recomponer la imagen de las Empresas Transnacionales, vendiéndolas como “agentes del desarrollo”. Este cambio de paradigma se debe, como dicen Nieto y Ramiro, a que después de muchos años de trabajo de *Lobby*, las ETN han conseguido extender a todas las instituciones internacionales la idea de que “las empresas son una poderosa fuerza en la lucha contra la pobreza” (Nieto Pereira y Ramiro, 2012), dando pie a la nueva “era de la *empresa responsable*” (Romero y Ramiro, 2012, p. 24).

No solo se trata de presentar a la Inversión Extranjera Directa como un motor de crecimiento sino que se incorpora a las transnacionales en la agenda global de desarrollo, basándose en la idea de que el sector privado puede generar los empleos e ingresos necesarios para dar lugar a una sociedad más equitativa y próspera (Nieto Pereira y Ramiro, 2012). De esta forma se invierten las críticas y el mercado pasa de ser visto como causa de la pobreza, a ser defendido como parte de la solución.

En este cambio de paradigma, se impone la lógica tripartita en la que el sector privado, junto a las ONGD y las instituciones públicas, desempeña una función clave para la promoción de un “capitalismo inclusivo” (Nieto Pereira y Ramiro, 2012). Y de esta forma se consigue que las ONGD pasen de la confrontación al diálogo y la colaboración, convirtiendo a las grandes empresas como sus aliadas (Romero y Ramiro, 2012, p. 11).

Además, teniendo en cuenta los numerosos intentos de hacer un lavado de cara a las ETN, es importante recordar la afirmación de Romero y Ramiro: “Que las grandes corporaciones generan «riqueza», considerada esta en términos económicos, es una evidencia. [...] Ahora bien, de eso no se deduce, ni mucho menos, que sean «agentes de desarrollo»; al menos si con la palabra «desarrollo» nos referimos al mantenimiento de las condiciones que harían posible vivir dignamente a la mayoría de la población” (Romero y Ramiro, 2012, p. 126).

En este contexto, la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) emerge como el nuevo paradigma por excelencia de la legitimación de las grandes corporaciones. Primero apareció como estrategia de marketing, como lavado de cara o “contraataque empresarial en respuesta a las denuncias recibidas por los impactos de sus actividades en todo el mundo” (Romero y Ramiro, 2012, p. 24). Pero más recientemente se ha empezado a poner en práctica la “RSC estratégica”, con el objetivo de ir más allá de la imagen y empezar a utilizar este concepto en beneficio propio. Como dice Kramer (2006 citado en Romero y Ramiro, 2012, p. 26), “la RSC puede significar mucho más que costes, restricciones o acciones caritativas: puede ser una

fuentes de oportunidades, innovación y ventajas competitivas”. Una de estas fuentes de oportunidad es la integración de las grandes empresas en el sistema de cooperación internacional, ya que les facilita la expansión global de sus negocios (Romero y Ramiro, 2012, p. 60).

Por otra parte, la RSC también ha hecho que los derechos sociales, laborales y medioambientales se desplacen hacia sistemas de regulación no normativos, que se encuadran en la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y en los códigos de conducta (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 679). De esta forma se consolida una asimetría normativa, por la que las empresas se aseguran su impunidad y control, consolidando y ampliando “un sistema socioeconómico controlado por las compañías multinacionales” (Romero y Ramiro, 2012, p. 113).

### **Impactos de su actividad**

Como decíamos en un inicio, las Empresas Transnacionales vulneran de forma sistemática los derechos humanos. A pesar de que, como dicen Romero y Ramiro, “una vez que han pasado por el tamiz de la RSC, las «prácticas sistémicas» se convierten en aislados ejemplos de «malas prácticas» de solo algunas empresas” (Romero y Ramiro, 2012, p. 47).

Es decir que a pesar de los lavados de cara, es poco probable que las grandes corporaciones pongan las medidas de autorregulación, por encima de su objetivo prioritario, es decir la maximización del beneficio. Ya que, como describe Teitelbaum, su lógica de actuación está “basada en el objetivo del beneficio máximo a través de la búsqueda de mano de obra más barata, ventajas fiscales, subvenciones estatales, proximidad de las fuentes de materias primas, proximidad del mercado consumidor, reglamentaciones flexibles o más favorables, altas tasas de interés para sus capitales especulativos, etc.”(Teitelbaum, 2012).

En este sentido intentaremos recoger, de forma resumida, algunos de los impactos más relevantes que generan las transnacionales, así como la vulneración de derechos fundamentales que provoca su actividad.

En primer lugar, los **impactos ambientales**, fruto de la irracionalidad del modelo económico dominante. Estos tienen una doble vertiente, ya que se trata tanto de los impactos directos sobre el medioambiente, especialmente en los países empobrecidos, como de los impactos indirectos fruto del modelo consumista que promueven las grandes corporaciones. Esta dualidad queda bien resumida con el concepto de *deuda ecológica*, es decir la “deuda contraída por los países industrializados con los demás países a causa del expolio histórico y presente de los recursos naturales, los impactos ambientales exportados y la libre utilización del espacio ambiental global para depositar los residuos” (Bárcena y Lago, 2008 citado en Uharte Pozas, 2012a, p. 31). Más concretamente podemos decir que uno de los impactos ambientales más significativos es la contaminación, ya sea del aire, del agua, de la tierra, de la flora, de la fauna o de los seres humanos (Uharte Pozas, 2012a, p. 32). Debido a la contaminación que genera su actividad, sobretodo en el caso de las empresas extractivas, estas contribuyen al cambio climático y generan graves problemas de salud a las comunidades de los territorios donde se instalan. Por otra parte, debido a sus prácticas depredadoras también es un impacto común la destrucción del hábitat y de la biodiversidad (Uharte Pozas, 2012a, p. 32).

En segundo lugar, los **impactos laborales**, que consisten tanto en la vulneración del derecho *a/* trabajo como la vulneración de los derechos *en el* trabajo. En el primer caso, podemos ver como las Empresas Transnacionales son uno de los principales causantes de la destrucción de empleos, tanto en los países del capitalismo central por deslocalizaciones (Uharte Pozas, 2012a, p. 32); como en los países receptores de IED, por las reducciones de plantilla en las empresas compradas con capital extranjero y la destrucción del tejido industrial local. Como dice Teitelbaum, “cuando se instalan en un país crean empleos, pero destruyen mucho más de los que crean, porque desaparecen las artesanías e industrias locales que no pueden competir con la sociedad transnacional” (Teitelbaum, 2010, p. 88).

Por otra parte, las grandes corporaciones son bien conocidas por vulnerar de forma sistemática los Derechos *en el* trabajo, debido a la imposición de unas “condiciones laborales de explotación que nos acercan más a la Revolución Industrial que al siglo XXI” (Hernández Zubizarreta, 2013a). Algunos ejemplos del deterioro de las condiciones laborales son la reducción salarial, el fin de la estabilidad laboral, la supresión de los convenios colectivos, la tercerización de algunas áreas, el aumento de la inseguridad laboral, la discriminación por género, etnia, etc., y el trabajo infantil y forzoso (Uharte Pozas, 2012a, p. 33).

La posibilidad de imponer estas medidas se debe en primer lugar a la falta de empleo, que debilita la clase obrera en su lucha por unas condiciones de trabajo dignas, pero también a la propia lógica del capitalismo, que se sirve de su poder y movilidad para exigir unas condiciones favorables o amenazar con la deslocalización.

Las deslocalizaciones, o la amenaza de ellas, afectan tanto a los países de origen de las transnacionales como a los receptores, ya que en materia de derecho laboral todos los Estados han adoptado políticas cada vez más similares. “Los países de origen intentan frenar la tendencia hacia la relocalización en el extranjero «liberalizando sus mercados laborales y ejerciendo presión sobre los salarios», mientras que los países de destino han intentado «flexibilizar» sus mercados laborales con el fin de atraer más inversión extranjera” (De la Fuente, 2012a). En este sentido, “a pesar de que el impacto de los procesos de deslocalizaciones internacionales sobre el empleo de los países desarrollados ha sido limitado, si que ha ido acompañado de un creciente sentimiento de inseguridad, que genera un espiral a la baja en las condiciones laborales” (De la Fuente, 2012a).

Más concretamente, por lo que hace a los países empobrecidos, más dependientes de la inversión extranjera directa, algunas de las prácticas comúnmente utilizadas por las Empresas Transnacionales para rebajar al mínimo los costes son, en primer lugar, la Zonas Francas, donde se “facilita mano de obra barata para el procesamiento o ensamblaje de componentes previamente importados destinados a mercados externos”, con lo que tienen poco o ningún efecto reproductor sobre la economía y el empleo del país donde actúan (Zabalo, 2012b). En segundo lugar, la violación de los derechos sindicales y la represión, ya que no solo no se respeta la libertad de afiliación, sino que las Empresas Transnacionales también han sido denunciadas por complicidad con el asesinato y represión de sindicalistas, como en el caso de Coca Cola en Colombia (Teitelbaum, 2010, p. 105). Por otra parte, las condiciones laborales no respetan unos mínimos estándares de seguridad e higiene, por lo que “cada año mueren en el mundo dos millones de trabajadores a causa de accidentes y enfermedades relacionados con

el trabajo” (OIT, 2002 citado en Teitelbaum, 2010, p.108). Y, por último, también podemos afirmar que “las sociedades transnacionales aprovechan otras prácticas que se aproximan al trabajo esclavo” (Teitelbaum, 2010, p. 111), como es el pago de 25 céntimos de euro por hora en las subcontratas de Nike o el trabajo carcelario (Teitelbaum, 2010, p. 113).

Todas estas prácticas irregulares o directamente ilegales, se pueden desarrollar con total impunidad gracias a la externalización de los costos y de los riesgos que efectúan las grandes transnacionales con la subcontratación, de esta forma su responsabilidad se diluye y se hace aún más difícil denunciarlas.

Además de los impactos laborales, la actividad de las grandes empresas genera otros **impactos sociales**, como son el desplazamiento de población, la pérdida de tierras, los impactos en la economía local, la ruptura de tejido social, familiar y de vínculos afectivos (Uharte Pozas, 2012a, p. 33). Y por otra parte, otro tipo de impactos, relacionados con la privatización de servicios básicos, que debido a la falta de inversión y a la gestión en base a la rentabilidad generan marginación de grupos de población de barrios populares o de zonas rurales alejadas, aumento de tarifas del servicio y la disminución de la calidad del servicio (Uharte Pozas, 2012a, p. 33).

Y ligados a estos impactos sociales, podemos hablar de **impactos culturales**, sobre todo en el caso de los pueblos indígenas. Debido a las agresiones a su territorio, identidad cultural y a sus modos de organización política (Uharte Pozas, 2012a, p. 34). Como afirma Berraondo (2012), “los pueblos indígenas han sido y siguen siendo quienes más sufren impactos negativos en sus culturas, formas de vida y supervivencia por las actividades de las empresas y por el devenir irracional de unos modelos económicos que siguen negándoles sus derechos”.

Por otra parte, las transnacionales han impactado de manera relevante en las **mujeres**. En primer lugar, en los países donde se implantan, debido a una feminización de la mano de obra, especialmente en las industrias exportadoras intensivas como la industria textil, la floricultura o la agroindustria, que en vez de producir un avance en niveles de igualdad las ha reforzado. Debido a que, como explica M. Pérez (2012), las precarias condiciones sociolaborales mantienen las brechas salariales, la división sexual del trabajo, la invisibilización y desvalorización. Además de los impactos diferenciados que sufren las mujeres debido a la llegada de la IED, como son el aumento de la violencia de género y la prostitución en los entornos de grandes infraestructuras petroleras, eléctricas y en zonas francas (M. Pérez, 2012).

En segundo lugar, el avance de las transnacionales, vinculado a las privatizaciones de los servicios públicos y a la retirada del Estado en materia social, ha agravado la crisis de los cuidados a nivel global, haciendo recaer el trabajo reproductivo en las dobles jornadas de las mujeres y su precarización laboral. Mientras que la lógica de la competitividad necesitó y permitió hace décadas la emancipación laboral de las mujeres, solo solucionó el problema de la conciliación a través del trabajo parcial, es decir mediante la precarización y flexibilización del empleo femenino (Ezquerro, 2011).

Por último encontramos los **impactos económicos y políticos**, que serán desarrollados en los siguientes epígrafes ya que están relacionados con la acumulación creciente de poder tanto económico como político.

## **2.4. La acumulación de poder de las Empresas Transnacionales**

Como se ha mencionado en el primer capítulo, la actividad de las empresas transnacionales se enmarca en el contexto de la globalización neoliberal, caracterizada básicamente por un sistema capitalista en continua expansión, en el que se encuentran dos lógicas generalmente contradictorias, la territorial y la capitalista. Por tanto, a la hora de analizar la actividad de las Empresas Transnacionales en la actualidad será necesario tener en cuenta ambas lógicas, para ver cómo compaginan la utilización de su poder económico, cada vez más transnacionalizado, y la puesta en práctica del poder político frente a Estados y Organizaciones Internacionales. Además de analizar, en tercera instancia, su poder jurídico, como formalización del poder económico y político en una arquitectura normativa que asegura su poder.

### **2.4.1. El poder económico de las Empresas transnacionales. Los engranajes del sistema capitalista**

Las Empresas Transnacionales son causa y efecto del sistema capitalista globalizado, surgen de la necesidad de expansión del capitalismo y al mismo tiempo lo alimentan y fortalecen con su actividad. En este sentido es necesario ir más allá de los análisis clásicos sobre la expansión geográfica del capitalismo, usualmente analizado por la teoría crítica a través de las tesis del imperialismo, que consideran la expansión como una integración progresiva de nuevos espacios al ciclo de acumulación capitalista. O, en la misma dirección, el análisis de las “cadenas de valor globales” y del papel de las finanzas en la nueva organización del sistema capitalista.

No se trata solo de la internacionalización a partir del ciclo de reproducción ampliada, sino que, en la línea de Harvey (2004), debemos tener en cuenta que en el capitalismo actual también sigue produciéndose lo que en su momento Marx nombró acumulación primitiva y Luxemburg espacio exterior. Es decir, una serie de prácticas que sin formar parte del ciclo de producción capitalista contribuyen a la acumulación de riqueza, en lo que Harvey ha venido a nombrar, la “acumulación por desposesión” (Harvey, 2004).

Y de esta forma, teniendo en cuenta las lógicas de actuación económica de las Empresas Transnacionales, así como su relación con el propio sistema capitalista, intentaremos definir cuáles son los factores que les permiten ir acumulando progresivamente poder económico. Empezando con la transnacionalización de la producción, pero teniendo en cuenta también la financiarización y la acumulación por desposesión.

#### **Transnacionalización de la producción**

En palabras de (Martínez González-Tablas, 2007), podemos decir que la globalización económica consiste en que el ámbito mundial se convierte en el espacio de reproducción de la

actividad económica, es decir que se basa en la mundialización del Sistema Económico Capitalista y de sus componentes, relaciones y lógicas de funcionamiento.

Ya no se trata solo de que las Empresas Transnacionales se internacionalicen a través de la IED, con filiales repartidas por todo el mundo, sino que a través de la subcontratación y el control accionario, las grandes empresas controlan las «cadenas de valor globales» o, utilizando el concepto de Dicken (2011), «redes de producción global». Las redes de producción global son redes complejas de circuitos de producción, distribución y consumo de materias primas, bienes y servicios, que se extienden más allá de las fronteras nacionales (Dicken, 2011, p. 56).

Esta transnacionalización de la producción ha sido impulsada por escuelas de economía y gobiernos e instituciones internacionales, impregnados por el argumento que vende la Inversión Extranjera Directa como motor de desarrollo. De esta forma, se ha impuesto el logro del crecimiento económico a través del capital internacional como principal objetivo económico de los gobiernos de todo el mundo y, en especial, de los países empobrecidos y endeudados. Esto hace que los gobiernos tomen cualquier tipo de medida con el objetivo de atraer capitales extranjeros o conseguir que las empresas locales se conviertan en proveedoras de las grandes cadenas de producción y distribución internacionales.

Como explica Beck (2004) una de las estrategias de las que se sirven las ETN para aumentar su poder es la *amenaza de no inversión*. Es decir que una vez han conseguido imponer el mantra del libre mercado, presionan a los Estados para conseguir ventajas fiscales, laborales y ambientales. De esta forma fuerzan a los Estados-Nación a entrar en competencia, generando un espiral de medidas que acaba generando las mejores condiciones para la inversión. Algunas de las medidas que consiguen son las políticas de apertura comercial, de reducción de estándares laborales y ambientales o de exenciones fiscales entre otras muchas, que obviamente tienen un gran impacto en la vida de las poblaciones (Beck, 2004).

Al mismo tiempo, se utiliza el argumento de la *Seguridad Jurídica*, para defender los intereses corporativos ante los posibles cambios políticos que pueden introducir un mayor control sobre sus actividades. En base a este principio, las empresas e instituciones internacionales se aseguran de que no se vulnere la “seguridad jurídica” de las ETN con la amenaza de una retirada la IED. Además, es uno de los principios que utilizan los representantes de los gobiernos de los países de origen de las empresas, para denunciar los gobiernos que intentan aumentar el control sobre las ETN que invierten en su territorio (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2012)<sup>10</sup>.

La dependencia de los Estados Nación del capital extranjero se debe en gran medida a la imposición ideológica del neoliberalismo, pero a medida que avanza la globalización esta dependencia se va fortaleciendo por varios factores. En primer lugar por las imposiciones de las Instituciones Económicas, que como ya se ha mencionado, establecieron (y están estableciendo actualmente a los países de la periferia europea) unas recetas económicas a los

---

<sup>10</sup> “Es relevante que en el informe final de la ponencia sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado, se clasificara a México y Colombia como los países con más seguridad jurídica, a pesar de que Colombia es el país del mundo más peligrosos para el ejercicio del sindicalismo, y México ha sido testigo del asesinato de varios dirigentes sociales en los últimos años” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2012).

países ahogados por la crisis de la deuda, que los obligaron a internacionalizar y extravertir sus economías, afectando gravemente su capacidad de desarrollo endógeno.

Y por otra parte también se debe al control de los conocimientos tecnológicos y de la información científico-técnica por parte de las Empresas Transnacionales, que cuentan con el apoyo de los gobiernos de sus países de origen para mantener el control sobre la innovación y de esta forma asegurar que la división internacional del trabajo se mantiene a pesar de la transnacionalización cada vez mayor de la producción.

En este sentido es relevante ver los avances que se han hecho para regular la propiedad intelectual. A finales de los 70, en el marco de las Naciones Unidas, se intentó impulsar un programa de cooperación tecnológica, que fue impedido por Estados Unidos y Gran Bretaña con el objetivo de mantener el control sobre la transferencia de tecnologías (Teitelbaum, 2010, p.124). Y hoy en día vemos como los países centrales están haciendo cada vez más presión en la OMC para ir ampliando y fortaleciendo el Acuerdo sobre los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).

### **La centralidad de las finanzas**

La **financiarización**, es decir la centralización masiva de capital, es, según Harvey (2004), una de las soluciones a las contradicciones internas del capitalismo que se pone en práctica cuando la solución espacial desaparece. Además es uno de los elementos que les permite ganar centralidad a las Empresas Transnacionales ya que “se construye la hegemonía mediante los mecanismos financieros” (Harvey, 2004).

Las grandes corporaciones están profundamente implicadas en este proceso, ya sea en el caso de los bancos y sociedades relacionadas directamente con el sector financiero, como en el caso de las demás corporaciones por las nuevas formas de propiedad por las que se rigen. En el informe “The network of global corporate control” (Vitali et al., 2011) ya citado, se demuestra como la propiedad se concentra cada vez más, a través de una compleja red de accionistas, fusiones y adquisiciones (Dicken, 2011 p.118), permitiendo a un pequeño grupo de 147 empresas controlar el 38,4% del poder corporativo (Estévez Arauco, 2012).

La **financiarización** de la economía tiene varias consecuencias, en primer lugar aleja las finanzas de la economía real, supeditándola a sus intereses, al mismo tiempo que impone un modelo financiero de gestión empresarial, en el que la rentabilidad se convierte en el referente económico central de la gestión (Martínez González-Tablas, 2007). Priorizando la maximización del valor para el accionista se genera menos actividad productiva y crea menos empleos (P. Zabalo, 2012c), es decir que se acaba empeorando la situación de los asalariados. La disminución de la capacidad adquisitiva de los asalariados también acaba contribuyendo a este fenómeno ya que hace que las familias para mantener su nivel de compra se endeuden, generando más nichos de negocio para los grandes capitales, generando, como ya es bien conocido, una inestabilidad creciente en todo el sistema económico.

Además modifica la estructura social, provocando un ensanchamiento de la clase capitalista y generando contradicciones de clase, ya que por un lado algunos asalariados se convierten en

perceptores de ingresos financieros a través de los fondos de pensión y otros fondos de inversión, al mismo tiempo que se produce una alianza entre los altos directivos y el capital financiero.

La centralización de las finanzas en el sistema económico y su crecimiento exponencial ha hecho aumentar, como decíamos, la inestabilidad del sistema. Esto se debe a la desregulación empezada en los años 70, que permitió a los grandes capitales volver a moverse con total libertad. Además de la desregulación de las finanzas que permitió, entre otras actividades, la creación de productos cada vez más complejos para empaquetar la deuda y dispersar el riesgo (George, 2010). La falta de regulación y control también se debe al desplazamiento de la regulación financiera hacia las Agencias de Calificación.

Las **Agencias de Calificación** surgieron en los años 80, como mecanismo de autorregulación privada, para que los inversores tuvieran información de los fondos en los que iban a invertir. Se trata solo de tres agencias (Standard & Poor, Moody's y Fitch), que concentran el 94% del mercado mundial (De la Fuente, 2012b), y están controladas por fondos de inversión que por sus actividades se benefician directamente de las calificaciones que otorgan las agencias.

Los indicadores riesgo-país, emitidos por estas agencias, son, en palabras de Hernández Zubizarreta (2009, p. 149), “una expresión clara de la privatización de las normas y de la pérdida de soberanía de los países del Sur”. Además, las calificaciones se hacen “desde un espacio transnacionalizado, en manos de empresas calificadoras. Un pequeño puñado de personas en unas pocas oficinas desperdigadas en algunas capitales en países industrializados, realizan la evaluación de toda la economía global” (Gudynas, 2007 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 149).

Las calificaciones no se emiten desde una posición de neutralidad, sino que están profundamente influenciadas por los fondos accionistas de las propias agencias, así como por sus propios clientes, que al ser quienes pagan por la evaluación, también acaban incidiendo en el resultado de esta. Esto hace aumentar aún más la inestabilidad del sistema, ya que demuestra que uno de los pocos mecanismos de regulación de las finanzas es completamente ineficaz.

Por otra parte, en el caso concreto de Deuda Pública, las calificaciones privadas se han demostrado como profundamente peligrosas, ya que son las mismas agencias privadas las que se encargan de emitir las calificaciones para los bonos del tesoro que emiten los gobiernos. Algo que les confiere un enorme poder sobre los Estados, permitiéndoles hacer recomendaciones, o mejor dicho imposiciones, con la amenaza de rebajar su calificación y consecuentemente, agravar aún más la crisis de la deuda del Estado en cuestión.

Es decir que las medidas que los gobiernos con graves situaciones de endeudamiento, como actualmente en la periferia de Europa, están poniendo en práctica para, supuestamente, salir de la crisis, en realidad están definidos en gran medida por las Agencias de Calificación. Y estas emiten sus calificaciones “basándose en las ventajas que puedan ofrecer a los especuladores o de su predisposición a restringir el gasto social” (Pisarello y Asens, 2011 citado en De la Fuente, 2012b). De esta forma obligan a acelerar las privatizaciones y abaratar los precios de los activos que acabarán comprando a precio de saldo los mismos fondos de inversión que

controlan a estas agencias (Seminari TAIFA, 2011). Todo ello implica el debilitamiento de los procedimientos democráticos y la soberanía de los Estados (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 149).

Por otra parte, la centralidad de las finanzas y la enorme centralización de capital entorno a algunas empresas ha aumentado el **riesgo sistémico** de estas entidades, sobre todo las financieras, convirtiéndolas en «demasiado grandes para caer» (*Too big to fail*). Este hecho les ha permitido, en la reciente crisis financiera, socializar las pérdidas a través de rescates millonarios<sup>11</sup>. Que, por otra parte, no han servido para poner bajo control los grandes bancos, en el caso de Estados Unidos, estos son un 20% más grandes que antes de la crisis y controlan una parte de la economía mayor que nunca, además asumen que el gobierno los rescatará de nuevo si fuera necesario (Raventós, 2012).

### **Acumulación por desposesión**

Como se ha mencionado, la acumulación por desposesión es presentada por Harvey (2004) como la solución a las contradicciones internas intrínsecas en el capitalismo. Consiste en el proceso de acaparar nuevos espacios y sectores por parte del capital para superar las crisis de sobreacumulación, es decir, conseguir liberar regiones y sectores para poder invertir el capital excedente. Esta lógica se puede poner en práctica de diversas maneras, por ejemplo, a través de la apropiación e integración de logros culturales y sociales preexistentes, además de la confrontación y sustitución de estos; a través de la servidumbre de las deudas que impone el capital financiero, que se convierte en una palanca de depredación; con la mercantilización de la naturaleza y las privatizaciones (Harvey, 2004); así como, gracias a la división sexual e internacional del trabajo (Ezquerria, 2012)

La acumulación por desposesión se puso en práctica de nuevo a partir de 1973, en parte para intentar compensar los problemas crónicos de sobreacumulación surgidos en la reproducción ampliada. El mecanismo principal de este proceso fue la financiarización y la puesta en pie, principalmente por Estados Unidos, de un sistema financiero internacional que pudiera, de vez en cuando, emprender acometidas más o menos severas de devaluación y acumulación por desposesión.

La **devaluación** de los activos existentes de capital y fuerza de trabajo, es por tanto uno de los principales mecanismos de la acumulación por desposesión. Este funciona a través de las crisis regionales, con devaluaciones localizadas, donde posteriormente se puede volver a invertir el capital sobreacumulado para convertir los activos devaluados en nuevamente rentables (Harvey, 2004). La lógica de la devaluación funciona por tanto, cuando las crisis se pueden organizar, gestionar y controlar, que es precisamente la función de los programas de austeridad. Las instituciones financieras internacionales se encargan a través de sus recetas de mantener las crisis localizadas en algunas regiones, para permitir la inversión del capital sobreacumulado de otras regiones (Harvey, 2004, pp.119-120). En la década de los 80 le tocó a América Latina y parece que actualmente le está tocando el turno a la periferia de Europa.

---

<sup>11</sup> En el caso del Estado Español, ya se han destinado “un mínimo de 100.000 millones de euros” (Duch et al., 2011).

El funcionamiento siempre es el mismo, los países para mantener el crecimiento se sobreendeudan hasta que las burbujas especulativas estallan y la recesión hace aparecer la “servidumbre de las deudas”<sup>12</sup> (Harvey, 2004). Entonces, gracias a la crisis y la imposición de las recetas de austeridad se abren nuevas oportunidades de inversión, que no son más que transferencias de propiedad y poder al sector privado (Harvey, 2004). De esta forma el capital consigue combatir la caída de la tasa de ganancia, a través de las reestructuraciones del capital productivo que fuerzan la apertura de los mercados nacionales a los productos de las Empresas Transnacionales, al mismo tiempo que allanan el camino para la entrada de las transnacionales y la IED (P. Zabalo, 2007).

Otro mecanismo que pone en práctica el capital transnacional dentro de la lógica de la acumulación por desposesión y que, en general, se beneficia de los procesos de devaluación explicados, es la **privatización**. Se trata de “uno de los pilares de la doctrina neoliberal, que se fundamenta en el principio de entregar la economía a la lógica del mercado y llevar al Estado a su mínima expresión” (Pulido, 2012). De esta forma las Empresas Transnacionales han conseguido controlar gran parte de los bienes y servicios que necesita la población, contribuyendo a la mercantilización de todos los aspectos de la vida (Pulido, 2012), en lo que Harvey (2004, p.119) define como “el proyecto neoliberal de privatización universal”. En este sentido es importante recalcar que a pesar de que la privatización de los servicios públicos ha sido defendido como una forma de mejorar su eficiencia y calidad, a la práctica las privatizaciones han supuesto una mala gestión de los servicios por parte de monopolios, que han pasado a regirse por la lógica de la rentabilidad en vez de por la del interés público, perdiendo calidad y dejando de ser universales.

En la misma dirección, otro proceso que se pone en marcha es el de la **mercantilización de la naturaleza**. Las transnacionales se han hecho eco de la evolución especulativa del capitalismo, especialmente en cuanto a las materias primas, de hecho, las Empresas Transnacionales que más aumentan son las mineras, petroleras y productoras y distribuidoras de energía y agua (Uharte Pozas, 2012a, p. 25). Esta reprimarización de la economía se debe a la aparición de un nuevo “*Consenso de las Commodities*”, que vuelve a recuperar la idea del “acuerdo –tácito o explícito– acerca del carácter irrevocable o irresistible de la actual dinámica extractivista, producto de la creciente demanda global de bienes primarios” (Svampa, 2013).

El *Consenso de las Commodities* irrumpe en América Latina en un nuevo contexto, en el que la llegada de gobiernos progresistas permite recuperar centralidad al Estado, y por tanto ya no hablamos del extractivismo convencional, sino de “neoextractivismo”. El neoextractivismo es por tanto un modelo de desarrollo en el que, a pesar de seguir basándose en actividades primario-extractivas o maquilas, el Estado gana centralidad, ejerciendo un mayor control y

---

<sup>12</sup> “La deuda externa ha sido durante décadas una herramienta de dominación y neocolonialismo que ahora llega a Europa después de devastar el Sur” (Duch et al., 2011). Además, las ETN no solo se benefician de las medidas de desregulación y privatización impuestas a los gobiernos, a causa de la crisis de la deuda, sino que, en cierta medida, pueden ser consideradas como responsables de esta situación. En el caso del Estado Español, por ejemplo, el origen de la deuda se encuentra en el alto endeudamiento privado de la banca y las grandes constructoras, al que el Estado ha tenido que hacer frente con los rescates (E. Garzón, 2012); además, la actuación de las empresas, evadiendo impuestos de forma paralegal e ilegal, también las hace responsables de la falta de ingresos de las arcas públicas y de la incapacidad de los gobiernos de hacer frente a una situación de déficit presupuestario.

recibiendo un porcentaje mayor de ingresos para servicios sociales (I. Carrasco y Del Hoyo, 2012). Esta tendencia de los gobiernos progresistas, que supuestamente planteaban una alternativa al modelo de desarrollo impuesto por el norte ha generado numerosos debates, haciendo perder legitimidad a los gobiernos de izquierda y aumentando la conflictividad social y la represión (Gudynas, 2012).

Algunos autores consideran que, a pesar de que les aumenten los impuestos, las transnacionales consiguen seguir actuando en un nuevo marco que les confiere legitimidad y seguridad para seguir invirtiendo en megaproyectos extractivos. Y por tanto se abre el debate sobre la posibilidad de los gobiernos progresistas de frenar el avance de las transnacionales, enfrentada a un escenario menos esperanzador, definido por Svampa (2013), como la continuidad del “despojo y la concentración de tierras, recursos y territorios, que tienen a las grandes corporaciones, en una alianza multiescalar con los diferentes gobiernos, como actores principales”.

Por último, podemos decir que otro de los mecanismos de acumulación por desposesión, es el uso del **trabajo doméstico no asalariado** para la reproducción de la fuerza de trabajo, un proceso que ha sido definido por la Economía feminista como la “deuda de género del capitalismo”. Con este concepto recalcan, en la línea de Harvey, que el proceso de acumulación originaria, lejos de ser un fenómeno exclusivamente fundacional, ha sido una estrategia relanzada en cada crisis del sistema para “abaratar el coste del trabajo remunerado y esconder la explotación de las mujeres y los sujetos coloniales” (Federici, 2010 citado en Ezquerro, 2011). Concretamente, podemos ver como en la actual crisis sistémica, se está llevando a cabo una ofensiva a favor del “retorno al marco de los hogares (léase mujeres) de las responsabilidades de cuidado y reproducción (así como su externalización a los mercados) que los diferentes Estados asumieron parcialmente tras la Segunda Guerra Mundial” (Ezquerro, 2011). Con el consecuente aumento de la carga total de trabajo de las mujeres como resultado de la crisis sistémica y su gestión política, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas (Ezquerro, 2011).

#### **2.4.2. Acumulación de poder político**

La globalización neoliberal permite a las ETN unos niveles de acumulación de capital máximos y la transformación del poder económico en poder político. De hecho Beck (2004, p. 119), habla del metapoder del capital global, es decir un poder que no es autorizado ni legitimado, que se basa en la capacidad de la economía global de actuar translegalmente, es decir influyendo de forma continua en decisiones de los Estados, sin tener ningún tipo de autoridad legal para hacerlo. Este metapoder se basa en su perfil transnacional, que le confiere la posibilidad de fundar derecho y disponer de atribuciones cuasi-estatales, además del metapoder de la innovación. Es decir que gracias a su poder económico, se produce una “autolegitimación del capital” (Beck, 2004, p.174).

Por otra parte, su papel central en el sistema capitalista les permite tener una relación de superioridad con los Estados-Nación, que tienen que hacer frente a la amenaza de relocalización, a los precios de transferencia y evasión fiscal, a la poca o nula transferencia de

conocimientos y tecnología, al fenómeno de la subcontratación, etc. En definitiva a la competencia a la baja entre Estados y regiones que les obliga a bajar salarios e impuestos y flexibilizar la regulación (Dicken, 2011).

De todas formas, a la hora de analizar el poder político de las Empresas Transnacionales, conviene ir más allá de los Estados Nación y tener en cuenta “las relaciones *de facto* que establecen verdaderos bloques de poder, que funcionan como vasos comunicantes entre Estados imperiales, Empresas Transnacionales y organizaciones internacionales, fundamentalmente económicas” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 121). Es decir que tendremos que analizar de forma diferenciada las relaciones con sus Estados de origen, los Estados receptores o las organizaciones internacionales.

Como dice Teitelbaum (2012), las Empresas Transnacionales “pueden tener su domicilio en uno o varios países, pero siempre puede identificarse una nacionalidad de la sociedad transnacional, en el sentido de que hay un Estado que la sostiene y defiende sus intereses en la Organización Mundial del Comercio, en el Fondo Monetario Internacional, en el Banco Mundial y otros organismos internacionales, o por medios políticos, militares y otros”. Es decir que los Estados protegen y tutelan a las multinacionales nacionales y éstas participan, condicionan, constituyen y colaboran con sus élites gobernantes (Sousa Santos, 1998, p. 37 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 81).

En cambio, siguiendo la jerarquización de los Estados planteada en el primer capítulo, podemos ver como las Empresas Transnacionales ponen en práctica estrategias diferenciadas ante los gobiernos del sur. Según Hernández Zubizarreta (2009, p. 121), las relaciones entre empresas multinacionales y países del sur económico han respondido históricamente a tres variables. En primer lugar los países en desarrollo poseen recursos naturales y mano de obra abundante, situación inversa a la de los países de origen de las multinacionales. En segundo lugar, las dictaduras y los gobiernos neoliberales de los países periféricos prepararon las condiciones para el aterrizaje de las Empresas Transnacionales. Y en tercer lugar, la alianza entre gobiernos y empresas se materializó en políticas represivas y autoritarias y en políticas privatizadoras, desreguladoras y liberalizadoras.

### **Mecanismos y estrategias utilizadas para ejercer su poder**

En primer lugar podemos ver como gracias a la globalización neoliberal las multinacionales han colonizado ideológicamente el imaginario colectivo, mediante la imposición de una **ideología** que justifica el establecimiento de unas reglas que favorecen la preservación de los privilegios de las minorías sobre las grandes mayorías sociales. La colonización ideológica permite a las grandes corporaciones incidir en las políticas de todos los gobiernos del planeta para la implementación de recetas políticas que favorecen sistemáticamente sus intereses y que defienden y anteponen la propiedad privada de las minorías sobre los derechos humanos de las mayorías.

Este proceso de colonización ideológica que ha producido por diferentes vías. En primer lugar gracias a la **publicidad**, que se ha convertido, más allá de un instrumento de persuasión, en un instrumento de generalización de valores. Es decir, en una “institución social que socializa a los consumidores/fuerza productiva en la medida en que los hace participar de un mismo imaginario centrado en el consumo” (Caro, 2010 citado en Jiménez Gómez, 2012). De esta

forma consiguen un “blindaje en el terreno de lo simbólico” que permite a las ETN ocultar los impactos negativos de su actividad (Jiménez Gómez, 2012).

En la misma línea, los **Medios de Comunicación de Masas**, concentrados en una estructura ogopolística controlada por un pequeño grupo de grandes empresas, les permite dictar “a los seres humanos cómo deben pensar, qué deben consumir, cómo deben utilizar su tiempo libre, cuáles deben ser sus aspiraciones, etc. (Teitelbaum, 2010, p. 117). Uniformizan, de esta forma, “a escala planetaria los reflejos y comportamientos del ser humano, anestesiando en las personas el espíritu crítico” (Teitelbaum, 2010, p. 117).

Otros mecanismos que les permiten incidir en la opinión pública y moldearla a su favor son las **Agencias de Relaciones Públicas**. Las grandes empresas contratan a estas agencias para influir de forma sutil y encubierta en la información que llega a la ciudadanía. Así, la principal diferencia con el mundo de la publicidad es que las RRPP buscan la máxima discreción y anonimato, así como la invisibilidad de su tarea, para incidir en los medios de comunicación y la opinión pública (Verger, 2003, p. 60).

Por otra parte, las Empresas Transnacionales también están fortaleciendo desde hace tiempo sus vínculos con las **universidades**, para la generación tanto de conocimiento como de capital humano, a su servicio. Para ello las empresas están incidiendo en la reestructuración de las universidades así como en la política de financiación de las mismas. En un proceso de direccionamiento y apropiación del conocimiento, que les permite ahorrarse los costos de la investigación, dejando que sean universidades las que investiguen y para luego apropiarse y comercializar los resultados ya sea mediante alianzas público-privadas entre empresa y universidad con patente final a favor de la empresa, o mediante el producto de investigaciones sufragadas por el erario público (Carrión y Fernández, 2013).

Pero más allá de esta influencia indirecta a través de la opinión pública, las empresas también inciden de forma directa en la elección de los representantes políticos. En primer lugar, inciden en los **procesos electorales** de los países en los que se encuentran ubicadas. La manera más habitual de hacerlo consiste en inyectar grandes sumas de dinero en las campañas electorales de los partidos políticos más afines. Otra manera de influir en este terreno es la de las amenazas al electorado, transmitiendo una versión negativa a la opinión pública de lo que sucederá en el país si sube al poder el candidato que menos les interese (Carrión y Verger, 2007).

Además, en algunos casos inciden de forma aún más directa en la constitución de gobiernos favorables a sus intereses. Como dice Teitelbaum (2010, p. 81), “son incontables los ejemplos que se podrían dar en materia de participación de sociedades transnacionales en **golpes de Estado** y sobre su estrecha colaboración con dictaduras”. Es bien conocido el caso del golpe militar en Chile, que derrocó al gobierno constitucional de Salvador Allende (1973), que fue promocionado y financiado por la CIA y la International Telephone and Telegraph (ITT) (Klein, 2007). Pero más recientemente encontramos otros casos, como los golpes de Estado de los mercados en Europa, que si bien no siguen el patrón tradicional, a la práctica también significan un golpe directo a la democracia. Por ejemplo, a finales de 2011, con Grecia intervenida por la troika (UE, BCE y FMI) a causa de la crisis de la deuda, Papandreu se vio forzado a dimitir a causa de un intento frustrado de convocar un referéndum para ratificar las

medidas de austeridad impuestas por la troika a cambio de los rescates. Su sustituto, pactado por los dos partidos mayoritarios con una clara influencia del BCE y Alemania, fue Papademos, ex-vicepresidente del Banco Central Europeo, y con un perfil tecnócrata mucho más afín a los intereses de los mercados (CIDOB, 2013).

En la misma línea podemos ver como las Empresas Transnacionales se alinean con los gobiernos para criminalizar y **reprimir** las protestas y los movimientos sociales críticos. Así como se sirven de las fuerzas del Estado para proteger sus inversiones, con lo que generan una militarización del territorio (Uharte Pozas, 2012a).

En otros casos, el control de los gobiernos por parte de las multinacionales se ejerce de forma más sutil, consiguiendo una simbiosis total entre el poder político y el poder económico. Uno de los mecanismos más comunes para conseguir esta simbiosis son las “**puertas giratorias**”. Este proceso consiste en la “circulación sin obstáculos de altos cargos entre los sectores público y privado, en ambos sentidos” (Garay, 2012a). De esta forma los altos cargos públicos son compensados con puestos en los consejos de administración una vez dejan de trabajar para la administración, como es el caso de José Maria Aznar y Felipe González, que después de privatizar las empresas públicas españolas han sido contratados por Endesa y Gas Natural, como asesor y consejero, respectivamente (Garay, 2012a). Al mismo tiempo que, cuando se producen en dirección opuesta, permiten a altos representantes del sector privado entrar a desempeñar cargos públicos aunque sigan debiéndose a los intereses de la empresa de la que provienen, “como es el caso de los ministros actuales, Luis de Guindos (Lehman Brothers), José Ignacio Wert (BBVA) y Pedro Morenés (MBDA)” (Garay, 2012a).

Al mismo tiempo, utilizan otro mecanismo de presión, que es la **financiación de partidos**, un mecanismo que se hace con total opacidad, evitando la legislación. Como ya hemos mencionado es común que las grandes empresas hagan sustanciales donativos para las campañas electorales, algo que más allá de conseguir que salga el candidato o candidata preferida, les permite incidir de forma directa en las políticas de estos partidos. Más allá de la financiación ilegal, bien conocida en el Estado Español por los recientes escándalos en el Partido Popular, también encontramos otros tipos de financiación encubierta, como es el caso de las enormes deudas que han contraído los partidos con las instituciones financieras (Carrión et al., 2011).

El resultado de estas prácticas es “una identificación de los intereses públicos con los de las grandes transnacionales, lo que conduce a políticas que favorecen el poder de estas corporaciones” (Garay, 2012a), al mismo tiempo que se hace cada vez más difusa la línea que separa el poder político y el poder económico. A pesar de que, desde el discurso oficial, se justifica esta situación con el discurso de la tecnocracia, es decir, el ejercicio del gobierno a modo de una gestión de recursos según criterios supuestamente neutros de eficacia y austeridad, sin tener en cuenta los conflictos de intereses generados (Garay, 2012a).

Esta simbiosis entre el poder político y el económico llevó a Klein a hablar de **Estados Corporativistas**. “Un sistema corporativista se caracteriza por una fusión de las élites políticas con las económicas, por una gran transferencia de riqueza pública hacia la propiedad privada, el aumento de las desigualdades, además de mezclar los intereses empresariales con los nacionales. Ya no se trata solo de un intercambio de favores motivado por la existencia de

puertas giratorias, sino de una subordinación directa de las políticas públicas a los intereses empresariales” (Klein, 2007).

Una imagen clave de este corporativismo es la reunión que celebró Zapatero el 26 de marzo de 2011 con 41 representantes de las empresas con más peso en la economía española para pedir ayuda a estos expertos del mundo privado. Estos no tardaron en asesorarle sobre las medidas más adecuadas para hacer frente a la crisis, que como era de esperar consistían en seguir promoviendo la reforma de las pensiones, así como poner en marcha con la máxima celeridad las reformas del mercado de trabajo, del sistema financiero y del sector energético. Además acordaron crear una Comisión Asesora de Competitividad con representantes permanentes de las empresas para que estas puedan seguir asesorando al gobierno (Seminari TAIFA, 2011).

Por otra parte, al analizar la corporativización de la política, conviene poner el foco también en las personas responsables de este proceso, intentar ver quién hay detrás de estas grandes empresas para comprender mejor la simbiosis entre el poder político y el económico. En este sentido es relevante tener en cuenta que, como hemos visto anteriormente, la propiedad de las ETN no atiende a criterios del país de la empresa matriz, cómo se trata de hacer ver desde los gobiernos actuales con conceptos como la “Marca España”, sino a complejos conglomerados financieros globales.

Aunque por otra parte, los intereses entre estos conglomerados financieros tienen detrás a una oligarquía, que por muy global que sea también tiene sus vínculos con los poderes políticos nacionales, permitiéndoles actuar con una lógica global, al mismo tiempo que se benefician de los servicios de los gobiernos centrales. Se trata de un grupo reducido de familias que, como nuevas dinastías, son las mayores accionistas de las grandes corporaciones económicas. Es muy difícil demostrar qué familias se encuentran detrás de los conglomerados financieros, pero si nos guiamos por el reparto de la riqueza a nivel mundial podemos ver como existen “225 familias con fortunas superiores a los ingresos anuales de 2.500 millones de personas” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 118).

Continuando con la descripción de los mecanismos de poder encontramos el **Lobby**. “El término *Lobby* proviene del inglés y puede traducirse como «vestíbulo» o «pasillo», en referencia a los antiguos vestíbulos o pasillos del Parlamento [...], donde representantes o intermediarios de grupos poderosos ejercen presión e influencia a las autoridades públicas” (Uharte Pozas, 2012b). Los *lobbys* son grupos o “empresas especializadas” en la presión política por encargo de un tercero, que habitualmente suele ser una importante empresa. Y a diferencia de otros grupos de presión, desarrollan su actividad principal fuera del espacio público (Uharte Pozas, 2012b).

Los *lobbys* juegan un papel cada vez más importante en la creación normativa, a pesar de que no tienen ningún tipo de legitimidad, consistiendo una grave amenaza para la democracia. A través de ellos las grandes empresas consiguen bloquear las iniciativas gubernamentales que les vayan en contra, al mismo tiempo que presionan a los gobiernos donde tienen su sede principal, para que defiendan sus intereses económicos en el extranjero (Uharte Pozas, 2012b).

En este sentido, es relevante la proliferación de los *lobbys* en Bruselas, que ya llega a “más de mil grupos de presión, cientos de empresas de relaciones públicas, numerosos despachos de

abogados que ofrecen servicios de *lobby*, docenas de laboratorios de ideas financiados por la industria, además de cientos de empresas que cuentan con su propio departamento de asuntos europeos” (Balanyá, 2007). En total “la facturación anual del *lobby* empresarial en Bruselas alcanza cifras de entre 750 y 1.000 millones de euros” (Balanyá, 2007).

Por otra parte, gracias a sus buenas relaciones, o capacidad de presión sobre los gobiernos centrales, las Empresas Transnacionales consiguen que estos les ayuden a través de la **Diplomacia económica**, un ejemplo más del papel fundamental que el Estado juega en la expansión del capital transnacional y en la salvaguarda de los intereses de las transnacionales.

Por diplomacia económica entendemos el conjunto de “acciones de presión e intermediación que las instituciones públicas de un Estado realizan al servicio de los intereses en el exterior de las empresas multinacionales con sede en dicho Estado, con el objetivo de facilitar la internacionalización de estas empresas” (Garay, 2012b). Un apoyo que, por otra parte, se ofrece sin exigir ni garantizar en ningún caso que estas empresas respeten los Derechos Humanos en sus actividades en el exterior. Por otra parte, la diplomacia económica se legitima por “la identificación y la confusión entre los intereses públicos, los de las mayorías sociales y los intereses privados de las empresas y sus élites dirigentes” (Garay, 2012b). Como muestra la afirmación del ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación “Soy el tercer comercial de España después del Rey y el presidente del gobierno” (Romero y Ramiro, 2012, p. 60).

Además, la diplomacia económica ha sido complementada desde hace tiempo con la vinculación, cada vez más estrecha, entre la Ayuda Oficial al Desarrollo y la internacionalización de las empresas. Como explica Fresnillo (2011), desde los antiguos créditos condicionados (FAD), hasta el más reciente Fondo para el Desarrollo (FONPRODE), se está produciendo una privatización de la cooperación, que pretende situar a la empresa como el actor central del desarrollo.

Por último encontramos las prácticas ilegales, como la **corrupción** y la **evasión de impuestos**. En cuanto a la corrupción conviene recordar que, a pesar de que usualmente se explica desde la perspectiva de los gobiernos “las grandes sociedades transnacionales ocupan un lugar importante como corruptores activos” (Teitelbaum, 2010, p.133). Además conviene recordar que, a pesar de que se ha querido focalizar solo en los países del “tercer mundo”, la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas demostró que se trata de un fenómeno mundial (Teitelbaum, 2010, p. 135). A través de la corrupción, y concretamente de los sobornos, se consiguen tratos de favor beneficiosos, que como es obvio suponen una vez más una pérdida de legitimidad de las instituciones y un retroceso democrático.

De la misma forma, la evasión de Impuestos, ya sea a través de los precios de transferencia en el comercio intrafirmas o a través de la evasión hacia paraísos fiscales. Es una muestra más de la enorme libertad de movimientos de los grandes capitales, que les confiere la capacidad de eludir cualquier tipo de control gubernamental.

### 2.4.3. Poder jurídico: *Lex Mercatoria*

El enorme poder económico y político que acumulan las grandes corporaciones en el contexto de la globalización neoliberal se traduce, al mismo tiempo, en un poder jurídico fruto de la capacidad de condicionar directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional. Este poder se formaliza a través del Derecho Corporativo Global o nueva *Lex mercatoria*, “mediante la utilización de usos y costumbres internacionales, las normas de los Estados nacionales y el conjunto de contratos, convenios, tratados y normas de comercio e inversiones de carácter multilateral, regional y bilateral, las decisiones de los Tribunales Arbitrales y el Sistema de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio” (Hernández Zubizarreta, 2012).

La aparición de la nueva *Lex Mercatoria* está vinculada, al mismo tiempo, con la “crisis de los Estados, de su soberanía y de los sistemas de fuentes”. Una crisis que, como veremos en el siguiente capítulo, está generada por la sustracción de funciones, hacia instituciones supranacionales o, incluso, hacia las Empresas Transnacionales y sus regulaciones privadas (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 147-148).

Por otra parte, siguiendo a Hernández Zubizarreta (2009, pp. 145-148), podemos decir que la función reguladora de la norma se debilita por varios motivos. En primer lugar, debido a inflación legislativa (Ferrajoli, 2004 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p.146), generando una ilegibilidad de la información que favorece a las multinacionales que presionan a favor de las regulaciones *ad hoc*. Por otra parte se produce una “pulverización del Derecho legislativo” (Zagrebelsky, 1995, citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p.146), resultado de la absorción por parte del ejecutivo de núcleos importantes de producción normativa, además de la contractualización de los contenidos de la ley. En tercer lugar, por la firma de contratos de explotación de Empresas Transnacionales de hidrocarburos, que genera un desplazamiento normativo, al mismo tiempo que distorsiona el valor de los instrumentos legales.

Esta situación se debe, básicamente, a un desacoplamiento entre la globalización económica y la naturaleza estatal de las normas jurídicas en que se sustenta el imperio de la ley. Al mismo tiempo, la pérdida de centralidad del Derecho oficial, que tiene que coexistir con otro Derecho dictado por diversos legisladores de hecho (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 144-145), genera una pérdida de garantías de los derechos civiles, políticos, sociales y económicos, así como la pérdida de mecanismos de control (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 145-148).

Habermas denomina a esta crisis de los sistemas normativos y de sus principios básicos (legalidad, jerarquía normativa y seguridad jurídica), así como la falta de transparencia y de control democrático, *agujeros de legitimidad* (Julios-Campuzano, 2007, citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 145). Concretamente, podemos decir que la crisis del Estado hace aparecer amplios márgenes de irresponsabilidad de los poderes públicos, al mismo tiempo que las instituciones democráticas generadoras de normas son desplazadas por instituciones cuya legitimidad no queda arraigada en la soberanía popular.

De esta forma, se quiebra la centralización normativa de los Estados, sobre todo de los Estados periféricos, dando lugar a una asimetría normativa basada en el pluralismo jurídico (Hernández Zubizarreta, 2013b). Esta asimetría se basa en la debilidad normativa estatal, así como, por la fragilidad del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y el Derecho Internacional del

Trabajo, frente a la fortaleza del Derecho Internacional del Comercio (Hernández Zubizarreta, 2013b).

A continuación analizaremos esta asimetría, comparando el Derecho Comercial Global, o nueva *Lex Mercatoria*, con los marcos normativos de los Derechos Humanos, para comprobar cómo, con una legitimidad basada en el poder en vez de en la democracia, las Empresas Transnacionales consiguen acuñar un Derecho Global más privado que público, que les garantiza la plena seguridad jurídica (Fariñas, 2005 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 102). Produciéndose una “regresión a una especie de derecho feudal o corporativo”, basado en el interés del gran capital transnacional y de los Estados ricos (Teitelbaum, 2010, p. 187), y consolidando lo que Beck (2004, p. 120) define como “soberanía de facto de las organizaciones económicas mundiales”.

### **El derecho comercial global: derecho duro**

El Derecho Comercial, diseñado para proteger las inversiones y los acuerdos de libre comercio a nivel mundial, se configura como un *derecho duro*, imperativo y coercitivo. Este *derecho duro*, está constituido por contratos, acuerdos y tratados internacionales, regionales y bilaterales, que establecen las normas, es decir las fuentes; así como, por los seguros a la inversión y los tribunales, que se encargan de verificar el cumplimiento y hacer eficaces los acuerdos y tratados.

El primer instrumento creador de normas es, por tanto, el contrato. Los contratos, basados en la igualdad ante la ley de las partes contratantes, junto a la plena autonomía de las partes, les garantizan a las ETN que la norma aplicable, en caso de conflicto, sea la que las partes pacten, y en su defecto, la que el Tratado Bilateral de Inversiones establezca (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 172-173). Pero esta igualdad formal esconde una total asimetría y desigualdad de poder, que hace que estos procedimientos recuerden más a “los contratos laborales de la Revolución Industrial que a las legislaciones modernas” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 174). Ya que “no hay una relación más asimétrica que el principio de igualdad acuñado para los desiguales” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 190).

En segundo lugar, los principios fundamentales del Derecho Comercial Global se encuadran en el ámbito institucional de la OMC y en las reglas de los Tratados Regionales y Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 189)<sup>13</sup>.

Los acuerdos de la OMC, así como los acuerdos de integración regional y los tratados bilaterales de libre comercio y de inversiones, destinados a la promoción y la protección de inversiones extranjeras, se basan en premisas como el de nación más favorecida frente a terceros Estados, los privilegios para los inversores privados, el trato nacional (es decir, que se trate igual a los inversores nacionales que los extranjeros), el trato justo y equitativo de todos los inversores y la compensación por pérdidas o violaciones de las garantías por parte del Estado receptor (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 203-207). Es decir un conjunto de normas

---

<sup>13</sup> La proliferación de acuerdos regionales y bilaterales se debe a los fracasos del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) y el estancamiento de la OMC, que han hecho que se desplazaran las cuestiones más controvertidas a los tratados bilaterales (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 189).

que comprometen a los Estados y benefician a las empresas, sin que éstas tengan una contrapartida de obligaciones con el mismo nivel de garantías. Ya que, mientras que para asegurar los derechos de las ETN se basan en la igualdad de todos los inversores, para garantizar sus deberes, se crean tribunales especializados de arbitraje a nivel internacional.

En tercer lugar, los préstamos condicionados que otorgan las instituciones financieras internacionales (FMI y Banco Mundial), también se pueden considerar fundadoras del Derecho Comercial Global, ya que imponen cambios legales y económicos, como la privatización de servicios, que favorecen la entrada de empresas extranjeras, protegiendo sus inversiones (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 182).

Por otra parte, la eficacia de este entramado normativo, no se puede entender sin “la existencia de tribunales arbitrales internacionales y en la efectividad de sus laudos” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 222). Como afirma Teitelbaum, “Los tribunales arbitrales internacionales han sufrido una evolución paralela al proceso de mundialización capitalista: concebidos inicialmente para dirimir conflictos entre Estados o de derecho privado, nacional e internacional, entre particulares; fueron ampliando su jurisdicción a los conflictos entre Estados y particulares” (Teitelbaum, 2004 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 235).

Los principales tribunales de arbitraje son el SSD (Sistema de Solución de Diferencias), que se basa en los acuerdos firmados en el marco de la OMC, y el CIADI (Centro Internacional de solución de diferencias relativas inversiones) que depende del Banco Mundial y se basa en los tratados bilaterales. Pero también existen otros tribunales como la Comisión de las NU para el Derecho Mercantil y la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya, entre otros (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 234).

La función de estos tribunales es arbitrar en los conflictos entre el Estado receptor y las Empresas Transnacionales de forma supuestamente neutra. Aun así, su funcionamiento pone en duda esta premisa. En primer lugar, los inversores pueden decidir a qué tribunal se presentan y no es necesario que agoten las vías jurídicas internas, y, una vez juzgado el caso, permiten que sea la parte ganadora la que establezca las sanciones, que en general acaban teniendo unas consecuencias muy negativas para los Estados del sur, mientras que para los Estados del norte no conlleva consecuencias graves. Este hecho se suma a una práctica habitual en los procesos de arbitraje que son las negociaciones diplomáticas previas, de esta forma se presiona a los Estados para que modifiquen sus acciones y así eviten iniciar el proceso. Además, una vez terminado el proceso no se permite hacer recursos posteriores en otras instancias como la Corte Internacional de Justicia. Por otra parte, estos tribunales están enmarcados en unas organizaciones controladas por los Estados del norte, que establecen sus propios filtros políticos, lo que, sin duda, dificulta la neutralidad de los arbitrajes (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 223-243).

Además de los tribunales de arbitraje, existe otro mecanismo destinado a garantizar que se cumplen los contratos y los tratados: los seguros a la exportación. Estos seguros existen a nivel nacional, en el caso de España es la CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación), e internacional como el MIGA (Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones) del BM. En ambos casos se trata de un instrumento para promocionar la inversión en el exterior y garantizar que no se perderá el dinero invertido.

El funcionamiento de estas aseguradoras se basa en el hecho de que el Estado receptor de las inversiones acepta hacer de aval, pudiéndose transformar la deuda privada en deuda pública. Ya que en caso de que la empresa esté perdiendo dinero, a causa de alguno de los riesgos reconocidos por el seguro (restricciones de la convertibilidad de la moneda local, expropiación por parte de los gobiernos locales, daños o desaparición de activos reales debido una guerra civil e incumplimiento del contrato por parte de los gobiernos locales), ésta podrá cobrar una parte de las inversiones perdidas a través de la institución que garantiza su seguro y este dinero se acabará computando como deuda externa del país receptor de la inversión. Además, hay que tener en cuenta que en principio el seguro sólo cubre los riesgos mencionados, pero en algunos casos estos se adaptan a las circunstancias. En este sentido, las aseguradoras tienen la capacidad de presionar un Estado para que éste no pueda hacer cambios legislativos que pongan en juego los beneficios de la empresa, ya que en caso de hacerse se podría activar el mecanismo generador de deuda (Carrión, 2007).

### **Los Derechos Humanos: derecho blando**

En contraposición al derecho comercial, que se caracteriza por tener una serie de instrumentos eficaces y coordinados entre ellos, los derechos humanos, “sociales y laborales, o no se regulan de ninguna forma o tienen mero carácter declarativo, o se regulan con una intensidad, cuantitativa y cualitativa, muy baja, y cuyo control se reenvía a las legislaciones nacionales” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 216).

En cuanto a los Estados receptores podemos decir que son los que tienen la jurisdicción competente, aunque esta se diluye ante la lógica neoliberal. Como se ha mencionado anteriormente, los gobiernos se enfrentan a las presiones externas y amenazas de no inversión por parte de las transnacionales, sus Estados de origen y las instituciones internacionales. Y en este contexto, ya sea por incapacidad o por falta de voluntad, sus sistemas jurídicos quedan subordinados a la asimetría y la desterritorialización (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 156). Por otra parte, los Estados de origen de las empresas también deberían jugar un papel clave en el control de sus empresas, pero no todas las legislaciones contemplan la extraterritorialidad y la división entre las filiales y la casa matriz hace de barrera para evitar procesos jurídicos (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 325).

Por otra parte, ni la OMC ni los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales, incorporan ningún tipo de dimensión laboral y social, haciendo gala de su fe en el crecimiento económico como garantía de más y mejor empleo, y si lo incorporan es de forma unilateral en los tratados regionales y bilaterales, pero con un carácter más declarativo que eficaz (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 212).

La ausencia de regulación de los derechos sociales en el ámbito multilateral se ha intentado cubrir con una serie de iniciativas basadas en el principio de la voluntariedad y la unilateralidad, como son el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, las líneas directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la OIT. La aparición y consolidación de estas iniciativas, basadas en la lógica de la Responsabilidad Social Corporativa, demuestra una vez más el enorme poder de las Empresas Transnacionales, con capacidad de incidir de forma directa en las instituciones multilaterales para que estas asuman su discurso. En este sentido, más allá de

hacer una descripción técnica de los códigos externos, intentaremos comprender los contextos económicos y políticos en que se aprobaron (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 357).

### Naciones Unidas: Códigos Externos

En Naciones Unidas se viene luchando para tratar de crear un Código de Conducta que rija las actividades de las Empresas Transnacionales y permita su vigilancia y control, desde hace ya más de 30 años. El debate surgió en los años 70, debido al cuestionamiento del modelo económico y las denuncias sociales contra las prácticas de las Empresas Transnacionales (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 360). Pero todas las iniciativas que se han tratado de llevar a cabo han sido bloqueadas por la presión tanto de gobiernos como de las propias transnacionales.

En 1974, el Consejo Económico y Social (ECOSOC) creó la Comisión de Sociedades Transnacionales para que elaboraran las bases de un código de conducta *ad hoc*, así como el Centro de Naciones Unidas sobre las multinacionales, para evaluar y controlar las actividades de las multinacionales en el Sur. Pero frente a esta lógica de control de las transnacionales, apareció otra lógica en el seno de las Naciones Unidas defendida desde las Secretarías Generales, que se oponía a ello (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 461), y que a principios de los 90, consiguió que se dismantelara tanto el Centro de Multinacionales como la Comisión, y que se abandonara el proyecto de aprobación de un código externo vinculante (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 455).

A pesar de todo, y sin el apoyo del Secretario General que defendía la lógica de la voluntariedad, los intentos de crear un código vinculante siguieron avanzando impulsados por la Subcomisión de Derechos Humanos. Bajo su órbita, se creó, en 1998, un Grupo de Trabajo encargado de redactar las Normas sobre las Responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras Empresas comerciales. Estas fueron aprobadas por la Subcomisión en 2003, pero su ratificación, que significaría un gran paso en el proceso de regulación de las ETNs, quedó paralizada en 2004 y no se consiguió que la Comisión de Derechos Humanos y el ECOSOC las aprobaran (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 461-465).

En el marco de la ONU, también se bloqueó, en la creación de la Corte Penal Internacional, la posibilidad de juzgar en instancias internacionales la violación de los derechos económicos, sociales y culturales, reconocidos por normas internacionales obligatorias; así como la demanda de que las personas jurídicas también fueran sujetos imputables.

Además, hay que tener en cuenta, que el abandono de los códigos vinculantes, se debió al mismo tiempo a que, debido a la presión de las multinacionales, estas consiguieron desplazar el debate a la OCDE, con una postura más cercana a ellas, para de esta forma sentar las bases de unas Directrices marcadas por la filosofía de la voluntariedad, consolidada más tarde con la Declaración Tripartita de la OIT (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 455).

Y finalmente, la paralización del proyecto de Normas vinculantes dio paso a la consolidación de la lógica de la unilateralidad y voluntariedad, no solo en la OCDE y la OIT, sino en las mismas Naciones Unidas, con el lanzamiento del *Global Compact* (Pacto Mundial) por Kofi Annan, el

año 2000. Además, la presentación del *Global Compact* contó con la participación de 44 grandes sociedades transnacionales y algunos otros representantes de la sociedad civil<sup>14</sup> (Teitelbaum, 2010, pp. 155-163), como símbolo de la alianza que se forjaba entre Naciones Unidas y las empresas.

La lógica del Pacto, que consiste en la adhesión voluntaria de las empresas a una serie de principios de actuación, desplaza el control de las ETN de los fundamentos normativos a los sistemas voluntarios, sin exigibilidad jurídica. Con lo que, a la práctica, el *Global Compact* solo tiene la función de ayudar y asesorar a las empresas para que cumplan los 10 principios del Pacto Global, dentro de los cuales está el respeto por los diferentes derechos humanos y laborales y fomentar el desarrollo y el respeto por el medioambiente (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 485). En cambio, no existe ningún instrumento para verificar que las empresas miembros del Pacto Global respetan los derechos humanos (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 488).

Posteriormente, siguiendo la lógica del *Global Compact*, se nombró a John Ruggie, el principal asesor en la génesis de este, como Representante Especial del Secretario General de Naciones Unidas para temas de Derechos Humanos y Empresa. Ruggie afirmó “el *Global Compact* no es un código de conducta y las Naciones Unidas no tienen mandato para ello ni la capacidad para verificar su aplicación” (Teitelbaum, 2007 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 465), dejando clara la apuesta por la voluntariedad y descalificando los intentos de establecer unas normas de cumplimiento obligatorio para las transnacionales, por supuestos déficits técnicos (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 480).

Durante su mandato Ruggie se encargó de ratificar esta firme apuesta contra las normas vinculantes, que culmina con el informe final de 2011, sobre el Marco de los Principios Rectores “proteger, respetar y remediar” sobre las empresas y los derechos humanos, aprobado en junio de 2011 por el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas. En este informe plantea un marco conceptual en el que se recalca el “deber del Estado de proteger los derechos humanos, la responsabilidad empresarial de respetarlos y la necesidad de mejorar el acceso a los remedios o recursos frente a las violaciones”, pero, como denuncia Teitelbaum (2011), estos Principios Rectores son meras orientaciones que carecen de obligatoriedad y por tanto cumplen con las exigencias de las grandes corporaciones que han impuesto su modelo neoliberal a las Naciones Unidas para garantizarse la impunidad. Y todo basado en una crítica infundada al proyecto de normas vinculantes, que considera que “los derechos humanos constituirían una categoría especial de derechos que sólo pueden ser violados por los Estados y sus funcionarios y no por las personas privadas, salvo ciertos crímenes de guerra y crímenes de lesa humanidad” (Teitelbaum, 2011).

En suma, podemos decir que el Pacto Mundial y el posterior Marco de Principios Rectores no han significado ningún progreso para la defensa de los derechos humanos, pero en cambio, sí que han tenido un éxito notable en la mejora de la imagen de las Empresas Transnacionales. Es

---

<sup>14</sup> Como recuerda Teitelbaum (2010, pp. 155-163), el uso del concepto “sociedad civil” por parte de las Naciones Unidas, es una forma de encubrir el proceso bajo una supuesta democratización de la ONU, que favorece la participación ciudadana, cuando en realidad en vez de sociedad civil deberían hablar de “sociedad burguesa” siguiendo el concepto acuñado por Hegel.

decir que, con su adhesión al Pacto Mundial, las Empresas Transnacionales han logrado desviar la atención de los impactos de sus acciones (Teitelbaum, 2010, p. 157).

La imposibilidad de aprobar un marco regulatorio de la actividad de las ETN, demuestra, como dice Teitelbaum (2010, p. 163) que “todo el sistema de las Naciones Unidas está contaminado por la influencia que tienen las sociedades transnacionales en las decisiones de los organismos que lo componen”. Definitivamente, “el Pacto Global no es un instrumento que neutralice la violación de los derechos humanos ni el Derecho Comercial Global (Teitelbaum, 2001 (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 457).

### OCDE: Códigos Externos

El segundo mecanismo de regulación de las Empresas Transnacionales a nivel internacional son las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La OCDE aprobó en 1976 unas líneas directrices que establecían unos estándares normativos a los que se adherían los Estados y por lo tanto se comprometían a promover una conducta responsable de las empresas de su país (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 416).

El funcionamiento de este sistema se basa en los Puntos Nacionales de Contacto (PNCs) que son un mecanismo de instancia específica creada desde los gobiernos. La función de los PNCs es mediar, a través de los "buenos oficios", entre las partes de los conflictos, encontrar soluciones y hacer declaraciones y recomendaciones. La voluntad de este mecanismo es que las víctimas o afectados a causa de las acciones de una Empresa Transnacional puedan poner una demanda en el país de origen de la empresa para que ésta detenga sus acciones y restituya los daños (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 416-419). Aún así, es ineficiente para varios motivos.

En primer lugar, porque los Estados, aunque una vez se han adherido de forma voluntaria a las directrices están obligados a hacerlas cumplir, en la práctica no toman todas las medidas necesarias. En general destinan unos recursos tanto humanos como materiales insuficientes y las medidas que toman normalmente se contradicen con otras políticas, ya que las directrices no tienen un carácter transversal entre los diferentes ministerios (Hernández Zubizarreta, 2009, pp. 416-424). Por ejemplo en España, el Punto Nacional de Contacto está situado dentro de la Secretaría General de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y en 2007 aún no se había presentado ni tratado formalmente ningún caso y solo se había actuado en cinco pre-casos (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 440).

En segundo lugar, las directrices no cubren todos los casos, y en la práctica cada Estado decide qué normas aplica, haciendo que estas varíen según el color político del gobierno. Además, hay una laguna relevante en cuanto a la responsabilidad a lo largo de la cadena de producción y suministro, ya que no se reconoce el vínculo (y por tanto la responsabilidad) entre la empresa matriz y sus filiales y proveedores, al mismo tiempo tampoco se tiene en cuenta la responsabilidad por la financiación de proyectos irresponsables (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 421).

En tercer lugar, el propio procedimiento también es un obstáculo, ya que presentar demandas a un PNC tiene unos costes muy elevados que en general las víctimas no pueden afrontar. Además no asegura unos resultados efectivos, ya que se basa en un procedimiento "amistoso" que no contempla ningún tipo de sanción hacia la empresa. Este hecho se suma a la falta de mecanismos de seguimiento de los acuerdos y las recomendaciones (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 421).

Por tanto, como el resto de mecanismos de protección de los derechos humanos, éste se ha quedado en los acuerdos pero no se ha llevado a la práctica de forma efectiva. Y a estas alturas, los pocos casos que se han presentado a los PNCs de todo el mundo no hay ninguno que haya tenido un resultado completamente positivo, los únicos efectos han sido de forma indirecta y como mucho han producido algún cambio de actitud de las empresas para ahorrarse la publicidad negativa.

#### Responsabilidad Social Corporativa: Códigos Internos

El fracaso de las iniciativas de regulación de las Empresas Transnacionales ha tenido un último impulso con la aparición y fortalecimiento del concepto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Ya no se trata solo de que se desplace la regulación hacia la voluntariedad y la unilateralidad, sino que aparecen los códigos internos que, a diferencia de los establecidos por las organizaciones internacionales, emanan de las propias empresas (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 581).

La aparición de la RSC se enmarca en la década de los noventa, en un contexto en el que se generaliza el debate sobre la impunidad de las ETN y se empieza a dar una "cierta transnacionalización de los movimientos sociales y sindicales de control y vigilancia", con protestas y boicots de los consumidores y denuncias ante los tribunales. Por tanto, podemos decir que, a raíz de las nuevas "prácticas contrahegemónicas frente al modelo neoliberal imperante", el sistema capitalista diseña el sistema de RSC como respuesta para neutralizar los intentos de control social y normativo de las empresas multinacionales (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 548).

"La Responsabilidad Social Corporativa es un código de conducta interno de la empresa que comprende un conjunto de normas y principios que recogen valores éticos y acciones responsables dirigidos a los trabajadores y trabajadoras, los directivos de las empresas y el resto de grupos de interés" (Peña Gutiérrez, 2012). Y, a pesar de que no existe un consenso sobre el propio término, podemos decir que se caracteriza por la voluntariedad, la unilateralidad, la autorregulación y la no exigibilidad jurídica. Además, en general es entendida "como un *plus* normativo y de carácter voluntario, donde la empresa asume un compromiso ético" (Peña Gutiérrez, 2012). Como dicen los grandes empresarios, "se trata de devolver a la sociedad parte de lo que esta nos ha dado" (Romero y Ramiro, 2012, p. 21).

La RSC funciona a partir de diferentes prácticas como pueden ser: los códigos de conducta decididos de forma unitaria por los empresarios, los informes de RSC, los fondos de inversiones éticas, las etiquetas verdes o sociales, etc. Acciones que en cualquier caso tienen

como objetivo prioritario hacer un lavado de cara de las empresas y asociarlas con una imagen responsable con los trabajadores y el medioambiente. Pero que en cualquier caso son contradictorias e insuficientes ya que no garantizan que la actividad habitual de estas empresas no vulnere los derechos humanos y sociales de los países donde trabaja.

Por otra parte, tal y como explican (Romero y Ramiro, 2012), si bien en un inicio la RSC apareció como una estrategia de marketing, ahora se ha pasado a una RSC estratégica, que va más allá de la RSC como caridad y restricciones, para constituirse como fuente de oportunidades, innovación y ventajas competitivas, como la expansión hacia nuevos mercados. En esta línea podemos ver como dentro del paraguas de la RSC, se sitúan tanto las estrategias de publicidad y “lavado de imagen”, para contrarrestar las denuncias de los movimientos sociales y mantener el prestigio, como las estrategias destinadas a la externalización y subcontratación dentro de programas de RSC y la ampliación de clientes y mercados. Al mismo tiempo que se instaura un modelo de interacción entre la empresa y los gobiernos, ONG, comunidades, sindicatos, etc. a través de alianzas público-privadas, que legitima a las Empresas Transnacionales y refuerza su papel de “agentes de desarrollo” (Romero y Ramiro, 2012).

Para acabar este capítulo conviene recordar, siguiendo a (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 152) que:

Las relaciones de Poder-Derecho se formalizan al analizar la tutela y protección de los intereses de las empresas multinacionales, con un Derecho duro, imperativo, coercitivo, sancionador y plenamente eficaz, frente al reenvío de sus obligaciones sociales y laborales, a un derecho blando, unilateral, voluntario y carente de mecanismos jurídicos eficaces. Los códigos de conducta carecen de toda capacidad de contrapeso frente a la fortaleza del Derecho Comercial Global.

## **2.5. Conclusiones**

Una de las primeras conclusiones a las que llegamos en este capítulo es que la lógica de la acumulación prima por encima de cualquier otro objetivo en las Empresas Transnacionales, y más teniendo en cuenta que las transnacionales son el resultado de la necesaria recomposición del capitalismo a raíz de la crisis de los años 70.

En segundo lugar, podemos ver como a pesar de la falta de evidencias sobre los beneficios que estas empresas generan sobre la población tanto de los países emisores como de los receptores, los gobiernos de los países desarrollados primero, y de casi todos en la actualidad, así como las instituciones internacionales, no han dejado de apoyarlas y de fomentar su internacionalización.

De esta forma, se ha ido consolidando un escenario en el que, ya sea debido a su enorme poder económico y capacidad de influencia, o debido a la corporativización de los gobiernos y a la simbiosis entre los poderes públicos y privados, las Empresas Transnacionales tienen libertad total de movimientos para seguir acumulando riqueza, aunque sea a costa del bienestar de las mayorías sociales.

En este sentido podemos apuntar, como posible conclusión, que la consolidación de un capitalismo globalizado, profundamente inestable y depredador, reduce la capacidad de maniobra de los Estados, dejándolos cada vez más dependientes de las Empresas Transnacionales, sobre todo del sector financiero. Pero, al mismo tiempo, y recuperando una de las ideas planteadas en el capítulo anterior, no podemos olvidar que este escenario ha sido fruto también de la propia voluntad política de los Estados y gobiernos, y por tanto puede ser que aún esté en sus manos, si consiguen superar la cooptación por los intereses privados, la posibilidad de encontrar alternativas.

## Capítulo 3. Interferencias de la globalización y las Empresas Transnacionales en la democracia y los Estados-nación

### 3.1. Introducción

Una vez presentadas las transformaciones del sistema internacional provocadas por la globalización neoliberal, así como el auge de las Empresas Transnacionales como nuevo actor global, analizaremos las consecuencias que estas transformaciones han tenido en la organización política a nivel Estatal. Partiendo de la hipótesis de que la creciente acumulación de poder de las Empresas Transnacionales agrava la crisis de soberanía de los Estados y que esto, a su turno, profundiza la crisis democrática. Y entendiendo que “los cambios, voluntarios o indeseados, en el ejercicio del poder, a través de la complementación, o dominio (en mayor o menor grado) de otras instancias situadas fuera de la soberanía del Estado, han agravado la crisis democrática” (Ibarra Güell, 2006).

Para poder abarcar este tema deberemos profundizar tanto en el debate sobre la supuesta crisis de soberanía generada por la globalización, como en el debate sobre las causas de la crisis democrática, así como las posibles alternativas ya planteadas. En este sentido, podemos decir que a pesar de que intentaremos hacer una descripción amplia, que incluya varios puntos de vista, será imposible hacer una aproximación exhaustiva del marco teórico que aparece cuando se tratan estos temas. Por tanto, preferimos plantear de entrada algunos posicionamientos de partida, que nos servirán de hilo conductor para ir valorando las diferentes aportaciones teóricas y para sacar posibles conclusiones.

En primer lugar, convenimos con Ibarra en que “el discurso dominante sobre la globalización política y la crisis del Estado-nación no es neutral” y tiende a acentuar una determinada dimensión en el enfoque sobre el escenario de la globalización para así poder defender mejor su posición (Ibarra Güell, 2006). Por tanto, es importante tener en cuenta que a pesar de que efectivamente la globalización genera graves transformaciones en el escenario de poder, estas no son fruto de unos factores independientes e inevitables, sino que al mismo tiempo son fruto de las propias dinámicas neoliberales que ha protagonizado el Estado en las últimas décadas. En este sentido, intentaremos huir de posiciones demasiado simples, que consideran la globalización como responsable única de la pérdida de funciones del Estado, para evitar que este argumento sea utilizado como excusa para dispensar a los gobiernos de toda responsabilidad.<sup>15</sup>

En la misma línea, por tanto, intentaremos presentar un escenario multicausal, en el que participan varios actores, desde la propia sociedad, con sus dinámicas de individualización y desafección política, que ha contribuido a la deslegitimación de la democracia; los partidos políticos, institucionalizados y sin proyecto, incapaz de reconducir la democracia y el Estado; hasta las Empresas Transnacionales, con cada vez menos lealtades nacionales y más poder. Todos ellos, sin duda, han evolucionado influenciados por el proceso globalizador, pero eso no

---

<sup>15</sup> Debemos recalcar también que, a efectos prácticos, en este trabajo nos centraremos en los aspectos de la crisis de soberanía y de la democracia relacionadas con la globalización y el auge de las transnacionales, aunque esto no quiera decir que no reconozcamos que en algunos Estados también existe una crisis de fondo, fruto principalmente de la incapacidad de estos de generar una “construcción nacional de identidad colectiva” (Vallespin, 2000).

significa que su transformación se deba únicamente a ello y por esto será interesante ver de forma independiente cómo ha evolucionado cada actor y como ello ha repercutido en la crisis democrática y de soberanía.

Por último, consideramos que, a pesar de la complejidad del escenario que queremos presentar, con procesos a menudo contradictorios o inabarcables, existe una dinámica transversal detrás de todo este proceso. Una narrativa que consiste, como bien ha explicado (Pisarello, 2011), en “un largo proceso de tensión entre democracia y oligarquía, en el que un entramado de poder cada vez más oligárquico y elitista ha ido vaciando y desplazando los espacios de democratización.”

En este sentido, analizaremos la actual crisis de la democracia como fruto de la dialéctica, ya vieja, entre capital y luchas emancipadoras. Teniendo en cuenta que la actual crisis de la democracia, profundizada desde la crisis económica de 2007, “es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la –por otra parte- moderada redistribución de los beneficios, a favor del capital” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 91).

## 3.2. Crisis del Estado Nación

### 3.2.1. Marco teórico

El punto de partida de Estado-nación se sitúa en la Paz de Westfalia (1648), con la constitución del moderno sistema de Estados, en el que se reconoce por primera vez la soberanía de un Estado sobre una sociedad, delimitada por un territorio, al mismo tiempo que construye una identidad (Vallespin, 2000, p. 94).

Desde su constitución irá evolucionando, primero afirmando su soberanía interna, a través de lo que Weber definió como “el *monopolio de la violencia física legítima*” (Vallespin, 2000, p. 96). Y más tarde, tras las revoluciones burguesas de finales del siglo XVIII y principios del XIX y la separación entre Estado y sociedad (Vallespin, 2000, p. 98), el Estado se situará como árbitro de la sociedad. De esta forma aparece el Estado liberal, que “además de velar por las tradicionales funciones de orden y seguridad, se responsabiliza de la defensa de un principio de identidad colectiva y de la integración social” así como de la creación de una esfera pública, apoyada crecientemente en el principio de legitimidad democrática (Vallespin, 2000, p. 101). Por último, en la postguerra aparecerá el Estado social o de bienestar, que se caracteriza por la adopción de políticas económicas keynesianas, crecimiento y empleo; así como por una creciente participación público-estatal en la sociedad, la prestación de servicios y la redistribución de los recursos. Produciéndose lo que Vallespin (2000, p. 103) ha definido como la “metamorfosis del Estado legislador al Estado administrativo”.

El elemento clave en la definición del Estado-nación ha sido durante décadas la soberanía, es decir “la capacidad de establecer un orden jurídico propio hacia dentro, y el reconocimiento de esta jurisdicción exclusiva hacia fuera”, así como la autonomía, entendida como la “capacidad de modular y conformar su propia sociedad mediante decisiones dictadas por los órganos políticos”, es decir que mientras la soberanía depende básicamente de la política

externa, la autonomía dependería de la eficacia del gobierno en desarrollar sus políticas internas (Vallespin, 2000, pp. 105-106).

En la misma línea Stephen Krasner describe cuatro formas distintas de soberanía, que cada Estado puede tener más o menos debilitada. “La legal internacional, que se relaciona con las instituciones y agentes formalmente independientes; la westfaliana, referida a la plena autoridad sin interferencias externas y en el marco de un territorio; la interna, que consiste en la plena organización institucional y de competencias en el interior de un Estado, y la interdependiente, la autoridad de un Estado capaz de regular todo tipo de situaciones, flujos y mercancías a lo largo de sus fronteras” (Krasner, 2001, citado en Hernández Zubizarreta, 2013b).

Por otra parte, en el campo teórico de las Relaciones Internacionales han ido apareciendo distintas escuelas y corrientes que difieren en su descripción de los actores del sistema internacional. Mientras “la teoría realista incide en los Estados como los actores exclusivos y definitivos de la esfera internacional, [...] la teoría pluralista establece una diversidad de actores con relaciones independientes entre sí y la teoría constructivista va más allá de los intereses materiales como ejes centrales de las relaciones internacionales” (Tarrow, 2001 citado en Hernández Zubizarreta, 2009, p. 120).

A pesar de que el Realismo sigue vigente, desde la intensificación de la globalización y la construcción de un sistema de cooperación multilateral, sus fundamentos son cada vez más cuestionados. El Realismo concibe el sistema de Estados como anárquico, compuesto de Estados “cuyo principal empeño es promover y defender su interés nacional e internacional mediante el ejercicio del poder nacional” (Held y McGrew, 2003, p. 27). En este sentido, “los Estados están por encima de cualesquiera otras entidades políticas y el orden mundial está moldeado de forma decisiva por los Estados más poderosos” (Held y McGrew, 2003, p. 28). Además, el Realismo “cuestiona la idea de que la construcción o el mantenimiento del orden internacional pueda trascender la lógica de la política del poder” (Held y McGrew, 2003, p. 28).

Frente a los teóricos realistas, entre los que se encuentran Walts, Giplin, Morgenthau, (Held et al., 1999), han aparecido varias corrientes que intentan superar el estatocentrismo realista, así como su visión del poder. En este sentido, las nuevas corrientes globalistas consideran que “el crecimiento de las organizaciones y colectivos internacionales y transnacionales, desde las Naciones Unidas y sus organismos especializados hasta los grupos internacionales de presión y los movimientos sociales” ha convertido al Estado en “un campo de batalla fragmentado de ejecución de políticas, penetrado por redes transnacionales (gubernamentales y no gubernamentales) así como por instituciones y fuerzas nacionales” (Held y McGrew, 2003, pp. 28-29).

Pero, en este contexto, tampoco hay un consenso entre las diferentes corrientes de las Relaciones Internacionales, ya que la interpretación del papel que ejerce el Estado en la economía global también varía según qué perspectiva se adopte. Así, según la concepción neoliberal (Panitch, Cox, Mithleman), el Estado deberá integrarse en la economía global facilitando la entrada de capitales y comercio (Sassen, 1996). Pero, por otra parte, autores como Amin, Young y Rosenau, consideran que el Estado debe apoyar el fortalecimiento del imperio de la ley a nivel global (Sassen, 1996).

En cualquier caso parece necesario ampliar el campo de visión, ya que, como recuerda Strange, “ampliar el centro del análisis de los Estados a todas las formas de autoridad nos permite preguntarnos cómo y quién asigna los valores y toma las decisiones” (Strange, 2001, p. 64).

### **3.2.2. Pérdida de funciones de los Estados**

Siguiendo a Strange (2001, p. 267), podemos ver como la transformación del poder se produce en tres sentidos. En primer lugar, considera que el poder se ha desplazado verticalmente, pasando de Estados débiles a Estados más fuertes; por otra parte, el poder también se ha desplazado horizontalmente, pasando de los Estados a los mercados y, consiguientemente, a las autoridades no estatales, cuyo poder procede de sus cuotas de mercado; y, por último, una parte del poder también “se ha evaporado”, en la medida en que nadie lo ejerce. Es decir que el declive de la autoridad de los Estados se debe a una difusión creciente de la autoridad en otras instituciones y asociaciones y en una asimetría creciente entre los Estados mayores con poder estructural y los Estados más débiles que no lo tienen (Strange, 2001, p. 23).

Esta dispersión de la autoridad se debe a un proceso doble, por un lado, la creciente interdependencia mundial arroja nuevos problemas globales sin soluciones nacionales y permite la aparición de nuevos actores internacionales, que toman parte de las funciones del Estado; al mismo tiempo que, por su parte, los gobiernos renuncian a sus responsabilidades delegándolas al sector privado o a instituciones internacionales.

De todas formas, la actual pérdida de funciones y de autoridad de los Estados no es un fenómeno completamente nuevo, sino que, como institución básica en el proceso de desarrollo del capitalismo (es decir de un sistema imperialista, explotador y patriarcal), “la soberanía territorial exclusiva de los Estados ha sido más una aspiración que una realidad” (Pastor, 2007). En este sentido, según Pastor, la semi-soberanía y la cuasiestatalidad, resultado de la pérdida de funciones, “son viejas tendencias que se manifiestan ahora con mayor gravedad en muchos Estados” (Arrighi y Silver, 2001 citado en Pastor, 2007). En este sentido podemos ver cómo, a lo largo de la historia, el nivel de soberanía ha variado según los Estados, “dependiendo de su papel dentro de la formación de un creciente mercado mundial así como de las guerras entre ellos y de su mayor o menor cuestionamiento interno en el control de sus fronteras respectivas” (Pastor, 2007).

### **Pérdida de soberanía y autonomía debida a la globalización**

Si bien es cierto que la pérdida de soberanía no es un fenómeno completamente nuevo, hay que tener en cuenta que la globalización neoliberal lo ha agravado. Muestra de ello es la proliferación de teorías sobre la pérdida de funciones del Estado y la incapacidad de este de actuar valiéndose de los mecanismos tradicionales, así como los diferentes intentos de definición del Estado actual: “Estado posmoderno” (Cooper), “Estado red” (Castells), “Estado catalítico” (Lindt), “Estado transnacional” (Beck), “Estado posheroico” (Willke) (Vallespin, 2000, p. 91).

De todas formas, como hemos visto en el primer capítulo, existen diferentes formas de interpretar la globalización, mientras los hiperglobalistas y transformadores consideran que la globalización ha debilitado el Estado –para bien o para mal–, los escépticos consideran que la globalización no es tal y que, si bien el Estado se está transformando debido a la creciente internacionalización, esto no significa que podamos hablar de un Estado debilitado (Weiss, 2003). En esta línea, se argumenta que la globalización no puede analizarse a partir de la lógica de suma 0, ya que el poder de las redes globales no aumenta a expensas de las redes nacionales; no se trata de que el comercio, la inversión y las finanzas internacionales hayan desplazado las redes nacionales, sino de la aparición de un sistema más complejo.

En el libro *States in the Global Economy*, Linda Weiss, junto a otros autores de la misma corriente, defienden la capacidad de adaptación de los Estados a la globalización y las oportunidades que esta les brinda para reforzar su poder. Uno de los argumentos en los que sustentan sus tesis es en la necesidad de ir más allá de la explicación simple de la globalización. Consideran que la globalización no puede ser interpretada como un proceso de una sola dirección (*top-down*), en el que los Estados sufren cada vez más constreñimientos debido a la apertura económica, sino que es necesario tener en cuenta los procesos que tienen lugar *dentro* de los Estados-nación (Weiss, 2003, pp. 3-4). De esta forma afirman que la economía global tiene el potencial no solo de *constreñir* (constraint) sino también de *permitir* (enable) a los gobiernos perseguir sus objetivos (Weiss, 2003, p. 4). Desde esta perspectiva la globalización brindaría la oportunidad y los incentivos necesarios para que los gobiernos desarrollaran nuevas estrategias, como la cooperación intergubernamental o los partenariados público-privados, con el objetivo de mejorar la capacidad de gobernanza económica gracias a un mejor intercambio de información e implementación de las políticas (Weiss, 2003, pp. 17-18).

Por otra parte, Held y McGrew difieren de la corriente escéptica ya que consideran que la autonomía de los Estados está comprometida debido a que “los gobiernos cada vez encuentran más dificultades para llevar a cabo sus agendas nacionales sin cooperar con otras instituciones, políticas o económicas, que están por encima y más allá del Estado” (Held y McGrew, 2003, p. 35). Estos autores consideran que las organizaciones supranacionales desafían tanto la soberanía como la legitimidad de los Estados, ya que “la autoridad se ve desplazada y la legitimidad desafiada por la incapacidad de los Estados de suministrar bienes y servicios fundamentales a sus ciudadanos sin la cooperación internacional” (Held y McGrew, 2003, pp. 35-36).

En este sentido, Held y McGrew, a diferencia de los escépticos, afirman que “la globalización [...] está erosionando la capacidad de los Estados-nación de actuar independientemente en la articulación y consecución de objetivos políticos nacionales e internacionales: el poder y el papel del Estado-nación territorial está siendo transformado (Held y McGrew, 2003, p. 26). Y por tanto tiene razón Daniel Bell cuando afirma que el Estado “es demasiado pequeño para abordar los grandes problemas de la vida y demasiado grande para los pequeños” (Vallespin, 2000, p. 154).

En suma, podemos decir que no hay coincidencia a la hora de evaluar si se trata de una “mera reestructuración de sus funciones y de la forma en la que se relaciona con la sociedad y con

otros Estados” (Vallespin, 2000, p. 91) o si por el contrario estamos ante una auténtica y progresiva erosión del poder estatal. Pero, más allá de la valoración de las causas y consecuencias de esta transformación, podemos ver como existen una serie de funciones del Estado que están siendo claramente transformadas por la globalización y la complejidad creciente.

Según Vallespin (2000, p. 106), el Estado “se está viendo desbordado” en los dos ámbitos centrales de su actividad “la *territorialidad* y el *control*”, esto hace que sus funciones tradicionales se transformen, aunque de forma distinta según el ámbito al que nos refiramos. En este sentido, podemos ver como en seguridad y defensa mantiene cuasi intactas sus funciones, ya que en general sigue siendo el titular de la violencia legítima dentro de sus fronteras; aunque a nivel global tiene que hacer frente a los nuevos retos globales como el terrorismo y la influencia de otros Estados debido a la firma de tratados de seguridad colectiva. Por otra parte, en su papel de constructor de identidad colectiva, tiene que hacer frente a la pluralidad identitaria fruto de las migraciones, que le supone un nuevo desafío para la integración de las minorías. Y, por último, el campo en el que se ha visto más afectado por la globalización, ha sido en la responsabilidad de garantizar el bienestar de la población, ya que las posibilidades de regulación nacional de la economía se minimizan, al mismo tiempo que se produce una carrera a la baja (*race to the bottom*) en regulación social y laboral y se entra en problemas fiscales para financiar los servicios públicos (Vallespin, 2000, p. 115).

Además, mientras se reduce la dimensión social, se refuerza paralelamente las dimensiones que tienen que ver con la “regulación de la desregulación” y, sobre todo, con el control social sobre la ciudadanía y los movimientos de la fuerza de trabajo (Pastor, 2007) y de esta forma, los Estados, en palabras de Pastor (2007), “tienden ahora a ser «anoréxicos» en lo social y «bulímicos» en lo coercitivo, tanto hacia fuera como hacia dentro, particularmente si se encuentran con movimientos sociales que cuestionan las políticas neoliberales”.

El fin del Estado como garante de bienestar es fruto, por otra parte, de los “fuertes desequilibrios que se producen entre el mercado y los derechos humanos” (Sousa Santos, 1998 citado en Hernández Zubizarreta, 2013b). Unos desequilibrios que, como hemos mencionado en el capítulo anterior, se deben a la consolidación “de una legalidad supraestatal, formal e informal, basada en las instituciones y agentes económicos dominantes, es decir al auge de una *Lex Mercatoria*, que desplaza al Derecho estatal construido en torno a la nación” (Hernández Zubizarreta, 2013b). La *Lex Mercatoria* refleja, por tanto, la falta de separación entre procedimientos y mecanismos legales públicos y privados, domésticos e internacionales, que hace que los modelos de decisión y ejecución legislativa ya no encajen con claridad en la lógica del sistema de Estados (Held y McGrew, 2003, p. 33).

Por otra parte, como ya se ha ido describiendo, la pérdida de funciones por parte de los Estados no se produce de la misma forma para todos, sino que depende de la posición que ocupen en el sistema internacional. Como dice Arretxe (2004), “el impacto de la globalización es asimétrico: las sociedades de tradición democrática pueden soportar la dejación de competencias y grados de soberanía; pero las sociedades nacionalmente débiles, como son una buena parte de las latinoamericanas, quedarían a merced de fuerzas transnacionales cuya única conciencia es el mercado”. Por tanto, no podemos hablar genéricamente de cambios en

el Estado (Ibarra Güell, 2006), ya que, como muestra la jerarquización de los Estados explicada anteriormente, “en los Estados periféricos la pérdida westfaliana y de soberanía interior es mucho más nítida” (Hernández Zubizarreta, 2013b).

Aunque también es cierto que la jerarquización de los Estados puede estar transformándose a raíz de la crisis económica y financiera actual, ya que, como se ha apuntado en el primer capítulo, se rompe la clásica división internacional definida por las fronteras. Debido a su especial concentración en Europa y Estados Unidos, la presente crisis está haciendo emerger un esquema de desigualdades más globalizado, en el que si bien los Estados centrales mantienen su poder en el sistema internacional, este se ejerce generando una progresiva separación entre las clases dominantes y la sociedad.

### **Las Empresas Transnacionales frente a los Estados**

Como decíamos al inicio del capítulo, la dinámica básica que subyace todos los procesos explicados consiste en la consolidación de un entramado de poder oligárquico que va vaciando los espacios de democracia. Y, en esta dinámica, las Empresas Transnacionales juegan un papel fundamental, debido a la posición privilegiada que ocupan en el nuevo capitalismo globalizado y neoliberal y a la acumulación de poder económico y político que ostentan.

En los capítulos precedentes hemos visto como se situaban las Empresas Transnacionales en el nuevo escenario organizativo internacional, fortaleciéndose económicamente gracias a la globalización neoliberal y transformando este poder económico en poder político y jurídico gracias a una serie de mecanismos de poder. Siguiendo esta lógica en el presente capítulo analizaremos las consecuencias que genera este aumento de poder para los Estados-nación.

Obviamente este es un tema controvertido, y más desde que en los años 70s se iniciara un intenso debate entre los defensores y detractores de las Empresas Transnacionales. La fecha clave de este debate es el discurso pronunciado por Salvador Allende ante la Asamblea general de la ONU el 4 de diciembre de 1972, en el que denuncia lo que él llama un “*conflicto frontal* entre las grandes corporaciones transnacionales y los Estados” (Peña Gutiérrez, 2012). Desde este momento y con el fortalecimiento del discurso antiglobalización, seguido de los intentos de restaurar la imagen de las Empresas Transnacionales, proliferan los análisis teóricos en uno u otro sentido. Los posicionamientos frente la relación entre transnacionales y Estados están vinculadas a la interpretación que cada escuela hace de la globalización. Por ejemplo Strange (2001, p. 101), desde una posición globalista, considera que “aunque las Empresas Transnacionales no han superado a los gobiernos de los Estados, sin duda se han hecho con algunas de sus parcelas de poder”. Mientras que Weiss (2003) considera que la globalización también brinda una oportunidad a los gobiernos para iniciar estrategias de adaptación al nuevo escenario.

En cualquier caso, en este trabajo se considerará que a pesar de los intentos de presentar a las Empresas Transnacionales como un aliado de los gobiernos, en realidad la advertencia de Allende aún sigue vigente. La fusión entre el poder político y el económico “pone en tela de juicio los mecanismos formales de representación y control democrático de la toma de decisiones” (Hernández Zubizarreta, 2009, p. 118), debido a que, gracias a los mecanismos ya explicados en el anterior capítulo, el mercado global de capitales altera el funcionamiento de

los gobiernos democráticos y remodela la relación entre gobiernos y ciudadanos (Sassen, 1996). Se trata, en palabras de Beck (2004), del “poder revolucionario del capital”, o como decía Allende de la aparición de unos gobiernos “interferidos en sus decisiones fundamentales –políticas, económicas y militares– por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún Parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo” (Allende, 1972, citado en Peña Gutiérrez, 2012).

Más concretamente, podemos decir que la interferencia de las Empresas Transnacionales en los gobiernos se produce gracias a la combinación de las tres esferas de poder, económico, político y jurídico. Probablemente, como debatiremos a continuación, tiene razón Weiss cuando defiende que no se produce una transferencia neta de poder de los gobiernos a las Empresas Transnacionales, pero, a pesar de que no esté claro hasta qué punto los Estados son víctimas indefensas del avance de las transnacionales, sí que es cierto que en estas tres esferas las grandes empresas han sido capaces de incidir directamente en la actividad gubernamental.

A nivel económico, debido a la competencia global, “los gobiernos son cada vez más incapaces de mantener los niveles existentes de protección social y los programas de bienestar social sin socavar la posición competitiva de los negocios nacionales y sin ahuyentar la muy necesaria inversión extranjera” (Held y McGrew, 2003, p. 69). Como explica A. Garzón (2012), después de una época en la que los grandes monopolios habían conseguido neutralizar la dinámica competitiva y por tanto hacer posible la socialdemocracia y el Estado del Bienestar, ya que el capital podía compartir ciertos espacios de ganancia; la nueva fase neoliberal de la globalización financiera y productiva ha puesto la competencia en el centro de la actividad económica una vez más. Esto ha generado un nuevo marco de libre competencia mundial que trasciende a los Estados y, en consecuencia, “anula de facto la capacidad de la socialdemocracia de poder enfrentar esa dinámica a través de la actividad parlamentaria. Es decir, incapacita a las instituciones estatales para domesticar el capitalismo” (A. Garzón, 2012).

Además, debido a la “distancia creciente (tanto social como geográfica) entre quienes producen y quienes consumen [...] el mercado de las corporaciones industriales depende cada vez menos de la capacidad de consumo de los trabajadores en el mismo territorio [...] y por el contrario cada vez más de la capacidad de competir con menores costes” (Lander, 2012) es decir que mientras los incentivos para subir los salarios desaparecen, la presión para bajarlos aumenta.

Por otra parte, a nivel político, las Empresas Transnacionales, utilizan, como ya se ha mencionado, diversos mecanismos para incidir de forma directa en la toma de decisiones, infiltrándose en todos los sistemas políticos, independientemente de sus características formales, para conseguir que los gobiernos actúen en su favor. Por último, el poder jurídico, resultado de la capacidad de incidencia de las transnacionales en las instituciones internacionales, se traduce en una injerencia de las instituciones internacionales, pero no en defensa de los Derechos Humanos, sino como consolidación de la *Lex Mercatoria*. Como dice (Hernández Zubizarreta, 2013b) “Las Empresas Transnacionales [...] impulsan e influyen para que la interferencia en la soberanía westfaliana se traduzca en la pérdida de ciertas competencias, básicamente reguladoras del mercado, y –a su vez– se desregulen, por presión

—al menos en parte— de las Empresas Transnacionales, los derechos sociales y laborales, y se fortalezcan aspectos autoritarios del Estado”.

El resultado de estas interferencias constantes de las organizaciones económicas frente a los Estados, son unos gobiernos que supeditan su actividad a los intereses privados. Como dice Vallespin (2000, p. 118), el Estado “acaba por hacer el trabajo sucio a los grandes intereses económicos transnacionales y se convierte en su servicial *gestor*”. La política estatal pasa, de esta forma, a una posición defensiva: ya no organiza la sociedad, sino que la “defiende” (Vallespin, 2000, p. 118) y, por tanto, se crea un puente de cooperación entre la soberanía nacional y las prácticas de las ETN (Sassen, 1996). El “interés general” queda supeditado al “interés privado” de las grandes corporaciones o, como dicen Romero y Ramiro (2012, p. 63), “El «derecho del capital» se impone contra el derecho a la existencia de los seres humanos”. “La *tranquilidad* que los grandes inversores necesitan para aumentar sus tasas de ganancias” (Torres, 2010 citado en Hernández Zubizarreta, 2013b) se convierte en el objetivo principal de los gobiernos, a pesar de que vaya ligado a una “carrera hacia el abismo de los derechos” (Hernández Zubizarreta, 2013b).

#### **Por incapacidad o por retirada a favor del mercado**

Como venimos diciendo, el papel que ha jugado el Estado en su propia crisis de soberanía no está claro. Las posiciones teóricas frente a este tema van desde la visión globalista más extrema, que considera que la globalización ha dejado a los Estados sin margen de maniobra, relegándoles a un papel marginal en el nuevo escenario globalizado, hasta las posiciones escépticas que consideran que a pesar de la globalización el Estado mantiene su poder y sigue siendo el actor principal.

Huyendo de posiciones extremas podemos decir que si bien es cierto que la nueva configuración del poder a nivel internacional pone en juego las funciones tradicionales del Estado, este proceso no es ni natural ni inevitable. En primer lugar debido a que, como varios autores han demostrado, los Estados no han sido unos actores neutros en el proceso globalizador, sino que han sido unos agentes claves en la promoción de la globalización económica, además de retirarse, en muchos casos de forma voluntaria, en favor del mercado. Como dice Pastor (2007), “la pérdida de capacidad del Estado para regular no se puede explicar solo por la economía global, ya que el Estado ha sido un agente clave en el desarrollo de esta”. No se trata de que la economía pase por encima de la política, sino que se teje una “economía política de la globalización” (Gowan, 2000 citado en Pastor, 2007) en la que los Estados situados en el vértice de la jerarquía estatal, los Estados imperialistas, “han sido motores de esa dinámica y no, desde luego, sujetos pasivos de la misma” (Gowan, 2000 citado en Pastor, 2007).

Por tanto, los Estados, de forma más o menos voluntaria según la posición que ocupan en la jerarquía internacional, han pasado de ser “un *ente amortiguador* entre las exigencias de los mercados internacionales y los intereses (sociales) de los ciudadanos a un *adaptador* de estos intereses a las exigencias de los mercados sin fronteras” (Altvater y Mahnkopf, 2002 citado en Pastor, 2007). Y de esta forma ha ido desapareciendo el Estado proveedor de bienestar, lo que

a su turno ha debilitado “su grado de legitimidad interna ante sectores significativos de la ciudadanía” (Pastor, 2007).

Es decir que, paradójicamente, la actual crisis de legitimidad y soberanía se debe en parte a las propias políticas estatales. Como dice Strange (2001, p. 74), “No es que las empresas transnacionales le quitasen o hurtasen poder al gobierno de los Estados. Es que se les sirvió en bandeja, y además por «razones de Estado»”.

De todas formas, si bien es cierto que el Estado ha sido uno de los motores de la globalización, esto no quita que ahora tenga que hacer frente a las consecuencias y retos que esto le supone. En primer lugar, a nivel económico los gobiernos se han visto, como decíamos, obligados a adoptar crecientemente estrategias económicas neoliberales, mientras que, debido a la competencia entre Estados, es cada vez más difícil tomar decisiones unilateralmente, ya que, como dice Vallespin (2000, p. 118), “si él [el gobierno] no se pliega, otros lo harán”.

Pero, frente a estas posiciones fatalistas, es conveniente recordar las tesis de Foucault, criticando duramente la transformación del mercado en un “lugar de verdad” (Foucault, 2007, p.49), así como la hipótesis de Chang, denunciando que la imposición de medidas económicas neoliberales es una estrategia de los países del norte, junto con las organizaciones internacionales, para retirar la escalera del desarrollo a los países del sur. Es decir que, a pesar de tratarse de problemas económicos, como decía Pastor (2007), en realidad tanto la apertura económica como los impactos de la competencia global, son síntomas de una política económica global neoliberal, y por tanto, como veremos más adelante, tendrán que enfrentarse con voluntad política y no solo con medidas económicas.

En segundo lugar, a nivel político, las grandes empresas, están, como ya se ha mencionado, disputándole al Estado los espacios de toma de decisiones. Pero, como decía Weiss (2003), no se trata de un juego de suma cero en el que las empresas ganan lo que los Estados pierden, sino una simbiosis entre poderes públicos y privados, que con la excusa de la globalización pone a los gobiernos al servicio del interés privado. Por tanto, en este plano será necesario ir más allá del análisis de las relaciones entre Estados y Transnacionales, para poner en el centro los derechos sociales de las mayorías y la democracia (tema que abordaremos a continuación).

Queda claro que la crisis de soberanía del Estado no se ha producido de forma natural sino que ha sido el resultado de decisiones políticas, pero esto no nos permite eludir la pregunta lanzada por Vallespin “¿estamos ante el *fin* del Estado y su sustitución –a su debido tiempo– por una forma de organización política *distinta*, o ante un “nuevo” Estado en evolución?” (Vallespin, 2000, p. 91). Esta pregunta no es trivial, ya que de ella dependen las respuestas que se plantean a la actual crisis de los Estados.

Pero antes de tratar este debate, debemos analizar hasta qué punto son ciertas las tesis que pronostican el *fin* del Estado. “La política se ha vinculado tan íntimamente al Estado y al ejercicio del poder sobre una base territorial, que todo lo que introduce algún cambio en esa situación es percibido sin más como una crisis de identidad” (Vallespin, 2000, p. 15), pero como recuerda Ibarra Güell (2006) “el Estado, aunque ya no es la única fuente de poder, sigue

manteniendo un papel relevante en el dominio y la regulación”. La aparición de nuevos actores supone una “mayor complejidad e interacción en los procesos [...] en los y desde los que emana el poder, pero en modo alguno supone la marginación del Estado en el ejercicio del poder” (Ibarra Güell, 2006).

A modo de conclusión, podemos decir que si bien esta mayor complejidad genera la necesidad de adaptación de los Estados al nuevo escenario, esto no quiere decir que se pueda utilizar de excusa para suprimir todas las responsabilidades sociales de los gobiernos. Si los gobiernos han decidido adaptarse a la globalización neoliberal plegándose a los mercados, no es porque no tuvieran otra alternativa, sino que “se trata de una cesión de soberanía completamente voluntaria” (Romero y Ramiro, 2012, p. 63), fruto de un problema político más que una consecuencia incontestable de la globalización. O, como dicen de la Fuente y Hernández Zubizarreta (2006 citado en Hernández Zubizarreta, 2013b) “es una apuesta por romper el pacto social y desequilibrar la –por otra parte– moderada redistribución de los beneficios, en favor del capital”. Además, el hecho de que solo se adelgace el Estado en materia de bienestar, pero no su aparato represivo, “constata que las decisiones políticas pueden, al menos, modular la tendencia uniformadora de las políticas neoliberales” (Hernández Zubizarreta, 2013b).

### **3.3. Espacios de democratización vaciados y desplazados**

Si hacemos nuestra la tesis por la cual la cesión de soberanía ha sido en gran parte voluntaria, el siguiente paso a dar será analizar las relaciones de poder y el sistema político subyacente que lo permite. Entendiendo que, a pesar de que la globalización plantea un escenario con nuevos retos para los gobiernos, la deriva neoliberal actual, en la que en general los gobiernos de todos los Estados se alinean con los intereses de las grandes empresas, no es fruto de un proceso inevitable, sino que se debe a la voluntad política de sus dirigentes. O, como dice Pisarello (2011), a un avance de los poderes oligárquicos frente a las fuerzas emancipadoras.

Este avance ha sido posible debido a un progresivo “debilitamiento de la dimensión constitucional de la democracia” (Ferrajoli, 2011) y a un vaciamiento de los espacios de democratización. Ya que, como dice Ferrajoli (2011, p. 22), “una democracia puede quebrar aún sin golpes de Estado en sentido propio, si sus principios son de hecho violados o contestados sin que sus violaciones susciten rebelión o, al menos, disenso”.

#### **3.3.1. Conceptualización de la democracia**

En este trabajo partiremos de una definición amplia de la democracia, que vaya más allá de la descripción formal de lo que son propiamente los sistemas democráticos, con sus principios y procedimientos marcados, para abarcar una definición normativa, basada en la democracia como un proceso permanente de emancipación y justicia social. Teniendo en cuenta que, como nos recuerda Zizek (2012), “hoy por hoy, el enemigo fundamental no es el capitalismo ni el imperio ni la explotación ni nada similar, sino la democracia: es la «ilusión democrática», la aceptación de los mecanismos democráticos como marco final y definitivo de todo cambio, lo que evita el cambio radical de las relaciones capitalistas.”

En este sentido, la definición de Scharpf basada en el discurso de Lincoln: “Democracia es el gobierno *del* pueblo, *por* el pueblo y *para* el pueblo” (citado en Vallespin, 2000, pp. 164-165) nos puede ser útil para definir el marco en el que opera una democracia, es decir la necesidad de un demos, como sujeto democrático con sentimiento de pertenencia, que hasta el momento se ha situado en el Estado-nación; de unos mecanismos y procedimientos de participación; y unos resultados de las decisiones democráticas que se ajusten a los intereses de los ciudadanos (Vallespin, 2000). Pero, más allá de esta definición formal, conviene tener en cuenta que “la democracia no es sólo el conjunto de reglas, instituciones y prácticas de las que nos valemos para organizar nuestro sistema normativo. Incorpora también *principios*, un *ideal normativo*, que dicho orden institucional está llamado a encarnar en la realidad” (Vallespin, 2000, p. 161).

Además, no se trata solo de un sistema estático, sino que encarna la tensión entre norma y realidad (Vallespin, 2000, p. 161), es decir que “no puede darse por satisfecha con una determinada configuración de sus instituciones y prácticas, debe aspirar a su mejoramiento e innovación en nombre de ciertos ideales” (Vallespin, 2000, p. 162), por esto falla cuando los ciudadanos aceptan las reglas y valores pero no son capaces de renovarlos.

Por tanto, estudiaremos la situación actual de la democracia, desde una concepción, además de política, social (Pisarello, 2011, p. 16), entendida “como un movimiento abierto, empeinado y precario, a favor de la igual libertad de todos y contra las oligarquías y tiranías de diferente signo” en vez de verse como algo que se «da» o se «concede» (Pisarello, 2011, p. 19). Recuperando, de esta forma, la larga tradición de luchas por la democratización de las relaciones sociales, como expresión de “una serie de tensiones históricas que han hecho todo menos desaparecer: entre igualdad y desigualdad, entre concentración o distribución del poder o, sencillamente, entre el gobierno político y económico de todos, o de la mayoría, y de las diferentes conjugaciones de la oligarquía o de la autocracia” (Pisarello, 2011, p. 15).

### **3.3.2. Evolución de la democracia**

Mientras que la visión liberal de la democracia la define como un sistema político establecido, en este trabajo utilizaremos una definición de la democracia como dinámica, haciendo uso de la visión neomarxista, que la considera fruto de las contradicciones entre el sistema capitalista y el Estado democrático. Como dice Pastor, “los procesos de democratización vividos a lo largo del siglo pasado no fueron debidos al «mercado» ni a la «propiedad privada», sino que encontraron su principal motor en las contradicciones que fue generando el capitalismo, en la tensión entre lucha contra la desigualdad social y extensión progresiva del «demos» y en la consiguiente presión a favor de nuevos derechos y libertades” (Pastor, 2007).

Esta aproximación nos puede llevar a una lectura simple de la teoría instrumentalista, entendiendo que el Estado es un mecanismo de las clases dominantes para disciplinar a la sociedad. Sin embargo, siguiendo a Hernández Zubizarreta, tendremos en cuenta que “las instituciones políticas y jurídicas disponen de dinámicas y autonomía propias que les transforman en categorías específicas” y por tanto superan la mera calificación de instrumentos al servicio del capital (Hernández Zubizarreta, 2013b). Aunque esta autonomía

funcional acabe sucumbiendo ante el sistema económico capitalista (Hernández Zubizarreta, 2013b).

Sin ánimo de hacer un repaso exhaustivo de la historia de la democracia, es importante tener en cuenta el pasado reciente de un sistema político que se ha extendido a lo largo del planeta, para entender cuáles han sido los pasos que nos han llevado a la situación actual.

Como acertadamente explica Pisarello (2011), la historia de la democracia es la de una lucha constante entre las fuerzas oligárquicas y emancipadoras, que como un péndulo va decantándose hacia un extremo o el otro según la época histórica de la que hablemos. En este caso, podemos ver como la democracia representativa, vendida como el sistema menos malo posible, consiguió legitimarse a raíz del temor a los totalitarismos de distinto cuño que fueron apareciendo durante el siglo XX. De esta forma se consensuó una democracia de baja intensidad que, sin vulnerar demasiado el estatus de las élites, ponía un freno al avance del socialismo; al mismo tiempo que reducía las aspiraciones de las clases populares con un Estado del Bienestar que en principio les garantizaba unos mínimos derechos sociales (Pisarello, 2011).

En este sentido, el “Constitucionalismo social de posguerra, a diferencia de su antecesor, se construiría con pretensiones más integradoras que emancipatorias” (Pisarello, 2011) con el objetivo de regular el capitalismo, pero sin superar la lógica de la acumulación. De esta forma, se garantizaba la seguridad social de los ciudadanos, al mismo tiempo que la democracia dejaba de entenderse “como aspiración de la mayoría a participar de manera directa en la gestión de la política o de la economía” (Pisarello, 2011, p. 17). Además, debemos tener en cuenta que, como recuerda Lander (2012), este contrato social solo fue posible en los territorios centrales del sistema capitalista, ya que se basaba en un ideal de progreso y de crecimiento económico sin límites, sustentado sobre la explotación sistemática de la naturaleza y del trabajo humano de otras zonas del planeta.

Este periodo de relativo bienestar en los países centrales del capitalismo entró en crisis en los años 70s cuando empezó a ser cuestionado por el movimiento anticolonizador, en los países periféricos, y por los movimientos sindicales y estudiantiles, en los países desarrollados. Pero, a pesar de las duras críticas por “la incapacidad para traspasar los límites autocráticos impuestos por las grandes oligarquías partidistas y económicas” (Pisarello 2011), la reacción dominante acabó viniendo del neoliberalismo, que promovió “una recomposición radical de las relaciones de poder que fundamentaban las constituciones sociales de posguerra” (Pisarello, 2011).

El desenlace de este período de movilización social y de crisis de gobernabilidad no puede entenderse sin tener en cuenta la explicación que los Liberales dieron de ella. Ya que, argumentando que la crisis se debía a una inflación de las demandas, que había llevado a un Estado “sobrecargado”, en crisis económica y fiscal y sin legitimidad debido a la ineficacia, defendieron que la solución pasaba por menos Estado y más sociedad civil (Vallespin, 2000, pp. 125-126). Frente a esta respuesta neoliberal, los neomarxistas consideraban que la crisis de legitimidad era fruto de la “contradicción entre sujeción formal a las reglas del gobierno democrático y el contenido material del poder estatal condicionado por las exigencias del proceso acumulativo” (Vallespin, 2000, p. 128). Es decir que denunciaban que el Estado se

hubiera convertido en “gestor y garante de los intereses colectivos de una sociedad clasista dominada por el capital” (Offe, 1984, citado en Vallespin, 2000, p. 127).

En este contexto se instauró “un régimen que, sirviéndose del prestigio de la palabra democracia está socavándola desde dentro hasta volverla irreconocible o inofensiva” (Pisarello, 2011). Este régimen se basa en “unas estructuras de poder en las que la existencia controlada de algunas libertades públicas y de ciertos derechos de participación se admite siempre que se reserve a los grandes poderes económicos una posición decisiva” (Pisarello, 2011, p. 18). De esta forma, el neoliberalismo consiguió, en nombre de la gobernabilidad democrática, dar cobertura a una estructura de poder cada vez más desigual y violenta (Pisarello, 2011, p. 19).

Finalmente, podemos decir que actualmente estamos viviendo la última fase de este proceso, en el que se rompe definitivamente el pacto social de posguerra, debido a una contraofensiva del capital, destinada, como decíamos, a recuperar la tasa de ganancia; y debido, también, al fin del ideal socialdemócrata, por el cual se pretendía generalizar el bienestar a partir de un crecimiento sin fin, pero sin redistribución de la riqueza. En este sentido, podemos decir que nos encontramos frente a una crisis civilizatoria, en la que la constatación de los límites del crecimiento ha socavado las bases materiales de la socialdemocracia y ha dado pie a una renovada expansión de las desigualdades y de la acumulación de la riqueza.

Este escenario genera, en palabras de Lander (2012), “un espiral perverso en el que, gracias a la creciente concentración de poder [...], las élites pueden imponer su voluntad a los gobiernos, con los cuales logran políticas públicas que a su vez incrementan la desigualdad”. Y, es en este marco, en el que debemos interpretar la actual reestructuración de poder del capital, que está impulsando un profundo retroceso de las conquistas históricas del Estado de bienestar social, además de conseguir transferencias masivas de recursos públicos, gracias a los rescates de las entidades financieras (Lander, 2012).

### **3.3.3. Crisis política en los sistemas democráticos**

Como dice Hernández Zubizarreta (2013b) “las políticas neoliberales sustituyen a la ciudadanía por consumidores, a la ley por el contrato, a la lógica legislativa por la lógica contractual, al Derecho público por normas privadas, a la superioridad de los poderes ejecutivos por los legislativos, a las regulaciones laborales y derechos sociales por privatizaciones y desregulaciones, a la democracia representativa por disputas electorales y al Estado de Derecho por Estados al servicio de las Empresas Transnacionales”.

Es en este sentido que podemos hablar de crisis sistémica, de una crisis profunda del sistema político, económico y social, que pierde los pilares básicos sobre los que se sustentaba su legitimidad. La democracia se convierte en “un mero procedimiento formal, dirigido a la consolidación de la libertad de mercado, sin ningún objetivo emancipador” (Ibarra Güell, 2006), mientras que pierde legitimidad debido al alejamiento de la sociedad de los espacios de toma de decisiones y desaparece “la dimensión igualitaria y paritaria de la estructura democrática” (Fariñas, 2005 citado en Hernández Zubizarreta, 2013b).

En este contexto se extiende “la creencia de que el mundo no lo mueven las decisiones de los ciudadanos, sino unas lógicas o imperativos más profundos” (Vallespin, 2000, p. 10), y de esta forma el sistema democrático y sus principales instituciones van perdiendo legitimidad a medida que crece la desafección y despolitización de la sociedad.

La **despolitización** de amplios sectores del electorado se manifiesta en el abstencionismo, en la antipolítica, en el indiferentismo y, por otro lado, en el debilitamiento del sentido cívico y de la relevancia política de la opinión pública (Ferrajoli, 2011, p. 73). Además, también desaparece la “participación de los ciudadanos en la vida pública –de sus formas, sus sedes y sus ocasiones– determinada por la el creciente distanciamiento de los partidos de la sociedad” (Ferrajoli, 2011, p. 77). Por otra parte, la despolitización está dando paso a la **desafección**. Ya hace tiempo que el nivel de interés por la política está en descenso, haciendo que los niveles de participación se vayan reduciendo progresivamente, pero la situación actual está añadiendo a este proceso el agravante de la desafección, la no adhesión de la sociedad a un sistema pseudodemocrático, que no da respuesta a sus expectativas. “El ciudadano percibe que el Estado ya no vela por su bienestar, reduciéndole garantías y servicios sociales” (Ibarra Güell, 2006), mientras que, “con la excusa de la seguridad, le cuestiona o directamente elimina, derechos y libertades” (Ibarra, Güell, 2006).

En este contexto, la mayoría de la población prefiere quedarse al margen del juego político, demasiado ocupada con sus propios problemas y sin voluntad de preocuparse por nada más, y de los pocos dispuestos a ejercer su papel, la mayoría se han quedado en casa convencidos por la resignación o el miedo. Ya que, como dicen Romero y Ramiro, “la fuerza del sistema se basa en el miedo al futuro, en la profunda desactivación de la ciudadanía durante los años de la «prosperidad en burbujas» y, finalmente, en el convencimiento de que «no hay alternativas»” (Romero y Ramiro, 2012, p. 65). El pueblo, anulado como poder constituyente, ha quedado atomizado, reducido a un público de consumidores y encuestados (Bensaïd, 2009). Además, debido al alto coste de la información, es decir al esfuerzo necesario para estar medianamente informado y para “actuar” políticamente, la única forma de movilizar a la ciudadanía es a través de una política expresiva y simbólica, lo que genera el riesgo de la “voluntad fabricada” (Vallespin, 2000, p. 178).

Las causas de esta desafección son, en parte, el cambio de valores y la creciente individualización, que nos ha llevado, en palabras de Lipovetski (1994, citado en Vallespin, 2000), al “crépusculo del deber”, es decir a la desaparición del deber cívico, entendido como el deber de pensar y resistirse a la manipulación. Vallespin (2000, p. 175) lo llama corporativización social, debido a que cada vez es más difícil distinguir entre el interés público y el sumatorio de los intereses particulares. Y cuando el interés personal prima sobre el colectivo, cualquier intento de participación se debe más a la búsqueda de un beneficio personal que a la mejora de las condiciones colectivas. Además, en momentos de crisis este sentimiento se agrava, ampliado por el temor al desclasamiento (Martin y Schumann, 1998), el miedo a perder lo poco que nos queda nos impide pensar en colectivo.

Por otra parte, también podemos decir que esta despolitización ha sido un proceso promovido, o por lo menos no evitado, desde las instituciones, para minimizar las voces críticas. La democracia, o mejor dicho el sistema democrático occidental, se basa en un

supuesto consenso y legitimación social, pero como varios autores reclaman, este consenso no es fortuito sino que ha sido construido de forma demagógica a través de la homologación de los que consienten y la denigración de los discrepantes (Ferrajoli, 2011). Pero, como dice Sennett (1998 citado en Vallespin, 2000, p.72) un sistema que no dota a los seres humanos de razones profundas para ocuparse unos de otros a la larga no puede mantener su legitimidad. Por tanto este desinterés por la política, a pesar de que algunos se esfuercen en venderlo como una forma de legitimidad implícita, en realidad “expresa una profunda «crisis de Estado» en su capacidad de dirección y de integración normativa y simbólica, así como en un cansancio y desorientación de la política democrática misma” (Vallespin, 2000, p. 10).

Las causas de la **deslegitimación** son múltiples, desde problemas de fondo, como la corporativización y la adaptación neoliberal al nuevo contexto social y económico, hasta problemas más concretos de malas prácticas e ineficiencia de las instituciones.

Como dice Vallespin (2000), la prudencia reformista nos deja anclados a unas instituciones que vienen de la posguerra mundial, “con la convicción de que más vale conservar lo que tenemos, aunque no apasione, que embarcarnos en aventuras de ingeniería constitucional”. Además, este conformismo y desafección están cada vez más legitimados por “el «imperativo sistémico» que impide cuestionar la «politics» dominante y sólo permite gestionar sus «policies», es decir, las formas de aplicar las grandes decisiones tomadas en otros ámbitos” (Pastor, 2007). De esta forma, se instaura lo que Pastor (2007) llama la “fast policy”, es decir una política destinada a gestionar el “Estado competitivo de mercado”, así como la privatización de los servicios públicos y la regulación de los derechos sociales básicos, vaciando aún más los espacios de democracia y agravando el déficit de legitimidad.

Probablemente, los partidos políticos sean una de las instituciones más deslegitimadas. Tanto por la oligarquización y estatalización (Vallespin, 2000, p. 174), como por la pérdida de un proyecto político. Los partidos políticos han dejado de ser vistos como una herramienta política en manos de los ciudadanos, más bien se han convertido en un mero mecanismo de recambio de las élites. Esto se debe a la falta de democracia interna, que se basa en los debates en el vértice en vez de fomentar una socialización horizontal (Ferrajoli, 2011) y al distanciamiento de los ciudadanos.

Como explica Fernández Buey (2003), en la actualidad sufrimos una sobrerrepresentación de las clases altas en los parlamentos, los únicos que llegan a diputado son gente con estudios, con suficientes ingresos como para permitirse una carrera política y normalmente con el apoyo de una buena familia detrás. Esta élite se aprovecha de la progresiva tecnificación de la política y del analfabetismo funcional de gran parte de los ciudadanos para erigirse como únicos líderes posibles. A la práctica esto se convierte en un sistema gobernado por una oligarquía, que además ha estado siempre muy vinculada a la élite económica, ya fuera a base de corrupción, de tráfico de intereses o de puertas giratorias.

Esta progresiva confusión y concentración de poderes políticos y económicos (Ferrajoli, 2011, p. 52-53) se debe a la proliferación de los conflictos de intereses y a la estrecha alianza entre poderes políticos públicos y poderes económicos privados y la subordinación de los primeros a los segundos. Además, es el resultado de la cada vez más fuerte relación entre dinero,

información y política, que acaba generando una “disolución de la representación” (Ferrajoli, 2011, p. 55) y un retroceso de la democracia.

En este contexto parece legítimo desconfiar de sus buenas intenciones y sus discursos de refundación. No hay muestras de que su verdadera preocupación sea la falta de representación de los intereses de los de abajo, sino más bien, un intento de adaptación y reestructuración forzada por la presión de otros poderes económicos, judiciales, o de los *media* (Fernández Buey, 2003).

De todas formas también debemos advertir del peligro de extender esta crítica al funcionamiento de los partidos políticos a la propia existencia de esos. Se trata de una confusión común en la actualidad de aquellos que quejándose de que “no nos representan” dan por supuesto que son completamente prescindibles y que tendrían que extinguirse. Estas posiciones no deberían hacernos perder de vista un debate más profundo sobre la necesidad de sentar las bases de la democracia sobre unas instituciones que realmente sirvan a este propósito, sean estas unos partidos renovados u otra forma de canalizar la participación.

Por último, volviendo una vez más a la **globalización neoliberal**, podemos ver, como ya hemos ido apuntando, que además de transformar las funciones de los Estados y poner en juego su soberanía también ha tenido un impacto directo en la crisis de la democracia. Esto se debe no solo al deterioro de la capacidad de respuesta de los Estados, sino directamente al uso político que se ha hecho de la narrativa de la globalización como justificación o excusa para legitimar la crisis democrática.

En primer lugar, “la globalización supone que aspectos muy relevantes para la vida de los ciudadanos son decididos por instituciones, actores políticos o grupos fácticos que no han sido elegidos por esos ciudadanos. Y al mismo tiempo, la globalización supone que las decisiones que toman las instituciones y Gobiernos elegidos por los ciudadanos son cada vez menos relevantes” (Ibarra, 2007). “La Organización Mundial del Comercio (OMC), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el G8, G20... se están convirtiendo en las instituciones centrales del devenir de la ciudadanía de todo el planeta. Instituciones cuyo funcionamiento se desarrolla al margen de cualquier regla democrática” (Hernández Zubizarreta, 2013b). Pero como decíamos, “la crisis democrática también está generada por el propio sistema democrático representativo y sus consecuencias más perversas” (Ibarra, 2007).

En este sentido, podemos decir que la globalización también ha contribuido a la “cooptación por el capital de la democracia representativa y de los procedimientos electorales y parlamentarios” (Hernández Zubizarreta, 2013). Una cooptación que ha impedido que los gobiernos se plantearan alternativas a la globalización neoliberal, mientras se instauraban las medidas neoliberales y se profundizaba aún más en la globalización y la retirada del Estado.

Por otra parte, los retos que plantea la globalización, ya sean nuevos problemas sin soluciones nacionales como decisiones tomadas por otros actores, se utilizan para justificar la tecnificación de la política, debido a la creciente complejidad de los problemas. El resultado, para Beck (2004), es la “era pospolítica de la alta tecnocracia”, ya no se gobierna para la gente sino para administrar los condicionantes sistémicos. En una confusión entre fines y medios, se acaba obviando la política y se deja en manos de los “técnicos” tanto la decisión sobre los

medios como sobre los fines en sí. “Lo que es factible técnicamente desplaza lo que es deseable políticamente” (Vallespin, 2000).

Por último, podemos decir que no se trata solo de una crisis de la democracia a nivel Estatal, sino que recientemente se ha ido generando un nuevo discurso alrededor de la “gobernanza global” que ha intentado legitimar la emergencia de nuevas organizaciones globales con cada vez más poder. Como dice Pastor, “la respuesta «desde arriba» para compensar las limitaciones del instrumento empleado hasta ahora para legitimar a los gobiernos –las elecciones periódicas– se está buscando en lo que se ha dado en llamar «gobernanza», la cual no es sino una fórmula para ir alcanzando una legitimidad de ejercicio mediante la cooptación de sectores de la «sociedad civil» que puedan avalar las políticas neoliberales” (Moreno, 2001 citado en Pastor, 2007).

Pero es importante destacar, como recuerda Ibarra Güell (2006), que no se trata solo de que el poder político sea cada vez más complejo debido a la proliferación de actores, sino que no todos los actores tienen el mismo protagonismo en esos espacios. Además, “la gobernanza global es una gobernanza esencialmente liberal por cuanto que promueve y desarrolla el proyecto de un mundo liberal en el que los mercados globales, el imperio internacional de la ley, la democracia liberal y los derechos humanos se convierten en normas universales de la civilización” (Duffield, 2001 citado en Held y McGrew, 2003, p. 75).

### **3.4. Algunas alternativas a la crisis de los sistemas democráticos**

Las alternativas planteadas para superar esta crisis de legitimidad de las instituciones son dispares y varían enormemente según el tinte ideológico de cada autor. Según Vallespin (2000), “La cuestión principal en la incógnita de la gobernabilidad de la mundialización es el *lugar de acción* en el mundo globalizado”. Además, tal y como expone Dahrendorf (1997 citado en Vallespin, 2000, p. 16), se trata de conseguir la *Cuadratura del círculo*, que consiga mantener la capacidad competitiva, la cohesión y solidaridad social y se mantenga dentro de las reglas y bajo las instituciones democráticas. En este contexto, según Vallespin, “la apuesta relativa por cada uno será donde se juegue el conflicto ideológico del futuro”, en este sentido, como ya hemos mencionado, podemos encontrar tres posiciones clave: las corrientes globalistas, la corriente escéptica y las posiciones intermedias.

Las corrientes globalistas defienden la superación del Estado por nuevas instituciones globales. Pero en su seno hay divergencias entre los neoliberales, que defienden una gobernanza global destinada a promover integración económica; los internacionalistas liberales, que promueven una nueva ética cívica global y los reformadores institucionales, que defienden la cooperación multilateral para superar los problemas globales (Held y McGrew, 2003, p. 116). En segundo lugar, la corriente escéptica, que defiende la vigencia de los Estados-nación como institución aún central en el sistema internacional, ya sea recuperando poder o aliándose con las demás organizaciones. Y por último las posiciones intermedias, que aunque consideran que el Estado no puede seguir siendo el único espacio de decisión política legítima, tampoco apuestan por su abolición. En esta corriente encontramos los transformadores globales, que buscan una doble democratización, a nivel nacional y con mayores niveles de transparencia a través de las fronteras territoriales (Held y McGrew, 2003, p. 116).

El debate sobre las alternativas a la globalización neoliberal gira, por tanto, en torno a dos puntos clave, el primero consiste en el debate ético sobre la mejor forma de organizarse políticamente y el segundo, más pragmático, sobre la posibilidad real de llevar a cabo cada una de las propuestas.

Respecto al primer punto, relacionado con la dimensión ética, el principal elemento de discusión se sitúa entre una visión comunitaria, que ve imprescindible la existencia de una “comunidad política limitada”, frente a los globalistas que consideran posible la configuración de una nueva identidad global (Held y McGrew, 2003, pp. 112-114). En este sentido mientras Vallespin (2000) se pregunta si ¿puede el principio de legitimidad democrática traspasar las fronteras?, Held y McGrew (2003), consideran que ya se están dando las “lealtades complejas e identidades a múltiples niveles”, que demuestran que “la comunidad política se reimagina y se reprograma”.

Por otro lado, a pesar de que algunos autores han descrito alternativas muy concretas, como la democracia cosmopolita de Held (Archibugi y Held, 2012), a la hora de analizarlas, es necesario tener en cuenta la advertencia de Vallespin, que considera que “Hay que desechar tanto una visión excesivamente obcecada por subrayar los condicionantes e imperativos “sistémicos” o “estructurales” como las optimistas conclusiones de quienes siguen pensando que el mundo y su destino “está en nuestras manos” y puede ser administrado por una plena acción consciente (Vallespin, 2000, p. 59).

En este sentido, podemos decir que “el gran reto reside, tal y como lo describe Bensaïd, en la disposición de los espacios y los tiempos donde poder ejercer un control democrático de los procesos de producción y reproducción social” (Hernández Zubizarreta, 2013b). Y en este aspecto las tesis cosmopolitas fallan en dar una respuesta efectiva; pero, al mismo tiempo, pensar que solo desde el Estado se podrá recuperar el control democrático, quizás también es, como dice Vallespin (2000), demasiado optimista.

#### **3.4.1. Democracia Cosmopolita**

El término “Democracia Cosmopolita” fue acuñado por Held y ha sido defendido por Habermas, Beck, Kaldor, McGrew, Sassen y Archibugi, entre otros (Archibugi y Held, 2012). Según Beck (2009) esta propuesta responde a la imposibilidad de los Estados de hacer frente al poder económico, entendiendo que “regular transnacionalmente los conflictos es necesario para evitar la era pospolítica de la alta tecnocracia” (Beck, 2004).

La idea de la democracia cosmopolita nunca ha pretendido ofrecer una receta única, sino más bien servir de marco unificador para una infinidad de propuestas y campañas (Archibugi y Held, 2012). En primer lugar, parten de la idea que “La democracia como concepto y como práctica puede y debe aplicarse más allá del Estado-nación” (Archibugi y Held, 2012). Es decir que la democracia cosmopolita consistiría en intentar generar una gobernanza a diversos niveles, para que de esta forma la ciudadanía pueda participar tanto en la política de sus propios Estados, como a nivel mundial (Archibugi y Held, 2012).

Archibugi y Held (2012), proponen una serie de medidas para impulsar la democracia cosmopolita. En primer lugar consideran, en la línea del “Estado Transnacional” de Beck

(2004), que los Estados pueden promover el cosmopolitismo, ofreciendo igualdad de trato para ciudadanos y extranjeros y respeto de los derechos de las minorías dentro de sus fronteras; además de promover una política exterior democrática, movida por la solidaridad en vez de por interés nacional. En segundo lugar plantean una reforma de las organizaciones internacionales, que les permita ser más independientes, al mismo tiempo que la constitución de un Estado de derecho global basado en nuevas autoridades judiciales globales.

Por otro lado, como explica Vallespin (2000, pp. 183-184), “El modelo de democracia cosmopolita se construye casi exclusivamente a partir de la traslación del modelo parlamentario a instancias superiores”, es decir que para garantizar la participación ciudadana en esta nueva política global se plantea “crear una asamblea parlamentaria mundial semejante al Parlamento Europeo, aunque solo fuera deliberativa y sobre las cuestiones más relevantes” (Archibugi y Held, 2012). Esta nueva democracia estaría sustentada, a su vez, por “comunidades políticas sin fronteras” (Archibugi y Held, 2012) fruto de la desterritorialización de los problemas políticos en algunas áreas. En este sentido podemos ver como la sociedad civil global tiene una posición central en estas propuestas (Beck, 2004).

Una de las principales críticas planteadas a las propuestas cosmopolitas es, como mencionábamos, el problema de la identidad. Como dice Vallespin (2000, p. 82), “no es realista negar la importancia que posee el factor nacional o étnico como elemento conformador de la identidad personal y colectiva”, la clave es saber si este componente nacional puede ser “compatibilizado con un concepto de *ciudadanía* más amplio, capaz de dar cabida a un pluralismo nacional y étnico” (Vallespin, 2000, p. 82).

En este sentido los cosmopolitas defienden que la globalización cultural ha dado paso a una nueva identidad global, que es capaz de situar la comunidad imaginada más allá de las fronteras Estatales. Pero es justamente en este punto en el que se enfrentan con las mayores reticencias, ya que la idea del cosmopolitismo asociado a la globalización ha sido denunciada en numerosos casos de encubrir fines imperialistas, o en palabras de Beck “nacional-hegemónicos”, fruto de un “cosmopolitismo inauténtico” (Beck, 2004). En este sentido Vallespin (2000, p. 82) considera que es posible “reconstruir un concepto de *cosmopolitismo* que encuentre sus señas de identidad en los valores universalistas de la Ilustración y que se arraigue en el proceso democrático”.

Por tanto, uno de los mayores retos planteados por los cosmopolitas, es el de democratizar la gobernanza global (Held y Anthony McGrew, 2003). Teniendo en cuenta que se trata del “espacio de confrontación entre élite capitalista global y los movimientos sociales que combaten la globalización corporativa” (Held y McGrew, 2003, p. 78). En este sentido, podemos decir que, a pesar de las distancias, esta postura encaja con las tesis de Hardt y Negri (2001), cuando rechazan cualquier estrategia política que pretenda resucitar al Estado-nación para protegerse contra el capital global, como estrategia meramente reactiva (Hardt y Negri, 2001, p. 40). Por tanto, a pesar de partir de corrientes diferentes, vemos como, tanto Held como Hardt y Negri, acaban defendiendo la minimización de los Estados-nación, para dejar paso a una sociedad civil global que se enfrente al capital directamente en la arena global.

Esta postura ha sido fuertemente criticada tanto desde los críticos con el concepto liberal de sociedad civil, como por posturas más conservadoras en defensa de los Estados Nación. En

este sentido aparece Rodrik, como uno de los principales críticos de la “quimera” que representa la idea de una gobernanza global democrática (Rodrik, 2011, p. 21).

### **3.4.2. Recuperación del poder Estatal**

En su libro *La paradoja de la globalización*, Rodrik (2011) plantea de forma clara el escenario de posibilidades que representa la actual globalización neoliberal. Considera que nos encontramos frente a un trilema, en el que se contraponen la democracia, la integración económica y la soberanía nacional, del que no podemos salir sin renunciar a uno de los tres elementos. En este sentido, si promovemos la hiperglobalización, minimizando los costes de transacción internacionales, deberemos limitar la democracia y obviar los trastornos económicos y sociales que genera la economía global. Al mismo tiempo, si queremos reforzar la legitimidad democrática en el país, deberemos limitar la globalización. Y, por último, podemos intentar globalizar la democracia a costa de la soberanía nacional, pero en cualquier caso, no podemos tener hiperglobalización, democracia y autodeterminación nacional todo a la vez (Rodrik, 2011).

Desde esta perspectiva, Rodrik (2011), teniendo en cuenta el trilema planteado, considera que debido a que el actual sistema defiende la pervivencia de los Estados a pesar de la integración económica, esto genera un retroceso de la democracia. Frente a esta situación plantea dos opciones, la primera, demasiado utópica, consistiría en renunciar a la soberanía nacional en favor de la integración económica y la democracia global; y la segunda opción, que considera más viable, se basaría en recuperar la democracia en el marco estatal limitando la globalización.

Más concretamente, podemos decir que Rodrik (2011) desestima la posibilidad de una democracia global, tanto por razones prácticas, ya que considera que “existen demasiadas diferencias entre las naciones Estado como para que sus necesidades y preferencias se acomoden a normas e instituciones comunes” (Rodrik, 2011, p. 21); como por razones fundamentales, ya que considera que “unos estándares y unas regulaciones globales no sólo son poco prácticos; son indeseables” (Rodrik, 2011). En este sentido, la opción hiperglobalizadora es indeseable, porque “lo que busca no es mejorar el funcionamiento de la democracia, sino ponérselo fácil a los intereses comerciales y financieros que buscan acceder a los mercados a bajo coste” (Rodrik, 2011, p. 225). Al mismo tiempo que supondría una “delegación directa de los poderes nacionales en tecnócratas internacionales” (Rodrik, 2011, p. 225).

Por otra parte, Rodrik defiende la capacidad de los Estados de mantener su centralidad en la política global, argumentando que “La adopción de decisiones democráticas sigue estando firmemente en las naciones Estado” (Rodrik, 2011, p.228). En este sentido afirma que a pesar de que “pensemos que vivimos en un mundo cuyo gobierno ha sido transformado radicalmente por la globalización, [...] la responsabilidad última sigue siendo de los responsables políticos nacionales” (Rodrik, 2011, p. 228). Por tanto, su apuesta se centra en reforzar las democracias nacionales para poner a la economía mundial sobre una base más sana y más segura (Rodrik, 2011, p. 21). Teniendo en cuenta que debemos “rebajar nuestras

ambiciones en cuanto a la globalización económica si queremos que la nación Estado siga siendo el principal escenario de una política democrática (Rodrik, 2011, p. 223).

Finalmente, podemos decir que las tesis de Rodrik concuerdan con la corriente escéptica y con algunas de las ideas planteadas por Weiss (2003). Sobre todo en cuanto a la defensa de la capacidad de los Estados de retomar su poder, ya que como dice Weiss (2003, pp. 26-27) “Los Estados disponen de mayor margen de maniobra en la política económica global que lo que supone la teoría de la globalización”. Aunque también es cierto, que “la capacidad dependerá de si los Estados aún están construyendo o reconstruyendo las instituciones internas” (Weiss, 2003, pp. 26-27).

### **3.4.3. Algunas ideas para la definición de alternativas a la crisis democrática**

Por último, si intentamos huir de las posiciones extremas que consideran, por un lado, que el Estado Nación es una institución obsoleta que ha dejado de ser el referente político, o por el otro, que la única forma de solucionar la crisis de gobernanza es haciendo que los Estados recuperen su poder, podemos encontrar opciones intermedias, que reivindiquen una transformación democrática de los Estados. En este sentido, teniendo en cuenta las graves consecuencias del avance de las Empresas Transnacionales, podemos decir que la forma más realista de frenar su avance y ponerles límites, es recuperando el poder político democrático desde los Estados. Pero para eso debemos recuperar, como están empezando a hacer en América Latina, la capacidad transformadora de los Estados, teniendo en cuenta que el problema no es la falta de poder de los Estados sino quien los gobierna. Ya que, como recuerdan desde el Seminario Taifa (2011) “La definición del Estado y sus funciones dependen del curso de la lucha de clases, de cómo el capital es capaz de imponer su voluntad o si las resistencias y la lucha permiten formas menos agresivas de Estado”.

El escenario de la política internacional se ha transformado pero no por eso los Estados tienen que dejar de existir, sino que es necesario que empiecen un proceso de adaptación y de búsqueda de nuevas legitimidades. Lo que queda claro es que, a pesar de la existencia de retos transnacionales que requieran soluciones globales, sigue estando en manos de los Estados tanto la recuperación interna de legitimidad, a través de procesos redemocratizadores, como la recuperación externa a partir de la creación (o reforma) de instituciones internacionales, más democráticas y eficientes. Como dice Vallespin (2000, p. 154), la ventaja del Estado es que, tratándose de un poder intermedio, es capaz de hacer frente hacia arriba a las fuerzas incontroladas de la mundialización y, hacia abajo, a la dispersión de una sociedad crecientemente fraccionada. En este sentido, “una solución realista consiste precisamente en intentar integrar los problemas globales en el propio proceso de discusión interna” (Vallespin, 2000, p. 182).

Un primer paso, para recuperar la legitimidad de los gobiernos pasará por el necesario acercamiento de la política a la ciudadanía. En ese sentido, una medida imprescindible es empezar a adaptar las formas y los discursos a los nuevos tiempos, teniendo en cuenta la “pérdida de referentes sociales tradicionales” (Vallespin, 1999). Cuando las formas clásicas ya no sirven es necesaria una nueva forma de entender la política que vaya acorde con las inquietudes, la cultura y el estilo de vida de la población. Por otra parte, frente al colapso al

que nos lleva la creciente complejidad de la política, la economía y la sociedad en general es importante reivindicar el consejo de Bauman: “hacer reflexiva la incertidumbre” para pasar de una actitud normativa a una cognitiva, que nos permita analizar la realidad sin caer en los maniqueísmos (Rafael del Águila, 2001).

Al mismo tiempo, debemos recuperar la democracia como proceso, entendida en palabras de Habermas (2001) como la sociedad que actúa deliberadamente sobre si misma. Dando importancia a la democracia deliberativa, entendida como la deliberación de todas las personas implicadas, no como la voluntad de todas, para limitar los intereses privados. De esta forma se antepone la política a la lógica del mercado, además de alejarse de la concepción, ya acuñada por Weber, que entiende la democracia como simple método para la selección de gobernantes (Pisarello, 2012).

En esta línea, puede ser útil otorgar “mayores competencias decisorias a las instituciones locales y sobre todo la puesta en marcha de nuevos poderes cívicos locales impulsados a través de procesos de participación ciudadana” (Ibarra Güell, 2006). Se trata no solo de democratizar el poder global, sino de construir la democracia desde lo local. Desde abajo (Ibarra Güell, 2006).

Por otra parte, en cuanto a la democratización a nivel internacional, se deberá generar una cooperación interestatal destinada a buscar “una solución política frente a la dictadura de la economía” (Vallespin, 2000, p. 118). En este sentido podemos ver como los avances realizados por “los emergentes gobiernos democráticos de los países periféricos opuestos al pensamiento único neoliberal” han abierto la puerta a numerosos conflictos sociales y a una posible reinterpretación de la arquitectura de poder global (Hernández Zubizarreta, 2013b). Los gobiernos progresistas de América Latina están demostrando la posibilidad de tejer una cooperación interestatal sur-sur basada en una lógica distinta.

De esta manera se podría empezar a pensar en la construcción de unos Estados con voluntad de control sobre los poderes económicos. Unos Estados capaces de ponerles límites internamente y de comprometerse a nivel internacional con otros Estados para garantizar que la globalización no sea una vía de escape de las responsabilidades de las transnacionales.

Pero para ello será necesario un movimiento democratizador, dentro y más allá de las fronteras estatales que, como dice Pisarello (2011), lejos de ser la invocación de una utopía o de un voluntarismo situados fuera de la historia, beba de un impulso igualitario, la lucha por la ampliación del autogobierno y por la protección de las minorías, que a pesar de las derrotas y los retrocesos, no ha dejado de existir.

## Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos ido presentando las distintas facetas de un largo proceso de avance de los poderes capitalistas y retroceso de las fuerzas emancipadoras, con el objetivo de desenmascarar el poder de las Empresas Transnacionales y profundizar en las interferencias de los poderes privados en la democracia. En un intento de dotar de contenido la ya conocida frase: “¡No somos mercancía en manos de políticos y banqueros!”.

La descripción de las distintas caras de este proceso, como son el auge de las Empresas Transnacionales, la crisis interna y externa de los Estados y el papel de la globalización neoliberal como telón de fondo, no es suficiente para desenmarañar el complejo escenario frente al que nos encontramos, pero esperemos que haya servido, como decía Vallespin (2000), para “Organizar el desconcierto” y entender un poco mejor el papel que juegan las Empresas Transnacionales en la crisis de la democracia.

En cuanto a la **globalización neoliberal**, podemos decir que la primera conclusión que sacamos es que, a pesar de que el discurso oficial explica la internacionalización económica como un proceso beneficioso e inevitable, destinado a expandir el crecimiento económico por todo el planeta, esta descripción se aleja de la realidad y no sirve para explicar las causas y las consecuencias reales de esta.

En primer lugar porque, a pesar de que en parte era inevitable ya que se debe a la propia expansión del capitalismo, también forma parte de una clara apuesta política para afianzar el capitalismo. Es decir que debemos interpretar la globalización como un proceso impulsado por actores económicos y políticos –entre los que encontramos los Estados imperialistas y centrales, así como las Organizaciones Internacionales– para recomponer la hegemonía del capital y recuperar las tasas de ganancia después de los avances sociales de la posguerra. Por tanto, podemos ver como no todos los Estados se sitúan de la misma forma frente a la globalización, ya que mientras unos fueron impulsores voluntarios de esta, otros fueron forzados a integrarse a ella.

En segundo lugar, porque a pesar de que el neoliberalismo defiende el *laissez-faire*, es decir el mínimo Estado frente a un mercado supuestamente autorregulado. En la práctica el Estado acaba gobernando para el mercado, retirándose de sus responsabilidades con la sociedad pero fortaleciendo su cara represiva y de apoyo a la internacionalización de la economía. Y esto genera, como ya es sabido, graves consecuencias e impactos sociales, económicos y ambientales para la población de todos los Estados. Que además, en el caso de los países periféricos, que se han visto obligados a asumir las tesis neoliberales forzosamente, se agravan debido a la dureza de las imposiciones de reestructuración de la economía, que les dejan sin ningún tipo de capacidad de maniobra para proteger su población.

Y, en tercer lugar, porque esta expansión del capitalismo a toda costa, lejos de generar bienestar para la población, pone en juego la sostenibilidad de la vida humana. Una sostenibilidad que requiere de dos elementos invisibilizados y olvidados por la teoría económica convencional, como son el trabajo de reproducción social, generalmente desempeñado por las mujeres, y unos recursos naturales en proceso de extinción, debido a la depredación de la naturaleza.

Por tanto, debemos tener en cuenta que la globalización neoliberal, y la crisis actual como uno de sus últimos impulsos, responde a la necesidad del capital de recuperar la tasa de ganancia y afianzar su hegemonía mundial. Y, en este sentido, se convierte en el escenario perfecto para el auge de las Empresas Transnacionales y la acumulación exponencial de poder tanto económico como político.

En cuanto al escenario organizativo que emerge del proceso de globalización neoliberal, podemos decir que más allá de las teorías que postulan el fin de la lógica territorial, frente a la lógica capitalista, como *Imperio* de Hardt y Negri; o a la inversa, la supeditación de la lógica capitalista a la territorial, ya sea por la pervivencia del Imperialismo o de los propios Estados-nación, a la práctica, la realidad es más compleja.

Si bien es cierto que la crisis en los países centrales y la aparente debilidad económica de EEUU podría dar a entender que las Empresas Transnacionales están acumulando más poder que los propios Estados de los que provienen, a la práctica estas empresas necesitan a los Estados, y eso quiere decir que, a pesar de que hasta el momento los gobiernos se han plegado a sus voluntades, en realidad tendrían la capacidad para imponer sus propias condiciones. Si analizamos más detenidamente algunos de los elementos que se han puesto en juego en la presente crisis económica, podemos ver como los grandes bancos estadounidenses y europeos han necesitado que sus respectivos gobiernos los rescataran con ingentes sumas de dinero. Este hecho puede ser interpretado como un ejemplo de la incapacidad de los gobiernos de enfrentarse a los poderes económicos o, por otra parte, puede ser visto como la muestra de la cooptación por parte del capital de los poderes públicos, que utilizan la excusa de la falta de alternativa para no oponerse a los mercados, aunque realmente existan otras salidas.

En este sentido, consideramos que las tesis de *Imperio*, que hablan de una nueva forma de soberanía compuesta por una serie de organismos nacionales y supranacionales unidos bajo una única lógica de mando, en vez de aportar un poco de claridad al análisis del sistema actual, oscurecen el debate. Debido a que, en lugar de hablar de cooptaciones de poderes públicos por parte de los poderes económicos, alinean las propias instituciones (y no solo sus representantes) con la lógica capitalista, y de esta forma concluyen que el Estado-nación no puede hacer frente al capital global. En la misma línea, podemos decir que el ejemplo de los nuevos gobiernos progresistas latinoamericanos muestra como, a pesar de las dificultades y las limitaciones que genera la globalización, aún queda un amplio margen de maniobra para que los gobiernos desarrollen otro tipo de políticas al margen de las lógicas del capital global.

Pero, por otro lado, también debemos tener en cuenta que la financiarización de la economía puede estar transformando el habitual escenario en el que todas las Empresas Transnacionales tenían un país de origen que las defendía y apoyaba. Este escenario, relativamente sencillo, permitía analizar el funcionamiento de las transnacionales desde la lógica imperialista o neocolonial, ya que en general los gobiernos de los Estados de origen se alineaban con los intereses de las transnacionales y, a su turno, las transnacionales mantenían una cierta lealtad hacia sus Estados de origen. Pero con la actual financiarización se está generando un complejo esquema accionario, por el que cada vez existen menos empresas que concentren la propiedad en un solo país, por lo que podríamos empezar a hablar de una transnacionalización, no solo de la producción sino de la propiedad misma.

Este fenómeno es nuevo y ha sido poco estudiado y por tanto desconocemos sus consecuencias. Aunque, como se desprende del estudio “The network of global corporate control” (Vitali, Glattfelder, y Battiston, 2011), podemos apuntar que uno de sus resultados consistirá en la extrema concentración de la producción y las finanzas en cada vez menos monopolios. Y ello, a su turno, generará, previsiblemente, la aparición de una nueva clase capitalista global, que podría cambiar sus formas de actuación y de relación con los gobiernos nacionales.

Para profundizar un poco más en el papel que juegan las **Empresas Transnacionales** en esta nueva configuración del poder, debemos partir del reconocimiento de estos actores como los grandes beneficiados de la globalización neoliberal, que les ha permitido generar una acumulación de riqueza y de poder sin precedentes. En este sentido, podemos decir que son tanto la causa como el efecto de la globalización neoliberal, ya que surgen de la reestructuración del capital iniciada en los años 70, fruto de la voluntad de actores económicos y políticos de promover la expansión del capitalismo para recuperar las tasas de beneficio del capital. Y al mismo tiempo, debido a su creciente poder y acumulación de riqueza, son esos mismos actores los que han acabado impulsando la globalización neoliberal promoviendo la construcción de un escenario económico y político funcional para sus actividades.

En este sentido, podemos ver como su enorme poder se debe a su capacidad para interrelacionar la dimensión económica y la política, es decir en la capacidad de transformar su poder económico en poder político. Además, más allá de sus tradicionales fuentes de poder, como eran la amenaza de no inversión para presionar a los países receptores de IED, o la capacidad de influencia política a través de *lobbys*, puertas giratorias, corrupción y otros mecanismos, en el escenario actual de financiarización de la economía y crisis sistémica hemos podido comprobar cómo disponían de nuevas estrategias para proteger sus intereses.

A nivel económico, se profundizan las estrategias de acumulación por desposesión, como son las crisis localizadas para devaluar activos, las privatizaciones, la mercantilización de la naturaleza y el retorno de la reproducción social al ámbito doméstico. Además, las grandes corporaciones han conseguido volver en su beneficio la creciente inestabilidad del sistema producida por la financiarización, para garantizarse el apoyo público en caso de problemas y para situar las agencias de calificación como reguladores privados por encima de los gobiernos.

Por otra parte, a nivel político las Empresas Transnacionales utilizan todos los mecanismos a su alcance para influir en las diferentes esferas de poder y conseguir decantar las políticas y las legislaciones en su beneficio. Además, la dimensión de este poder nos muestra que no se trata de mecanismos aislados o puntuales para conseguir ciertos favores, sino que podemos hablar de un entramado de poderes, relaciones e interferencias, que generan un sistema complejo en el que cada vez es más difícil distinguir entre representantes de los poderes públicos y representantes de los poderes privados. Esto genera, en palabras de Klein (2007) un sistema corporativista en el que las políticas públicas se subordinan a los intereses empresariales.

Además, gracias a su enorme riqueza, se pueden permitir influenciar no solo a los poderes públicos, a través de *lobbys*, puertas giratorias y demás, sino que se insertan perfectamente en la sociedad, gracias a las agencias de relaciones públicas, los medios de comunicación de masas y la publicidad. Cuando no se infiltran directamente en los procesos democráticos, ya

sea con golpes de Estado, financiación ilegal de partidos o represión de los movimientos sociales.

Este poder político se formaliza, por su parte, gracias a la instauración de la *Lex Mercatoria* y, con ella, de una arquitectura jurídica asimétrica, en la que los derechos comerciales de las transnacionales están bien protegidos, mientras que los derechos humanos se relegan a los mecanismos voluntarios y declarativos. Por tanto, podemos decir que este enorme poder de las Empresas Transnacionales, que se traduce en su completa libertad de movimientos así como en la impunidad para vulnerar derechos humanos, no solo genera numerosos impactos ambientales, sociales, laborales, culturales y de género, sino que además está poniendo en juego las propias bases de la democracia.

Por último, en cuanto a las consecuencias que estas transformaciones han tenido en la **organización política a nivel Estatal**, decíamos que la hipótesis de partida consistía en que la creciente acumulación de poder de las Empresas Transnacionales agrava la crisis de soberanía de los Estados y que esto, a su turno, profundiza la crisis democrática. Es decir que reconocemos el impacto que tiene la interferencia de las transnacionales en los Estados, siendo conscientes que no son el único factor de su crisis, sino que ésta ya tenía su dinámica previa.

En este sentido, es importante reconocer el papel que han jugado los Estados en su propia crisis, ya que como hemos ido explicando, no todos los Estados fueron víctimas de la globalización, sino que, según su posición en la jerarquía estatal, algunos Estados ejercieron un papel importante en el impulso de ésta. Además, también hay que tener en cuenta que el avance neoliberal de los años 70, no solo profundizó las interferencias externas sobre los Estados, sino que al mismo tiempo sentó las bases para su progresiva deslegitimación a nivel interno. Esto se debe a que la solución liberal a la crisis de gobernabilidad de los años 70 fue la disminución del Estado, vinculada al creciente individualismo de la sociedad y a la aparición de la sociedad civil como el ámbito de solución de los problemas sociales.

Volviendo al impacto que la globalización neoliberal y el auge de las transnacionales ha tenido sobre los Estados, cabe reconocer que aunque no todos han sufrido las consecuencias de la misma forma, si que existe una tendencia generalizada de pérdida de funciones y autonomía. Es decir que a pesar de que algunos Estados hayan asumido la integración económica y la minimización del Estado de forma más o menos voluntaria, esto no les ha eximido de sufrir sus consecuencias. Concretamente podemos decir que el Estado se está viendo desbordado para ejercer una parte importante de sus responsabilidades (Vallespin, 2000). Tanto a nivel económico, ya que debido a la creciente inestabilidad y competitividad del sistema económico, los Estados ya no tienen capacidad para hacer frente a unas crisis económicas cada vez más profundas, ni para poner límites al avance del capital. Como a nivel político, debido a la injerencia de los poderes privados en las esferas de poder público y la incapacidad de hacer frente a los retos globales. Así como, a nivel jurídico, por las limitaciones e interferencias que genera la arquitectura normativa internacional, sobre todo en materia de derecho comercial.

De todas formas, esta pérdida de autonomía no es suficiente para pronosticar el fin del Estado-nación, simplemente nos muestra la necesidad de ampliar el campo de visión para tener en cuenta otras esferas de poder más allá del Estado. Además, una mirada más amplia nos

permitirá analizar las transformaciones de las relaciones de poder teniendo en cuenta que lo que se ha producido es una difusión del poder, es decir la aparición de un sistema más complejo, en el que se interrelacionan varios actores. Y, de esta forma huimos de análisis simplistas que interpretan la transformación como un mero juego de suma cero, por el que el poder se habría traspasado de forma directa de unos actores a otros.

En este contexto de mayor complejidad, en la que el Estado ya no es la única fuente de poder, la pregunta clave consistirá en saber qué margen de maniobra les queda a los gobiernos para hacer frente a la nueva situación. Esta pregunta no tiene una respuesta sencilla, ya que la capacidad de respuesta de los gobiernos dependerá de múltiples factores, pero de entrada podemos avanzar que la respuesta neoliberal, por la que los gobiernos se ponen al servicio de los mercados como si no tuvieran otra alternativa, no es la situación natural e inevitable y existen otros escenarios posibles. Muestra de ello son las políticas llevadas a cabo por los gobiernos progresistas de América Latina, que a pesar de las dificultades y posibles críticas, demuestran que es posible empezar a salir de la lógica neoliberal. Pero para conseguirlo es necesario, como han demostrado, llevar a cabo una transformación radical de las instituciones públicas que permita empezar a romper con la simbiosis entre poderes privados y públicos, es decir, recuperar la democracia en su sentido original, como tensión entre fuerzas emancipadoras y oligarquía.

Por tanto, podemos decir que la deriva neoliberal de los Estados, que les ha llevado a la crisis actual, está estrechamente ligada a la crisis de la democracia. No podemos entender que los gobiernos se plieguen a las necesidades del mercado, convirtiéndose en su “servicial gestor”, sin asumir que el sistema de democracia liberal ha consolidado “unas estructuras de poder en las que la existencia controlada de algunas libertades públicas y de ciertos derechos de participación se admite siempre que se reserve a los grandes poderes económicos una posición decisiva” (Pisarello, 2011, p. 18).

Esta democracia de baja intensidad se ha convertido en el peor enemigo de la propia idea de democracia, sustentada sobre la despolitización de la ciudadanía, la pérdida del sentido cívico y el alejamiento de la población de las instituciones, favorece su oligarquización y cooptación política. Esto produce un progresivo alejamiento de la ciudadanía respecto a la política y una preocupante desafección, solo contrarrestada recientemente con un repunte de la movilización ciudadana a raíz de la ola de indignación.

En este contexto, las instituciones políticas están profundamente deslegitimadas, incapaces de dar respuesta a las demandas de la población, y la excusa de la globalización es cada vez más insuficiente para justificar el abandono de sus responsabilidades sociales y escudarse en la falta de alternativas. Pero a pesar de todo, desde la mayoría de los gobiernos se siguen aceptando los mandatos del capital, justificándolos con la necesaria tecnificación de la política debido a la mayor complejidad o, simplemente, asumiendo que no les queda margen de maniobra para oponerse a las demandas del mercado.

Esta situación nos enfrenta a la necesidad, cada vez más urgente, de pensar en posibles alternativas que permitan a la ciudadanía recuperar el poder en el nuevo contexto político globalizado. Como ya se ha mencionado, el análisis en profundidad de todas las alternativas propuestas desde diferentes sectores académicos y políticos sobrepasa las posibilidades de

este trabajo, pero de todas formas nos parece interesante apuntar algunas de las cuestiones centrales en el debate.

De entrada, el debate sobre las alternativas a la crisis democrática ya parte de una falta de consenso en el propio análisis de sus causas y consecuencias. Como hemos ido mencionando a lo largo del trabajo, la posición en la que quedan los Estados en la nueva configuración del poder es un tema profundamente controvertido, mientras que desde algunas posturas se pronostica su inviabilidad y la necesidad de que sean superados por nuevas instituciones, desde otras corrientes se defiende su pervivencia y capacidad de adaptación.

De esta forma, el debate se centra, en primer lugar, en la dimensión ética de las distintas opciones de gobernanza. En el que el tema central debería ser, no solo que se garantizara la gobernabilidad del sistema, sino la posibilidad real de que las nuevas configuraciones institucionales aseguren el control democrático de los procesos de producción y reproducción social. Y por otra parte, se cuestiona la viabilidad a nivel pragmático de las distintas propuestas, ya que se pone en duda que estas propuestas se ajusten a las posibilidades reales de transformación del sistema actual.

Más concretamente podemos decir que las propuestas planteadas van desde las teorías globalistas más extremas, que consideran que la Sociedad civil debe enfrentarse a los poderes económicos directamente en la esfera global, así como las propuestas de democracia global o cosmopolita que apuestan por la creación de una asamblea mundial, a opciones más moderadas que consideran que la democratización de la globalización debe pasar por la reforma de las instituciones ya existentes. En este sentido, más allá de las corrientes globalistas, también aparecen las teorías de la corriente escéptica, que plantean la posibilidad de que los Estados recuperen su poder, ya sea aliándose con los actores privados, como propone Weiss (2003), poniendo límites a la globalización, como apunta Rodrik (2011), o redemocratizándose a nivel interno.

En este sentido, podemos decir, que las conclusiones a las que llegamos con este trabajo nos llevan a apostar por una solución intermedia, que reconozca el potencial de los Estados como fuerza transformadora, capaz de parar el avance de las Empresas Transnacionales, pero siendo conscientes que para que esto se produzca se requiere una transformación profunda de los Estados y de las organizaciones internacionales en las que se insertan.

Partiendo de que el problema de fondo de la crisis de la democracia no es la falta de poder de los Estados sino quien los gobierna, consideramos que las posibilidades de recuperar la democracia, entendida como recuperación de poder por parte de la ciudadanía, tienen que pasar inevitablemente por la democratización interna y la ruptura de la alianza vigente entre los poderes públicos y los privados. Por tanto nos alejamos de posturas supuestamente transformadoras, como las planteadas por Weiss (2003) que consideran que el Estado puede recuperar su poder aliándose con los actores privados o las que consideran que para democratizar la globalización es suficiente con que la sociedad civil ejerza de control de los actores económicos.

Concretamente apostamos por una democratización interna de los Estados vinculada a una transformación de la cooperación interestatal. Esta nueva posición de los Estados debería

permitirles, no solo de democratizar el poder global, sino construir la democracia desde abajo y, de esta forma, poner las instituciones políticas en manos y al servicio de la ciudadanía. De una ciudadanía empoderada capaz de situar al bienestar por encima del beneficio privado y de desmercantilizar la reproducción de la vida.

Por tanto, estamos planteando un escenario que, a grandes rasgos, es parecido al que se está produciendo en América Latina. Y, en este sentido, podemos decir que el futuro de los avances democráticos y sociales de esta región será clave para saber si es cierto que las fuerzas sociales transformadoras pueden conseguir llegar, no solo al gobierno de un país, sino a transformar verdaderamente la relación de fuerzas entre los poderes económicos y las mayorías sociales.

Finalmente podemos decir que, de la pregunta inicial, que consistía en saber en qué medida el poder de las Empresas Transnacionales en la actual globalización neoliberal está cuestionando el poder de los Estados y sus ciudadanos, hemos pasado a reconocer que, efectivamente, las Empresas Transnacionales han conseguido un poder inmenso que pone en juego la propia sostenibilidad de la vida, pero que esto no se debe a una simple transferencia de poder. Por tanto, una vez hecho el recorrido por las distintas facetas de esta pérdida de poder de la ciudadanía, podemos decir que nos enfrentamos a un escenario complejo, en el que más que respuestas claras, nos aparecen más preguntas.

En este sentido, podemos decir que este trabajo puede ser interpretado como un punto de partida para abordar algunas de las cuestiones que quedan abiertas. En primer lugar, las nuevas transformaciones que generará la cada vez mayor concentración de capital, así como la inestabilidad de la economía, tanto en la conformación del sistema económico, como en relación a la articulación del poder político. Concretamente, a nivel político, podemos decir que se prevén dos posibles transformaciones. La primera, de la cual desconocemos las consecuencias, consistiría en el fortalecimiento de la clase capitalista global, con una previsible pérdida de lealtades nacionales y por tanto conformando un sistema en el que los Estados-nación dejen de ser funcionales para los intereses de las transnacionales en favor de unas organizaciones internacionales o regionales más moldeables y con más poder. Y la segunda, sería la ruptura definitiva entre el capitalismo y la democracia liberal, debido a la consolidación de un capitalismo no compatible con la democracia, o como dice Lander (2012) post-democrático, y por tanto el fin del contrato social en los países centrales, hecho que probablemente contribuirá a que el esquema planteado por Wallerstein sobre el sistema-mundo, se haga aún más borroso, así como la división internacional del trabajo, sustentada por las diferencias salariales.

Y, en segundo lugar, en cuanto a las posibles alternativas, faltaría profundizar en la cuestión de si a los Estados les queda margen de maniobra para enfrentarse al poder económico –para lo que el futuro de los países latinoamericanos será clarificador– o si por lo contrario se promulga como más viable la búsqueda de soluciones democráticas a nivel global.

## Bibliografía

- Archibugi, D., y Held, D. (2012). La democracia cosmopolita: caminos y agentes. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, (117), 57–86.
- Arretxe, I. P. (2004). *Poder local y democracia participativa en América Latina*. Fundación para la Investigación y la Cultura.
- Balanyá, B. (2007). ¿Cenamos esta noche Comisario?:Lobby en Bruselas. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- Beck, U. (2004). *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Barcelona: Paidós Estado y Sociedad.
- Bensaïd, D. (2009). *Elogio de la política profana*. Barcelona: Península.
- Berraondo, M. (2012). Pueblos indígenas. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Bhagwati, J. N. (2007). *In defense of globalization: with a new afterword*. New York [etc.]: Oxford University Press.
- Borón, A. (2002). *Imperio & imperialismo: una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*. Buenos Aires: CLACSO.
- Carrasco, C. (2009). Mujeres, sostenibilidad y deuda social. *Revista de Educación, número extraordinario*, 169-191.
- Carrasco, I. y Del Hoyo, J. (2012). Neoextractivismo. En J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Carrión, J. (2007). *La Ir-responsabilidad social de Unión Fenosa*. Barcelona: Observatori del Deute en la Globalització.
- Carrión, J. y Fernández, F. (2013, mayo 7). Universitats, fàbriques de proletariat precari? *Col·lectiu RETS*. Recuperado julio 18, 2013, a partir de <http://collectiurets.wordpress.com/2013/05/07/universitats-fabriques-de-proletariat-precari/>
- Carrión, J., Fernández, F. y Marco, I. (2012). ¿Favorece la Inversión Extranjera Directa (IED) el Desarrollo Humano Sostenible? *Observatori del Deute en la Globalització*. Recuperado a partir de <http://bloc.odg.cat/wp-content/uploads/2013/04/6-IED-Desarrollo-Humano-Cast2.pdf>
- Carrión, J., Sales, A., Martí, J., Marco, I., Sánchez, R. y Serra, M. (2011). *Las cajas de ahorros vascas: análisis de impactos sociales y medioambientales* (p 72). Euskadi: Setem Hego Haizea.
- Carrión, J. y Verger, T. (2007). Amistades peligrosas: Empresas Transnacionales, poder político y poder mediático. *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina.
- CIDOB. (2013, diciembre 6). Loukas Papademos, Biografías Líderes Políticos. *CIDOB*. Recuperado julio 18, 2013, a partir de [http://www.cidob.org/es/documentacion/biografias\\_lideres\\_politicos/europa/grecia/loukas\\_papademos](http://www.cidob.org/es/documentacion/biografias_lideres_politicos/europa/grecia/loukas_papademos)
- Coghlan, A. y MacKenzie, D. (2011, octubre 19). Revealed – the capitalist network that runs the world. *NewScientist*. Recuperado a partir de

- <http://www.newscientist.com/article/mg21228354.500-revealed--the-capitalist-network-that-runs-the-world.html#.UiODxH-OB8E>
- Chang, H.-J. (2004). *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Desarrollo y Cooperación. Madrid: Los Libros de la Catarata.
- Dicken, P. (2011). *Global shift: mapping the changing contours of the worldeconomy* (6th ed.). Los Angeles (California) [etc.]: Sage.
- Duch, G., Piñero, G., Chantry, O., Fresnillo, I., Gómez-Olivé, D., Reguant, E., Vargas, M., et al. (2011). *Vivir en deudocracia: Iban un portugués, un irlandés, un griego y un español... A Saco*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Duffield, M. (2004). Capítulo 1. Introducción: El nuevo terreno del binomio Seguridad-Desarrollo. *Las nuevas guerras en el mundo global. La convergencia entre desarrollo y seguridad* (Los libros de la Catarata., pp 27-49). Madrid.
- Estévez Arauco, J. A. (2012). La red global de control corporativo. *Mientras Tanto*. Recuperado a partir de <http://mientrastanto.org/sites/default/files/pdfs/2104.pdf>
- Ezquerro, S. (2011). Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real. *Investigaciones Feministas*, 2(0), 175-194.
- Ezquerro, S. (2012). Acumulación por desposesión, género y crisis en el Estado Español. Departament de Salut i Acció Social. Universitat de Vic.
- Fernández Buey, F. (2003). Sobre democracia representativa. *Polietica UPF*. Recuperado enero 31, 2013, a partir de [http://www.upf.edu/materials/polietica/\\_img/demo2.pdf](http://www.upf.edu/materials/polietica/_img/demo2.pdf)
- Ferrajoli, L. (2011). *Poderes salvajes. La crisis de la democracia constitucional*. Madrid: Trotta.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica de Argentina.
- Fresnillo, I. (2011, junio 29). Nuevo rumbo (empresarial) para la cooperación internacional. *Observatori del Deute en la Globalització*. Recuperado a partir de <http://bloc.odg.cat/?p=546&lang=es>
- De la Fuente, M. (2012a). Deslocalización. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 96-99). Barcelona: Icaria.
- De la Fuente, M. (2012b). Agencias de Calificación. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Garay, A. (2012a). Puertas giratorias. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Garay, A. (2012b). Diplomacia económica. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 103-106). Barcelona: Icaria.
- Garzón, A. (2012, septiembre 11). Réquiem por la socialdemocracia. *Pijus Economicus*. Recuperado a partir de <http://www.agarzon.net/requiem-por-la-socialdemocracia/>
- Garzón, E. (2012, julio 30). Las grandes empresas españolas han vivido por encima de sus posibilidades. *Saque de Esquina*. Recuperado a partir de <http://eduardogarzon.net/las-grandes-empresas-espanolas-han-vivido-por-encima-de-sus-posibilidades/>

- George, S. (2010). *Sus crisis, nuestras soluciones*. Encuentro (2a ed.). Barcelona: Icaria [etc.].
- Gudynas, E. (2012). La izquierda marrón - América Latina en Movimiento. *ALAI, América Latina en Movimiento*. Recuperado a partir de <http://alainet.org/active/53106>
- Hardt, M., y Negri, A. (2002). *Imperio*. Paidós Estado y Sociedad. Barcelona [etc.]: Paidós.
- Harvey, D. (2004). *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Held, D. (2008). Reframing Global Governance: Apocalypse Soon or Reform! *Análisis Político*, 21(62), 58–74.
- Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. y Perraton, J. (1999). *Global transformations: politics, economics and culture*. Cambridge: Polity Press.
- Held, D. y McGrew, A. (2003). *Globalización/Antiglobalización: sobre la reconstrucción del orden mundial*. Paidós Estado y Sociedad. Barcelona [etc.]: Paidós.
- Hernández Zubizarreta, J. (2009). *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa: de la responsabilidad social corporativa a las redes contrahegemónicas transnacionales*. Bilbao: Hegoa.
- Hernández Zubizarreta, J. (2012). Lex Mercatoria. En J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Hernández Zubizarreta, J. (2013a). Bangladesh: Mango y El Corte Inglés. *GARA, Naiz*. Recuperado a partir de <http://alainet.org/active/64305>
- Hernández Zubizarreta, J. (2013b). El Estado Social de Derecho y el capitalismo: crisis de la función reguladora de la norma jurídica. En J. Hernández Zubizarreta, M. de la Fuente, A. de Vicente Arias, y K. Irurzun Ugalde (Eds.), *Empresas transnacionales en América Latina. Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*. Bilbao: Hegoa.
- Hernández Zubizarreta, J., González, E. y Ramiro, P. (Eds.). (2012). *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*. Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Hernández Zubizarreta, J., y Ramiro, P. (2012). Seguridad Jurídica. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Herrero, Y. y Pascual, M. (2010). Ecofeminismo, una propuesta para repensar el presente y construir el futuro. *CIP-Ecosocial Boletín ECOS*, 10. Recuperado a partir de [http://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Boletin\\_ECOS/10/ecofeminismo\\_propuesta\\_repensar\\_presente.pdf](http://www.fuhem.es/media/cdv/file/biblioteca/Boletin_ECOS/10/ecofeminismo_propuesta_repensar_presente.pdf)
- Ibarra Güell, P. (2006). Crisis del Estado contemporáneo en la nueva era de la globalización. *La red en la encrucijada: anuario de movimientos sociales*, 100-118.
- Jiménez Gómez, I. (2012). Publicidad. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 189-191). Barcelona: Icaria.
- Klein, N. (2007). *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. España: Paidós Iberica.
- Lander, E. (2012). El fin de la democracia liberal: La desigualdad en las sociedades capitalistas post-democráticas. Presentado en Segundo Foro de la Asociación Internacional de Sociología, Buenos Aires. Recuperado a partir de

- [http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/el\\_fin\\_de\\_la\\_democracia\\_liberal\\_la\\_desigualdad\\_en\\_las\\_sociedades\\_capitalistas\\_post-democraticas.pdf](http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/el_fin_de_la_democracia_liberal_la_desigualdad_en_las_sociedades_capitalistas_post-democraticas.pdf)
- Llistar, D. (2009). *Anticooperación: Interferencias Norte-Sur. Los problemas del Sur Global no se resuelven con más ayuda internacional* (Observatori del Deute en la Globalització.). Barcelona: Icaria.
- M. Pérez, S. (2012). Desigualdad de género. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 93-96). Barcelona: Icaria.
- Marcellesi, F. (2008). Ecología política: génesis, teoría y praxis de la ideología verde. *Cuadernos Bakeaz*, 85.
- Martin, H.-P. y Schumann, H. (1998). *La trampa de la globalización*. España: Taurus.
- Martínez González-Tablas, A. (2007). *Economía política mundial*. Ariel Economía. Barcelona: Ariel.
- Martínez Peinado, J. (2009). Globalización, capitalismo e imperialismo. *Viento sur: por una izquierda alternativa*, (100), 139–149.
- Nieto Pereira, L. y Ramiro, P. (2012). Cooperación empresarial. En J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- ONU. (s.f.). Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU. Recuperado julio 16, 2013, a partir de <http://www.un.org/es/millenniumgoals/global.shtml>
- Pastor, J. (2007). Economía política de la «globalización», crisis de centralidad de los Estados y procesos de «desdemocratización». *El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización*. Recuperado a partir de [http://www.hegoa.ehu.es/congreso/bilbo/doku/hiru/economiapolitica\\_globalizacion.pdf](http://www.hegoa.ehu.es/congreso/bilbo/doku/hiru/economiapolitica_globalizacion.pdf)
- Peña Gutiérrez, D. (2012). Responsabilidad Social Corporativa. En J. Hernández Zubizarreta, E. González y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Pisarello, G. (2011). *Un largo termidor. La ofensiva del constitucionalismo antidemocrático*. Madrid: Trotta.
- Polanyi, K. (1997). *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: Ediciones de la Piqueta.
- Pulido, A. (2012). Privatización. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Raventós, D. (2012). El gran expolio de la crisis: la riqueza sigue concentrándose. *sinpermiso.info*. Recuperado a partir de <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=5067>
- Robertson, R. (2005). *Tres olas de globalización: historia de una conciencia global*. Alianza Ensayo. Madrid: Alianza.
- Rodrik, D. (2011). *La paradoja de la globalización*. Barcelona: Antoni Bosch.

- Romero, M. y Ramiro, P. (2012). *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*. Barcelona: Icaria. Más madera.
- Sassen, S. (1996). *Losing control?: sovereignty in an age of globalization*. University Seminars Leonard Hastings Schoff Memorial Lectures. New York: Columbia University Press.
- Seminari TAIFA. (2011). La estrategia del capital | Informes de economía. *Informes de economía, nº8*. Recuperado a partir de <http://informes.seminaritaifa.org/informe-08/>
- Strange, S. (2001). *La retirada del Estado: la difusión del poder en la economía mundial*. Encuentro. Barcelona: Icaria [etc.].
- Svampa, M. (2013). Extractivismo en América Latina. El Consenso de los Commodities. *Adital*. Recuperado a partir de <http://www.cedib.org/documentos/extractivismo-en-america-latina-el-consenso-de-los-commodities-adital-07-6-13/>
- Teitelbaum, A. (2010). *La armadura del capitalismo*. Barcelona: Icaria.
- Teitelbaum, A. (2011). Observaciones al Informe final del Relator Especial John Ruggie Sobre los Derechos Humanos, las empresas Transnacionales y Otras empresas. *La Alianza Global Jus Semper. Un breviario Temático LISDINYS*. Recuperado a partir de [http://www.jussemper.org/Inicio/Recursos/Actividad%20Corporativa/Resources/Observaciones\\_Info\\_Final\\_Ruggie-2011.pdf](http://www.jussemper.org/Inicio/Recursos/Actividad%20Corporativa/Resources/Observaciones_Info_Final_Ruggie-2011.pdf)
- Teitelbaum, A. (2012). Empresa Transnacional. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 113-116). Barcelona: Icaria.
- Uharte Pozas, L. M. (2012a). *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples: el caso de Iberdrola en México y en Brasil*. El mundo. Madrid: 2015 y más.
- Uharte Pozas, L. M. (2012b). Lobby. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 139-142). Barcelona: Icaria.
- Unceta, K. (1999). Globalización y Desarrollo Humano. *Revista de Economía Mundial, 1*, 145-158.
- Unceta, K., y Zabalo, F. (1994). *50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial*. Bilbao [etc.]: Hegoa.
- Vallespin, F. (2000). *El futuro de la política*. Madrid: Taurus.
- Verger, T. (2003). *El Sutil poder de las transnacionales: lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*. Barcelona: Icaria.
- Vitali, S., Glattfelder, J. B., y Battiston, S. (2011). The Network of Global Corporate Control. *PLoS ONE, 6*(10), e25995. doi:10.1371/journal.pone.0025995#pone.0025995.s001
- VVAA. (2002). *Europa S.A.: la influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*. Icaria Antrazyt. Barcelona: Icaria.
- Weiss, L. (Ed.). (2003). *States in global economy: bringing domestic institutions back in*. Cambridge Studies in International Relations. Cambridge [etc.]: Cambridge University Press.
- Zabalo, P. (2007). El papel de las multinacionales en la economía globalizada. *Las empresas transnacionales en la globalización* (pp 7-9). Madrid: Observatorio de Multinacionales en América Latina. Recuperado a partir de

[http://biblioteca.hegoa.efaber.net/system/ebooks/17024/original/empresas\\_transnacionales\\_en\\_la\\_globalizacion.pdf](http://biblioteca.hegoa.efaber.net/system/ebooks/17024/original/empresas_transnacionales_en_la_globalizacion.pdf)

- Zabalo, P. (2012a). Instituciones financieras internacionales. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Zabalo, P. (2012b). Zona Franca de Exportación. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía. Barcelona: Icaria.
- Zabalo, P. (2012c). Financiarización. En J. Hernández Zubizarreta, E. González, y P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt. Economía (pp 117-119). Barcelona: Icaria.
- Zabalo, P., y Zurbano, M. (2011). Liberalización económica y desarrollo. Mitos y realidades de algunas economías emergentes. Presentado en XIII Reunión de Economía Mundial., Donostia-San Sebastian: Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la UPV/EHU.

## **Hegoa. Trabajos Fin de Máster**

Nº 1

Título: Distribución agroalimentaria: impactos de las grandes empresas de comercialización y construcción de circuitos cortos como redes alimentarias alternativas

Autor: Pepe Ruiz Osoro

Tutor: Roberto Bermejo Gómez de Segura

Nº 2

Título: Cartografía participativa: herramienta de empoderamiento y participación por el derecho al territorio

Autor: Iratxe Braceras

Tutor: Gregorio Etxebarria

Nº 3

Título: La desigualdad social por los organismos internacionales: un análisis del discurso

Autor: Conrado Arias

Tutor: Alfonso Dubois

Nº 4

Título: Metodologías participativas en proyectos de cooperación internacional al desarrollo de base tecnológica. Estudio de caso: identificación participativa en Elías Piña - República Dominicana.

Autor: Anastasia Domínguez Narváez

Tutor: Zesar Martínez García

Nº 5

Título: Pobreza y exclusión infantil: el caso de los menores que viven en las calles de Calabar (Nigeria).

Autor: José Fernando Sánchez Carrillo

Tutora: M<sup>ª</sup> Luz De La Cal Barredo

Nº 6

Título: Cuando formular una política de equidad de género no es suficiente

Autora: Arantzazu Urzelai

Tutora: Clara Murguialday

Nº 7

Título: El enfoque de género en una cooperación al desarrollo en continua adaptación

Autor: Fernando San Eustaquio Sánchez

Tutora: Clara Murguialday

Nº 8

Título: Investigación sobre el diagnóstico de la Educación Intercultural Bilingüe en la Provincia de Pastaza

Autora: Itziar Aldave Velasco

Tutor: Juan José Celorio Díez

Nº 9

Título: Encuentros y desencuentros entre el Desarrollo Humano y el Desarrollo Sostenible. ¿Qué tan sostenible es el Desarrollo Humano Sostenible?: Los ineludibles límites que se plantean desde la Economía Ecológica

Autor: Andrés Fernando Herrera

Tutor: Koldo Unceta Satrústegui

Nº 10

Título: El Buen Vivir: del Sumak Kawsay y Suma Qamaña a las constituciones del Buen Vivir: Contradicciones y desafíos entre la teoría y la práctica

Autor: Juan Manuel Crespo Barrera

Tutor: Koldo Unceta Satrústegui

Nº 11

Título: Los Bienes Comunes: Caracterización y aproximación empírica a las iniciativas existentes en Euskadi

Autor: Ekhi Atutxa Ordeñana

Tutor: Imanol Zubero Beaskoetxea

Nº 12

Título: Empresas transnacionales, Estados-nación y democracia. Transformaciones de las relaciones de poder en la globalización neoliberal.

Autor: Júlia Martí Comas

Tutor: Juan Hernández Zubizarreta