

AMISTATS PERILLOSES: EMPRESSES TRANSNACIONALS, PODER POLÍTIC I PODER MEDIÀTIC

Jesús Carrión Rabasco i Toni Verger Planeéis

17/07/2006

www.revistapueblos.org

Les empreses transnacionals (ETN) estan darrere del 85 per cent de la Inversió Estrangera Directa (IED) (1) i del 66 per cent del comerç mundial. Aquestes xifres ens indiquen que les ETN són l'actor econòmic més rellevant del sistema global actual. A més, aquest poder econòmic es tradueix en poder i influència política, el que és utilitzat per les ETN per emmotllar el context en funció dels seus interessos.

L'objectiu principal de les ETN és la obtenció i la maximització de beneficis. En conseqüència, les grans empreses busquen contínuament noves formes de reduir costos i d'incrementar els seus ingressos, nous llocs on extraure recursos naturals i matèries primes i països amb marcs reguladors més laxos que els permetin contractar mà d'obra barata i sense restriccions ambientals. I per això, no dubten en incidir, des de la posició de poder que ostenten, en el canvi de legislacions i, inclús, de governs.

Una transnacional no neix, es fa

Una empresa es considera transnacional quan la seva participació en el capital d'almenys una empresa d'un país estranger és igual o superior al 10 per cent. La companyia participada per la transnacional passa a ser una filial. La forma més simple que té una empresa per convertir-se en transnacional és mitjançant operacions de IED.

Les ETN han anat transformant la seva activitat i forma de relacionar-se amb el món. En els segles XVII i XVIII eren companyies comercials que importaven grans quantitats de metalls preciosos de les colònies. Més tard, al segle XIX i amb la Revolució Industrial, Europa es va concentrar en desenvolupar la seva pròpia indústria manufacturera i les ETN existents a les colònies importaven matèries primes per les grans urbs. A la primera meitat del segle XX les transnacionals passen a organitzar les activitats productives a l'estranger, en empreses filials, que són una còpia de l'empresa matriu.

En el context actual, amb un capitalisme encara més globalitzat, les ETN avancen en la seva transnacionalització i estableixen xarxes de producció, comercialització i finances a nivell internacional. L'acumulació de capital i poder polític en mans de les ETN s'accentua més que en cap altra època. La propietat de l'empresa pot ser compartida per persones de diferents nacionalitats arrel de la seva participació en els mercats financers.

Les ETN no solen ser empreses de creació recent, sinó tot el contrari, solen ser empreses que han necessitat de molts anys d'activitat per poder internacionalitzar-se. I tot i que això es trobi en contradicció amb les regles del lliure comerç i liberalització tan defensades avui pels empresaris, han aconseguit concentrar poder i diners gràcies al proteccionisme

inicial dels seus Estats-nació d'origen. Això contribueix a que les majors ETN del planeta pertanyin als països desenvolupats. De fet, la matriu central de 99 de les 100 primeres del món està en països del Nord.

La carrera de les fusions i les subcontractacions o la radicalització de l'estalvi

La transnacionalització empresarial és un imperatiu derivat de la competència existent en un mercat capitalista mundialitzat. Per tant, el factor principal que mou a les empreses a invertir a l'estranger és la competitivitat. Aquesta competitivitat pot respondre a una doble lògica, la de triomfar en el mercat o la de protegir-se per no ser absorbida.

Els principals mecanismes que utilitzen les ETN avui en dia per actuar i estendre's a nivell global són la fusió i la subcontractació. La fusió implica que els actius, els passius i les operacions de dues empreses es combinen per establir una nova entitat el control de la qual resideix en un equip integrat per ambdues o únicament per una d'elles (en aquest últim cas es parla d'adquisició). Això els permet aconseguir majors economies d'escala, ser més competitives i més fortes per poder afrontar els nous reptes que planteja el mercat. La integració empresarial -implícita en tot procés de fusió- pot realitzar-se de tres formes:

- Integració horitzontal: es produeix quan dues empreses del mateix sector es fusionen. Casos com els del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) o Repsol-YPF en són un bon exemple.
- Integració vertical: en aquest cas, s'associen empreses que es dediquen a diferents etapes del procés productiu, de manera que l'empresa resultant té un major domini sobre la totalitat del procés.
- Integració diversificada: consisteix en l'associació entre empreses que treballen en camps que no tenen molt a veure. Aquestes fusions permeten disminuir riscos i augmentar la solidesa financera. Com a resultat d'això neixen els anomenats conglomerats, que no són una forma avançada d'empresa (ja que no s'especialitzen en cap camp) però sí la fórmula més especulativa i que pot tenir major rendibilitat a curt termini.

Al contrari del que pot semblar, les empreses que es fusionen, tot i que s'expansionin i creixin, no tenen per què fer-se més grans. De fet, les fusions permeten a les empreses reestructurar-se, evitar duplicar funcions, subcontractar activitats que no són estratègiques i per tant fer-se més lleugeres en concepte de mà d'obra, infraestructures o personal directiu. En general, les grans empreses tendeixen a alleugerir la seva estructura. Per això, es desfan de la gestió directa d'activitats que no consideren estratègiques i subcontracten a altres empreses a preus molt reduïts. La subcontractació és una altra font de guanys degut a que se solen establir amb empreses dels països del Sud (on els salaris són més baixos) i, a més, es tracta d'un tipus d'operació amb la que s'evita la inversió directa i l'assumpció de determinades responsabilitats. Com a exemple, el cost de mà d'obra d'una bamba Nike equival a un 1 per cent del preu final.

El subtil poder de les transnacionals

Amb l'objectiu de garantir el seu domini en un món globalitzat com l'actual, les ETN s'han convertit en actors influents en el disseny de les regles del joc de l'economia global. Per

això incideixen en els governs dels Estats-nació i en les institucions internacionals perquè juguin a favor dels seus interessos. En la majoria dels casos, intenten reduir al màxim els marcs legislatius que encotillen la seva activitat i limiten els seus guanys, sense importar el menyscabament que es pugui dur a terme en termes de qualitat democràtica. Concretament, quins són els àmbits d'influència de les empreses transnacionals?

En primer lloc, incideixen en els processos electorals dels països en els que es troben ubicades. La forma més habitual de fer-ho consisteix en injectar grans sumes de diners a les campanyes electorals dels partits polítics més afins. Una altra manera d'influir en aquest terreny és la de les amenaces a l'electorat, transmetent una versió negativa a la opinió pública del que succeirà al país si puja al poder el candidat que menys els interessa. Lula, per exemple, va sofrir aquest tipus de xantatges a les últimes eleccions presidencials de Brasil. Algunes empreses han arribat a utilitzar estratègies més contundents en aquest àmbit. Entre els casos més coneguts hi destaca el cop d'Estat a Xile que va derrocar el govern constitucional de Salvador Allende (1973). Aquest cop va ser promocionat i finançat per la CIA i la International Telephone and Telegraph (ITT), empresa que s'havia vist afectada per la nacionalització de la companyia de telèfons per part d'Allende. (2)

D'altra banda, les ETN incideixen mitjançant el lobby o pressió política. Els lobbys són grups empresarials (integrats per advocats i experts en diferents temes) que treballen activament per modelar les polítiques nacionals i internacionals en funció dels interessos de les ETN a les que representen. S'ubiquen físicament prop dels llocs de presa de decisions com pot ser Washington DC, Ginebra, Madrid o Brussel·les. Només en el marc de la UE, a Brussel·les, hi ha una mitja de 5 llobyistes per parlamentari.

El fenomen anomenat portes giratòries permet que algunes persones influents, durant la seva vida laboral, passin a treballar de l'esfera pública a la privada i viceversa. D'aquesta forma les empreses s'aprofiten dels coneixements i rellevància adquirida per persones que han ocupat un càrrec públic, o col·loquen a persones de la seva total confiança en institucions públiques clau.

El suborn és un altre mecanisme important d'influència que consisteix en prometre o oferir una remuneració a un agent públic, funcionari, alt càrrec d'un govern o dirigent d'una empresa pública, de forma que aquest hagi de violar els deures que té amb la col·lectivitat pública que representa. Una de les qüestions més preocupants de la corrupció és que afecta sobretot a les poblacions més empobrides dels països del Sud. Això és així perquè quan un inversor corruptor paga un 15 per cent en suborns, afegeix aquest "cost" al preu del contracte de la inversió. Aquesta inversió passarà a costar més i la població humil, que és la que paga els contractes d'electricitat i aigua, pagarà al final el suborn a través de la tarifa de preus. Una altra forma de pagar és a través del Deute Extern, si la inversió es finança amb crèdits internacionals.

Una altra dimensió igualment crítica pel desenvolupament de la democràcia es troba en la incidència en els mitjans de comunicació. Avui en dia, els mitjans de comunicació massius no acostumen a informar sobre les externalitats i els abusos que es deriven de l'activitat de les ETN. Això es deu, a part de raons ideològiques, a que els mitjans de comunicació tenen una estreta relació amb aquestes. Tinguem en compte que, en primer lloc, els mitjans depenen sovint dels ingressos en concepte de publicitat que els reporten. I, en segon lloc, les transnacionals i els seus accionistes acostumen a invertir o a tenir participacions als mitjans de comunicació privats. Així, si Telefónica és propietària d'Antena 3, és poc probable que als informatius d'aquesta cadena s'informi (o, almenys,

de forma imparcial) sobre una vaga dels treballadors de Telefónica. Com a conseqüència de tot això es vulnera un dret humà fonamental com és l'accés a la informació, i es dificulta la generació de moviments de pressió cap a governants i empreses.

A mode de conclusió

Les ETN són un actor polític de primer ordre arrel de la seva capacitat d'incidència en l'agenda política i en les regles de joc globals. Tot i així, no estan sotmeses a cap tipus de control democràtic. Tampoc comptem actualment amb els marcs jurídics adequats per controlar la seva activitat econòmica i penalitzar determinades externalitats que generen: depredació de recursos naturals, violacions de Drets Humans i laborals, etc. Davant d'aquesta realitat, és important avaluar el paper jugat per les ETN i crear marcs legislatius nacionals i supranacionals que permetin controlar les seves accions. A més, per qüestions de qualitat democràtica, resulta imperatiu separar dos poders que, de facto, tenen "amistats perilloses": els dirigents de les ETN i la classe política governant.

Bibliografia bàsica:

- BAKAN, Joel (2006): La Corporación. La búsqueda patológica de lucro y poder. Volter, Robinbook, Barcelona.
- GUILLÉN, Mauro F. (2006): El auge de la empresa multinacional española. Colección Economía y Empresa. Marcial Pons, Madrid.
- KLEIN, N. (2001): No logo. El Poder de las marcas. Paidós, Barcelona.
- VERGER, Toni (maig 2004): El sutil poder de las transnacionales. Colección Contraargumentos de Icaria Editorial, Barcelona.
- WERNER, Klaus y WEISS, Hans (2004): El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales. Debate, Barcelona.

Notes

[1] La IED és l'adquisició d'actius en un país estranger, ja sigui creant una planta de producció o subministrament o participant en el capital d'una companyia ja activa al país de destí de la inversió.

[2] [pàg. 67] El sutil poder de las transnacionales.

Jesús Carrión Rabasco i Toni Verger Planeéis pertanyen a l'Observatori del Deute en la Globalització (ODG).