Imprimir

Constituyen el último eslabón del empoderamiento total de las empresas multinacionales. Primero, consiguieron la flexibilización laboral[1] y las exenciones fiscales[2]; después, impidieron que los Estados legislasen contra sus excesivas ganancias y las perjudicasen de alguna forma.
La Unión Europea (UE) es la mayor promotora de dichos tratados, porque —dice— favorecen el crecimiento, crean empleo y aumentan el poder adquisitivo de la gente. Las tres afirmaciones son totalmente falsas. Desde 2007, la UE y las multinacionales han pactado acuerdos secretos sobre comercio que acrecientan las desigualdades sociales. De hecho, el TAFTA (entre Europa y EEUU) y el CETA (entre Europa y Canadá) han conseguido que la población proteste a nivel mundial, harta de tantas mentiras y promesas incumplidas por sus gobiernos.

Los «culebreos» de la UE

En el pasado, vaciló entre la vía proteccionista y la de mercado. Durante la década de 1980, las negociaciones relacionadas con el mercado único la decantaron por el segundo. A mediados de la misma década, optó por la competencia, de la mano del socialista francés Jacques Delors. Su principal artífice fue la Mesa Redonda Europea, poderoso grupo empresarial que ejerció fuertes presiones a favor de la competencia.

La UE crea el mercado único para favorecer a las multinacionales

El liberalismo quería conseguir la libre circulación de bienes, servicios y personas, la moneda única y la apertura del mercado europeo al intercambio mundial. Ha logrado que la UE sea el continente con aranceles comerciales más bajos y que haya favorecido la financiarización[3] de la economía, la especulación, los alimentos chatarra[4] y la contaminación. En resumen, si bien la UE no ha protegido a sus ciudadanos de la globalización negativa, se ha convertido en la correa de trasmisión de las multinacionales.

Desde 2006, la estrategia de la UE ha sido firmar acuerdos de libre intercambio con las

multinacionales, que han echado abajo las barreras aduaneras entre estados. TAFTA y CETA son dos buenos ejemplos. Sin embargo, no contenta con ello, decidió facilitar el acceso de los competidores externos al mercado europeo. Una de las consecuencias más graves para la ciudadanía ha sido el aumento de la competitividad: entre Luxemburgo e Irlanda para conseguir las sedes de las multinacionales más grandes, la que afecta a la legislación laboral con la consiguiente deslocalización y la que atañe al medio ambiente.

Liquidación de normas para enriquecer aún más a las multinacionales

Según los liberales, los tratados de libre comercio crean normas comunes de producción y consumo que estimulan los intercambios comerciales, reducen los costos y crean empleos. No obstante, exigen que antes se liquiden las normas estatales, porque impiden alcanzar dichos objetivos. Se trata de afirmaciones demostrablemente falsas, que han quedado al descubierto para la población europea, puesto que ni ha aumentado el número de empleos ni su poder adquisitivo.

Las normas que quieren liquidar afectan, entre otras, a la vida cotidiana, la alimentación, la salud y la propiedad intelectual. El «acercamiento de normas» de que habla la Comisión Europea (CE) es un eufemismo que oculta el acatamiento por la ciudadanía europea de las normas impuestas por las multinacionales más poderosas.

Veamos el caso de los pequeños productores europeos de ganadería extensiva, que no pueden competir con las enormes granjas industriales de producción intensiva, a pesar de la muy inferior calidad de las segundas respecto de las primeras y los efectos tan nocivos que provocan en el clima. Sin embargo, es casi imposible que el consumidor común descubra dicha diferencia, por mucho que afecte a su salud. De hecho, las macrogranjas no están obligadas a especificar en sus productos sus características y el consumidor tiene un salario bajo y poco tiempo para escoger lo que realmente le beneficia. Al final, gana la oferta de baja calidad de las multinacionales y los escándalos en que se ven envueltas no salen a la luz. Ahí están las torres que se derrumbaron en Bangladesh, la lasaña de res que contenía caballo, las naranjas etiquetadas en España procedentes de Egipto… y muchísimo más.

Las multinacionales detestan la competencia

Dicen defenderla, pero mienten, porque disminuye sus beneficios y desaparece si surgen empresas que funcionan mejor. Si investigásemos en internet, descubriríamos que, a menudo, un mismo grupo multinacional representa a varias empresas que parecen competir, pero solo en apariencia; en realidad sus intereses son convergentes.

Veamos tres ejemplos. El sector automotriz no quiere que la reglamentación sobre el diésel sea muy restrictiva, aunque saben que las partículas que emite son responsables de decenas de miles de muertos anualmente. El de la fracturación hidráulica —«*fracking*» — para extraer los hidrocarburos de esquisto, tampoco, aun sabiendo que también son responsables del colapso climático. El del chocolate, consiguió en el año 2000 que el Parlamento Europeo aceptase la disminución de la cantidad de cacao en sus productos y permitiese su sustitución por grasas vegetales, que cuestan entre 3 y 10 veces menos; pero sin perder la denominación de chocolate.

En resumen, si las leyes menos restrictivas implican un incremento de ganancias, las multinacionales hablan con una sola voz.

Los tribunales arbitrales

Impiden la aparición de normas nuevas procedentes de los Estados y los disuaden de crearlas. Prefieren favorecer los acuerdos entre un inversionista y el Estado. Les interesa armonizar las normas existentes en consonancia con sus intereses.

Las multinacionales imponen tribunales arbitrales —de carácter supranacional— para que asuman los litigios que son más propios de los tribunales de justicia nacionales y europeos. Se trata de una decisión muy peligrosa, porque las multinacionales se apoderan de dichos tribunales para frenar eficazmente lo que de verdad conviene a la colectividad. Pensemos, por un momento, en decisiones multinacionales en materia sanitaria o alimentaria… Su control ha llegado a tal extremo que, si una ley o decisión política se convierte en un obstáculo para la inversión multinacional, esta puede llevar a juicio ante esos tribunales al

país. El resultado es que los intereses comerciales de las empresas se sitúan legalmente por encima de las preferencias o auténticas necesidades de las naciones y de sus habitantes. Las resoluciones más conocidas confirman su peligrosidad.

Volvamos a los ejemplos. En el Tratado de Libre Comercio entre los EEUU y la República del Ecuador, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones condenó a Ecuador a pagar 177.000 millones de dólares a la empresa Occidental Petroleum por haber rescindido un contrato con esa empresa, aunque esta no había cumplido con sus obligaciones… En 2010 y 2011, la tabacalera Philip Morris utilizó el mismo procedimiento contra Uruguay y Australia, porque estaban desarrollando campañas antitabaco… Y hay muchos más casos…

Los tribunales administrativos nacionales y europeos ofrecen seguridad jurídica a la población, porque las normas nuevas se evalúan en función de su legitimidad, su servicio a la colectividad —servicio público, salud, riesgos de cualquier naturaleza…— y el costo que dicha norma nueva genera en el agente económico que padece sus efectos. Ciertamente, desarrollan una doctrina que permite el establecimiento de reglas nuevas y garantiza que la carga por el cumplimiento de esa regla sea equitativa para todos.

Las multinacionales odian las normativas nuevas

Y exigen la imposición de su normativa arbitral sobre la estatal.

Sigamos con los ejemplos. Las multinacionales se oponen a la puesta en práctica de una transición energética ambiciosa para luchar eficazmente contra el calentamiento global porque requiere la creación de nuevas e importantes reglamentaciones ambientales. Si se antepusiesen los tribunales estatales a los arbitrales, se frenaría su responsabilidad en el colapso climático. Sin embargo y aunque parezca paradójico, los gobiernos estatales no están luchando por la defensa de nuevas normativas emanadas de tribunales administrativos nacionales y europeos. De hecho, los gobiernos no les exigen nada a las multinacionales, ni siquiera el crecimiento del empleo. Es hora de que empecemos a preguntarnos por qué.

La UE dice una cosa, pero luego hace otra muy distinta

Aunque grita continuamente «¡Viva Europa!», suaviza las reglamentaciones para quitarles parte del mercado a sus vecinos y firma acuerdos de libre comercio con el resto del mundo porque quiere dar más poder a las multinacionales y menos a los ciudadanos. La peor consecuencia de esta política es el aumento de la desigualdad de ingresos entre los habitantes, los países y las regiones de un país.

Mientras las multinacionales plantean dudas y crean debates mediante la financiación de estudios en Bruselas, sede de la CE —donde se juega todo—, para conseguir más beneficios, las organizaciones no gubernamentales protegen a los ciudadanos mediante denuncias contra las multinacionales. Pero su presupuesto anual es 31 veces inferior al de los grupos de presión de 700 multinacionales.

¿Cómo podemos luchar contra eso[5]?

---

[1]También llamada «desregulación del mercado de trabajo». Implica la pérdida de derechos laborales para los trabajadores, porque las empresas y organizaciones privadas pueden contratar y despedir empleados sin freno alguno.

[2]Privilegio legal que libera al beneficiario de pagar impuestos.

[3]Implica que los mercados financieros dominen la economía industrial y agrícola.

[4]Alimentos con poca cantidad de nutrientes necesarios para el cuerpo y un elevado contenido de grasa, azúcar y sal, auténticos venenos para la salud.

[5]Artículo basado en *Tratado de economía herética* de Thomas Porcher.

Pepa Úbeda