

Algunhas cuestións sobre o impacto das empresas  
transnacionais: fiscalidade, deslocalizacións  
e calidade do emprego

*Some Questions about the  
Impact of Transnational Corporations:  
Taxation, Relocation and Job Quality*



MIKEL DE LA FUENTE LAVÍN

Universidade do País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

<mikel.delafuente@ehu.es>

Recibido: 30/06/2014

Aceptado: 30/07/2014

## Resumo

O artigo estuda algúns dos impactos das empresas transnacionais españolas en América Latina. O uso da elusión e a fraude fiscais pola súa parte agrava a situación dos países pobres e as medidas adoptadas para evitar os paraísos fiscais, promovidas polo G20, non produciron resultados.

En segundo lugar expónse a problemática das deslocalizacións e a súa repercusión sobre os dereitos laborais. Estúdanse tamén os efectos do emprego das empresas transnacionais e conclúese que o emprego directo creado por elas é moi reducido, así como que a súa contribución á calidade do emprego ou, nos termos da Organización Internacional do Traballo, ao traballo decente, é negativa, xa que tende a reforzar as relacións máis precarias.

**Palabras chave:** fiscalidade das empresas transnacionais, paraísos fiscais, emprego das empresas transnacionais en América Latina, traballo informal e empresas transnacionais.

## Abstract

*The paper discusses some of the impacts of Spanish transnational companies in Latin America. Their use of tax evasion and avoidance aggravates the position of poor countries and the measures taken against tax havens by the G 20 have not been successful.*

*Secondly, it deals with the issue of off shoring and its repercussions for employment rights. The employment effects of these companies are considered, concluding that the direct employment created by transnational is very small and their contribution to quality of employment or, as the ILO puts it, decent work, is negative, as it tends to reinforce more precarious relations.*

**Keywords:** *Taxation of transnational corporations, Tax havens, Employment in the Spanish transnational companies in Latin American, Informal work, Transnational corporations.*

## 1 Introducción

Este artigo ten por obxectivo estudar algúns dos enormes impactos das empresas transnacionais<sup>1</sup> en América Latina, en especial as españolas. En primeiro lugar (apartado 2) analízase o uso da fiscalidade por parte das empresas transnacionais, que lles permite tributar por cantidades ridículas a respecto das vendas que realizan e os beneficios que obtéñen mediante a elusión e a fraude fiscais, o que agrava a situación dos países pobres. As medidas adoptadas para evitar os paraísos fiscais promovidas polo G20 e encargadas á Organización para a Cooperación e o Desenvolvemento Económicos (OCDE) non produciron case resultados e é pouco previsible que os produzan no futuro.

En segundo lugar (apartado 3), expónse a problemática das deslocalizacións e ponse de relevo o seguinte: aínda que os seus efectos sobre o emprego nos países de orixe das transnacionais, en particular no Estado español e a Comunidade Autónoma do País Vasco, son limitados en comparanza con outras formas de reestruturación empresarial, teñen importantes repercusións sobre as posibilidades de defensa dos dereitos laborais, xa que as empresas as empregan en moitos casos de forma ameazadora.

A continuación (apartado 4) estúdanse os efectos cuantitativos e cualitativos do emprego desas empresas, para o que nos servimos dos estudos da Organización Internacional do Traballo (OIT), tanto dos periódicos sobre o emprego e os salarios como daqueles que se publican na *Revista Internacional do Traballo* relativos a asuntos máis específicos; así mesmo, usaremos as enquisas levadas a cabo por nós a responsables sindicais e profesores tanto do Estado español como de varios países de América Latina. Como se verá, da literatura existente despréndese que o emprego directo creado polas transnacionais é moi reducido e que a súa contribución á calidade do emprego ou, nos termos da OIT, ao traballo decente, é negativa, xa que tende reforzar as relacións máis precarias.

Neste mesmo apartado 4 examínase unha das modalidades de traballo precario de máis repercusión nas condicións laborais, de ingresos regulares e de protección social: o traballo informal, posto en relación coas cadeas produtivas das transnacionais. Pescúdase, así mesmo, a incidencia das empresas transnacionais na política de pensións en América Latina.

Finalmente, presentamos unhas breves reflexións conclusivas.

---

<sup>1</sup> Sobre o concepto, a orixe e a evolución das empresas transnacionais, véxase Hernández Zubizarreta (2009) e Teitelbaum (2010).

## **2. A fiscalidade ao servizo das transnacionais**

### **2.1. Algúns mecanismos de elusión e fraude fiscais**

A debilidade das estruturas fiscais da xeneralidade dos países en vías de desenvolvemento permite que un elevado número das empresas transnacionais implantadas neles manteña prácticas fiscais fraudulentas, como a emisión de facturas falsas e a manipulación dos prezos de transferencia entre empresas pertencentes ao mesmo grupo con sede en diferentes países, de forma que a tributación sobre os beneficios teña lugar no estado en que os tipos impositivos sexan inferiores. A forma opaca en que as empresas transnacionais presentan e publican as súas contas é unha das razóns fundamentais do que pode ser cualificado de masiva evasión de impostos a escala mundial, que prexudica especialmente os países máis pobres e máis pequenos por careceren de recursos para se opoñeren de maneira eficaz ás transnacionais que operen neles como (Fitzgerald, 2001, p. 63). Entre outros elementos das súas prácticas, esta política das empresas transnacionais acredita a apreciación de Baylos (2009, p. 108) sobre a percepción que en América Latina teñen destas empresas, a cal foi confirmada pola totalidade das entrevistas efectuadas no curso da nosa investigación:

«En áreas económicas e sociais moi importantes, como América Latina, a empresa transnacional é identificada non só como un novo tipo de colonialismo, senón como un elemento antinacional, que conspira para impedir o renacemento das nacións e dos seus pobos mediante a expropiación das súas riquezas e recursos naturais.

A través desta mirada crítica, a empresa transnacional aparece asociada en moitos momentos aos intereses do estado onde radica a súa sede principal ou casa matriz, polo que o carácter global que se predica destas empresas queda anulado ou non se lle ten en conta, posto que o que se valora é a nacionalidade de procedencia da empresa.

Tamén é certo que en moitas ocasións as políticas dalgúns estados –fundamentalmente do norte económico, mais non só– se prolongan ou veñen determinadas pola actuación das empresas transnacionais, en ocasións antigas empresas públicas».

Curiosamente, ao mesmo tempo, as corporacións transnacionais pretenden que os estados de acollida dispoñan de recursos suficientes para manteren a orde social, unha elevada cualificación da man de obra e infraestruturas axeitadas (tal e como sinala Ingham, 2008, p. 212). É significativo neste sentido que un estudo do mesmo Banco Mundial de 2005, que abrangue setenta e seis países de diverso nivel de desenvolvemento e que inclúe vinte e un estados de América Latina, atopase unha correlación positiva entre o crecemento económico e a carga tributaria (citado en Tókmán, 2007, p. 10), mentres que outro estudo (Goñi, López e Servén, 2008) precisa

que o exceso de desigualdade en América Latina a respecto da media internacional responde ás deficiencias dos seus sistemas fiscais para levaren a cabo as súas funcións redistributivas<sup>2</sup>.

Non obstante, cando o Fondo Monetario Internacional (FMI) esixe reformas fiscais para aumentar os ingresos, e deste xeito garantir o pagamento das débedas soberanas, non se preocupa desa progresividade. Así, na reforma fiscal aprobada o 30 de decembro de 2012 en Nicaragua mantense unha tributación das rendas de capital a un tipo fixo do 10%, mentres as rendas do traballo tributarán entre o 15% e o 30%, e consérvase un amplo réxime de exoneracións, en beneficio, entre outros sectores, dos grandes propietarios agropecuarios. Ademais, auméntanse os beneficios fiscais ás zonas francas, eximíndoas de impostos polas compras que fixeren en Nicaragua, o que implica que as cantidades non aboadas en Nicaragua han pagarse no país de orixe da multinacional (véxase unha detallada análise crítica da reforma en Medal, 2012).

As facturas falsas realízanse nas importacións e exportacións, tanto a través da falsificación das cifras como mesmo mediante a invención de transaccións inexistentes. Estas prácticas foron probadas mediante un estudo publicado por Global Financial Integrity (GFI) (Kar e Cucio, 2011), con base no cal un informe da European Network on Debt and Development (Eurodad, 2011) concluíu que máis da metade dos mil trescentos millóns de dólares correspondentes aos fluxos financeiros provenientes dos países en desenvolvemento «están ligados á falsificación dos prezos dos intercambios comerciais». Segundo o estudo do GFI, a falsificación dos prezos abranguería o 54,7% dos fluxos financeiros provenientes dos países en vías de desenvolvemento no período 2004-2008. Entre 2005 e 2007 as falsificacións dos prezos das transaccións entre terceiros países e a Unión Europea (UE) e os Estados Unidos concentráranse nas industrias de bens de equipo, produtos químicos e

---

<sup>2</sup> O estudo de Goñi, López e Serven (2008) conclúe o seguinte: (1) as diferenzas na desigualdade de ingresos antes de impostos e transferencias entre América Latina e o oeste de Europa son moito máis reducidas que despois destes; (2) a cuestión chave é que na maioría dos países de América Latina a fiscalidade contribúe en escasa medida á redución da desigualdade de ingresos; e (3) nos países en que ten lugar unha significativa redistribución fiscal, esta débese máis ás transferencias que aos impostos.

Outro estudo sinala que a escaseza da recadación fiscal en América Latina é debida, no esencial, á estreiteza das bases impositivas máis que aos tipos de imposición; a debilidade das administracións fiscais daría lugar a unha evasión de impostos «desenfreada» que, á súa vez, responde á opinión maioritaria de que a recadación é, maioritariamente, arbitraria e inxusta e non se corresponde coa cantidade e a calidade dos servizos públicos financiados cos impostos (Saavedra e Tommasi, 2007, pp. 329-330).

O informe da Conferencia das Nacións Unidas sobre Comercio e Desenvolvemento de 2012, pola súa vez, confirma a relación entre austeridade fiscal e desigualdade na distribución dos ingresos, máis aínda cando vai acompañada da contención salarial e o aumento da flexibilización dos mercados laborais (UNCTAD, 2012, p. 10).

extractiva. As mencionadas ONG precisan que a falsificación das transaccións atinxe unha porcentaxe comprendida entre o 45% e o 50%, por unha contía media do 10%, porcentaxes que aumentan no continente africano até o 60% e o 11% respectivamente.

Outro mecanismo que, segundo as regulacións, oscila entre a elusión fiscal –entendida esta como a práctica de redución da carga impositiva permitida polas insuficiencias ou baleiros da normativa– e a fraude –é dicir, a omisión ilegal do pagamento de impostos– son os subornos practicados polas grandes empresas para obter contratos ou aumentaren o custo destes. A devandita práctica recolle varios dos factores que están na orixe dos fenómenos de corrupción política (Pastor, 2013, p. 90, citando unha obra de Manuel Espinel de 2002; o autor engade o factor do que o coñecido «gánster» económico John Perkins denomina «corporatocracia» ou goberno das empresas transnacionais):

«1, a competencia entre bloques rexionais e países ricos na atracción de investimentos no marco do libre movemento global de capitais, xa que foi estimulando o conseguinte pagamento de «comisións» (subornos) para «tomar vantaxe» entre todos eles;

3, o proceso de internacionalización das economías, que «propiciou o paso dos intercambios corruptos dun nivel estatal (local, rexional ou nacional) a un nivel internacional, coas súas respectivas consecuencias»;

4, o proceso de privatización de empresas públicas, que favoreceu a información privilexiada de que gozan altos cargos públicos, que poden utilizala en beneficio privado<sup>3</sup>».

O 17 de decembro de 1997 os países da OCDE subscribiron o Convenio para combater o suborno dos funcionarios públicos estranxeiros nas transaccións comerciais internacionais. Pola súa banda, os países da Organización de Estados Americanos adoptaron un acordo en Caracas, en marzo de 1996, para incluír o tratamento dese delito na VIII Convención Interamericana sobre a Corrupción. Segundo un informe da organización Transparencia Internacional<sup>4</sup> en que se examina

---

<sup>3</sup> Apuntouse que os procesos de privatización das empresas públicas «está[n] cargado[s] de oportunidades de corrupción», o que socava a presunta eficiencia destes procesos, algo que se utiliza como xustificación (Velasco, 2012, p. 35).

<sup>4</sup> En xeral, esta organización límitase «a tratar os síntomas, analizados como comportamentos individuais, sen entrar nas raíces do seu carácter sistémico» (Pastor, 2013, p. 93). Transparencia Internacional (TI) foi creada en 1993 por P. Eigen, antigo executivo do Banco Mundial, e obtén financiamento desa institución e doutras de carácter privado (Abramovici, 2000, citado no artigo de Pastor, 2013). Os informes de TI límitanse a tratar da percepción da corrupción nos distintos países, sobre a base de enquisas feitas a empresarios, universitarios e analistas de riscos. Inclúese a corrupción que afecta aos funcionarios públicos, mais exclúese comportamentos irregulares como os pagamentos para financiar campañas políticas, a complicidade bancaria no lavado de diñeiro ou os subornos protagonizados polas empresas transnacionais (Velasco, 2012, p. 45).

a aplicación do Convenio da OCDE e que se fixo público a inicios do 2013 (Transparencia Internacional, 2013)<sup>5</sup>, nos anos transcorridos España nunca procesou ningunha empresa ou cidadán/á español/a acusados no estranxeiro de subornaren funcionarios públicos; só se investigaron sete casos sospeitosos e todos foron arquivados, na súa maioría por superar os prazos de prescrición. Afectaron a multinacionais tales como o BBVA, Repsol YPF, Endesa, Unión Fenosa, Indra e Instalaciones Inabensa, filial de Abengoa. España, que representa preto do 2,0% das exportacións mundiais, está incluída no grupo de países que mostra unha implementación moderada do Convenio da OCDE, o que, segundo os criterios de Transparencia Internacional, non alcanza a ter un efecto disuasorio da corrupción.

Na presentación do devandito informe ante a prensa española (EFE, 2013), o xefe da División contra a Corrupción da OCDE, Patrick Moulette, declarou que fronte á ausencia de calquera sanción en España, houbera outros membros do grupo de traballo en que o dispositivo si tivera consecuencias; apuntou daquela unhas noventa condenas nos Estados Unidos, unha quincena en Alemaña ou unha decena en Italia. Como segundo punto feble sinalou que «a lei española non é conforme co convenio da OCDE» e aludiu ao feito de que o Código penal considere dous delitos, un especificamente dirixido a castigar os que corrompen funcionarios europeos. Moulette precisou igualmente que a lexislación de 2010 fixa a responsabilidade das persoas morais por ese tipo de comportamentos, mais deixa excluídas as empresas de titularidade pública. Lembrou que o grupo de traballo lle dera de prazo a España até decembro de 2013 para levar a cabo unha serie de reformas e presentar un informe de autoavaliación. En caso de que as medidas tomadas por España non resultasen satisfactorias indicou que se realizará un exame suplementario, o que «sería moi embarazoso para España», posto que –destacou– se trata dun procedemento «moi inhabitual», aplicado a uns poucos países como Grecia ou Suecia.

Por outra banda, Jesús Lizcano, presidente de Transparencia Internacional-España, indicou que o estudo reflicte que, por sectores, «as empresas de obras públicas e da construción son as máis propensas aos subornos “relacionados cunha decisión concreta”, mentres que os sectores financeiros están implicados na “captura do estado”, o que confirma o que se sinala máis adiante sobre a práctica das transnacionais bancarias españolas en Colombia de tratar de obter do Goberno reformas legislativas que as favorezan, por exemplo en materia de privatización das

---

<sup>5</sup> O informe é froito do labor dun grupo de traballo formado polos trinta e catro membros da OCDE máis Arxentina, o Brasil, Bulgaria, Colombia, Rusia e Suráfrica.

pensións. Pola contra, os sectores máis “transparentes” son a agricultura, a pesca e a manufactura lixeira». Unha das cuestións máis significativas contidas no informe é a proposta de «asegurar que hai prohibicións expresas para a dedución fiscal dos pagamentos por subornos nas rexións fiscais autónomas de Navarra e [o] País Vasco». Ao parecer, na norma foral sobre o imposto de sociedades en Guipúscoa contense expresamente esa prohibición de deducibilidade dos subornos.

## 2.2. A infratributación e os paraísos fiscais

Segundo a organización Christian Aid (citado en Rede pola Abolición da Débeda Externa e a restitución da Débeda Ecolóxica, 2008), América Latina e o Caribe deixan de recadar case cincuenta mil millóns de dólares pola evasión de impostos das empresas transnacionais que operan na rexión; e a devandita cifra ascende a cento sesenta e mil millóns para o conxunto dos países pobres, de acordo coa Rede pola Abolición da Débeda Externa e a restitución da Débeda Ecolóxica (2008, p. 2). Trátase dunha fraude masiva que se ve facilitada pola existencia dos paraísos fiscais.

Segundo un estudo de 2012 sobre os paraísos fiscais da Tax Justice Network (Henry, 2012; hai un resumo do informe en Burch, 2012), no ano 2010 o importe investido en máis de oitenta xurisdicións *offshore* (extraterritoriais), é dicir, opacas e case totalmente libres de impostos, oscilaba entre vinte e un e trinta e dous billóns de dólares. Ao redor dun terzo da cifra total proviña de cento trinta e nove países de baixo ou mediano ingreso; o 61% restante correspondeu a un grupo de dez países que incluía o Brasil, México, Venezuela e a Arxentina<sup>6</sup>. Porén, entre as xurisdicións opacas tamén se atopan países europeos como Suíza, Austria ou Luxemburgo, e varios estados dos Estados Unidos como Delaware ou Wyoming. Estas cifras abranguen só os activos financeiros, sen calcular outro tipo de investimentos como por exemplo en ouro, bens raíces, iates etc., polo que o informe considera que os seus cálculos subestiman a realidade.

A mesma OCDE recoñecía nun informe de 2010 (OCDE, 2010, p. 6) que os centros financeiros *offshore* supoñen unha importantísima fonte de perdas fiscais para os países en desenvolvemento. Aínda que son difíciles de cuantificar, este informe recolle que a maioría das estimacións indican que superan o nivel das axudas recibidas por eses países, algo inferior a cen billóns de dólares estadounidenses ao ano.

---

<sup>6</sup> No fundamental, fálase de rendas financeiras acumuladas dende os anos setenta do pasado século polas elites privadas destes países.



A existencia dos paraísos fiscais ten consecuencias moi graves sobre as realidades financeiras, económicas, sociais e ambientais do planeta<sup>7</sup>. A fraude fiscal asociada diminúe os ingresos dos estados, tanto do sur como do norte, alén de que contribúe a exacerbar a competencia fiscal entre os estados, premendo á baixa a tributación dos ingresos e capitais máis móbiles. As empresas transnacionais, así como tamén as persoas de ingresos altos, beneficianse das modificacións lexislativas á baixa adoptadas por moitos países para seren «atractivos» fiscalmente, o que motiva a redución dos ingresos públicos e, con iso, a baixa cobertura e intensidade das prestacións sociais.

O branqueo de diñeiro asociado aos paraísos fiscais favorece o desenvolvemento da delincuencia e a rendibilización das operacións criminais que teñen aspectos financeiros (corrupción, droga, proxenetismo e trata de brancas, entre outras), como declaraba nunha entrevista que lle fixemos o 11 de decembro de 2012 Roberto Velasco (entrevista persoal), catedrático de Economía da UPV/EHU, segundo o cal un de cada tres ou catro euros ten esa orixe criminal. Ademais, os paraísos fiscais incrementan a inestabilidade e a opacidade financeiras, xa que os capitais que non pagaron impostos e non se atopan suxeitos a ningún tipo de control están dispoñibles para practicar a especulación, como se acredita polo feito de a maioría dos fondos de alto risco (*hedge funds*) se domiciliaren en paraísos fiscais. Os seus investimentos en débeda pública dos mercados emerxentes, á súa vez, dan lugar ás espirais de débeda destes mercados<sup>8</sup>. Todas estas consecuencias contribúen en conxunto a un acrecentamento das desigualdades.

En 1998, a OCDE elaborou unha listaxe de corenta e sete territorios que constituían paraísos fiscais; após unha redución progresiva en 2007, xusto ao inicio da crise financeira, a devandita listaxe limitábase a tres territorios. Na reunión do G20 que tivo lugar en Londres o 2 de abril de 2009 mantívose a idea de utilizar as listaxes da OCDE para combater os paraísos fiscais e chegouse a considerar prohibir a circulación do capital polos países que figurasen nelas (*Neue Zürcher Zeitung*, 7/8 de marzo de 2009; citado en Guex, 2012, p. 88).

Nese momento había tres listaxes: unha listaxe negra para os territorios declarados non cooperativos; unha listaxe gris que incluía os territorios pouco cooperativos, que

---

<sup>7</sup> No tocante ás consecuencias dos paraísos fiscais e o seu tratamento pola OCDE e o G20 seguimos a Gourguechon (2011) e Zabalo (2012).

<sup>8</sup> Véxanse as actuacións do «fondo voitre» Elliot Associates no Perú, a Arxentina e Panamá, nun interesante artigo de De Sagastizábal (2012).

non asinaran cando menos doce acordos de información conforme ás normas da OCDE; e unha listaxe branca con aqueles territorios que asinaran doce ou máis acordos. O escasamente constrictivo da regulación destas listaxes, baseada en tratados bilaterais en que os estados asinantes se comprometen a intercambiaren informacións que son verosimilmente pertinentes, trouxo consigo que os estados que figuraban na listaxe negra manifestasen que se comprometían a subscribir tratados bilaterais de intercambio de informacións fiscais, adoitado con outros paraísos fiscais, de forma que tal listaxe se baleirou rapidamente.

A inclusión ou exclusión da listaxe gris resultou do acordo entre os Estados Unidos, China e o Reino Unido, que promoveron a exclusión dos seus principais territorios *off shore* (Hong-Kong, Macao, Singapur, as illas anglonormandas etc.), mais insistiron na inclusión dos paraísos fiscais da vella Europa (Mónaco, Andorra, Liechtenstein, Suíza). Esa disputa entre paraísos fiscais existe sobre o «mercado» do diñeiro negro, que abrangue enormes masas financeiras e cuxas fontes de beneficio son así mesmo moi importantes.

O caso de Suíza é paradigmático da devandita disputa e dos límites das cesións á transparencia fiscal (véxase o detalle en Guex, 2012). A Unión de Bancos Suízos viuse sometida a fortes presións do Goberno dos Estados Unidos, que mesmo chegou a ameazala con accións penais, para que lle entregase unha listaxe de miles de defraudadores. Paralelamente os gobernos de Francia e Alemaña conseguiron listaxes de defraudadores en Suíza e Liechtenstein. Ante esa situación, as autoridades suízas aceptaron entregar unha importante relación de defraudadores aos Estados Unidos e, por outra parte, negociaron con trinta estados novos convenios que eliminan a distinción entre fraude e evasión fiscal que fora o eixe da política de segredo bancario característica de Suíza. Porén, como apunta Guex (2012, p. 90), en Suíza segue a manterse o segredo bancario, xa que continúa existindo a distinción entre evasión e fraude fiscal (soamente este último está perseguido), e Suíza non aceptou a principal reclamación da UE de intercambio automático de información fiscal. De feito, os fondos provenientes do estranxeiro depositados en Suíza aumentaron nos últimos anos.

A evolución posterior ao cumio do G20 no tratamento e a realidade dos paraísos fiscais foi decepcionante, pois viuse determinada en boa medida polas contradicións e os diferentes intereses dos estados do G20. En particular, a metodoloxía de listaxes da OCDE serviu para «branquexar» os paraísos fiscais, cuxo número se reduciu: logo da sinatura de setecentos convenios bilaterais (dos 29 161 posibles), en xaneiro de 2012 só cinco pequenos territorios están declarados como non cooperativos. O

problema é que as listaxes da OCDE son usadas como criterios de referencia pola xeneralidade dos actores públicos e privados para determinar se realizan ou non investimentos en paraísos fiscais, o que permite a bancos e empresas transnacionais manterem depósitos en territorios con evidente opacidade fiscal, mais que escapan á súa inclusión nas citadas listaxes.

No estudo de Eurodad (2012) afirmase que os cincuenta principais grupos europeos teñen de media unha filial de cada cinco en paraísos fiscais. No Estado español esa porcentaxe é moito máis elevada: segundo o Observatorio de Responsabilidade Social Corporativa (2012, p. 50) é unha práctica de trinta das trinta e cinco grandes empresas do índice bolsista Ibex 35, ningunha das cales desagrega a información relativa ao pagamento de impostos nos países en que están presentes; a listaxe está encabezada polo Banco Santander, con cincuenta e cinco filiais situadas en paraísos fiscais. En España o criterio delimitador dos paraísos fiscais é a súa inclusión nunha listaxe que figura no Real decreto 1080/1991, do 5 de xullo, que comprendía inicialmente corenta e oito territorios. En 2003 ese real decreto foi modificado polo Real decreto 116/2003, do 31 de xaneiro, no sentido de excluír os países que asinasen con España un acordo de intercambio de información en materia tributaria. En efecto, o art. 2 do Real decreto 1890/1991, na versión establecida polo Real decreto 116/2003, establece o seguinte:

«Os países e territorios (...) que asinaren con España un acordo de intercambio de información en materia tributaria ou un convenio para evitar a dupla imposición con cláusula de intercambio de información deixarán de ter a consideración de paraísos fiscais no momento en que tales convenios ou acordos entren en vigor».

Grazas aos dous procedementos descritos na norma citada para escapar á consideración de paraíso fiscal, tivo lugar unha redución substancial da listaxe de paraísos fiscais, que a inicios de 2012 abrangía trinta e cinco aproximadamente; a mediados de 2011 o Estado español subscribira noventa e cinco convenios para evitar a dupla imposición. Este criterio permite que as empresas transnacionais eviten o pagamento de impostos nos países onde xeran o beneficio sen por iso incumpriren ningún precepto legal. Por iso, o Observatorio de Responsabilidade Social Corporativa (2012) sinala que o feito de que se subscriban acordos sobre intercambio de información fiscal non debía ser suficiente para lle retirar a condición de paraíso fiscal a un país.

A escasa ou nula determinación do Goberno español á hora de combater os paraísos fiscais móstrase no caso do empregado do HSBC, Hervé Daniel Falciani, que proporcionou ás autoridades francesas os nomes dos evasores de capitais a través do

Programa Hexagon, que permite desprazar cun só clic fortunas entre Xenebra e Hong Kong sen deixar pegada numérica. Estivo encarcerado en España e o noso goberno negociou co Goberno suízo a súa extradición con base nun delito de revelación do segredo bancario inexistente no ordenamento xurídico español, tras ser derogado pola Lei 50/1977, do 14 de novembro, de medidas urxentes de reforma fiscal. Así o puntualizou a Axencia Tributaria, que lembrou que o art. 31 da Constitución, ao establecer a obriga de toda a cidadanía de contribuír ao sostemento dos gastos públicos, limita o alcance do dereito á intimidade e agrega que é indiferente a regulación do dereito bancario «fóra das nosas fronteiras» (o informe da Axencia Tributaria recóllese en Romero, 2013).

En agosto de 2012 Esquerda Unida formulou nunha pregunta por escrito no Congreso –e cumpríulle pedir amparo ao presidente do Congreso ante a falta de resposta do Goberno– se o Goberno pensaba «aceptar a colaboración ofrecida por Falciani á Xustiza española para descubrir novos defraudadores» e «se ía publicar a listaxe de defraudadores españois que figuran na “lista Falciani”»; en xaneiro de 2013 ampliou a pregunta á posible implicación de Iñaki Urdangarín, o seu socio Diego Torres e Cristina de Borbón na trama Falciani.

A Audiencia Nacional decidiu a posta en liberdade de Falciani a finais de 2012, mentres se tramitaba o procedemento de extradición. Finalmente, quizais polas urxencias do déficit público, o Goberno español está a defender o uso da información proporcionada por este enxeñeiro de sistemas sobre as máis de tres mil contas de españois no HSBC que figuran na súa listaxe, a cal tería permitido xa recuperar máis de trescentos millóns de euros. Os antecedentes non son bos, xa que en 2010 a Axencia Tributaria avisou con antelación a seiscentas cincuenta e nove grandes fortunas con depósitos no HSBC (incluídas na listaxe Falciani) para que «regularizasen» a súa situación mediante o pagamento das recargas por presentación fóra de prazo e os xuros de mora, co fin de evitaren as sancións pertinentes e unha posible condena penal. Entre os contribuíntes favorecidos atopábase o presidente do Banco Santander, Emilio Botín (Cruzado, 2013b), que tiña depósitos sen declarar desde a década dos corenta do pasado século XX.

En resumo, «o Executivo incumpre as leis españolas que protexen aos que delatan os delincuentes (a de extradición pasiva e a de prevención do branqueo de capitais) para satisfacer os intereses dun paraíso fiscal e manter ocultas as identidades dos que estafaron o conxunto dos contribuíntes» (Bayo, 2012). A práctica das grandes empresas do Ibex 35 era descrita moi graficamente polo ex fiscal anticorrupción, Luis Pastor, cando dixo o seguinte: «Os paraísos fiscais están no paseo da Castellana»<sup>9</sup>.

A consideración de paraíso fiscal determina a obriga de facer constar especificamente as operacións cos devanditos territorios que excedan de determinados importes ao ano na declaración da renda ou do imposto sobre sociedades. Tamén poden aplicarse certas limitacións ou condicións a respecto do desconto de facturas, como por exemplo a obriga de probar que os servizos efectivamente se prestaron ou que as transaccións se efectuaron a prezos de mercado. De igual maneira, aos paraísos fiscais aplícaselles con carácter xeral a chamada «transparencia fiscal internacional», pola cal se imputan os beneficios dunha sociedade directamente aos seus propietarios ou beneficiarios económicos. No entanto, esta medida tamén afecta a outras sociedades de baixa tributación, sen importar se están incluídas na listaxe de paraísos fiscais, española ou non<sup>10</sup>.

Noutros casos son os gobernos os que toman a iniciativa de promoveren rebaixas fiscais ás empresas transnacionais para atraeren os seus investimentos (ás veces inexistentes). Aí está o caso da política do Goberno da Fronte de Liberación de Mozambique (Frelimo), de intentar atraer os investimentos das industrias extractivas a ceo aberto mediante a exención de impostos<sup>11</sup>. Cando existen, en calquera caso, a imposición é reducidísima: «Un exemplo é a explotación mineira, en Guatemala as compañías pagan o 1% de regalías, no Perú pagan do 1% ao 3% de regalías e na Arxentina até o 3%. Así, a extracción dos recursos naturais dun país non achega riqueza ao estado onde se desenvolve» (entrevista persoal a Pedro Ramiro e Erika Gonzalez, de OMAL).

As medidas de incremento da fiscalidade ás empresas transnacionais do sector enerxético e mineiro adoptadas por algúns gobernos latinoamericanos, sinaladamente o de Bolivia<sup>12</sup>, reciben o apoio de varios sindicatos vascos, en que son salientables as

---

<sup>9</sup> As tramas de fraude fiscal levan funcionando con impunidade desde hai décadas. Recentemente, coa Operación Emperador, púxose de relevo a relación dunha macroorganización criminal chinesa localizada no Estado español coa multinacional da evasión fiscal dirixida polo cidadán belga François Leiser, que leva dedicándose longo tempo a que as grandes fortunas non paguen impostos mediante a conversión de cantidades millonarias de contos radicadas en Suíza en billetes pequenos que se entregan en man aos seus clientes. Pois ben, Leiser tiña antecedentes por tráfico ilegal de divisas en España desde 1977 e foi tamén detido en Bélxica en 1986, mais ao parecer as súas operacións non se interromperon. Véxase a crónica de Ceberio (2012).

<sup>10</sup> Información proveniente da web Paraísos-Fiscales.info, co seguinte enderezo: <<http://tinyurl.com/8dc6ubl>>.

<sup>11</sup> A eliminación da imposición vai acompañada da «oferta de docilidade (polas boas ou polas malas) das poboacións que están a ser afectadas» (De Sousa Santos, 2012).

<sup>12</sup> Segundo a organización Christian Aid, o aumento da imposición sobre a extracción de hidrocarburos ás transnacionais desde o 25% ao 50% efectuado polo Goberno de Evo Morales trouxo consigo unha elevación de dous mil a case tres mil millóns de dólares da recadación por este concepto. Iso permitiu atender necesidades sociais urxentes a través da instauración da chamada «Renda Dignidade», que concede unha prestación de trescentos trece dólares anuais aos maiores de 60 anos, fronte aos douscentos trinta e cinco dólares que recibían anteriormente os maiores de 65 anos (Rede pola Abolición da Débeda Externa e a restitución da Débeda Ecolóxica, 2008, p. 3).

opinións que sinalan «as campañas de difamación e criminalización a que somete os mandatarios de Bolivia, Venezuela ou o Ecuador a dereita mediática europea e en cada un dos seus países (xa que os donos dos medios de comunicación son os mesmos aquí e alí)» (entrevista persoal a Igor Urrutikoetxea, do sindicato LAB). Doutra parte, a elevación da recadación impositiva é considerada insuficiente por algúns sectores do movemento sindical boliviano, que precisan que, por exemplo, a empresa Repsol mantivo intacta a súa taxa de beneficio debido á elevación dos prezos do cru (entrevista persoal a Vladimir Mendoza, da Federación Departamental de Cochabamba de Traballadores en Educación Secundaria).

En definitiva, como sinala na súa entrevista o profesor Letamendia (entrevista persoal) son as empresas máis ricas e de máis mobilidade –entre as que obviamente están as transnacionais– as que poden volverse contribuíntes virtuais e eludir o fisco, mentres que as subas de impostos recaen sobre as pequenas e medianas empresas; e iso mentres que as transnacionais «xogan as cartas gañadoras: optimizan a creación de infraestruturas, reciben subvencións, minimizan os impostos e externalizan os custos do desemprego».

A eliminación de impostos derivada de tratados de libre comercio pode ter como efecto non só a redución dos ingresos fiscais do estado, senón tamén a desaparición da protección ás producións locais: ese o caso (sinalado na entrevista persoal que se lle fixo por P. Ramiro e E. González-OMAL) do Tratado de Libre Comercio entre os Estados Unidos, América Central e a República Dominicana (DR-CAFTA, pola sigla en inglés), que eliminou boa parte dos impostos ás importacións e/ou exportacións grazas ao sistema de desgravación arancelaria recollido nel. Iso mentres que O Salvador non conta cunha lexislación sólida e eficaz de barreiras non arancelarias ao comercio, de xeito que os aranceis eran súa única protección ante unha invasión de exportacións doutros países.

Por outra banda, tal como se sinala na entrevista citada, os gobernos latinoamericanos de esquerda teñen optado até a data non pola confrontación directa co capital transnacional, senón por unha relación de asociación táctica coas compañías multinacionais, sobre todo nos sectores da minaría e os hidrocarburos. Esa política de fomento das explotacións mineiras e hidrocarburiíferas con participación das empresas transnacionais está motivada, sen dúbida, pola vontade de obter ingresos para financiar o imprescindible aumento do gasto social en educación, sanidade e rendas para as persoas sen recursos etc., así como nas infraestruturas que permitan un desenvolvemento alternativo.

Como apuntan Ramiro e González (entrevista persoal), esa orientación «está a xerar fortes tensións entre os gobernos de Bolivia e Ecuador e os sectores populares e indíxenas que uparon eses mesmos gobernantes ao poder». Parece que poden significar un cambio de tendencia nesta política as decisións do Goberno boliviano de maio e decembro de 2012 de expropiar a firma Transportadora de Electricidad, filial de Red Eléctrica de España, e catro pequenas filiais da multinacional de orixe vasca Iberdrola (a través do hólding Iberbolivia de Inversiones, en que participan tamén multinacionais do sector enerxético como General Electric e financeiras como Mission Funding e Structure Finance, asociada ademais nunha das filiais ao Banco de Santander) respectivamente, con base no sobreprezo que cobraban pola subministración eléctrica na zona rural. Desta forma, o sistema de servizos eléctricos queda integramente nacionalizado e xestionado pola Empresa Nacional de Electricidad.

Para corrixir as prácticas fraudulentas sería necesario adoptar medidas como as recollidas no citado informe Eurodad (2012), que obriguen as empresas transnacionais a publicaren as súas contas de información por cada país separadamente, o que «contribuiría a estimular o debate público sobre os resultados das administracións fiscais e igualmente sobre a eficacia das lexislacións fiscais nacionais, en particular na materia das exencións fiscais e da fixación dos prezos de transferencia». Así mesmo, requiriríase a adopción de medidas tales como as sinaladas por Gourguechon (2011), algunhas das cales se indican a continuación:

- Inverter a carga da proba, de forma que sexan os utilizadores de recursos xurídicos complexos e dos paraísos fiscais os que teñan que estar obrigados a mostrar o uso que fan destes mediante a presentación das súas contas.
- Establecer unha listaxe negra consolidada dos territorios de risco sobre a base da totalidade dos criterios (fiscal, bancario, xudicial, branqueo, inestabilidade financeira etc.).
- Poñer fin ás sociedades pantalla.
- Considerar nulas as transferencias de fondos provenientes de territorios que figuren na listaxe negra.
- Esixir de cada territorio que se comprometa no acordo multilateral de transparencia que manteña un ficheiro das contas bancarias abertas nos bancos domiciliados, de forma que o seu incumprimento dea lugar á súa inclusión na listaxe negra.

- Instaurar un intercambio automático de informacións fiscais e bancarias (e non soamente caso por caso como establecen as normas da OCDE).
- Intensificar a cooperación internacional.
- Poñer en práctica impostos globais.
- Reforzar as sancións contra a criminalidade económica, financeira e fiscal.

Frecuentemente expuxéronse como razóns da asociación da UE aos centros *offshore*-paraísos fiscais as da posición subordinada das súas economías de feble poboación e recursos (agás Suíza) ou o atraso económico dos territorios de ultramar. Con todo, fronte a tales explicacións simplistas hai que convir con Hernández Vigueras (2008, p. 39) en que o verdadeiro motivo consiste na doutrina política predominante desde finais dos oitenta, a cal, ao abeiro do europeísmo, minimizou a regulación estatal a favor da integración financeira e suprimiu as trabas para os movementos de capitais, incluídos os extracomunitarios, de xeito que se abandonou na práctica a idea da harmonización fiscal. Todo iso conduciu a reforzar a competencia fiscal e financeira como elementos de atracción para os investimentos, tanto produtivos como financeiros.

En decembro de 2012, o comisario europeo de Fiscalidade e Loita contra a Fraude Algirdas Šemeta sinalou que a UE perde un billón de euros pola fraude e a evasión fiscal, cifra que segundo precisou equivale a «2000 euros por cidadán europeo. Trátase dunha perda escandalosa de diñeiro público... e dun ataque ao principio fundamental de xustiza». Para promover a loita contra estas prácticas fraudulentas, a Comisión anunciou dúas recomendacións no curto prazo, a primeira das cales propugna a loita contra os paraísos fiscais a través da creación de listaxes como as antes mencionadas; a segunda, pola súa vez, refírese á fiscalidade das empresas transnacionais. A Comisión sinalou o risco de dúmping fiscal, que efectivamente practicaron os estados membros, consistente en rebaixar a tributación das sociedades e das rendas de capital como instrumento de atracción para as grandes empresas. Neste sentido, Algirdas Šemeta manifestou o seguinte: «É perfectamente aceptable que os estados membros loiten por ter un sistema fiscal competitivo, sempre que o fagan de forma aberta e xusta»; ao que engadiu que os problemas xorden «cando os réximes fiscais se deseñan artificialmente para roubar bases impositivas ou fomentar a planificación fiscal agresiva». Para iso propónse reforzar o Código de conduta da UE sobre a fiscalidade das empresas e estendelo ás persoas individuais de rendas máis elevadas.



No tocante á primeira recomendación, a Comisión detallou medidas dentro dun plan de loita contra a fraude e a evasión fiscal, e solicitou aos estados membros que realicen listaxes negras identificativas dos paraísos fiscais. Así mesmo, a Comisión propón que se deixen de favorecer nalgúns territorios as empresas estranxeiras que gozan dunha exención total ou dunha redución considerable dos impostos, ao non executaren ningún negocio dentro do país que se considera paraíso fiscal; e, para alén propón elaborar unha listaxe negra propia que supere a da OCDE, que permita a adopción de medidas contra as xurisdicións non cooperativas en materia de fiscalidade. En resumo, ademais do limitado destas propostas, que só recollen moi parcialmente as antes sinaladas, estas teñen un carácter puramente voluntario e quedan á vontade dos estados membros, que é de temer que reaccionarán sobre a base dos intereses das empresas e grupos sociais máis poderosos e incumprirán a maioría das propostas da Comisión.

### **2.3. A elusión da tributación e a fraude das empresas transnacionais no interior da UE**

Máis tarde aínda que outros estados europeos, e sen dúbida obrigado polas esixencias da *troika* canto á redución do déficit e a débeda públicos, o Estado español empezou a tomar medidas para limitar a súa escandalosa evasión e elusión fiscal mediante a creación, en novembro de 2012, da Oficina Nacional de Fiscalidade Internacional, destinada especificamente ao control fiscal das empresas transnacionais. Por evasión enténdese «o incumprimento total ou parcial por parte dos contribuíntes na declaración e o pagamento das súas obrigas tributarias», mentres que por elusión fiscal enténdese o uso de medios permitidos pola lei, que ten insuficiencias ou lagoas, para evitar o pagamento de impostos. Na súa versión internacional, esta última prodúcese cando concorren dous elementos: a existencia de dous ou máis sistemas tributarios; e a posibilidade de elección entre eles por parte dos contribuíntes (Velasco, 2012, pp. 219-221). Será ilícita, e, por tanto, ao meu entender non se tratará propiamente de elusión, senón de evasión fiscal, cando se burlen ou deixen sen efectos as disposicións das leis de varios estados ou territorios, «valéndose de maquinacións, artificios, simulacións ou comportamentos análogos con que se fan aparecer como líquidos os que se sabe que non o son, ou ben, [se] mediante os mesmos comportamentos e actitudes se evita o pagamento do imposto con prexuízo das diversas facendas públicas» (Prieto, citado en Velasco, 2012, p. 221).

Segundo o Ministerio de Facenda as transnacionais empregan España para cargar «de forma esaxerada» gastos suxeitos a dedución fiscal, mentres que declaran os beneficios noutros países con impostos máis baixos como Irlanda, Luxemburgo ou

Suíza, ou mesmo en paraísos fiscais. Sete grandes multinacionais tecnolóxicas (Yahoo, Apple, Google, Facebook, Microsoft, eBay e Amazon) cuxa cifras de vendas total foi de case trescentos dez millóns de euros só en 2011, pagaron menos de nove millóns de euros de impostos<sup>13</sup>. Entre as medidas propostas polo Ministerio de Facenda prevese a limitación dos gastos financeiros deducibles, usados en ocasións para rebaixar a factura fiscal a pesar de se tratar de custos asociados a préstamos concedidos noutros países. Até a data a normativa do imposto sobre sociedades incluía un amplo catálogo de deducións de gastos fronte a outros países que priorizan a tributación reducida dos ingresos. Utilizando ao seu favor estas diferenzas normativas, as transnacionais declaran os seus ingresos nos países con tipos máis reducidos, á vez que deducen gastos nas filiais españolas (véxase o detalle da estratexia de cada unha das transnacionais en Sérvulo González, 2012a).

Outro caso revelador é o da multinacional petroleira Exxon, segunda empresa mundial polo seu valor de capitalización en bolsa e terceira por facturación, que pechou en España a filial Exxonmobil Spain. A través desta filial, que contaba cun só empregado, Exxon usaba a técnica fiscal do réxime de entidades de tenza de valores estranxeiros (ETVE) –cuxo obxectivo teórico é evitar a dupla imposición internacional, mais que en moitos casos permite non tributar nin no país de orixe nin no de destino<sup>14</sup>– para non tributar polos miles de millóns de euros de beneficios que obtiña (dezaseis mil trescentos millóns entre 2008 e 2011) dunha sociedade de carteira de Luxemburgo, os cales se traspasaban desde a filial española aos Estados Unidos. A transnacional acordou que Exxonmobil Spain fose absorbida por Exxon Mobil Luxembourg Investments, empresa holandesa, por considerar que a normativa fiscal holandesa é aínda máis favorable que a española e que serve como camiño cara aos paraísos fiscais (Jiménez, 2013).

---

<sup>13</sup> Segundo o presidente de inspectores de Facenda do Estado, a agudización da elusión fiscal das transnacionais do sector tecnolóxico e, especialmente, dos servizos pola internet, facilítase polas características da rede e a falta de regulación destes servizos en materia fiscal, xa que «moitos dos convenios de dupla imposición foron redactados hai anos, cando internet era algo descoñecido» (Pérez Boga, 2012).

<sup>14</sup> A través de prácticas como o *subhólding* (a ETVE é accionista doutro *hólding* que á súa vez posúe filiais en paraísos fiscais) ou a subcapitalización (por exemplo, a filial española paga fortes intereses polos seus investimentos que se apuntan como gastos deducibles que restan impostos a outras firmas do grupo). A posibilidade de empregar este réxime para aforrar impostos, que está a ser agora recoñecida pola Axencia Tributaria, era xa analizada por unha consultora en 2004 nos seguintes termos: «O réxime das ETVE resulta especialmente atractivo para os non residentes, por canto os beneficios das súas filiais con actividade empresarial non tributarán en España, así como tampouco a posterior distribución dos dividendos aos seus socios, agás no caso de seren socios residentes en países paraísos fiscais. Ademais, a importante rede de convenios internacionais con que conta España mellora, aínda máis, a tributación deste tipo de operacións» (P&A Consultores Departamento Tributario, 2004).

No caso de Irlanda, o art. 7 do Convenio entre o Reino de España e Irlanda para evitar a dupla imposición e previr a evasión fiscal en materia de impostos sobre a renda e as ganancias de capital, suscrito o 10 de febreiro de 1994 e en vigor desde o 27 de decembro de 1994, establece no seu punto 1:

«Os beneficios dunha empresa dun estado contratante só poden someterse a imposición nese estado, a non ser que a empresa realice a súa actividade no outro estado contratante por medio dun establecemento permanente situado nel. Se a empresa realiza a súa actividade da devandita maneira, os beneficios da empresa poden someterse a imposición no outro estado, mais só na medida en que poidan atribuírse a ese establecemento permanente».

O 15 de marzo de 2012 o Tribunal Económico Administrativo Central (TEAC) desestimou a reclamación económico-administrativa contra unha liquidación do imposto sobre a renda de non residentes formulada pola filial irlandesa da empresa informática Dell, Dell Products, no nome da cal se facturan os produtos que Dell vende en España, ao entender que ten unha presenza «substancial e significativa» no territorio do Estado español como para considerarse que se atopa establecida permanentemente. O TEAC lembrou que, segundo a Sentenza do Tribunal Supremo do 8 de outubro de 2009, o establecemento permanente se configura «como o conxunto de principios e criterios que permiten cualificar determinadas actividades económicas como especialmente vinculadas co territorio en que estean situados, o que lle permite ao estado fonte gravar tales rendas, na medida en que resulten atribuíbles ao establecemento permanente (...). A idea básica é a existencia dunha organización que xestiona unha actividade nun lugar fixo de actividade, de negocios, unha instalación, unha sede operativa, a través de a cal unha empresa non residente, sen constituír unha sociedade mercantil con personalidade xurídica propia, opera habitualmente noutro estado». Desta forma resólvese en contra da pretensión de Dell de que a súa filial tributase en Irlanda, baseándose en que a filial é unha mera comisionista.

A detallada e importante resolución do TEAC confirma o informe da Axencia Tributaria española segundo o cal Dell Products, directamente e mediante subcontratas, presta un amplo abano de servizos que «exceden do carácter simplemente preparatorio e auxiliar», e que inclúen desde a promoción comercial até a atención posvenda, a mercadotecnia, a xestión de pedidos e a loxística, nos termos do informe da Axencia Tributaria «sen ter persoal nin instalacións propias en ningún dos países en que vende». Segundo o TEAC, «a realidade acreditada pola inspección é que X, L. utiliza en España unha complexa organización empresarial que constitúe un asentamento operativo abondo substancial e significativo como para ser considerado establecemento permanente». A resolución do TEAC tamén inclúe que

para que un negocio baseado na internet tribute en España non se require que exista un servidor permanente operado directamente pola empresa, senón que é suficiente con que dispoña de persoal dedicado á páxina web destinada ao mercado español, polo que desestima a alegación da empresa sobre unha interpretación homoxénea da OCDE sobre o comercio electrónico, por considerar que tanto España como Portugal formularon reservas ao modelo de convenio sobre ese comercio<sup>15</sup>.

En novembro de 2012 o Grupo Parlamentario Socialista presentou unha proposición non de lei sobre «un plan de acción para asegurar o cumprimento das obrigas fiscais das empresas multinacionais. O devandito plan recollerá medidas eficaces para erradicar a evasión fiscal que se poida producir mediante a utilización, por parte das empresas multinacionais, de técnicas de enxeñaría fiscal para trasladar a outros países os beneficios que se produzan en España. Así como unha estimación do que representa esta evasión con relación ao total da recadación»<sup>16</sup>. Segundo o presidente da Asociación de Técnicos do Ministerio de Facenda, «o pagamento medio efectivo de impostos das empresas que en España facturan máis de 180 millóns de euros anuais apenas chega ao 20%, mentres que as de máis de 1000 millóns de ingresos tributan menos do 17% (o tipo nominal de sociedades é o 30%)» (Cruzado, 2013b). Así mesmo, destaca que «o 71,8% da evasión fiscal a Facenda procede de grandes corporacións e patrimonios, cunha perda en ingresos ao ano de máis de 42 000 millóns de euros para as arcas públicas» (Cruzado, 2013b).

O problema que suscita esta iniciativa e outras similares emprendidas en Francia (que levantou actas a Google en que reclama até mil millóns de euros en impostos)<sup>17</sup> e no Reino Unido é que, como sinala Prats (2012), a maioría dos mecanismos utilizados para evitar pagar impostos nos países en que as empresas transnacionais operan son

---

<sup>15</sup> A resolución publicada do TEAC non explicita o nome da multinacional nin das súas filiais, nin o país da sede da súa filial. Esa información obtívose do artigo de Ferrer (2013). O autor considera que esta resolución pode ser relevante para outras transnacionais de tecnoloxía e comercio electrónico.

<sup>16</sup> A Proposición 000500, asinada por Pedro Saura e Eduardo Madina, foi publicada no *Boletín Oficial do Congreso dos Deputados* do 21 de decembro de 2012.

<sup>17</sup> A reclamación do Goberno francés concluíu cun acordo de conformidade co cal Google aboará sesenta millóns á prensa francesa en concepto dun fondo de axuda á dixitalización, destinado á prensa de información xeral. Ao parecer ese acordo podería vir seguido doutros semellantes noutros países (véxase Mora e Peces, 2012). Porén, Google conseguiu pagar só o 5% polos seus beneficios obtidos fóra dos Estados Unidos durante 2012 (uns trescentos vinte millóns de euros por cinco mil novecentos oitenta millóns de beneficios), e considera que as actuacións dos estados apenas repercutirán nos impostos para pagar (Jiménez e Pozzi, 2013). É probable, ademais, que sexa os estados máis poderosos os que logren atraer a maior parte desa tributación.

legais. Trátase do que no ámbito da OCDE se denomina «prácticas de planificación fiscal agresiva» das multinacionais, que empregan as diferenzas nas lexislacións nacionais para eliminaren ou reduciñen de maneira significativa a tributación. As transnacionais teñen o tamaño e a capacidade financeira suficiente para contrataren equipos de avogados e especialistas financeiros que explotan as lagoas e contradicións legais que existen no ámbito nacional e, especialmente, no plano internacional. E por que se mantén unha normativa que se mostra ineficaz? Aínda que non haxa unha única razón, un factor moi evidente é que, como precisa o mesmo autor (Prats, 2012), os grandes grupos de poder financeiro invisten grandes cantidades de diñeiro en financiaren as campañas electorais nos Estados Unidos ou o Reino Unido, co cal logran o mantemento de leis que lles sexan favorables. Segundo o , empresas como Deloitte ou KPMG redactan borradores de lei que responden aos seus intereses e aos dos seus clientes.

A inicios de decembro de 2012, a Comisión Europea, simultaneamente coas propostas sobre os paraísos fiscais, recomendoulles aos estados membros introduciren nos seus sistemas fiscais unha cláusula antiabuso, co obxectivo de impedir que as empresas transnacionais utilicen as diferenzas impositivas entre os estados para eludiren o pagamento de impostos. Esa cláusula debería permitir que os estados da UE obriguen as devanditas empresas a tributaren conforme ás súas actividades económicas reais, de forma que se evite a planificación fiscal agresiva a que alude a OCDE, consistente no respecto formal da lexislación (o que nin sequera acontece sempre) que se aproveita dos tecnicismos e lagoas desta para «evitar o pagamento do que equitativamente lles corresponde». A Comisión suxire tamén que os países europeos reforcen os seus convenios de dupla imposición para impedir os supostos de dupla imposición fiscal internacional, é dicir, que as empresas declaren en dous países, co risco evidente de que as carencias de supervisión desta ferramenta poden xerar non pagamentos por parte das empresas, risco que no Estado español é manifesto polas insuficiencias da Administración tributaria, sobre todo cando se trata do control das grandes empresas multinacionais.

Na reunión do G20 que tivo lugar en México en novembro de 2012 acordouse encargarlle á OCDE a elaboración dun informe sobre os abusos fiscais das transnacionais, de forma que no seguinte cumio do G20 en febreiro do 2013 se propuxesen medidas de harmonización fiscal para poñer couto a esas prácticas. Porén, o escepticismo sobre a vontade real de chegar até o final nestas propostas é case obrigado. Ao fin e ao cabo son debidas, en proporcións diversas, á necesidade urxente dos estados de aumentaren os seus ingresos para lle faceren fronte ao aumento da débeda pública e aplacaren a indignación social crecente polo aumento das

desigualdades<sup>18</sup>, isto é, a diferenza de tratamento fiscal entre a maioría asalariada e as grandes fortunas e as grandes empresas transnacionais<sup>19</sup> e o recorte dos gastos sociais. Isto cando os estados da UE se serviron da fiscalidade continuada e sistematicamente como elemento de competencia para atraeren cara aos seus territorios as empresas transnacionais, algo en que segundo os expertos fiscais «España é unha xogadora máis desta partida. Nas dúas últimas décadas aprobou solucións fiscais atractivas para atraer investimento», ao que se engade como exemplo que o réxime fiscal canario «é case tan beneficioso como o irlandés»<sup>20</sup>. Esta política está sendo consolidada polo Tribunal de Xustiza das Comunidades Europeas (TXCE), que, aínda que inicialmente non tiña competencia sobre a fiscalidade directa, se baseou nas liberdades económicas e a libre competencia recollidas nos tratados da UE para «desarmar os estados membros fronte a esas estratexias de evasión fiscal» (Supiot, 2011, p. 52).

A tributación das sociedades de investimento de capital variable (SICAV) constitúe outra reveladora manifestación da contribución da UE á desfiscalización das grandes fortunas, que en moitos casos corresponden a dirixentes e grandes accionistas dos bancos e empresas transnacionais. Como é sabido, as operacións que efectúan as SICAV tributan ao 1% no imposto sobre sociedades. Á súa vez os accionistas<sup>21</sup> tributan polas plusvalías obtidas, provenientes da repartición de dividendos ou do incremento de valor cando se vendan as accións, ao tipo establecido para as rendas de capital en España. Desde o 1 de xaneiro de 2012, as rendas de capital tributan ao

---

<sup>18</sup> Segundo o estudo da revista Forbes de 2013 o número dos milmillonarios aumentou en douscentos dez, de xeito que se sitúa na cifra de mil catrocentos vinte e seis; así mesmo o seu patrimonio tamén se acrecentou en oitocentos mil millóns de dólares, até chegar a 5,4 billóns de dólares. Mentres tanto, segundo o informe da FAO sobre o bienio 2010-2012, un 12,5% da poboación mundial, arredor de oitocentos setenta millóns de persoas, pasa fame; iso, a pesar do cambio de criterios que deixa fóra da categoría de famentos a millóns de persoas que anteriormente si eran consideradas como tales (Iglesias, 2013).

<sup>19</sup> Así, no Reino Unido xurdiu un movemento cidadán contra recortes, UK Uncut, que está a organizar protestas contra a elusión fiscal de empresas transnacionais tales como Amazon, Google ou a cafeteira Starbucks. Entre outras reivindicacións, UK Uncut reclamou a conversión de locais desta última empresa en gardarías e centros sociais cun éxito parcial, xa que Starbucks anunciou que aumentará o pagamento de impostos (Sérvulo González, 2012).

<sup>20</sup> Declaracións de Javier Fernández Cuenca, socio do bufete de avogados Pérez-Llorca e profesor do IE Business School, recollidas en Sérvulo González (2012).

<sup>21</sup> Cen accionistas, como mínimo, que agrupen un capital mínimo de dous millóns catrocentos mil euros. É notorio que en moitos casos ese número de accionistas non se corresponde coa realidade, xa que se trata de parentes e empregados do accionista principal ou da súa familia máis próxima, limitándose os primeiros a «poñer o nome» ou moi pequenas cantidades. Así, na SICAV Morinvest, xestionada polo BBVA, participa a financeira Alicia Koplowitz; en Allocation, Rafael del Pino, de Ferrovial; en Kepren, José Manuel Entrecanales; en Soandres de Activos, Rosalía Mera e Amancio Ortega, de Inditex. Tamén participan nas SICAV a Conferencia Episcopal e os arcebispos de Astorga e Oviedo.

tipo fixo do 21% os primeiros seis mil euros anuais; ao 25% entre seis mil e vinte e catro mil euros; e ao 27% a partir de vinte e catro mil euros. Os tipos son inferiores nos tres territorios históricos da Comunidade Autónoma do País Vasco: en Biscaia e Álava, o 20% para rendas de até dez mil euros e o 22% polo que exceda desa cantidade; en Guipúscoa, o 20% até catro mil euros e o 23% a partir desa cifra (foron aumentados para o 2013: 21% até mil cincocentos euros; 23% entre mil cincocentos e dez mil euros; e 25% para as rendas superiores aos dez mil euros). Unha clara mostra de como as potestades normativas que o Estatuto de autonomía e o Concerto económico atribúen ás deputacións forais frecuentemente non se exercen para aumentar a progresividade impositiva.

A gran vantaxe de investir a través dunha SICAV é que permite diferir o pagamento destes tributos ao momento da retirada das cantidades investidas nela. Ademais, os accionistas das SICAV non só teñen que ser persoas físicas, senón que poden ser tamén –e adoito son– sociedades, fondos de investimento ou de pensións, ou mesmo outras SICAV, que poden planificar cando e como tributar polas súas ganancias patrimoniais. Como sinala o sindicato dos técnicos do Ministerio de Facenda, Gestha (2012), a diferenza dos pequenos investidores, os grandes patrimonios apenas reintegran a súa participación, xa que ao controlaren integramente o destino dos investimentos da sociedade non necesitan utilizar o diñeiro investido na SICAV para adquiriren unha determinada participación noutra empresa, senón que realizan esa operación a través da SICAV. Desta forma estes patrimonios multimillonarios non tributan xamais no IRPF polas devanditas ganancias.

Para evitar ese abuso, Gestha propuxo en repetidas ocasións aos grupos políticos do Congreso fixar a porcentaxe máxima de participación en cada SICAV entre o 2% e o 5% do seu capital social máximo. Porén, en resposta a unha pregunta parlamentaria formulada por UPyD, o Goberno manifestou o 26 de decembro de 2012 que non elevaría a presión fiscal das SICAV para evitar que os seus accionistas trasladen os seus investimentos a outros países da UE cunha fiscalidade máis favorable, de forma que «se perdería para España o negocio que xera a administración das 3056 SICAV radicadas en España, tanto para as sociedades xestoras como para entidades depositarias».

É certo que a moi favorable tributación das SICAV está estendida a outros países da UE, nalgún dos cales o tipo é mesmo do 0%, e que isto que favorecería a deslocalización das SICAV no suposto de reducir ou eliminar os seus privilexios fiscais. Como sinala un membro de Gestha (Mayo, 2012) as posibilidades de deslocalización facilítanse pola existencia de paraísos fiscais que non proporcionan

ningunha información á Facenda española (e, engado, tampouco obviamente ás facendas das deputacións forais vascas) e cunha opacidade tal «que se descoñece tanto o importe, os rendementos e, como, non a verdadeira titularidade do patrimonio alí trasladado». Esta carencia absoluta de harmonización fiscal progresiva, para cuxa superación ningún dos gobernos españois realizou ningunha proposta na UE, explica que Luxemburgo, cunha poboación que non supera o medio millón de habitantes, manteña unha prima de risco similar á de Alemaña e unha débeda pública do 17% fronte ao 61% de media da UE; iso si, «dos quince mil fondos que se comercializan en Europa, doce mil están xa comercializados en Luxemburgo», que ocupa «o segundo lugar na clasificación mundial por volume de activos financeiros xestionados, administrando un capital de 2,1 billóns de euros, só superado polos Estados Unidos» (Mayo, 2012).

En calquera caso, desde o inicio da crise a fuga de capitais desde España está a medrar en proporción xeométrica: segundo a balanza de pagamentos que publica o Banco de España, as saídas de capital de España en investimentos directos, investimentos de carteira, accións e bonos e outros investimentos sumaron 247 172,7 millóns nos oito primeiros meses de 2012, o que supón multiplicar por seiscentos vinte as saídas de capital rexistradas no mesmo período de 2011 (398,1 millóns de euros).

A pesar das súas promesas electorais de poñer couto aos excesos da banca, da que dicía que era o seu verdadeiro inimigo, o presidente francés François Hollande tampouco aproveitou a proposta de lei bancaria cuxa tramitación parlamentaria se iniciou en decembro de 2012 para impedir os paraísos fiscais<sup>22</sup>.

#### 2.4. Fiscalidade e capital financeiro

Tal como expón Husson (2011, p. 4) seguindo a Marx, a especulación e a inestabilidade financeira forman parte do funcionamento normal do capitalismo, os capitalistas activos ou produtivos e rendistas pasivos son indisociables e «a finanza non é pois nin un parasito nin unha deriva, senón unha compoñente permanente do capitalismo». Nesa liña argumental, ante a carencia de suficientes oportunidades de

---

<sup>22</sup> Tampouco se limitan significativamente no proxecto de lei as prácticas especulativas que estiveron na orixe da crise bancaria en Francia en 2008-2009. Só se regula o chamado o «trading por conta propia», é dicir, a actividade pola cal os bancos xogan o seu propio diñeiro nos mercados financeiros, que deberá ser realizado por unha filial; e prohibese o «trading de alta frecuencia», a actividade controlada por ordenadores que transmiten aos mercados ordes de compra e venda en nanosegundos. Todo o demais permanece inalterable, incluído o mercado de futuros sobre alimentos que está na orixe do aumento da fame no mundo polo incremento de prezos que o acompaña. Sobre este proxecto de lei e o seu contexto, véxase Rosencher e Nathan (2012).



negocio rendible na esfera produtiva, o financiarizamento da economía correspóndese a un desvío do excedente cara ao «*management* financeiro e o capital rendista» que expresa unha contradición entre a concentración do excedente e a súa distribución (Albarracín e Gutiérrez, 2012, p. 352).

Tanto na Zona Euro (véxase Álvarez Peralta, 2012) como na semiperiferia (véxase López Calle e Ibáñez Rojo, 2012) e en América Latina (Giraldo, 2012), o financiarizamento contribúe a fragmentar e desestabilizar a forza de traballo, e é a fracción transnacional do capital a que emprega o endebedamento e se apropia de forma monopolista dos dereitos de propiedade e recursos dos países emerxentes e dos servizos públicos que se privatizan (Albarracín e Gutiérrez, 2012, p. 355). De feito, os criterios de rendibilidade baseados sobre o valor accionarial teñen por obxectivo desprazar, en detrimento do traballo e a favor do capital e dos seus propietarios (os accionistas), a repartición do valor creado no proceso de produción. Para alén, estes criterios de xestión empresarial utilizan de forma sistemática a ameaza punitiva do despedimento individual ou colectivo e a «baza persuasiva da implicación, a autonomía, a realización no traballo e a calidade» (Santos Ortega, 2012, p. 128).

O financiarizamento desenvolve así mesmo os fondos de pensión que xestionan en capitalización o aforro para as pensións dos asalariados, dos fondos que xestionan o aforro colectivo (*mutual funds*) e dos fondos especulativos de risco (*hedge funds*). Nos países anglosaxóns, en concreto, o crecemento do seu control sobre o capital das empresas fíxose espectacular, mais tras a súa senda seguen –a diferente ritmo– a maioría dos países europeos<sup>23</sup>.

A desregulamentación financeira dos anos noventa impulsou a mobilidade do capital, a ampliación das marxes de manobra da banca e os seguros, e a disposición de enormes recursos alleos. Igualmente, facilitou a chamada «banca na sombra», é dicir, as actividades financeiras que non están cubertas polas regras que rexen os bancos, como os fondos de cobertura (*hedge funds*) e os vehículos estruturados de investimento<sup>24</sup>. Segundo un informe de novembro de 2012 da Xunta de Estabilidade

---

<sup>23</sup> A dispersión da propiedade accionarial nos centros financeiros anglosaxóns persegue, entre outros obxectivos, quebrar o control que exercen as elites nos consellos de administración das grandes empresas europeas e xaponesas, onde os investidores institucionais aínda non se puideron facer co poder nuclear.

<sup>24</sup> A Wikipedia recolle a seguinte definición: «A banca na sombra ou sistema bancario na sombra (en inglés *shadow banking system*) é o conxunto de entidades financeiras, infraestrutura e prácticas que sustentan operacións financeiras que acontecen fóra do alcance das nacionais. Inclúe entidades como, e vehículos de investimento estruturados (SIV polas súas siglas en inglés)». Sobre a actitude dos estados cara á banca na sombra, especialmente no caso dos Estados Unidos, véxase Bissio (2012).

Financeira, grupo de traballo creado polo G20, a cifra destes negocios atinxía a finais de 2011 a cifra de sesenta e sete billóns (millóns de millóns) de dólares, que supera o capital total de todos os bancos centrais do mundo, os fondos de investimento e os fondos de pensións combinados; boa parte dese diñeiro está depositado en paraísos fiscais en investimentos no curto prazo. Por outra banda, o endebedamento masivo permitiu ás grandes corporacións transnacionais adquirir gran cantidade de activos reais nos países centrais e emerxentes (Albarracín e Gutiérrez, 2012, p. 351). A ausencia de control dos bancos centrais sobre as institucións que o xestionan ocasiona unha grande inseguridade polos riscos de quebra e, con iso, unha tendencia ás entradas e saídas de capitais.

Esa volatilidade foi un dos factores desencadeantes da crise de 2008. A mencionada Xunta de Estabilidade Financeira suxeriu a adopción de medidas de control e a súa inspección polos bancos centrais, cuxa eficacia será escasa mentres a banca *offshore* dos paraísos fiscais siga coa regulación absolutamente branda que se sinalou anteriormente (punto 1.2). Pola súa banda, a UE limitouse até a data a organizar unha consulta pública en 2012.

As modificacións fiscais das últimas décadas beneficiaron de forma sistemática o sector financeiro e, máis en xeral, o capital: tipos impositivos máis reducidos para os rendementos de capital, incremento da fiscalidade indirecta sobre o consumo (IVE) que exime en boa medida os servizos financeiros<sup>25</sup>; redución dos tipos do imposto sobre sociedades e dos tipos aplicables ás rendas máis elevadas; tratamento favorable ás opcións de compra sobre accións etc. Ademais do seu impacto antirredistributivo, estes cambios, como sinalou Sanger (2012, p. 117) e recoñeceron mesmo o FMI e a

---

<sup>25</sup> O FMI sinalou que un imposto do 5% sobre os beneficios e a compensación no sector financeiro sería un aceptado substituto do IVE. Este imposto sobre as rendas do sector bancario (FAT, na sigla inglesa) gravaría as actividades financeiras e replicaría o IVE no sector de bens reais (grávanse os pagamentos ou rendas por enriba do límite mínimo competitivo).

<sup>26</sup> Os produtos financeiros opacos estiveron na orixe da crise financeira nos Estados Unidos en 2007, especialmente as obrigas de débeda colateralizada (CDO), que empaquetaban as hipotecas *subprime* con outros produtos de menor risco. O Goberno estadounidense puxo en práctica unha grande operación de salvamento financeiro dos grandes bancos á vez que deixaba afundir os pequenos e permitía que máis de seis millóns de fogares perdesen a súa vivenda. En decembro de 2009, Robert Reich constataba o seguinte: «Os cinco grandes bancos que seguen en activo son hoxe máis grandes, os seus activos e axentes máis ricos, e as súas estratexias para facer grandes apostas co diñeiro dos demais non son menos arriscadas que antes do desastre». Esta cita recóllese en Fontana (2012, p. 941), quen engade que, segundo cálculos de MarketWatch, os produtos derivados en poder das entidades financeiras alcanzaban un valor de douscentos corenta e oito billóns de dólares, moi superior ao anterior á crise. Así mesmo, este autor precisa que mentres se mantiña a perda continua de postos de traballo e a recuperación económica era máis feble do que se dicía, segundo a AFL-CIO as retribucións medias dos dirixentes de duascenas noventa e nove grandes empresas foron en 2010 de 11 358 445 dólares.

Comisión Europea, unidos ao crecemento do mercado de derivados financeiros (futuros, opcións, *swaps* etc.), incentivan a especulación no curto prazo e a asunción excesiva de riscos polo sector financeiro, e causaron un enorme dano económico e social pola garantía implícita de que as grandes corporacións financeiras son «demasiado grandes para quebrar»<sup>26</sup>.

Até a data, as corporacións financeiras lograron evitar a posta en práctica de figuras impositivas que graven as transaccións financeiras. Precisamente o enorme peso do sector financeiro en países como o Reino Unido trouxo consigo que o seu goberno se opuxese á aprobación desas figuras, que poderían dar lugar á obtención dun financiamento substancial para o desenvolvemento e as necesidades ambientais mundiais<sup>27</sup>. En febreiro de 2012, o Instituto de Finanzas Internacionais (IFI), que agrupa os principais bancos do mundo, opúxose frontalmente ás propostas do FMI de impoñer dous gravames ao sector financeiro para pagar por futuros rescates e desincentivar a toma de riscos. Un deles consistiría nun imposto que inicialmente pagarían todas as entidades financeiras por igual e que posteriormente variaría segundo o nivel de risco asumido por cada unha; os ingresos acumularíanse nun fondo para custear futuros rescates da banca ou entrarían como ingresos correntes ás arcas públicas. O segundo imposto gravaría os soldos e bonificacións que pagan as entidades financeiras, así como os seus beneficios. Así pois, o poder político da banca, que se exerce non só a través de cárteles como o citado IFI, mais tamén mediante a presenza xeneralizada de dirixentes bancarios nos gobernos e nas institucións como a Comisión Europea e o Banco Central Europeo (cuxo presidente, Mario Draghi, foi vicepresidente para Europa de Goldman Sachs e, escandalosamente, participa nas reunións dunha institución privada como o IFI) logrou frear as tímidas tentativas de imposición.

En España, as comunidades autónomas de Extremadura, Canarias e Andalucía estableceron un imposto sobre depósitos de clientes de entidades de crédito. Pois ben, en novembro de 2012 o Goberno estableceu un imposto sobre o mesmo obxecto a tipo cero para evitar que as devanditas autonomías poidan aplicar un propio, dado que dúas administracións non poden gravar o mesmo feito imponible; e debeu compensalas pola perda de recadación, cuxas previsións de ingresos eran, non obstante, moi limitadas segundo os proxectos de orzamentos para 2013: de trinta e nove millóns de euros en Extremadura, noventa e seis en Andalucía e trinta en

---

<sup>27</sup> Un imposto do 0,05% sobre todas a transaccións financeiras permitiría recadar entre douscentos mil e seiscentos mil millóns de dólares ao ano en todo o mundo (Sanger, 2012, p. 118).

Canarias<sup>28</sup>. Un bo exemplo de favores á banca, ao prezo ademais de aumentar o déficit público.

Os grandes bancos españois recorren de forma sistemática ao uso dos beneficios fiscais, á vez que manteñen unha radical opacidade sobre os seus depósitos en paraísos fiscais<sup>29</sup>. Segundo algún estudo, a banca española tería seis mil millóns en activos en paraísos fiscais, onde aumentan o seu beneficio<sup>30</sup>, localizados sobre todo no Caribe (Illas Caimán, Bahamas etc.) e Europa (Jersey, Guernesey, Mónaco, Xibraltar, Suíza etc.). O BBVA tería máis de dous mil millóns de euros en activos e obtería vinte millóns de beneficios destes<sup>31</sup>. Foi obxecto de investigacións e procesos xudiciais por parte do Banco de España, a Audiencia Nacional<sup>32</sup> e o FBI<sup>33</sup>, en que se evidenciou a utilización de numerosos paraísos fiscais, con vinte e tres empresas propiedade ou participadas polo BBVA. O BBVA está asociado co Banco Clearstream, con que ten contratado o sistema de investimento Vestimacon+. Clearstream ten a súa sede en Luxemburgo e dedícase ao lavado e encubrimento das operacións doutros bancos. No ano 2003 iniciouse un proceso contra ese banco en Francia por fraude fiscal e subornos de enorme impacto mediático pola implicación do ex primeiro ministro francés D. Villepin, que concluíu en outubro de 2011.

<sup>28</sup> No suposto de xeneralización a todo o Estado a recadación ascendería a setecentos millóns. Véxase o detalle en García Arancibia (2012).

<sup>29</sup> Francisco de la Torre, secretario xeral da Organización Profesional de Inspectores de Facenda, declarou: «Cando pides información sobre estes movementos, a banca derivate ás súas filiais en paraísos, que non cha dan. Unha das cousas que pedimos sempre é que ou se prohiba o uso de paraísos ou se obrigue a banca a dar a mesma información sobre esas filiais que a que dá dos seus negocios en España» (citado en Flores, 2011). No mesmo artigo sinálase o papel de Holanda na utilización dos paraísos: «Alí constitúense hóldings cuxos dividendos, grazas aos convenios de dobre imposición deste país con territorios como Aruba, as Antillas Holandesas e Barbados, chegan ao paraíso sen pagar impostos. A isto chámano o sándwich holandés».

<sup>30</sup> No ano 2009 a banca española obtivo máis de cento setenta millóns de euros de beneficios en paraísos fiscais.

<sup>31</sup> BBVA-REN AURKAKO PLATAFORMA (2012) «BBVAnda de ladrones!!! No es una crisis Es una estafa!!!». Disponible no enderezo web <<http://tinyurl.com/zvan8jg>>.

<sup>32</sup> O 15 de marzo de 2002 o Banco de España abriu un expediente sancionador contra dezaseis antigos conselleiros e directivos do BBVA por non incluíren fondos por importe de douscentos vinte e cinco millóns de euros até o ano 2000 e que foran, presumiblemente, depositados en paraísos fiscais. A Comisión Nacional do Mercado de Valores (CNMV) tamén abriu un expediente sancionador ao BBVA polos mesmos motivos. Sobre a base deses feitos iniciáronse actuacións penais ante a Audiencia Nacional que finalizaron coa absolución das persoas implicadas por unha sorprendente resolución dun xuíz central baseada na «omisión do requisito de denuncia previa de persoa agraviada». Os expedientes administrativos do Banco de España e da CNMV, que quedarán en suspenso, foron sobresidos no ano 2007.

<sup>33</sup> A investigación do FBI en 2002 foi paralela á iniciada polo xuíz Baltasar Garzón e atinxía aos presuntos subornos e transaccións ilegais destinados a dirixentes políticos latinoamericanos, como o ex presidente de Perú Alberto Fujimori e o seu ex xefe dos Servizos Secretos Vladimiro Montesinos.

Para contrarrestar os perniciosos efectos do financiarizamento, especialmente sobre os países do Sur, o Center of Concern de Washington promove unha campaña para vincular finanzas e dereitos humanos, que é apoiada por entidades tales como a Asociación para os Dereitos das Mulleres e o Desenvolvemento (AWID); o Centro polos Dereitos Económicos e Sociais (CESR); Civicus; a Rede de Dereitos Económicos, Sociais e Culturais; o grupo de feministas do sur DAWN; o Instituto Brasileiro de Análise Social e Económica (Ibase); Social Watch e o Centro Noruegués de Dereitos Humanos. Neste sentido, un exemplo de esixencia aos bancos privados para que contribúan ao desenvolvemento produtivo e social proporciónao un Anteproxecto de lei de servizos financeiros elaborado polo Goberno de Bolivia en 2012, que establece que as entidades financeiras «deben cumprir a función social de contribuír ao logro dos obxectivos de desenvolvemento económico e social do país» e contribuír a eliminar a pobreza e a exclusión social e económica da poboación «para o Vivir Ben das bolivianas e bolivianos nas súas múltiples dimensións».

### 3. Deslocalizacións<sup>34</sup>

#### 3.1. Concepto e natureza

Enténdese por deslocalizacións internacionais as compras de servizos e bens intermedios a subministradores estranxeiros cos cales as empresas non teñen relacións de dependencia, ou ben as transferencias de tarefas a sociedades afiliadas implantadas no estranxeiro. O seu trazo distintivo sería o aspecto extranacional, con independencia de se eses bens ou servizos son subministrados pola mesma empresa ou por prestamistas externos. Como sinalou Ermida Uriarte (2007, p. 2), xuridicamente a deslocalización é «calquera peche total ou parcial da empresa seguido ou acompañado do establecemento de toda ou parte dela noutro lugar», sen que necesariamente o cambio se produza desde un país desenvolvido a un subdesenvolvido, aínda que iso aconteza na gran maioría dos supostos.

O desprazamento de actividades e empregos desde unha empresa residente nun país a outra no estranxeiro pode supoñer unha relación accionarial, entre empresas pertencentes ao mesmo grupo; ou contractual, entre unha empresa principal ou unha subcontratista que abastece bens ou servizos importados que antes eran producidos no país de orixe. O termo de deslocalización foi usado conxuntamente co de desindustrialización para evocar a reorganización das economías de antiga

---

<sup>34</sup> A sección relativa ás deslocalizacións deste traballo correspóndese cunha revisión lixeiramente ampliada do artigo co mesmo título realizado polo autor que se incluíu en VV. AA. (2012) *Diccionario crítico de empresas transnacionales*. Madrid, Icaria-Antrazyt.

industrialización nun contexto modificado polo auxe das economías emerxentes, en especial a da China; pola súa disposición de reservas inesgotables de man de obra cualificada e de baixo custo; e pola revolución das novas tecnoloxías da información e da comunicación. Nos termos de Baylos (2009, p. 112) a dialéctica localización/deslocalización simboliza a apropiación da elección do espazo regulativo por parte das empresas transnacionais, que seleccionan a dimensión nacional e o seu nivel de imperatividade. Apuntouse que o desenvolvemento das tecnoloxías da información, ao permitir a descentralización da produción favoreceu a fragmentación dos procesos produtivos e con iso a deslocalización de unidades de negocio (Giraldo, 2012, p. 334).

### **3.2. Efectos no emprego e nas condicións laborais**

A teoría convencional presenta a globalización como un proceso bidireccional en que as deslocalizacións e as importacións se contrarrestan coa relocalización e as exportacións, de xeito que os países que sufrirían perdas importantes de emprego serían minoría. O caso de Irlanda, por exemplo, resulta rechamante: a pesar de ter unha balanza comercial excedentaria, o importante impacto negativo dos intercambios sobre o emprego (redución do 12,9%) deberíase a que o excedente comercial se acumula en industrias de baixa intensidade de man de obra, mentres que o déficit comercial se atoparía en industrias de alta intensidade de man de obra e débil produtividade.

No Estado español perderíanse seiscentos once mil postos de traballo polos intercambios internacionais, aínda que a porcentaxe sería máis baixa que a de Irlanda, cunha redución do 3,9%. En sectores como o do automóbil, as empresas multinacionais optaron polo territorio español (e o doutros países periféricos como Portugal e os estados do Leste de Europa) para a ensamblaxe e a fabricación de compoñentes, de forma que se converta nunha plataforma exportadora de gama baixa para a que o custo é un elemento chave, polas posibilidades que lles ofrece unha estratexia baseada na flexibilidade, a redución de custos salariais e a aplicación de modelos de organización do traballo máis reactivos, reservándose os países centrais o control das funcións máis complexas. No entanto, no devandito sector está a producirse un incremento do proceso de deslocalizador nos últimos anos no Estado español, que entre os anos 2001 e 2008 suporía o peche de trinta e tres fábricas pertencentes a empresas transnacionais, tres delas con sede en España e as outras trinta no estranxeiro, e a perda de nove mil trescentos postos de traballo (os datos inclúense no artigo de Lampón Caride, Vázquez Vicente e García Vázquez, 2010).

Até a data, o impacto dos procesos de deslocalización internacional sobre o emprego dos países desenvolvidos foi limitado. Entre os diversos informes existentes, cabe

salientarmos o da Fundación Europea para a Mellora das Condicións de Vida e de Traballo (Eurofound) (2007), conforme ao cal no período 2003-2006, dos 2 445 793 empregos perdidos polas diversas medidas de reestruturación empresarial, o efecto imputable a estas deslocalizacións internacionais foi só de 194 290 empregos (o 7,9%). Así e todo, esta escasa incidencia sobre o emprego coexiste cun crecente sentimento de inseguranza, dunha banda, polo escaso número de recolocacións das persoas que perden o emprego; e, da outra, pola ameaza latente das direccións das empresas de persistir na deslocalización se os traballadores non aceptan a diminución de salarios, o aumento da xornada ou outras medidas similares, co risco de que as cesións desencadeen unha espiral á baixa nas condicións laborais.

As direccións das empresas non sempre presentan expresamente as deslocalizacións como tales ou, cando menos, os sindicatos consideran adoito que as medidas de reestruturación internas agochan en realidade procesos de deslocalización. Así, no caso da empresa CAF de Beasain (Guipúscoa)<sup>35</sup>, o ERE que presentou a dirección da empresa para oitocentos sesenta e nove dos seus traballadores en novembro de 2012, que se estendería de xaneiro a xuño de 2013 e afectaría ao 20% da xornada, coa xustificación dun descenso da carga de traballo, a xuízo do seu Comité de Empresa ten por obxectivos conxuntos os de reducir o cadro de persoal e deslocalizar a produción noutros países en que se fabrica máis barato. É de salientar que se prevía que a empresa obtívese cen millóns de euros de beneficios nese ano 2012<sup>36</sup>.

Sinalouse xa a insuficiencia das regulacións sobre a participación dos traballadores nas empresas tanto no ámbito estatal como europeo e internacional. No seu estudo sobre relocalización de actividades produtivas en España, Aragón Medina, Rocha Sánchez e De la Fuente Sanz (2007) aluden á frecuente inadecuación dos datos achegados polas empresas e á insuficiencia dos prazos de información e consulta recollidos en particular nas seguintes directivas comunitarias, incorporadas de forma diversa ao ordenamento xurídico español:

– a Directiva 94/45/CE, do Consello, do 22 de setembro de 1994, sobre a constitución dun comité de empresa europeo ou dun procedemento de información e consulta aos traballadores nas empresas e grupos de empresas de dimensión comunitaria;

---

<sup>35</sup> Unha das principais multinacionais do mundo no campo do deseño, a fabricación, o mantemento e a subministración de equipos e compoñentes para sistemas ferroviarios.

<sup>36</sup> Após as importantes mobilizacións dos traballadores, a dirección da empresa deixou sen efecto o ERE a mediados de decembro de 2012.

- a Directiva 98/59/CE, do Consello, do 20 de xullo de 1998, relativa á aproximación das lexislacións dos estados membros que se refiren aos despedimentos colectivos;
- a Directiva 2001/23/CE, do Consello, do 12 de marzo de 2001, sobre a aproximación das lexislacións dos estados membros relativas ao mantemento dos dereitos dos traballadores en caso de traspasos de empresas, de centros de actividade ou de partes de empresas ou de centros de actividade;
- a Directiva 2001/86/CE, do Consello, do 8 de outubro de 2001, pola que se completa o Estatuto da Sociedade Anónima Europea no que respecta á implicación dos traballadores;
- e a Directiva 2002/14/CE, do Parlamento Europeo e do Consello, do 11 de marzo de 2002, pola que se establece un marco xeral relativo á información e á consulta dos traballadores na Comunidade Europea.

A xurisprudencia do Tribunal de Xustiza da UE, así mesmo, está a reforzar xuridicamente as propostas flexibilizadoras en materia laboral da Comisión Europea. A súa composición, cun membro por estado con independencia da poboación, deu entrada a un considerable número de xuíces dos países do leste que son partidarios acérrimos do neoliberalismo máis radical. Obviando a «equiparación pola vía do progreso» recollida no art. 151 do Tratado de funcionamento da UE<sup>37</sup> que inspirara a súa xurisprudencia anterior, en repetidas sentenzas ten xustificando que as empresas instaladas neses países se sirvan da «vantaxe comparativa» dos seus baixos salarios e inferior protección social, eximíndoas do respecto aos convenios colectivos, todo isto a partir da STXUE do 18 de decembro de 2007, C-341/05, caso Laval (Guamán, 2008). Así mesmo, na STXUE do 11 de decembro de 2007, C-438/05, caso Viking, prohibiu o dereito de folga contra unha deslocalización.

Este último caso versou sobre o seguinte: a empresa finlandesa Viking Line reabandeirou un buque destinado ao transporte de pasaxeiros entre Helsinki e Tallin (Estonia), alegando que sufría perdas pola competencia dos buques estonianos, cuxos traballadores tiñan salarios inferiores. O Sindicato de Mariños Finlandés (FSU) pediu apoio á Federación Internacional de Traballadores do Transporte (ITF) e instouna a que aplicase a política sobre pavillóns de conveniencia, de acordo coa cal, para evitar o *dumping* social ligado aos cambios de pavillóns, as condicións de traballo e os salarios deben ser negociados polo sindicato do país onde residan os propietarios do

---

<sup>37</sup> Antigo artigo 136 do Tratado constitutivo da Comunidade Europea.



barco. A ITF comunicou aos sindicatos federados que só o FSU podería negociar con Viking Line un convenio colectivo relativo ao barco (o Rosella). Logo dunha ameaza de folga, a empresa aceptou as condicións do sindicato e renunciou ao cambio de pavillón, comprometéndose a non despedir traballadores en caso de o realizar. Porén, tras o ingreso de Letonia na UE, Viking Line iniciou un procedemento que chegou ao TXUE, tribunal que, a pesar de recoñecer o carácter fundamental do dereito de folga, resolveu que as empresas privadas poden opoñer a liberdade de establecemento fronte a accións sindicais que restrinxan o exercicio desa liberdade empresarial. Segundo o TXUE, a posible restrición a esa liberdade só poderá xustificarse se é adecuada e necesaria, co que deixou claro que a liberdade de establecemento ampara as actuacións empresariais destinadas a rebaixar os salarios dos traballadores.

Como expón de forma maxistral (Supiot, 2011, pp. 66-67) esta orientación do TXUE baséase nunha consideración do dereito como un produto obxecto da libre competencia, un darwinismo normativo que xa foi teorizado por Hayek, quen propoñía a selección dos sistemas normativos mediante a competitividade internacional. En palabras de Supiot:

«A representación xurídica do mundo vixente nestas manobras (refírese ás sentenzas do TXCE que defenden a non aplicación das regras dun estado para rexistrarse noutro menos constrictivo) é a dun «mercado de produtos lexislativos» aberto á elección dos individuos libres de situarse baixo a lei que lles resulta máis favorable».

### **3.3. A vantaxe comparativa dos salarios baixos**

A importación dos produtos fabricados a baixo prezo nas empresas deslocalizadas preséntase como unha vantaxe da globalización que beneficiaría os consumidores dos países ricos, mais este efecto de subministración de produtos baratos adoita vir acompañado do retroceso salarial e da aparición dunha fracción moi ampla de traballadores con salarios baixos (*working poors*). A evidencia empírica existente mostra que a deslocalización internacional vai asociada a unha redución dos salarios dos traballadores que acceden aos novos postos de traballo tras os procesos de deslocalización, polo xeral de inferior cualificación, e neste sentido contribúe a unha redistribución regresiva da renda, con caída da parte dos salarios e o aumento da desigualdade. Neste mesmo sentido, a UNCTAD (2012, p. 15) subliña que un número crecente de empresas dos países desenvolvidos opta como fórmula de maximización do beneficio por impulsar procesos de deslocalización cara a economías en desenvolvemento e de transición de baixos salarios, que ademais tratan de comprimir, estratexia que se ve favorecida pola diminución da capacidade de negociación dos traballadores e o aumento correlativo da fortaleza empresarial debidos ao aumento do risco de perda de emprego.

Os seus defensores expoñen que crean emprego nos países receptores e favorecen unha xestión máis flexible dos mercados laborais ao aumentar a oferta mundial da forza de traballo, incrementar a competencia para obter un emprego e incorporar á globalización un número máis elevado de países de baixos salarios, o que, ao moderar as remuneracións, daría lugar a un incremento da competitividade e, con iso, a un crecemento da demanda de emprego. Estes argumentos obvian que os investimentos das multinacionais dan lugar a producións ultracompetitivas ás veces subvencionadas mediante vantaxes fiscais concedidas polos estados receptores, que poden facer desaparecer a agricultura e a pequena industria tradicional; isto, alén de que contribúen a reducir os ingresos que serían necesarios para levar a cabo as políticas sociais e educativas que poden permitir unha cualificación da xente traballadora e, con iso, empregos en sectores produtivos máis avanzados. Por outra banda, non é evidente que a maior parte das deslocalizacións teña lugar cara a países emerxentes. Nun estudo sobre Francia indícase que, entre 1995 e 2001, o 53% dos empregos perdidos polas deslocalizacións da produción se relocalizou en países desenvolvidos, especialmente nos máis próximos. En calquera caso, é probable que o aumento das cualificacións e o progreso tecnolóxico dos países emerxentes aumente a proporción no futuro, mais tamén terá lugar unha contratendencia baseada no maior aumento dos salarios nestes países a respecto dos países desenvolvidos.

En efecto, segundo o último informe sobre salarios da OIT (OIT, 2012), nos países desenvolvidos os salarios reais sufriron unha significativa redución, mentres que medraron en América Latina e o Caribe, e de forma máis acusada en Asia. Esta diferenza na evolución dos salarios é máis importante se se analiza o crecemento acumulado entre 2000 e 2011. Nese período o salario real medio na escala mundial aumentou case un 25%, que chegou a preto do 100% en Asia e a pouco máis do 5% nos países desenvolvidos. Ora ben, os motivos de que nos Estados Unidos se producise unha perda importante da parte dos salarios na produción e de que na China tivese lugar unha limitación no aumento dos salarios, a pesar do enorme crecemento da produción e a produtividade, están próximos.

Nos Estados Unidos, o retroceso salarial é evidente —é un feito aceptado tamén polos comentaristas conservadores— e non pode ser explicado pola globalización: segundo algunhas análises, dos cento corenta e tres millóns de postos de traballo existentes, cen millóns non son deslocalizables. A razón fundamental é a simple vontade de reducir os salarios, algo para o cal se utiliza a diminución da cobertura da negociación colectiva, aspecto relacionado coa debilidade sindical. Na actualidade menos do 7% dos traballadores do sector privado son membros de sindicatos, porcentaxe que pode reducirse máis aínda coas novas leis de dereito ao traballo (*right-to-work*) de Michigan, termo co que se designan os decretos que lles permiten aos traballadores

beneficiarse de contratos sindicais sen ter que pagar cotas aos sindicatos. Os defensores das leis de dereito ao traballo argumentan que melloran a economía dun estado ao crear máis postos de traballo, malia que un estudo exhaustivo de Stevans (2009) determinou que os estados que puxeron en práctica esas leis non rexistraron ningún aumento en empresas incipientes nin na súa taxa de emprego. De acordo con esta investigadora, os salarios e ingresos persoais son máis baixos neses estados que nos que non dispoñen das devanditas leis, aínda que as rendas dos propietarios sexan máis altas. En resumo, as leis de dereito ao traballo simplemente redistribúen os ingresos de traballadores a propietarios.

Non obstante, as diferenzas salariais continúan sendo moi importantes entre países desenvolvidos e emerxentes ou pobres. Segundo o *Informe mundial sobre salarios 2012/2013* da OIT<sup>38</sup>, os traballadores do sector manufactureiro filipino percibían en 2010 1,4 dólares por hora traballada; os brasileiros 5,4 dólares; os gregos 13 dólares; os estadounidenses 23,30 dólares; e os daneses 34,8 dólares (OIT, 2012, p. XVI). Segundo o mesmo informe, España, con 14,53 dólares por hora traballada, situábase no ano 2010 entre os últimos dos países desenvolvidos, detrás de Israel (15,28), Nova Zelandia (17,29), Xapón (18,32), Italia (18,96), o Reino Unido (21,16), Holanda (23,49), o Canadá (24,23), Alemaña (25,8), Irlanda (26,29), Australia (28,55) ou Dinamarca (34,8).

En calquera caso, as grandes empresas sempre buscan a vantaxe comparativa derivada dos baixos salarios e a dirección esixe que debe ser continuamente renovada para evitar novos procesos de deslocalización internacional cara a países de inferiores custos laborais. Esta é a lóxica subxacente ás deslocalizacións das grandes empresas coreanas cara a China, que xa teñen anos ou mesmo décadas, ou as máis recentes nalgúns sectores de escaso nivel tecnolóxico, desde China a outros países asiáticos como Indonesia e Thailandia. Nalgún caso, os procesos intensos de deslocalización sur-sur debéronse a supostos de crises intensas, como a que tivo lugar na Arxentina a finais dos noventa e inicios dos dous mil cando, nun só ano, cen empresas se mudaron ao Brasil; é dicir, que tales procesos se deron entre países próximos e con importantes similitudes (Ermida Uriarte, 2007, p. 4). Na UE, a caída da demanda derivada das políticas de austeridade e do estrangulamento do crédito está a dar lugar a que os grandes grupos industriais estean a migrar cara a economías emerxentes que combinan elevadas taxas de explotación dos traballadores con mercados internos en ampliación crecente.

---

<sup>38</sup> OIT (2013) *Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013. Los salarios y el crecimiento equitativo*. Xenebra, OIT. Disponible no enderezo web <[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms\\_195244.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/documents/publication/wcms_195244.pdf)>.

Tokia Saïfi, deputada europea e membro da Comisión de Comercio Internacional do Parlamento Europeo, nun informe encargado pola citada comisión sobre a dimensión exterior da política social, tras indicar que «polo seu peso nos intercambios comerciais internacionais, as empresas europeas, as súas filiais e subcontratantes, desempeñan un papel fundamental na promoción e difusión das normas sociais e do traballo no mundo, de forma que o seu comportamento debería ser conforme aos valores europeos e ás normas recoñecidas a escala internacional», propuxo que «as empresas europeas que deslocalicen a súa produción en países con menores obrigas sociais [deberían poder] ser consideradas responsables, tamén ante as xurisdicións europeas, dos eventuais danos e externalidades negativas que afecten ás poboacións locais» (Saïfi, 2010, p. 26). De igual forma, puntualiza que as grandes empresas europeas, é dicir, transnacionais, deberían abandonar o recurso ás zonas francas. Á vista da política da UE e da influencia nesta das empresas transnacionais, é practicamente seguro que tales propostas quedarán en boas intencións.

O debilitamento da forza do movemento sindical en países como por exemplo Colombia, debido á prohibición práctica e á represión estatal e paraestatal dos sindicatos, con máis de dous mil cincocentos sindicalistas asasinados nos últimos vinte anos<sup>39</sup>, dun lado; e, do outro, á elevadísima informalidade<sup>40</sup> e temporalidade do traballo (que é empregada polas multinacionais –C. Silva cita na súa entrevista o exemplo de Mitsubishi– para impedir a sindicación coa ameaza de despedimentos), pode dar lugar a unha limitación tal dos salarios<sup>41</sup> que se afirmou, nunha opinión discutible, que as mesmas empresas transnacionais deberían reclamar a posta en vigor de salarios mínimos co fin de evitar o que consideran actividades de *dumping* das empresas colombianas (entrevista a Daniel Libroero).

Segundo un recente informe sobre salarios da OIT (2012, p. 46, gráfico 22), o crecemento dos salarios en Colombia entre 2004-2011 non superou o 1%, fronte a

---

<sup>39</sup> Segundo a Escola Nacional Sindical (2012), o 60% da poboación ocupada forma parte da economía informal, e o 51% encóntrase nas trece áreas metropolitanas.

<sup>40</sup> A persecución de sindicalistas e líderes sociais que se opoñen aos proxectos de empresas transnacionais foi constatada e denunciada polo Colectivo de Avogados José Alvear Restrepo, que sinala que o Goberno colombiano fixo caso omiso das denuncias sobre a desaparición do ambientalista Miguel Ángel Pabón, contrario aos proxectos de represas en Boyacá, á vez que permitiu a acción de grupos paramilitares vinculados a megaproxectos e grandes intereses económicos. O citado colectivo considera que a aprobación, o 11 de decembro de 2012, polo Pleno do Parlamento Europeo, do Tratado de Libre Comercio con Colombia, implica unha complicidade con esa situación de violación de dereitos (Colectivo de Avogados José Alvear Restrepo, 2012).

<sup>41</sup> Un estudo de investigadores da OIT acredita a importancia de dispoñer de sindicatos fortes para manter un salarios decentes, ao sinalar que existe unha correlación negativa entre a densidade sindical e a frecuencia do emprego de baixa remuneración, entendida esta como a proporción de traballadores asalariados cuxa remuneración horaria é inferior a dous terzos do salario medio por hora (Lee e Sobeck, 2012, pp. 156 e 163).

crecements notablemente superiores en países con aumentos similares da produtividade: máis do 3% en Brasil; o 3,5% no Perú e máis de 4% en Uruguai. Pódese deducir lexitimamente que estas diferenzas se deben ao debilitamento do movemento obreiro pola represión antisindical, e de feito os estudosos da OIT consideran que existe «unha correlación negativa entre a densidade sindical (ou a cobertura da negociación colectiva) e a frecuencia do emprego de baixa remuneración» (Lee e Sobeck, 2012, p. 163; móstrase no gráfico 2 do mesmo traballo, p. 165). Segundo o mesmo informe sobre salarios, tamén é moi elevada –para o seu nivel de PIB– a proporción de traballadores pobres ocupados que gañan menos de 1,25 e 2 dólares por día con relación ao total de ocupados: o 10% dos primeiros e o 20% dos segundos perciben retribucións inferiores a esas cifras; a segunda porcentaxe é moi próxima á dun país moito máis pobre como Nicaragua e superior á de Costa de Marfil (OIT, 2012, p. 63, gráfico 30). Colombia constitúe un caso paradigmático de redefinición das funcións do estado que propón o neoliberalismo, que comporta a redución das súas funcións sociais e o endurecemento da súa intervención penal (Cabaleiro Harriet, 2009, p. 199).

A Corte Constitucional de Colombia mostrou nunha sentenza que non se cumpría a premisa desa lei segundo a cal as cooperativas de traballo asociado farían que se incrementase o emprego a través da contratación con empresas transnacionais, senón que, moi ao contrario, o devandito incremento non tivo lugar. Así mesmo, manifestou que o que proporcionan as empresas transnacionais aos novos traballadores é un traballo precario que non merece a consideración de emprego, xa que o emprego debe ir asociado a dereitos laborais, o que non acontece neste caso, e que as cooperativas están a lexitimar a violación dos dereitos fundamentais (entrevista persoal a C. Silva). Como sinala Marco Gandarillas (2013), é frecuente que os procesos de tercerización-subcontratación fragmenten ao máximo os salarios dos traballadores do mesmo sector produtivo, non só segundo a pertenza á empresa transnacional ou ás subcontratistas, ás cales se lles asignan as tarefas máis duras e insalubres, senón tamén segundo o carácter nacional ou estranxeiro destas últimas ou outros factores. Especialmente miserables son as condicións en que traballan as mulleres que atenden as necesidades de limpeza e alimentación dos traballadores en condicións de absoluta invisibilidade, xa que nin sequera forman parte do equipo das empresas subcontratistas.

A política das transnacionais de fustrigamento ao sindicalismo de clase está xeneralizada. No caso de México, o Goberno mexicano procedeu ao peche da empresa eléctrica estatal Luz y Fuerza, despedindo corenta mil traballadores e expulsando o Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), considerado como independente e combativo, e que estaba implantado na empresa. Á vez, Iberdrola

traspasaba as actividades que antes realizaba Luz y Fuerza á Comisión Federal de Electricidade, en que o sindicato representado, o Sindicato Único de Traballadores Electricistas da República Mexicana (SUTERM), está subordinado ao Goberno e ás grandes empresas. Este cambio deu lugar á integración no SUTERM dos traballadores recontractados provenientes de Luz y Fuerza, polo que esa modificación na distribución da actividade foi cualificada como unha agresión ao sindicalismo independente. Na opinión do SME, esa decisión do Goberno tomouse en beneficio de Iberdrola e doutras trasnacionais para abri-lles o control da distribución eléctrica e «evitarlles a presenza de organizacións sindicais representativas e democráticas»<sup>42</sup>.

### 3.4. Deslocalizacións na Comunidade Autónoma do País Vasco

O nivel salarial no sector industrial na Comunidade Autónoma do País Vasco (CAPV) é o máis elevado do Estado español. Segundo a Enquisa de estrutura salarial do INE, o salario medio na industria era en 2009 de 28 585 euros de media na CAPV –29 469 euros de media para os homes e 24 502 para as mulleres–, un 16,9% máis elevado que o da media española. Esa contía dos salarios é un dos factores que está na base da importancia crecente dos procesos de deslocalización na CAPV, en especial nos sectores da industria metálica e maquinaria, que supón o 32% do investimento estranxeiro directo e o 11,4% das importacións de produtos intermedios; e da alimentación (véxase o estudo sobre os procesos de deslocalización da industria vasca de bens intermedios de Rodríguez González e Bustillo Mesanza, 2010). Por outra banda, o salario medio varía en boa medida segundo a modalidade contractual: de acordo coa citada enquisa do INE, o salario bruto anual medio de todos os sectores era na CAPV en 2009 un 32,2% máis elevado entre as persoas con contrato indefinido que entre as que traballaban con contratos temporais, diferencial moito máis elevado entre os homes (o 45,2%) que entre as mulleres (o 15,4%).

Non obstante, o debilitamento da posición contractual dos traballadores polo aumento do desemprego e do poder empresarial, alén da reforma da negociación colectiva resultante da reforma laboral de 2012, está a producir unha caída importante dos salarios reais que ao tempo reforza a posición competitiva da industria vasca e española, como revela o acrecentamento das exportacións. Outra cousa é que os efectos sobre o emprego sexan moi limitados e non compensen nin de lonxe os derivados da caída da demanda interna.

---

<sup>42</sup> A análise provén de Uharte Pozas (2012, pp. 96-97), quen levou a cabo un completo estudo sobre os impactos de Iberdrola en México e o Brasil.

## **4. Repercusións no emprego e as condicións laborais da actividade das empresas transnacionais**

### **4.1. Creación de emprego e traballo decente**

O crecemento económico das últimas décadas non trouxo consigo unha mellora das condicións laborais no ámbito mundial. Segundo un estudo conxunto da OIT e a OMC (Bachetta, Ekkehard e P. Bustamante, 2009, p. 9), «en moitas economías en desenvolvemento, a creación de emprego produciuse principalmente no sector informal da economía, de que proceden os ingresos de arredor do 60% dos traballadores»; o devandito sector informal caracterízase «por unha menor seguridade no emprego, ingresos máis baixos, falta de acceso a unha serie de prestacións sociais e escasas oportunidades de participar nos programas de educación e formación: en resumo, pola ausencia de elementos esenciais do traballo decente».

Ademais, de acordo co informe sobre o emprego de 2013 da OIT (2013), apenas se reduciu o número de traballadores pobres, especialmente desde o inicio da crise. Na actualidade, trescentos noventa e sete millóns de traballadores viven na pobreza extrema, e outros catrocentos setenta e dous millóns non poden satisfacer as súas necesidades básicas con regularidade. Se coa crise os países pobres están a medrar máis que os desenvolvidos, prevese unha redución da proporción de traballadores pobres, mais non do seu número absoluto, xa que o crecemento demográfico dos países pobres é máis elevado.

Como expón Fernández Miranda (2013) en América Latina a situación mellorou nas últimas décadas, como consecuencia dos procesos políticos de desneoliberalización, que deron lugar á expropiación e/ou reestatalización de empresas públicas, o control dos recursos estratéxicos no territorio, unha política internacional de limitación da incidencia de países centrais, o maior prezo das materias primas pola demanda chinesa etc. Todo isto motivou unha redución da débeda externa e permitiu un desenvolvemento máis autónomo. De igual maneira, esas políticas melloraron substancialmente o nivel de desemprego, que atinxiu en América Latina e no Caribe un 6,4% no ano 2012 (a taxa máis baixa desde que se empezou a medir hai vintedous anos), alén dunha expansión do 3% do emprego asalariado formal e un aumento dos salarios reais do 3% (OIT e CEPAL, 2012). O nivel de pobreza tamén coñeceu unha redución importante, ao pasar do 48,4% en 1990 ao 30,4% en 2011. Entre 2002 e 2011 máis de cincuenta millóns de persoas saíron da situación de pobreza ou indixencia nos países de América Latina (CEPAL, 2011).

Non obstante, como indica Rebossio (2013), esta melloría da situación conta con importantes sombras. Así, a importante creación de emprego que mencionamos

produciuse especialmente no comercio retalista e o sector da alimentación, en que os salarios son baixos. É certo que nalgúns países tamén se creou na industria, mais polo xeral en sectores con baixo contido tecnolóxico e nos servizos de exportación; a caída do desemprego foi paralela ao aumento do subemprego, é dicir, da cantidade de xente que traballa menos de trinta horas semanais malia que desexaría facelo máis; aumentaron máis os empregos de baixos salarios que os de salarios máis decentes; incrementouse a contratación informal mediante diversos tipos de bolsas, contratos temporais ou a través de empresas subcontratistas; e o mantemento das medidas flexibilizadoras en materia de dereito do traballo adoptadas na década dos noventa trouxo consigo un acrecentamento do emprego precario na maior parte dos países. A xeito de conclusión, Rebossio (2013) recolle a seguinte declaración de Julio Neffa, compilador dunha recente investigación sobre o traballo na rexión que publicou o Consello Latinoamericano de Ciencias Sociais (CLACSO): «Faise difícil incrementar o que a OIT chama traballo decente», cun salario digno, seguridade, protección social, perspectivas de desenvolvemento persoal, liberdade sindical, negociación colectiva e igualdade de oportunidades.

Algunhas iniciativas do Banco Mundial chocan de forma frontal coa promoción do traballo decente. Así, o seu programa *Doing Business*, que publica informes anuais desde 2004, avalía os dereitos de cento setenta e oito países pola súa eficacia económica, incluíndo os seguintes indicadores: dificultade de contratación; dificultade de modificación da duración do traballo; dificultade de despedimento por razóns económicas; índice de rixidez do emprego; custo de contratación e custo dos despedimentos. Como expón Supiot (2011, p. 68) é evidente que cos termos «dificultade», «rixidez» e «custo» se designan regras protectoras dos asalariados: o índice de rixidez penaliza os estados que lles recoñezan excesivos dereitos aos traballadores; os salarios mínimos poden ser considerados demasiado elevados; as xornadas inferiores a setenta horas semanais, as regras sobre procedementos de despedimento ou os programas contra a discriminación racial ou sexual poden entenderse como demasiado escasos. Supiot (2011) conclúe dicindo que:

«O establecemento deste «mercado de produtos lexislativos» debe conducir á eliminación progresiva dos sistemas normativos menos aptos para satisfacer as expectativas financeiras dos investidores. Por tanto, a competición a que se entregan as empresas baixo a égida dos mercados financeiros non debería limitarse á esfera económica, senón converterse no principio de organización da esfera xurídica».

As empresas multinacionais realizan dous terzos do comercio mundial, do que a metade é comercio intrafirmas, entre casas matrices e filiais. Estes intercambios no interior dos grupos non responden a unha lóxica de mercado, senón a que se practican



a prezos de transferencia que teñen a vantaxe de localizar os beneficios nos territorios onde a imposición sobre os beneficios é menor. As multinacionais localizan os seus diferentes segmentos de produción en función de criterios tales como os custos laborais e a cualificación da man de obra, a dispoñibilidade e calidade das infraestruturas, a proximidade dos mercados etc., nun proceso de reestruturación permanente e cada vez máis acelerado. As deslocalizacións serían a súa forma máis visible, ora ben, non forzosamente a máis importante. O emprego proporcionado polas empresas transnacionais é moi baixo con relación ao seu capital e á súa participación na economía mundial, o que se corresponde coa preferencia dos seus investimentos nos sectores intensivos en capital, e a relación capital investido-xeración de empregos é moi alta en comparación coas pequenas e medianas empresas (Teitelbaum, 2010, pp. 88-89).

De por parte, as empresas transnacionais desempeñan un papel fundamental na globalización. Por exemplo, o aumento de partes de mercado da China debeuse en boa medida ás empresas de capitais estranxeiros e ás empresa conxuntas (*joint ventures*). As empresas transnacionais obteñen unha parte crecente dos seus beneficios en países diferentes do da súa casa matriz: mentres que no ano 2001 as cincocentas primeiras sociedades dos Estados Unidos obtiñan o 32% dos seus ingresos no exterior, esa proporción aumentou ao 48% no ano 2008. Pola súa banda, as empresas españolas do Ibex 35 reduciron a parte das súas vendas en España desde o 65% de 2003 ao 40% de 2011 (os datos proveñen de Moro, 2012, p. 174). Por outra banda, compensaron as importantes reducións dos beneficios ou, mesmo, as perdas que tiveron lugar desde o inicio da crise en 2008 co aumento dos beneficios nas súas filiais en América Latina. En todo caso, a crise non deu lugar a unha redución das retribucións dos conselleiros das grandes empresas, que aumentaron na maioría dos anos.

As maiores empresas transnacionais españolas, representadas polas nove empresas que figuran na lista da revista *Fortune 500* de 2011 (unha menos que en 2010 e tres menos que en 2008), teñen máis dun millón de postos de traballo en todo o mundo. A máis importante do punto de vista do emprego é Telefónica (por ingresos é o Banco Santander), con case douscentos sesenta mil empregados en 2008, seguida polo Banco Santander, ACS, o BBVA e o Grupo Ferrovial. Unha característica para salientarmos é a extremada centralización territorial destas empresas: case todas elas manteñen a súa sede social en Madrid<sup>43</sup>, coa excepción do BBVA e Iberdrola, cuxas sedes están en Bilbao, e Gas Natural, que ten a sede en Barcelona.

---

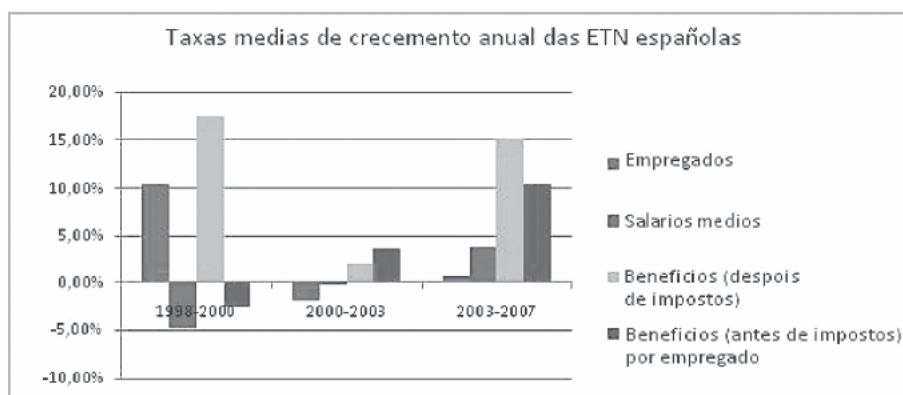
<sup>43</sup> Segundo os anos, Madrid ocupa entre o sétimo e noveno lugar do mundo entre as cidades con sedes de grandes transnacionais.

As trasnacionais españolas están concentradas en varios sectores: as concesións de infraestruturas, (con seis das dez empresas líderes do sector mundial: Grupo ACS, Ferrovial, Sacyr Vallehermoso, Abertis, FCC e OHL); o sector financeiro (o Banco Santander e o BBVA figuran entre os bancos de maior capitalización bolsista na UE); o sector enerxético (Gamesa Eólica era no ano 2007 o segundo fabricante mundial de turbinas para aerogeradores; Iberdrola era nesa data o líder mundial en xestión e operación de parques eólicos; e Acciona Enerxía era o líder mundial no seu segmento de construción e desenvolvemento de parques eólicos); e a hostalaría (catro cadeas españolas estaban en 2007 entre as trinta maiores do mundo por número de cuartos etc., véxase o detalle no estudo de Álvarez Arce, 2008). Ademais, a concentración do capital refórzase a través das participacións accionariais cruzadas dunhas empresas con outras e a aparición de novos instrumentos que favorecen aínda máis a influencia das grandes empresas nos gobernos correspondentes: ese é o papel de Consello Empresarial para a Competitividade creado a inicios do ano 2011, grupo de presión (*lobby*) que reagrupa os presidentes de dezasete grandes multinacionais españolas e o presidente do Instituto da Empresa Familiar.

De acordo cun estudo do economista e deputado Alberto Garzón (2010) sobre a evolución dos beneficios, os salarios e os empregos das empresas trasnacionais españolas segundo os períodos de bonanza e estancamento, os seus beneficios aumentaron a un ritmo moi elevado nos períodos de auxe –superaron o 15% de crecemento medio anual– e mantivéronse en niveis reducidos nos períodos de estancamento. Tamén o número de empregados creceu nos períodos de expansión e retrocedeu nos de estancamento. Os salarios medios mostraron un comportamento irregular, mais con algunha excepción os empregados foron cada vez máis rendibles para as súas empresas, xa que a evolución dos seus salarios non foi paralela á dos beneficios: creceron menos que estes nos períodos de expansión e caeron máis que os beneficios cando estes se reduciron. Conforme a Santiso (citado en Pérez, 2012, p. 153), entre 2004 e 2007 o crecemento medio dos beneficios totais das sete maiores multinacionais españolas foi do 150%, e gran parte destes debeuse á súa actividade en América Latina: en 2011 o Banco Santander obtivo o 52% dos seus beneficios na rexión, mentres que o BBVA e Telefónica lograron na zona o 47% e o 46,5%, respectivamente, dos seus ingresos.

O emprego medrou a unha taxa media de crecemento anual do 2,87%, mais as empresas financeiras (Banco Santander e BBVA), que son as que viron aumentar a un ritmo maior os seus beneficios, reduciron de forma importante os seus cadros de persoal. Garzón (2010) conclúe que «a diverxencia entre o comportamento dos beneficios e dos salarios e o emprego é cada vez máis importante no conxunto de

empresas, e para algunhas, como as financeiras, dáse mesmo unha relación antagónica». Esta apreciación foi corroborada pola audiencia popular sobre as empresas transnacionais en América Latina que tivo lugar no marco do Cumio Alternativo A Hora dos Pobos en Cádiz o 17 de novembro de 2012 (OMAL, 2012): o persoal do Banco de Santander na súa filial de Colombia reduciuse desde os catro mil catrocentos traballadores que tiña en 1997 a novecentos cincuenta sete anos máis tarde, e procesos similares tiveron lugar coa chegada de Iberdrola a Bolivia, México e Brasil; de Repsol á Arxentina e de Telefónica ao Perú. No seguinte gráfico de Garzón (2010) pódese apreciar a evolución dos equipos, os salarios e os beneficios antes e despois de impostos.



**Empregados, salarios e beneficios das empresas transnacionais españolas. Fonte: Alberto Garzón (2010).**

**Notas. a) Datos do BBVA, o Banco Santander, Iberdrola, Endesa, Repsol e Unión Fenosa. b) Para Iberdrola, o BBVA e o Banco Santander o primeiro período é 1999-2000. c) Non hai datos de salarios medios nin de beneficios por empregado/a para o BBVA e o Banco Santander.**

A xeneralidade das enquisas realizadas no marco do proxecto de investigación en que se enmarca este artigo mantén que as multinacionais españolas non melloran as condicións laborais existentes en cada país no seu sector de implantación, con excepcións limitadas e parciais. Por exemplo, Carlos Bustos, coordinador de ICEM-Colombia, considera (entrevista persoal) como o único aspecto de mellora –e leve– a prevención de riscos laborais; neste mesmo aspecto, C. Silva mantén outra opinión e insiste na súa entrevista (entrevista persoal) sobre o que considera como moi deficientes condicións de seguridade e saúde no traballo.

No sector bancario a maioría do persoal contratado son mulleres novas e esteticamente ben parecidas, o que reflicte a mercantilización do seu corpo; de certa formación; sen representación das persoas de ascendencia africana, que constitúen unha importante minoría, o que revela unha discriminación racial evidente; con escasa conciencia sindical (os sindicatos de clase teñen moi pouca representatividade nos bancos propiedade do BBVA e o Banco Santander e, en xeral na banca multinacional, mentres que si a teñen no sector bancario nacional); que se ven obrigadas a practicar unha polivalencia extrema (manexo do diñeiro, venda de produtos financeiros, contabilidade etc.) por un salario exíguo e xornadas que superan a legal. Ademais, as direccións transmítenlles a estas persoas unha mensaxe reiterada para que renuncien a seren suxeitos de dereitos laborais, sociais e políticos.

O discurso de fomento dos valores individualistas e apolíticos dirixido á mocidade é difundido de forma abafadora polos medios de comunicación, que presentan os sindicatos como unha rémora para o progreso, e correspóndese cunha política de selección de persoal por parte das direccións das grandes empresas que busca contratar exclusivamente aquelas persoas que mostren perfís non conflictivos. Sobre as prácticas laborais do BBVA en América Latina Hernández Zubizarreta (2009, p. 218) sinalou, entre outras, as que se detallan a continuación:

- Priorizar un sindicato para garantir a presenza dun só interlocutor nas negociacións, e desfacerse dos sindicalistas críticos mediante o pagamento de indemnizacións, como fixo no Perú en 2008.
- En Colombia, o BBVA estableceu un sistema de clasificación profesional baseado nos rangos salariais, non nas categorías, para evitar a sindicación, pois puido denegar os incentivos ás persoas que estivesen afiliada.
- En México, a adquisición de Bancomer supuxo, segundo declaracións do mesmo banco, unha redución do 31% do equipo. A Unión Nacional de Empleados Bancarios denunciou en agosto de 2007 o BBVA ante a representación permanente da OIT en Colombia pola violación da Convención colectiva, o mantemento de políticas discriminatorias e as persecucións sindicais.

Os procesos de substitución de empresas do sector público por empresas transnacionais privadas veñen adoito precedidos de despedimentos masivos, con indemnizacións aboadas polos estados, co obxectivo de entregar aquelas «saneadas», como aconteceu no Brasil con Iberdrola e outras empresas do sector de distribución de electricidade. Neste caso, após as privatizacións tivo lugar unha segunda fase de destrución de emprego, que en boa parte afectou a traballadores que foran despedidos

e posteriormente contratados a través de subcontratas. No caso da distribuidora Coelba, que pasou a ser controlada por Iberdrola, o cadro de persoal reduciuse nun 58%.

De por parte, as reducións de persoal van polo xeral acompañadas de aumentos substanciais da taxa de explotación. Seguindo co exemplo de Coelba, Iberdrola triplicou o número de consumidores por cada traballador/a, de douscentos noventa e seis a novecentos oitenta, multiplicando así mesmo a enerxía vendida por cada traballador/a. Ese aumento da produtividade debeuse á presión da dirección da empresa para aumentar o ritmo de traballo (Uharte, 2012, p. 135, cita dunha tese de mestría de Gonçalves, 2002).

O despedimento e a posterior contratación a través de subcontratas realízase para reducir os dereitos laborais. Este proceso de tercerización nas empresas de distribución eléctrica no Brasil afectou ao 50% dos cadros de persoal e supuxo, ademais da redución salarial, unha supresión de dereitos tales como a asistencia médica, a participación en beneficios, a cesta de alimentación etc. (Uharte, 2012, p. 136, cita de varios estudos).

Noutros casos, o incumprimento da normativa laboral é un dos motivos da nacionalización dalgunha filial. Este foi o caso da empresa Servicios de Aeropuertos de Bolivia SA (SABSA), filial de Abertis e Aena, que xestionaba os aeroportos da Paz, Santa Cruz e Cochabamba, e que foi nacionalizada polo Goberno boliviano o 18 de xaneiro de 2013. Aínda que o Goberno de Bolivia xustificou a expropiación polo incumprimento contractual dos investimentos necesarios para o axeitado mantemento das instalacións, previsiblemente tamén desempeñaron un papel na decisión nacionalizadora as denuncias e mobilizacións iniciadas polos traballadores da empresa no ano 2009 polo incumprimento da lei do traballo boliviana. Estas prolongáronse até 2011, cando tres traballadores fixeron unha folga de fame para esixiren un aumento salarial equiparable ao das nóminas da xerencia, á vez que solicitaban que a Contraloría Xeral do Estado boliviana investigase cobramentos irregulares da filial (González, 2013).

#### **4.2. Informalidade e traballo precario**

Tras a globalización hexemónica, cuxos actores principais son as grandes empresas transnacionais, a emerxencia de comunidades transnacionais dá lugar ao desprazamento de millóns de persoas; isto está na orixe da chamada «globalización por abaixo», que ten lugar á marxe das regulacións internacionais da UE ou a OCDE, a OMC, o Banco Mundial e o FMI; ou provenientes de tratados internacionais como

o do Mercado Común do Sur (Mercosur) ou o Tratado de Libre Comercio de América do Norte (NAFTA, pola sigla en inglés).

Esta globalización por abaixo vese encarnada por comerciantes de venda ambulante e por pequenos empresarios que traballan de forma informal, subministrando mercadorías novas ou de segunda man, orixinais ou copiadas, por todos os medios de transporte. Os devanditos circuitos populares globais permiten acceder a fluxos da riqueza mundial a amplos sectores da poboación. Ademais, e aquí está a conexión coa informalidade, as empresas transnacionais contratan un sector reducido de persoal altamente cualificado para poñer en marcha os seus procesos de produción, mais as relacións verticais e de complementariedade entre a economía formal e a economía informal, a través das cadeas de produción interrelacionadas, en que as grandes empresas transnacionais utilizan na súa cadea produtiva os produtos elaborados na economía informal, especialmente nas zonas francas, dan lugar a que a maioría da poboación traballadora non vexa melloradas as súas condicións de traballo e protección social logo dos procesos de liberalización comercial e de ingreso nos países das empresas transnacionais<sup>44</sup>.

O sector informal comprende os traballadores de microempresas e os traballadores domésticos, familiares e independentes, mentres que o emprego informal abrangue os postos de traballo que non están protexidos pola lexislación laboral e de seguridade social, e non se limita ao sector informal, senón que, obviamente en menor proporción, tamén se dá en grandes empresas da economía regular (Fraile, 2009, p. 245). A OIT (2013, p. 9) constata que o emprego informal comezou a aumentar de novo. O emprego informal non está separado da parte internacionalizada da economía, pois desempeña un papel cada vez máis importante na estratexia de subcontratación e deslocalización das empresas transnacionais, que recorren a pequenos produtores sen protección social co fin de abarataren os custos de seguridade social, e mesmo ao traballo a domicilio (Treillet, 2012, p. 19). Así, como se recolle en Gandarillas (2013), no sector mineiro de Bolivia as cooperativas inclúen un número máis elevado de traballadores asalariados que o de socios fundadores, mais o seu fundamento no autoemprego «invisibiliza as relacións obreiro-patronais/capital-traballo existentes no seu interior».

A afiliación libre á Seguridade Social dá lugar a que unha parte considerable dos traballadores non coticen ou o fagan pola base mínima, especialmente os traballadores

---

<sup>44</sup> No citado estudo conxunto da OIT e a OMC (Bachetta, Ekkehard e P. Bustamante, 2009, pp. 12-15) recoñécese que as reformas comerciais aumentaron a vulnerabilidade do mercado laboral no curto prazo, mantense que parece que a situación do emprego e os salarios pode mellorar no longo prazo, e constátase que o aumento da informalidade empeorou os resultados comerciais dos países en vías de desenvolvemento.

temporais, polo que non teñen dereito a atención sanitaria e os seus dereitos de pensión son moi limitados. Así, por exemplo, en Colombia, a media de cotizacións para pensións dos traballadores limítase a 10,3 anos durante toda a vida laboral (Vásquez Fernández, 2012, p. 1)

Segundo a OIT (2006, p. 17) América Latina é a rexión con máis alta concentración do ingreso do mundo, ora ben, a desigualdade aumentou na maior parte dos países, e naqueles en que se reduciu fíxoo en escasa medida, alén de que o mercado de traballo é un dos espazos onde se xera máis desigualdade. Sutcliffe (2011, p. 12) concluíu así un estudo sobre a desigualdade global:

«O resultado provisional deste pequeno estudo é que o aumento na desigualdade interna en moitos países compensou en parte, ou quizais completamente, a redución da desigualdade que resulta do rápido crecemento de moitos países pobres e o fracaso relativo de moitos países desenvolvidos».

A pesar da Axenda hemisférica 2006-2015, aprobada na XVI Reunión Rexional Americana que se efectuou en Brasilia en 2006 para promover o traballo decente, non houbo progresos significativos. En efecto, en América Latina, a protección social da elevada proporción de traballadores informais é extremadamente reducida e precaria: fronte ao 68% dos que traballan no sector formal e ten cobertura da Seguridade Social, só o 18% das persoas ocupadas no sector informal cotizaba hai uns anos á Seguridade Social, proporción aínda moito máis baixa en países como Guatemala, Nicaragua, o Perú e Paraguai, en que a cobertura social oscila entre o 2 e o 3,5% (Tókman, 2007, p. 31). Esta cobertura, ademais de limitada, é regresiva, xa que está concentrada entre os estratos de máis ingresos, mentres que a cobertura dos pobres está a diminuír con relación á dos ricos (Saavedra e Tommasi, 2007, p. 334). Iso correspóndese con que son os países cun gasto social público máis elevado e, por tanto, que dispoñen dun estado social importante e estruturado, os que teñen taxas de formalización do emprego máis elevadas (do 55% do Brasil ao 80% de Uruguai) (Lautier, 2012, p. 5).

A probabilidade de atoparse na economía informal é cinco veces menor en América Latina entre os traballadores altamente cualificados, con relación aos menos cualificados (Bachetta, Ekkehard e P. Bustamante, 2009, p. 11). Desta forma prodúcese o chamado «paradoxo da protección social», segundo o cal «os traballadores mellor situados no mercado laboral son os que reciben máis e mellor protección», unha situación que se agrava polas características dos sistemas de protección social, cuxa recadación é limitada pola importante elusión das cotizacións e a calidade insuficiente dos servizos (OIT, 2006, p. 43).

Estas realidades deron lugar a un cambio de matices nas propostas do Banco Mundial no tocante á protección social. Así, nun informe de 2005, aínda que se segue defendendo a privatización das pensións, expónse que debe outorgarse prioridade ao mantemento dun primeiro pilar de pensións mínimas e non contributivas para evitar a pobreza na vellez (Gill, Packard e Yermo, citados en Fraile, 2009, p. 250). Non obstante, é moi probable que a comentada nacionalización das pensións na Arxentina poida estenderse entre os estados que non dispoñan de recursos fiscais suficientes –ou queiran dedicalos a outras necesidades– para cubriren a desprotección xeneralizada vinculada ás pensións privadas, e cuestionen así a alternativa de se converteren en estados neoliberais subsidiarios.

Na década dos noventa, durante a que se aplicou a fondo a estratexia neoliberal do denominado «Consenso de Washington», o sector informal medrou en América Latina, aínda que non de forma uniforme<sup>45</sup>; pola súa vez, a informalidade, medida pola porcentaxe de asalariados sen cubrir pola protección social, aumentou durante ese período en todos os países de que existen datos, salvo México (Fraile, 2009, pp. 245-6). Así, contrariamente aos prognósticos dos defensores do Consenso de Washington, o importante aumento da flexibilidade laboral e a privatización dos servizos sociais en América Latina non deron lugar a un aumento do nivel de emprego, á redución da informalidade e ao aumento da cobertura da protección social. Iso acredita a conclusión 3.a do simposio organizado en 2009 pola Oficina de Actividades para os Traballadores da OIT (ACTRAV) para conmemorar o 60.º aniversario da Convención da OIT 98 (OIT, 2010), baixo o lema «O dereito de sindicación e de negociación colectiva no século XXI», segundo a cal a garantía formal dos dereitos fundamentais do traballo se ve cuestionada na práctica polo aumento do traballo precario e do emprego informal, polo que a efectividade no exercicio deses dereitos abrangue un número menor de traballadores. Pola súa vez, a conclusión 3.b subliña que a devandita deterioración da relación de traballo leva consigo para os traballadores a denegación práctica da posibilidade de exercer os seus dereitos e constitúe a razón chave dos obstáculos para estender a cobertura da negociación colectiva.

Canto ao traballo precario, a conclusión 3.c do mencionado simposio (OIT, 2010) manifesta que «non é unha necesidade económica, senón unha estratexia para privar os traballadores dos seus dereitos laborais, desgastar a negociación colectiva e debilitar os sindicatos», polo que se afirma na conclusión 3.d que «a extensión da negociación colectiva ás formas precarias de traballo é esencial para mellorar as

---

<sup>45</sup> Aumentou no Brasil, México e Bolivia, pero non na Arxentina, en Chile ou Uruguai.



condicións de traballo dos traballadores e construír un movemento sindical forte e incluínte». Moi interesante con relación ao tema que nos ocupa é tamén a conclusión 3.e, de acordo coa cal os sindicatos «necesitan promover políticas e accións para eliminar as dificultades xurídicas e os obstáculos prácticos que limitan e exclúen, con frecuencia, a posibilidade de que os traballadores da economía informal recorran á liberdade sindical e á negociación colectiva». Obsérvase que se recoñece que as dificultades para que as persoas da economía informal poidan acceder á negociación colectiva non son exclusivamente de índole xurídica, mais igualmente práctica, polo que se exhorta os sindicatos a removeren ambos os tipos de obstáculos.

A cuestión que formulan estas conclusións é a dificultade ou mesmo imposibilidade da negociación colectiva en países en que non se recoñece a liberdade sindical, e en que mesmo se permiten e/ou incentivan as actuacións represivas contra os representantes dos traballadores.

En Colombia, por exemplo, a limitación da informalidade inscríbese nunha orientación chamada «empresarismo», que consiste na constitución de cooperativas para desenvolver entre os traballadores informais capacidades de xestión, de constitución de microempresas etc. Para iso, o Servizo Nacional de Aprendizaxe (SENA) financia actividades formativas dos traballadores a través da parafiscalidade, cunha dedución nas nóminas polo concepto de formación laboral. Tamén as empresas transnacionais cotizan no SENA e están nas mesas de concertación para o deseño desas políticas (entrevista persoal a Cristóbal Silva). O FMI impulsou a promulgación da Lei 789/2003, reguladora das cooperativas de traballo asociado, co obxectivo de manter os baixos salarios que esixía a implementación dun modelo agroexportador e extractivista en beneficio das empresas transnacionais para cuxo ingreso no país o Goberno pretendía instaurar a confianza investidora. Porén, esta lei deslaboralizou e precarizou ao máximo as relacións de traballo nas cooperativas (entrevista persoal a Daniel Librero). A subdirectora da ACTRAV-OIT insistiu no risco cando, con motivo do antes mencionado simposio da OIT sobre negociación colectiva de 2009, preveu a importancia en América Latina de manifestar o «rexeitamento ás cooperativas fraudulentas establecidas para non recoñecer os dereitos sindicais (contra a Recomendación da OIT 193), así como establecer dereitos sindicais para os traballadores que participan da economía social en xeral» (Biondi, 2010).

Nalgunha enquisa indícase que a diversidade de situacións laborais dá lugar a procesos de segmentación, entre sectores profesionais distintos e entre traballadores de distintas nacionalidades, que están na orixe das rupturas na conciencia colectiva e do xurdimento de tensións que favorecen a posición das transnacionais, as cales se

benefician ademais das elevadas taxas de informalidade para premeren cara a unha aceptación do empeoramento das condicións dos traballadores que aínda manteñen contratos fixos (entrevista persoal a Carlos Bustos). Neste sentido sinala outro entrevistado que o movemento sindical colombiano non se opuxo con firmeza á privación de dereitos da xente, nova na súa maioría, que traballa nas cooperativas de traballo, como tampouco o sindicato do sector do ensino CECOFE o fixo con outros profesores e profesoras que foron despedidos a pesar de dispoñeren de elevada preparación académica e vocación pedagóxica acreditada.

Así mesmo, subliñase a extorsión das empresas transnacionais aos sindicatos por non agruparen unha porcentaxe importante de traballadores, o que lles permite soste que só negociarán cos sindicatos representativos (entrevista persoal a C. Silva). Pretenden obviar así que esa debilidade sindical se ve favorecida, alén de pola represión, pola tercerización e a temporalidade, para implantar as cales as empresas transnacionais fan *lobbying* e premen os gobernos no sentido de estes aprobaren reformas laborais que impulsen ese tipo de flexibilización precarizadora.

O mantemento das taxas elevadas de informalidade non só afecta ás condicións laborais e de protección social dos traballadores directamente afectados, mais empuxa os países cara aos segmentos inferiores e máis vulnerables das cadeas mundiais de produción, como acreditou o estudo da OIT e a OMC (Bachetta, Ekkehard e P. Bustamante, 2009, p. 17): «As economías con grandes sectores informais poden atraer tipos particulares de fluxos de capital relacionados coa presenza de abundante man de obra con salarios baixos». Especificamente no tocante ás transnacionais, o estudo realiza unha afirmación que, tendo en conta que a OMC é unha das organizacións responsables da publicación, resulta moi rechamante e concluínte: «demostrouse que a relación monopsonística entre os produtores multinacionais e os provedores locais de servizos de man de obra neses países empeora unha situación laboral xa difícil» (p. 114).

Mentres que no monopolio o vendedor predomina no mercado, no monopsonio, é dicir, a situación en que hai un só comprador para un servizo ou produto –neste caso o traballo humano– o papel predominante desempeña o comprador. A perda da capacidade de influencia dos sindicatos na fixación dos salarios explica a regulación monopsonística dos salarios e outras condicións de traballo, sen que esa debilitación do poder sindical leve a taxas de emprego máis elevadas (Erickson e Mitchell, 2007, p. 186 e ss.). A debilitación do poder sindical é xustamente un obxectivo das transnacionais, que tenden a instalarse nos países onde esa situación é unha realidade, á vez que premen os gobernos para mantela e afondala.

### 4.3. O negocio das pensións

Existe unha coincidencia xeneralizada sobre a influencia das citadas multinacionais nos gobernos no sentido de promoveren medidas legislativas que favorecen o poder patronal a través da flexibilización e a desregulación das relacións laborais, dunha parte, e a privatización da protección social da outra, en especial das pensións, en cuxa xestión os grandes bancos españois desempeñaron un importante papel, sobre todo o BBVA. Non é casual que a elevada proporción de investimentos estranxeiros asociados ás empresas transnacionais vaia de par con altos niveis de desigualdade. Así, Colombia, que recibe máis investimento estranxeiro directo é, tras Haití, o país que rexistra a distribución da renda máis desigual.

Non obstante, o proceso de desapancamento esixido polas institucións comunitarias e o conseguinte aumento das reservas trouxo consigo que este banco, tras lle comunicar á CNMV en abril de 2012 que iniciara «un proceso de estudo dalgunhas alternativas estratéxicas» para o seu negocio, o cal incluía a xestión de fondos de pensións en México, Chile, Colombia e o Perú, procedera a iniciar a venda da súa participación no negocio das pensións privadas en América Latina; iso si tras obter substanciaosas plusvalías, co argumento de se centrar no seu negocio básico e desprenderse do resto. Así, en novembro de 2012, o BBVA vendeu a súa xestora de fondos de pensións en México por mil trescentos trinta e sete millóns de euros, co que esperaba obter unha plusvalía de oitocentos millóns de euros. En decembro do mesmo ano vendeu a súa unidade de pensións en Colombia á compañía Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías Porvenir por catrocentos millóns de euros, cunha expectativa de plusvalías duns douscentos sesenta e cinco millóns de euros.

A redución do negocio das pensións tivo outra orixe en novembro de 2008, cando o Goberno arxentino nacionalizou o conxunto das pensións privadas para poñer termo á sangría que supoñían para os ingresos públicos. Entre as administradoras de fondos de xubilacións e pensións (AFXP) que xestionaban esas pensións, unha das máis importantes era a AFXP Consolidar, do BBVA. O sistema das AFXP descansaba nos pagamentos polo Estado dos «complementos por mínimos» debidos á insuficiencia das súas cotizacións. O Goberno arxentino, ante a baixa cobertura e a elevada proporción de partícipes que non ingresaba regularmente as súas achegas, ademais da caída da súa rendibilidade, víase obrigado a financiar o complemento das pensións privadas do 77% dos pensionistas do sistema privado para que chegasen a alcanzar a pensión mínima fixada. En pouco máis dun ano, desde o inicio da crise, as achegas ás AFXP caeron un 20%, pasando de trinta e sete mil a trinta mil millóns de dólares<sup>46</sup>.

---

<sup>46</sup> Sobre a estatalización das pensións privadas en Arxentina, no contexto doutras reformas progresivas recentes dos sistemas de pensións en América Latina, véxase De la Fuente (2010).

No curso do ano 2012, os axentes do capital financeiro internacional puxeron nunha difícil situación o Goberno arxentino por este non aceptar fielmente a ortodoxia das institucións financeiras internacionais, e non practicar como primeira obriga a de pagarlles aos acredores, aínda que sexa ao prezo de desatender as necesidades sociais e abrir completamente o mercado interior para gran beneficio das multinacionais estadounidenses e europeas. Así, o 17 de setembro de 2012, a axencia Moody's cambiou a cualificación da débeda arxentina de estable a negativa, utilizando como argumento principal a estatalización de YPF sen resarcimento, a que se unían as presuntas trabas ás importacións, a falta de credibilidade nas estatísticas e manter impagos derivados do proceso de reestruturación da débeda co Club de París<sup>47</sup>. Polo temor que produciu o pagamento en pesos da débeda da provincia de Chaco, Moody's cualificouna de *default*, e rebaixou a cualificación dos bonos arxentinos a B3 con perspectiva negativa (que implica un alto risco), no posto 16 de 21, o máis baixo da rexión.

En outubro de 2012, a Corte de Apelacións de resolveu que a Arxentina discriminara os que decidiron non participar dos trocos de débeda nos anos 2005 e 2010; iso significa que a Arxentina deberá aboar tamén a débeda cos fondos voîtres, que reclamaron ante esa corte por uns mil trescentos millóns de dólares. A finais do mesmo mes, outras dúas axencias de cualificación baixaron a nota da débeda arxentina polo fallo producido en Nova York. Fitch púxolle á nota B que xa posuía unha «vixilancia negativa», mentres que S&P baixou a súa nota de B a B-, sumándose así ás baixas cualificacións dos bancos J. P. Morgan, Bank of America e Barclay's.

Os procesos xudiciais citados, en que os xuíces e tribunais estadounidenses mostran o seu apego á propiedade privada e aos intereses da finanza internacional, aínda que sexa «voître», e as cualificacións das axencias financeiras, que non responden a unha suposta obxectividade técnica, senón aos intereses dos poderosos acredores, trouxeron consigo que a Arxentina teña na actualidade un escaso acceso ao mercado internacional de crédito, como medida de represalia polas quitas e enfrontamentos sobre o pagamento da débeda desencadeados polo *default* de decembro de 2001.

Ante esas restricións crediticias, o Goberno arxentino está a empregar os fondos da Administración Nacional da Seguridade Social e do Banco Central para financiar o déficit fiscal. E cando toma créditos destes mesmos organismos, faino a taxas de interese moi baixas. Deste xeito, aínda que a decisión de estatalización estivo

---

<sup>47</sup> As referencias á débeda arxentina están extraídas da entrada «Historia de la deuda argentina» da Wikipedia, dispoñible no enderezo web <[https://es.wikipedia.org/wiki/Historia\\_de\\_la\\_deuda\\_externa\\_argentina](https://es.wikipedia.org/wiki/Historia_de_la_deuda_externa_argentina)>.

plenamente xustificada, o Goberno arxentino non respectou o compromiso que adquiriu cando adoptou esa medida de reservar os fondos nacionalizados para o pagamento das pensións. Con eses fondos atende necesidades moi diversas e que deberían financiarse con outras partidas dos orzamentos públicos, tales como a asignación universal por fillo (AUF), o programa de computadoras para escolares... ou as transmisións de fútbol por televisión en aberto. Ora ben, coa particularidade de que son créditos subsidiados, co cal se descapitaliza a caixa das persoas xubiladas e, ademais, este programa estalles vedado aos donos deses fondos, xa que os aspirantes deben ter menos de 65 anos. Malia todo, segundo fontes do sindicalismo chileno, tras a estatalización das pensións os pensionistas están a percibir pensións dunha contía equivalente ao 75% do salario, mentres que o sistema privado das AFP en Chile conduce a que entre o 70% e o 80% dos seus cotizantes se verán obrigados a depender das pensións asistenciais do Estado<sup>48</sup>.

## 5. Algunhas conclusións

As empresas transnacionais sérvense da vontade dos gobernos dos países de América Latina de atraeren investimentos para obter un trato fiscal extremadamente vantaxoso. Ademais, non dubidan en usar o suborno para eses fins, así como os paraísos fiscais. O resultado son os procesos de esgotamento dos recursos humanos e ambientais dos países de destino e a corrupción das súa elites políticas e económicas, así como a carencia neles de recursos fiscais para lles facer fronte ás enormes necesidades sociais en materia de educación, sanidade e prestacións sociais.

Para poñer un freo, o sindicalismo dos países desenvolvidos, no noso caso o vasco e o do Estado español, debe facer fronte común co fin de esixir unha efectiva cooperación internacional para evitar a fraude e a elusión fiscal das transnacionais; e apoiar, así mesmo, os gobernos progresistas dispostos a impulsaren medidas impositivas e outras que permitan que a riqueza producida non quede en mans das grandes empresas transnacionais, que se aproveitan da política de moitos gobernos de países en vías de desenvolvemento de tratar de atraer os investimentos estranxeiros ofrecendo concesións fiscais<sup>49</sup>.

---

<sup>48</sup> Mesina (2013). Esa dependencia das pensións asistenciais é produto das elevadas comisións que perciben os estores das AFP, por un lado, e da inestabilidade laboral e os baixos salarios, que reducen a contía e duración das cotizacións, polo outro.

<sup>49</sup> Tal como precisa a UNCTAD (2012, p. 31), que engade que a competencia baseada en impostos baixos crea unha «espiral impositiva descendente que reduce o espazo fiscal de todos os países en cuestión, e as vantaxes iniciais debidas á fiscalidade tenden a erosionarse co tempo».

Aínda que esa cooperación non pode substituír a axuda externa, pode constituír unha fonte suplementaria de ingresos para afrontar as necesidades produtivas e sociais<sup>50</sup>. Os mecanismos de elusión tamén xogan no interior da UE, favorecidos pola prevalencia nos tratados das liberdades económicas sobre os dereitos sociais, así como pola xurisprudencia a prol do mercado do TXUE.

O aumento do desemprego e do subemprego na escala internacional non se vai paliar polos investimentos das empresas transnacionais, senón que –moi ao contrario– é moi probable que a porcentaxe que representa o emprego proporcionado por estas con relación á poboación mundial economicamente activa tenda a diminuír<sup>51</sup>, dada a tendencia das transnacionais a procederem a reducións de persoal, o que se observa nos procesos de privatización das empresas públicas. Por outra banda, alén de reducir o persoal, a maior parte deste será substituído por traballadores subcontratados, o que dará lugar a unha fragmentación da identidade colectiva dos asalariados entre os pertencentes á matriz da transnacional e os das filiais, entre os que forman parte do persoal destas e os subcontratados e entre estes e o conxunto dos traballadores do país de destino.

A crecente implantación das empresas transnacionais non se acompaña da supresión ou redución da informalidade, que se mantén en niveis moi altos, con graves consecuencias para a vida digna das persoas afectadas cando enferman ou avellentan. Para os que logran fuxir da informalidade, o modelo social que propugnan as transnacionais é o da protección privada en materia de sanidade e pensións, campos en que agardan obter ademais importantes beneficios. Esa división entre quen logra acceder a prestacións sociais privadas e a maioría excluída impide asentarse sistemas públicos universais e xerais, dada a estigmatización que acompaña ás prestacións «para pobres».

As respostas dalgúns gobernos latinoamericanos para mellorar as condicións de emprego, ambientais e sociais, mediante as expropiacións das empresas transnacionais e a afirmación da soberanía das poboacións sobre os seus recursos, requiren e merecen o apoio do sindicalismo vasco e estatal, o que non sempre ten lugar na medida necesaria.

---

<sup>50</sup> Como indica Fitzgerald (2011, p. 67), que precisa que unha imposición internacional permitiría «facer máis progresivo o sistema fiscal e contribuír a reducir as desigualdades da renda».

<sup>51</sup> Kreye, Heinrichs e Frobel, citados en Teitelbaum (2010, p. 90). Este autor cita, así mesmo, un estudo da CEPAL de 2003 segundo o cal as transnacionais operativas en América Latina manifestaron unha tendencia a proceder a recortes xeneralizados de persoal.

## Referencias bibliográficas

ABRAMOVICI, P. (2000) «La tragicomedia de la corrupción mundial» *Le Monde Diplomatique* 61, pp. 14-15.

ALBARRACÍN SÁNCHEZ, D. e GUTIÉRREZ BENITO, E. (2012) «Financiarización: capital, empresa y trabajo» en Alonso Benito, L. E. e Fernández Rodríguez, C. J. (eds.) *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional*. Madrid, FUHEM Ecosocial/Los Libros de la Catarata, pp. 347-371.

ALVÁREZ ARCE, J. L. (2008) «Las transnacionales españolas en los mercados mundiales: una mirada desde los rankings internacionales» en Ravina Bohórquez, L. (dir.) *Observatorio sobre el gobierno de la economía internacional*, vol. 2. s. l., Fundación de Estudios Financieros.

ÁLVAREZ PERALTA, I. (2012) «La financiarización de las relaciones laborales en la zona euro» en Alonso Benito, L. E. e Fernández Rodríguez, C. J. (eds.) *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional*. Madrid, FUHEM Ecosocial/Los Libros de la Catarata, pp. 161-185.

ARAGÓN MEDINA, J.; ROCHA SÁNCHEZ, F. e DE LA FUENTE SANZ, L. (2007) *La relocalización de empresas y las relaciones laborales en España*. Madrid, Fundación Primero de Mayo.

BACHETTA, M.; EKKEHARD, E. e BUSTAMANTE, J. (2009) *La globalización y el empleo informal en los estudios de desarrollo*. Xenebra, OIT/OMC. Disponible no endereço web <[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/jobs\\_devel\\_countries\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/jobs_devel_countries_s.pdf)>.

BANYULS I LLOPIS, J. M. e LORENTE CAMPOS, R. (2010) «La industria del automóvil en España: globalización y gestión laboral» *Revista de Economía Crítica* 9, pp. 31-52.

BAYLOS, Antonio (2009) «Un instrumento de regulación: empresas transnacionales y acuerdos marco globales» *Cuadernos de Relaciones Laborales* 27(1), pp. 107-125.

BAYO, C. E. (2012) «Una descarada intoxicación informativa para alterar el resultado electoral en Catalunya» *Público* 25/11/12.

BIONDI, A. (2010) [en liña] «Autoreforma sindical y negociación colectiva». Disponible no endereço web <[http://white.oit.org.pe/proyectoactrav/pry\\_rla\\_06\\_m03\\_spa/gtas/gtas\\_aportes/aportes\\_oit/gtas\\_libro2010\\_biondi.pdf](http://white.oit.org.pe/proyectoactrav/pry_rla_06_m03_spa/gtas/gtas_aportes/aportes_oit/gtas_libro2010_biondi.pdf)>.

BISSIO, R. (2012) [en liña] «Derechos humanos y finanzas torcidas» *Red del Tercer Mundo* 96. Disponible no endereço web <<http://tinyurl.com/hdelfrz>>.

BURCH, S. (2012) [en línea] «Los paraísos fiscales y la fuga de capitales». Disponible no endereço web <<http://alainet.org/active/59232>>.

CABALLERO, I. (2012) [en línea] «¿Cómo hacen las grandes fortunas para tributar lo mínimo a través de las SICAV?» *nueva.tribuna.es*, 23/12/2013. Disponible no endereço web <<http://www.nuevatribuna.es/articulo/economia/-como-hacen-las-grandes-fortunas-para-tributar-lo-minimo-a-traves-de-las-sicav/20121223113438085767.html>>.

CABALLERO HARRIET, F. (2010) *Algunas claves para otra mundialización*. Tafalla, Txalaparta.

CEBERIO, M. (2012) «El caso Emperador destapa una multinacional de la evasión fiscal» *El País* 23/02/2012.

COLECTIVO DE ABOGADOS JOSÉ ALVEAR RESTREPO (2012) [en línea] «Acuerdos comerciales: la receta de la UE para la impunidad de las transnacionales». Disponible no endereço web <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=160703>>.

CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA E O CARIBE) (2011) *Panorama social de América Latina 2012*. Santiago de Chile, Organización das Naciones Unidas.

CRUZADO, C. (2013a) [en línea] «¿Por qué Hacienda tuvo un trato de favor con los defraudadores de la lista Falciani?» *nueva.tribuna.es* 31/03/2013. Disponible no endereço web <<http://tinyurl.com/zp6kmq8>>.

CRUZADO, C. (2013b) [en línea] «¿Por qué grandes multinacionales extranjeras apenas declaran ingresos y ganancias en España?» *nuevatribuna.es* 10/02/2013. Disponible no endereço web <<http://tinyurl.com/j9foawg>>.

DE LA FUENTE, M. (2010) [en línea] «Las pensiones en América Latina, entre la provisión privada y la pública» *Boletín de recursos de información* 21. Disponible no endereço web <<http://publicaciones.hegoa.ehu.es/publications/230>>.

DE SAGASTIZÁBAL, R. (2012) «Los fondos buitres: quiénes son y cómo se juntan». Disponible no endereço web <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=160313>>.

DE SOUSA SANTOS, B. (2012) [en línea] «Octava carta a las izquierdas: las últimas trincheras». Disponible no endereço web <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=155341>>.

EFE (2013) [en línea] «La OCDE reprocha a España la falta de resultados contra la corrupción» *eldiario.es* 08/01/2013. Disponible no endereço web <[http://www.eldiario.es/economia/OCDE-reprocha-Espana-resultados-corrupcion\\_0\\_88191615.html](http://www.eldiario.es/economia/OCDE-reprocha-Espana-resultados-corrupcion_0_88191615.html)>.



ERICKSON, C. e MITCHELL, D. (2007) «El monopsonismo, metáfora del nuevo mercado de trabajo postsindical» *Revista Internacional del Trabajo* 126(3-4), pp. 185-212.

ERMIDA URIARTE, O. (2007) «Deslocalización, globalización y derecho del trabajo», *IUSLabor* 1, pp.1-17.

EURODAD (EUROPEAN NETWORK ON DEBT AND DEVELOPMENT) (2011) [en liña] *Exposing the lost billions. How financial transparency by multinationals on a country by country basis can aid development*. Disponible no enderezo web <<http://tinyurl.com/zcxre3j>>.

EUROFOUND (FUNDACIÓN EUROPEA PARA A MELLORA DAS CONDICIÓNS DE VIDA E DE TRABALLO) (2007) ERM Report 2007. *Restructuring and Employment in the EU: The Impact of Globalisation*. Luxemburgo, Oficina de Publicacións da Unión Europea.

FERNÁNDEZ MIRANDA, R. (2013) «La deuda y la espada: Neoliberalismo en América Latina y el sur de Europa» *Alba Sud* 25/02/2013. Disponible no enderezo web <<http://www.albasud.org/blog/es/397/la-deuda-y-la-espada-neoliberalismo-en-am-rica-latina-y-el-sur-de-europa>>.

FERRER, T. (2013) «Un tribunal apoya que Dell tribute por todo su negocio en España» *El País* 12/01/2013.

FITZGERALD, V. (2011) «Mercados globales de capitales, impuestos directos y redistribución de la renta» *Revista de Economía Crítica* 13, pp. 55-73.

FLORES, A. (2011) «Vías de escape para que los ricos no paguen impuestos» *Público* 18/09/2011.

FLORES SÁNCHEZ, G. (2010) «La acción sindical y las dinámicas de deslocalización internacional» *Cuadernos de Relaciones Laborales* 28(1), pp. 65-86.

FONTANA, J. (2012) *Por el bien del imperio. Una historia del mundo desde 1945*. Barcelona, Pasado & Presente.

FONTAGNE, L. e LORENZI, J.-H. (2005) *Désindustrialisations, délocalisations. Rapport du Conseil d'Analyse Économique*. París, La Documentation Française.

FRAILE, L. (2009) «La experiencia neoliberal de América Latina. Políticas sociales y laborales desde el decenio de 1980» *Revista Internacional del Trabajo* 128(3), pp. 235-255.

GANDARILLAS GONZÁLES, M. (2013) «Extractivismo y derechos laborales: dilemas del caso boliviano» en VV. AA. *Empresas transnacionales en América Latina. Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*. Bilbao, HeGoa/OMAL.

GARCÍA ARANCIBIA, S. (2012) [en línea] «El diminuto impuesto sobre depósitos en entidades de crédito». Disponible no endereço web <<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=160192&titular=el-diminuto-impuesto-sobre-dep%F3sitos-en-entidades-de-cr%E9dito>>.

GARZÓN ESPINOSA, A. (2010) [en línea] «Empresas transnacionales españolas: a más beneficios, menos salarios» *Pueblos. Revista de Información y Debate* 08/09/2010. Disponible no endereço web <<http://www.revistapueblos.org/old/spip.php?article1954>>.

GIRALDO, C. A. (2012) «La financiarización en Latinoamérica como nuevo orden social y político» en Alonso Benito, L. E. e Fernández Rodríguez, C. J. (eds.) *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional*. Madrid, FUHEM Ecosocial/Los Libros de la Catarata, pp. 298-346.

GOÑI, E.; LÓPEZ, J. H. e SERVÉN, L. (2008) [en línea] *Fiscal Redistribution and Income Inequality in Latin America*. Disponible no endereço web <<http://tinyurl.com/jkr9xqo>>.

GONZÁLEZ, E. (2013) [en línea] «La nacionalización de la filial de Abertis y Aena en Bolivia: un avance hacia la soberanía» *La Marea* 19/02/2013. Disponible no endereço web <<http://www.lamarea.com/2013/02/19/la-nacionalizacion-de-la-filial-de-abertis-y-aena-en-bolivia-un-avance-hacia-la-soberania/>>.

GOURGUECHON, G. (2011) [en línea] «La situation des Paradix fiscaux et judiciaires (PFJ) après le G20 de Cannes des 3 et 4 novembre 2011». Disponible no endereço web <<http://www.reseau-ipam.org/spip.php?article2727>>.

GUAMÁN, A. (2008) [en línea] «Un nuevo ejemplo de *dumping* social permitido en la Unión Europea: el caso Laval». Disponible no endereço web <<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=61856>>.

GUËX, S. (2012) «Los nuevos caminos del secreto bancario suizo» *Le Monde Diplomatique* 185, pp. 4-5.

HENRY, J. S. (2012) [en línea] «The Price of Offshore Revisited». Disponible no endereço web <[http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price of Offshore Revisited 120722.pdf](http://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price%20of%20Offshore%20Revisited%20120722.pdf)>.

HERNÁNDEZ VIGUERAS, J. (2008) *La Europa opaca de las finanzas y sus paraísos fiscales offshore*. Barcelona, Icaria.

HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. (2009) *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa*. Bilbao, Hegoa/OMAL.

HUSSON, M. (2011) [en línea] «Marx y la finanza: una aproximación actual». Disponible no endereço web <<http://hussonet.free.fr/marxfinanza.pdf>>.

IGLESIAS, O. (2013) [en liña] «Más millonarios: más desigualdad y menos democracia» *nueva.tribuna.es* 13/03/2013. Disponible no enderezo web <<http://www.nuevatribuna.es/opinion/oscar-iglesias/mas-millonarios-mas-desigualdad-y-menos-democracia/20130313120537089622.html>>.

INGHAM, G. (2008) *Capitalismo*. Madrid, Alianza Editorial.

JIMÉNEZ, M. (2013) «El gigante Exxon se lleva de España la filial que usaba para ahorrar impuestos» *El País* 06/01/2013.

JIMÉNEZ, M. e POZZI, S. (2013) «Google da esquinazo al fisco durante otro año» *El País* 31/01/2013.

KAR, D. e CURCIO, K. (2011) [en liña] *Illicit financial flows from developing countries: 2000-2009*. Disponible no enderezo web <[http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2011/12/GFI\\_2010\\_IFF\\_Update\\_Report\\_FINAL.pdf](http://www.gfintegrity.org/wp-content/uploads/2011/12/GFI_2010_IFF_Update_Report_FINAL.pdf)>.

LAMPÓN CARIDE, J.; VÁZQUEZ VICENTE, X. H. e GARCÍA VÁZQUEZ, J. M. (2010) «Deslocalización en el sector auxiliar del automóvil. ¿Con quién compite su planta de producción?» *Economía Industrial* 376, pp.67-74.

LEE, S. e SOBECK, K. (2012) «Empleo de baja remuneración: una perspectiva mundial» *Revista Internacional del Trabajo* 131(3), pp. 153-169.

LÓPEZ CALLE, P. e IBÁÑEZ ROJO, R. (2012) «Financiarización y relación laboral: estrategias de rentabilidad y conflictos de clase en la semiperiferia del sistema-mundo» en Alonso Benito, L. E. e Fernández Rodríguez, C. J. (eds.) *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional*. Madrid, FUEM Ecosocial/Los Libros de la Catarata, pp. 186-211.

LUENGO ESCALONILLA, F. (2010) «Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica» *Cuadernos de Relaciones Laborales* 28(1), pp. 87-130.

MAYO, M. Á. (2012) [en liña] «Qué son y cómo tributan las SICAV». Disponible no enderezo web <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=160023&titular=qu%E9-son-y-c%C3mo-tributan-las-sicav>>.

MEDAL, J. L. (2012) [en liña] «La reforma tributaria es más de lo mismo y el desarrollo sostenible un reto nunca asumido en nuestra historia» *Envío* 369. Disponible no enderezo web <<http://www.envio.org.ni/articulo/4627>>.

MESINA, L. (2013) «Chile: la nacionalización de las AFP una tarea urgente» *Attac Informativo* 701.

MORA, M. e PECES, J. (2012) «Google pagará 60 millones a la prensa francesa pero elude el canon» *El País* 02/02/2012.

MORO, B. A. (2012) «Retribuciones» en Hernández Zubizarreta, J.; González, E. e Ramiro, P. (eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales*. Madrid, Icaria, pp. 210-213.

LEE, S. e SOBECK, K. (2012a) «Empleo de baja remuneración: una perspectiva internacional» *Revista Internacional del Trabajo* 131(3), pp. 153-170.

OBSERVATORIO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL Corporativa (2012) [en línea] *La responsabilidad social corporativa en las memorias anuales de las empresas del Ibex 35. Análisis del ejercicio 2010*. Disponible no endereço web <[http://observatoriosc.org/wp-content/uploads/2013/05/ibex35\\_vf\\_2010.pdf](http://observatoriosc.org/wp-content/uploads/2013/05/ibex35_vf_2010.pdf)>.

OCDE (ORGANIZACIÓN PARA A COOPERACIÓN E O DESENVOLVEMENTO ECONÓMICO) (2010) *Promoting Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*. París, OCDE.

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DO TRABALLO) (2013) *Tendencias mundiales del empleo 2013. Para recuperarse de una segunda caída del empleo. Resumen ejecutivo*. Xenebra, OIT. Disponible no endereço web <[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms\\_202216.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_202216.pdf)>.

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DO TRABALLO) (2012) *Informe mundial sobre salarios 2012-2013*. Xenebra, OIT.

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DO TRABALLO) (2010) Celebración del 60a aniversario del Convenio núm. 98: *el derecho de sindicación y de negociación colectiva en el siglo XXI*. Xenebra, OIT, pp. 17-23. Disponible no endereço web <<http://actrav-courses.itcilo.org/en/symposium/symposium-resources/acta>>.

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DO TRABALLO) (2006) *Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015. Informe del director general*. Francia, OIT. Disponible no endereço web <<http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/rgmeet/americas.htm>>.

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DO TRABALLO) e CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA E O CARIBE) (2012) *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Los programas de transferencias condicionadas y el mercado laboral*. Santiago de Chile, Organización das Nacións Unidas/OIT.

OMAL (OBSERVATORIO DE MULTINACIONAIS EN AMÉRICA LATINA) (2012) [en línea] «Dictamen final: las empresas transnacionales en América Latina». Disponible no endereço web <<http://omal.info/spip.php?article4788>>.

P&A CONSULTORES DEPARTAMENTO TRIBUTARIO (2004) «Informe sobre el régimen fiscal de las entidades de tenencia de valores extranjeros». Disponible no enderezo web <<http://www.pyaconsultores.com/contenido/publicaciones/estudios/documento5.pdf>>.

PASTOR, J. (2013) «Corrupción política vs. Democracia y socialismo desde abajo» *Viento Sur* 108, pp. 88-96.

PÉREZ, S. M. (2012) «Multinacionales españolas» en Hernández Zubizarreta, J.; González, E. e Ramiro, P. (eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales*. Madrid, Icaria, pp. 150-155.

PÉREZ BOGA, J. R. (2012) «Séneca y la justicia tributaria tardía» *El País* 23/11/2012.

PRATS, A. (2012) [en liña] «Cómo acabar con los abusos fiscales de las grandes compañías» 3500 Millones 21/11/2012. Disponible no enderezo web <<http://blogs.elpais.com/3500-millones/2012/11/como-hacer-que-las-grandes-compañias-paguen-sus-impuestos.html>>.

REBOSSIO, A. (2013) «Hacia el pleno empleo pero en precario» *El País* 15/02/2013.

REDE POLA ABOLICIÓN DA DÉBEDA EXTERNA E A RESTITUCIÓN DA DÉBEDA ECOLÓXICA (2008) [en liña] «Las transnacionales evaden cada año 50 mil millones de dólares en impuestos en América Latina». Disponible no enderezo web <[http://www.quiendebeaquien.org/IMG/article\\_PDF/article\\_a838.pdf](http://www.quiendebeaquien.org/IMG/article_PDF/article_a838.pdf)>.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, C. e BUSTILLO MESANZA, R. (2010) «Un análisis de los procesos de deslocalización productiva: inversión extranjera directa e importación de bienes intermedios en la Industria Vasca» *Cuadernos de Relaciones Laborales* 28(1), pp. 20-43.

ROMERO, J. M. (2013) «España defiende el uso de los datos del informático francoitaliano» *El País* 25/03/2013.

ROSENCHER, A. e NATHAN, H. (2012) [en liña] «Francia: la capitulación de Hollande». Disponible no enderezo web <<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=5551>>.

SAAVEDRA, J. e TOMMASI, M. (2007) «“Informalidad”, estado y contrato social en América Latina. Estudio preliminar» *Revista Internacional del Trabajo* 126(3-4), pp. 315-349.

SAÏFI, T. (2010) «Normes sociales internationales -application et implication» *Agenda Social* 30, p. 16.

SANGER, T. (2012) «Gravar las finanzas» en Pons-Vignon, N. e Ncube, P. (dirs.) *Plantar cara al poder financiero. Movilizar al 99 por ciento en defensa del progreso económico y social*. Xenebra, OIT.

SANTOS ORTEGA, J. A. (2012) «“La bolsa y la vida”: efectos de la lógica financiera sobre los mercados de trabajo precarios» en Alonso Benito, L. E. e Fernández Rodríguez, C. J. (eds.) *La financiarización de las relaciones laborales. Una perspectiva internacional*. Madrid, FUHEM Ecosocial/Los Libros de la Catarata, pp. 127-157.

SÉRVULO GONZÁLEZ, J. (2012a) «Gigantes tecnológicos, enanos tributarios» *El País* 23/11/2012.

SÉRVULO GONZÁLEZ, J. (2012b) «Aunque seas “cool” debes pagar impuestos» *El País* 23/12/2012.

STEVANS, L. K. (2009) «The Effect of Endogenous Right-to-Work Laws on Business and Economic Conditions in the United States: A Multivariate Approach» *Review of Law & Economics* 5(1), pp. 595-614.

SUPIOT, A. (2011) *El espíritu de Filadelfia*. Barcelona, Península.

SUTCLIFFE, B. (2011) «La desigualdad global actualizada» *Boletín de recursos de información* 27. Disponible no endereço web <<http://publicaciones.hegoa.ehu.es/publications/256>>.

TEITELBAUM, A. (2010) *La armadura del capitalismo. El poder de las transnacionales en el mundo contemporáneo*. Madrid, Icaria.

TÓKMAN, V. (2007) *Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina*. Santiago de Chile, Organización das Nacións Unidas.

TRANSPARENCIA INTERNACIONAL (2013) [en liña] «Exportar la corrupción. Informe 2012 sobre avances en el cumplimiento de la convención de la OCDE contra el soborno por los países signatarios. Informe 2012». Disponible no endereço web <[http://www.transparencia.org.es/informes\\_internacionales/convenio\\_ocde\\_2012/resumen\\_ejecutivo\\_del\\_informe.pdf](http://www.transparencia.org.es/informes_internacionales/convenio_ocde_2012/resumen_ejecutivo_del_informe.pdf)>.

UHARTE POZAS, L. M. (2012) *Las multinacionales en el siglo XXI: impactos múltiples. El caso de Iberdrola en México y Brasil*. s. l., Editorial 2015 y más. Disponible no endereço web <<http://www.2015ymas.org/centro-de-documentacion/publicaciones/2012/1533/las-multinacionales-en-el-siglo-xxi-impactos-multiples/#.Vw9kymPz3yJ>>.

UNCTAD (CONFERENCIA DAS NACIONS UNIDAS SOBRE COMERCIO E DESENVOLVEMENTO) (2012) *Informe sobre el comercio y el desarrollo*, 2012. Nova York/Xenebra, Organización das Nacións Unidas.

VÁSQUEZ FERNÁNDEZ, H. (2012) [en liña] «Una mirada al trabajo temporal en Colombia y a las empresas de servicios temporales». Disponible no enderezo web <<http://www.ens.org.co/index.shtml?apc=Na--;1;-;&x=20167432>>.

VELASCO, R. (2012) *Las cloacas de la economía*. Madrid, Los Libros de la Catarata.

ZABALO, P. (2012) «Paraíso fiscal» en Hernández Zubizarreta, J.; González, E. e Ramiro, P. (eds.) *Diccionario crítico de empresas transnacionales*. Madrid, Icaria, pp. 178-181.