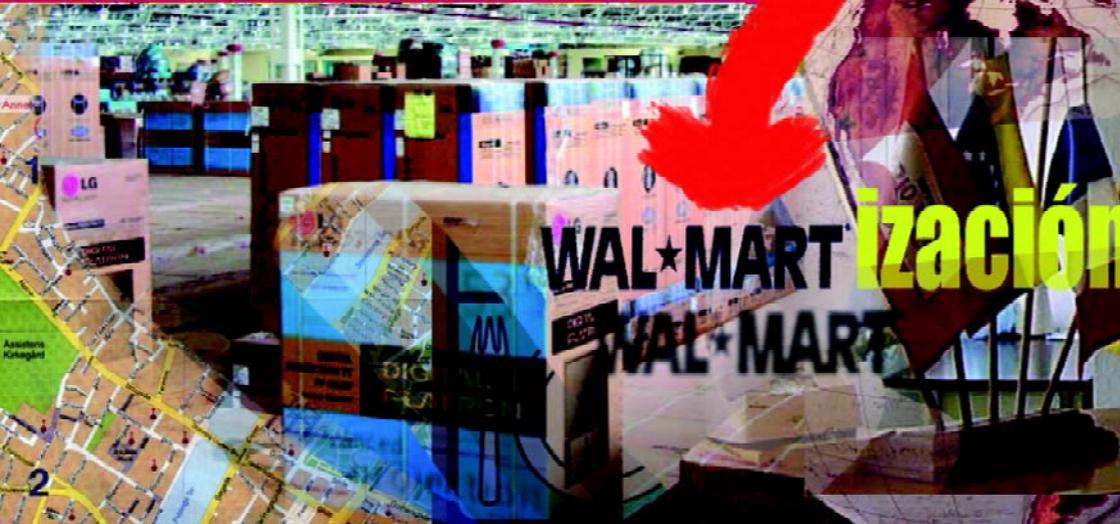


COMERCIO,  
HOSTELERÍA y TURISMO



# GUÍA SINDICAL

para la DEFENSA  
del TRABAJO en la  
GLOBALIZACIÓN



Observatorio del trabajo  
en la globalización





# GUÍA SINDICAL para la DEFENSA del TRABAJO en la GLOBALIZACIÓN



Observatorio del trabajo  
en la globalización

COMERCIO,  
HOSTELERÍA y TURISMO



**Fundación Paz y Solidaridad Serafín Aliaga de Comisiones Obreras**

C/ Rafael Calvo, 7

Madrid 28010

Teléfono: 91 444 09 50

Fax: 91 446 19 77

[www.pazysolidaridad.ccoo.es](http://www.pazysolidaridad.ccoo.es)

[www.observatoriodeltrabajo.org](http://www.observatoriodeltrabajo.org)

**Federación de Comercio, Hostelería y Turismo (FECOHT-CC.OO.)**

Plaza de Cristino Martos 4, 3º

Madrid 28015

Teléfono: 91 5409221

[www.fecoht.ccoo.es](http://www.fecoht.ccoo.es)

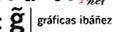
Publicación enmarcada en la Campaña “Observatorio del Trabajo en la Globalización II” con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional.

**Coordinación:** Eva Fernández Martínez, Begoña Lorente Tomás

**Elaboración:** Fernando Medina Gómez

**Portada e Ilustraciones:** Gerardo Tudurí Roldán

**Diseño:** 

**Impresión:** 

**Depósito legal:** V-4875-2007

Impreso en papel reciclado 

Madrid 2007

Esta guía está bajo licencia Creative Commons.

Se permite libremente copiar, distribuir públicamente esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. Se permite realizar una obra derivada a partir de esta obra siempre y cuando estén bajo los mismos términos de licencia que el trabajo original.

# COMERCIO, HOSTELERÍA y TURISMO



## Índice:

Presentación	03
La globalización como paradigma internacional vigente	06
Las instituciones financieras internacionales y la liberalización del comercio	10
Objetivos de la apertura comercial	16
Resultados o impactos	18
La Organización Mundial de Comercio y el Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS)	20
El turismo y el AGCS	24
La Directiva de servicios y su repercusión sobre el turismo y la hostelería	25
El sector de la hostelería y el turismo	18
Razones para la internacionalización de la industria hotelera española	20
El sector del comercio y la distribución	24
El poder de compra de las multinacionales minoristas	25
La “walmartización”	18
Un fenómeno creciente: la adquisición de empresas por fondos de capital privado	20
La inversión española en el extranjero. Un análisis del comercio al por menor y la hostelería	24
Actores del futuro internacionalismo: las Federaciones Sindicales Internacionales (FSIs). Grandes Apuestas	26
Algunas experiencias de solidaridad y cooperación internacional de la fecoht-cco	
Enlaces Recomendados	
Referencias Bibliográficas	

## Presentación

### **La Acción Sindical Internacional: un elemento imprescindible en la época de la globalización**

En las ponencias aprobadas en nuestro III Congreso afirmábamos que vivimos en la era de la globalización, en la que unas relaciones económicas, sociales y políticas internacionales diferentes a las del pasado, y basadas en modelo neoliberal, nos obligan como sindicato a tener unas respuestas para los problemas que no pueden ser las del pasado. El tradicional ámbito de decisión nacional es cada vez más estrecho y dependiente de fenómenos y decisiones que se dan fuera de nuestras fronteras. Es a partir de este hecho que la dimensión internacional forma ya parte inseparable de nuestra acción sindical, no como algo lejano, sino plenamente integrada en nuestro trabajo cotidiano.

El fenómeno de la globalización y sus consecuencias no es en absoluto ajeno a la dimensión internacional de la acción sindical, debiendo estar en primer plano de nuestra agenda sindical. Ese es uno de nuestros objetivos, lograr que nuestra acción sindical internacional sea una parte más de nuestra acción sindical cotidiana.



La colaboración con la Fundación Paz y Solidaridad Serafín Aliaga de la Confederación, ha sido una herramienta importante para nuestro trabajo en pos del objetivo señalado. Especialmente en relación a la dimensión solidaria de nuestro trabajo internacional. Sin la Fundación difícilmente hubiéramos podido desarrollar nuestro proyecto de cooperación con los sindicatos de comercio del Cono Sur de América Latina, y su colaboración ha sido también fundamental para desarrollar la cooperación bilateral con los compañeros uruguayos de FUECI.

Pero no basta con marcarnos objetivos y, por supuesto y fundamental, trabajar por ellos. Necesitamos implicar en una u otra medida a toda nuestra organización, y para ello nada mejor que desarrollar iniciativas de sensibilización en las que, nuevamente, la Fundación, por su experiencia y recursos, cumple un muy importante papel. Como es el caso de esta guía, suplemento sectorial de comercio y hostelería a la Guía de Defensa del Trabajo en la Globalización.

Enfrascados en las múltiples y complejas labores que nos depara el día a día, necesitamos tomarnos un respiro y reflexionar sobre una realidad global que influye sobre nuestra realidad cotidiana y que no siempre tenemos presente. Ese es el objetivo de esta Guía de la Fundación Paz y Solidaridad elaborado conjuntamente con nuestra secretaría de acción sindical internacional.

**Javier González Martino**  
**Secretario General de la Federación Estatal de Comercio, Hostelería y Turismo de Comisiones Obreras**



## La globalización como paradigma internacional vigente

La globalización es en la actualidad un fenómeno complejo y contradictorio, con profundas repercusiones en el modo de producir y trabajar, y por lo tanto en las relaciones laborales y sociales, es “un proceso que fuerza a las economías nacionales a integrarse en un marco internacional para el que no existen ni instituciones ni políticas democráticas que lo gobiernen”<sup>1</sup>



En todo el mundo está profundizándose la brecha entre ricos y pobres. En 1960, la brecha de ingresos entre el 20% los países más ricos y el 20% de los más pobres del mundo era de 30 a 1. Esa diferencia pasó a ser de 60 a 1 en 1990 y de alrededor de 75 a 1 al finalizar el siglo. El Banco Mundial declara que en el África subsahariana los niveles de ingreso han decaído un 0,7% anual durante los últimos veinte años, mientras que el promedio de ingreso de los países industrializados subió un 2,0% anual. Durante los últimos diez años, quienes perciben sueldos altos dentro de los países industrializados han tenido aumentos mucho más rápidos que el promedio, al tiempo que crece la cantidad de familias que dependen de depósitos de trabajos inseguros y poco remunerados o de las prestaciones sociales.

**(Una guía sindical sobre la mundialización. CIOSL)**

Esta nueva fase del capitalismo se caracteriza por un enorme crecimiento y transnacionalización de la producción, por el aumento del comercio mundial, el desarrollo de la tecnología (informática y comunicaciones), la flexibilización y desregulación del mercado de trabajo y la tercerización y externalización productiva (empresa en red) con un incremento del poder de las multinacionales y por el predominio exacerbado de actividad financiera (básicamente especulativa) sobre la producción. De las transacciones financieras diarias a escala mundial solamente un pequeño porcentaje (según algunos autores no más del 1%) está dedicado a la creación de riquezas nuevas y el resto a la especulación

La gran paradoja es que la riqueza creada por la economía mundial ha tenido un desigual reparto por regiones y países y el desarrollo tecnológico y científico no ha servido de capacidad potencial para resolver los grandes problemas de la humanidad, como el hambre y la pobreza y todas sus secuelas. Por el contrario se ha incrementado la brecha entre ricos y pobres no solamente Norte-Sur, sino también dentro de los países desarrollados.



## Las instituciones financieras internacionales y la liberalización del comercio

La liberalización comercial es uno de los elementos centrales del paquete de medidas económicas, denominado “Ajuste Estructural” que se adoptó en la mayoría de países entre los años 80 y 90 bajo la imposición del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional y se financió mediante préstamos de ajuste estructural (SAL)-BM y créditos de contingencia del FMI. Este *ajuste* se realizó muchas veces con rapidez excepcional como terapia de choque y “receta única en todos los países” y sin ninguna compensación por el perjuicio causado a amplios sectores sociales. Previamente estas instituciones habían buscado el apoyo de gobiernos y políticos, conformando bloques ideológicos afines.

Los neoliberales argumentaron que una estrategia basada en las exportaciones impulsaba la competitividad mundial, en la que se lograrían integrar a los países en desarrollo. Desde su discurso la apertura a la importación de bienes genera una competencia que induce a la especialización y la distribución eficiente de recursos económicos y elimina a los productores ineficientes de la economía quitándole así a la sociedad esta carga y mejorando el bienestar de los consumidores que tendrían más oportunidades para escoger dentro de una amplia gama de productos e importaciones baratas. Distintos informes sin embargo acreditan que “la apertura comercial genera dificultades económicas e incrementa los niveles de pobreza debido a la ausencia de políticas e instituciones que aseguren una distribución equitativa”<sup>2</sup>



### Las Instituciones Financieras Internacionales - IFIS:

se crearon tras la II Guerra Mundial para apoyar la recuperación de la economía internacional. En estas últimas décadas se han convertido en las máximas representantes de la ortodoxia ultraliberal representada por el llamado “Consenso de Washington”. El Movimiento Sindical Internacional cuestionó profundamente las Políticas de Ajuste Estructural por los resultados económicos y el balance social provocados.

África, los sindicatos de Latinoamérica y una parte importante de las organizaciones del mundo.

## Objetivos e instrumentos de la apertura comercial<sup>3</sup>

Con el objeto de mejorar la eficiencia y aumentar las ganancias derivadas del comercio, el principal instrumento de la apertura comercial fue la racionalización del régimen de importaciones, la eliminación de cuotas, la reducción y unificación de aranceles y la eliminación de exenciones. Para el Banco Mundial era necesaria una reforma íntegra del sistema arancelario de los Países en Desarrollo para eliminar los obstáculos a las exportaciones que no facilitaban una economía orientada hacia el sector externo. Por otro lado, se establecieron subsidios e incentivos a las exportaciones (descuentos en el impuesto a la renta, aceleración de la reserva para la depreciación), reintegro arancelario a los exportadores y reducción de las tarifas portuarias.

Por otra parte para facilitar esa apertura comercial se liberalizaron las tasas de cambio, eliminaron los controles a las divisas foráneas para los exportadores y se adoptaron devaluaciones para favorecer a los exportadores. Por otro lado, se produjo una liberalización de la política laboral, se eliminaron controles de precios internos y se privatizaron las actividades comerciales del Estado, implementando un importante número de Zonas Francas. Por último, todo este proceso de desregulación comercial se aceleró con los compromisos adquiridos por los países dentro del marco del GATT y posteriormente de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

## Resultados o impactos

Los países y sectores a los que supuestamente había de beneficiar la apertura comercial han sido perjudicados debido a que crecieron más las importaciones que sus exportaciones. Entre 1995 y 2005 la diferencia de las exportaciones e importaciones de la Unión Europea (25) y Estados Unidos (juntos) fue un 489% más que el resto de países. En el 2003, ninguno de los 27 países más ricos importó más del 0,9% desde los países menos adelantados.

## Exportaciones e importaciones (1995 – 2005) En miles de millones de USD

REGIONES	Exportaciones	Importaciones	DIFERENCIA
USA y UE (25)	1.985,9	1.171,9	814,0
Resto de Países	3.028,1	2.861,8	166,3
<b>Mundo</b>	<b>5.014,0</b>	<b>4.033,7</b>	<b>980,3</b>

Fuente: OMC, elaboración propia

Hay que señalar estas exportaciones que se realizaron desde los países más pobres se basan en bienes con poco valor agregado, producidos con mano de obra no calificada, con muy pocos recursos nacionales y materias primas, insumos y maquinaria importadas, como el caso de las maquiladoras.

También con la globalización comercial se ha incrementado el deterioro de los términos de intercambio, con lo cual la riqueza generada se traslada fuera de los países pobres, debiendo exportar una mayor cantidad de bienes para cubrir los costos de las importaciones, sin aliviar el déficit comercial y la balanza de pagos e impactando en el crecimiento de la deuda externa.

Por otra parte, en cuanto a las repercusiones en la industria local no hubo suficiente preparación para que las empresas nacionales compitieran en el mercado internacional, por lo que la industria local ha sido la principal víctima de la acelerada apertura comercial, además de ser afectada por las devaluaciones y alto costo del crédito. Igualmente fue impactada por el aumento de las importaciones de bienes terminados y de consumo y la caída de productos intermedios y bienes de capital, lo que significó una reducción de la capacidad de producción nacional, llevando al cierre de pequeñas y medianas empresas

A raíz de la reforma económica y la eliminación de barreras y un conjunto de incentivos para atraer la inversión extranjera directa, se ha originado el cambio de la propiedad en los sectores productivos a favor de empresas transnacionales, desplazando a los productores nacionales. También la apertura comercial parece haber desencadenado un cambio que favorece el sector de servicios sobre el sector manufacturero y otros sectores de producción de bienes

Así mismo, la carga de la apertura comercial ha recaído sobre los sectores de menos ingresos de los países pobres. La pérdida de empleo en sectores importantes de las economías nacionales a causa de las importaciones baratas, ha reducido la capacidad de compra de grandes sectores poblacionales. Al concentrarse las exportaciones en pocas empresas multinacionales o poderosas empresas nacionales, se han concentrado las ganancias del comercio en pocas manos, ahondándose las desigualdades estructurales existentes.

Tampoco la apertura comercial tuvo ningún impacto significativo en la creación de empleo. Los nuevos empleos no fueron suficientes para satisfacer el gran volumen de personas que buscaban trabajo y se generaron en sectores de “baja remuneración y calidad”, además de que la “flexibilización laboral” ha facilitado una mayor subcontratación de trabajadores/as. Por otra parte en aquellas empresas que abastecían el mercado interno (pequeña empresa) y no estaban preparadas para enfrentar la competencia extranjera se ha perdido mucho empleo incrementando el empleo informal, con el consiguiente impacto económico y social.

Así mismo, la apertura comercial también ha tenido una brecha de género, las mujeres han sido las víctimas de la reducción de empleos en el sector formal y en la mayoría de casos las empresas de propiedad femenina tuvieron que cerrar por la competencia de las importaciones baratas. Igualmente las industrias con orientación exportadora generaron más empleo en actividades que son en gran parte realizadas por mujeres, pero bajo la flexibilidad laboral solamente generaron empleo en condiciones precarias.

En definitiva, podemos afirmar a la vista de esta todos estos elementos que la preocupación sindical por la marcha de las negociaciones comerciales en la OMC está más que justificada, y pone de manifiesto que éstas están contribuyendo “a intensificar la pobreza y las desigualdades y a exacerbar los abusos cometidos contra los derechos fundamentales de los trabajadores”, tal y como pone de manifiesto la Confederación Sindical Internacional CSI.<sup>4</sup>



## La organización mundial de comercio y el acuerdo general sobre comercio y servicios (AGCS)

La Organización Mundial del Comercio (OMC<sup>5</sup>) comenzó su existencia en 1995, como sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT siglas en inglés), tras la firma del Tratado de Marrakech, como órgano encargado de velar por la libertad de los intercambios internacionales. En el primer párrafo del texto del Acuerdo por el que se establece la OMC -firmado por los ministros de comercio del mundo- ésta se comprometía a elevar los niveles de vida, lograr el pleno empleo y generar un volumen considerable y en constante aumento de los ingresos reales<sup>6</sup>. Sin embargo, pese a esta declaración inicial, lo cierto es que las reglas comerciales y de inversión de la OMC han llevado al mundo en la dirección opuesta.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)<sup>7</sup> es uno de los pilares de la OMC, conjuntamente con los acuerdos sobre agricultura, propiedad intelectual ligados al comercio (ADPIC) o sobre resolución de diferencias. Estos acuerdos establecen normas de aplicación en el ámbito de los mismos.

El AGCS tiene un ámbito de aplicación universal y contiene una definición exhaustiva del concepto de servicios, que comprende los llamados cuatro «modos de suministro». Estos son el suministro de servicios transfronterizos, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas físicas, modos de suministro que han de aplicarse en el ámbito de los tres principios de liberalización que se han plasmado en el AGCS.

## Principios de liberalización comprendidos en el AGCS

### Artículo I: Alcance y definición

2. A los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio:

- a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro;
- b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro;
- c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro;
- d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro.

### Artículo II. Trato de la nación más favorecida

Con respecto a toda medida abarcada por el presente Acuerdo, cada Miembro otorgará inmediata e incondicionalmente a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro un trato no menos favorable que el que conceda a los servicios similares y a los proveedores de servicios similares de cualquier otro país.

### Artículo XVI. Acceso a los mercados

En lo que respecta al acceso a los mercados a través de los modos de suministro identificados en el artículo I, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de los demás Miembros un trato no menos favorable que el previsto de conformidad con los términos, limitaciones y condiciones convenidos y especificados en su Lista.

### Artículo XVII. Trato nacional

En los sectores inscritos en su Lista y con las condiciones y salvedades que en ella puedan consignarse, cada Miembro otorgará a los servicios y a los proveedores de servicios de cualquier otro Miembro, con respecto a todas las medidas que afecten el suministro de servicios, un trato no menos favorable que el que dispense a sus propios servicios similares o proveedores de servicios similares.

Fuente: Organización Mundial del Comercio: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios

Cuestión a tener muy en cuenta es que el AGCS no es acuerdo cerrado, que una vez firmado no necesita de ulteriores cambios. Se trata más bien de un acuerdo-marco que debe ser continuamente "mejorado" avanzando en el camino de "una liberalización progresiva" como en el mismo se especifica, con el fin para reducir o eliminar aquellas medidas gubernamentales que impidan que los servicios sean suministrados libremente a través de las fronteras nacionales. Por ello el AGCS preveía una serie de negociaciones sucesivas que se iniciaron a comienzos de 2000 y cuya finalización debería haberse producido en el año 2005. Sin embargo lo cierto es que las

negociaciones no han progresado tal y como estaba previsto, poco porque hasta la fecha han sido enmarcadas en un proceso de opción “voluntario” y “selectivo”. Según las actuales normas del AGCS, se exige a los gobiernos poner sobre el tapete sólo determinados servicios para su habilitación, y lo estados pueden decidir no hacerlo.

Sin embargo en el mundo real este planteamiento voluntario ignora las presiones que los países en desarrollo – casi todos ellos fuertemente endeudados – sufren en sus relaciones con las instituciones financieras internacionales (IFIs). La cuestión es sencilla: los países en desarrollo hacen frente a la amenaza de perder el acceso a los mercados financieros globales si no logran reducir radicalmente el gasto en servicios públicos, como salud y educación, así como entregar sus mercados de servicios a los inversores extranjeros. Cumplir con estas exigencias, que generalmente van acompañadas por demandas de una mayor liberalización del mercado laboral, se conoce como “buen ejercicio del poder”. Un buen ejercicio del poder mantiene el valor de las carteras globales de inversión y tiene como consecuencia el otorgamiento de puntos en el nuevo índice de clasificación del Banco Mundial para los gobiernos “favorables al comercio”. Pero dada la poco convincente experiencia sufrida con la mayoría de las privatizaciones de servicios tanto en países ricos como pobres, no es de extrañar que las negociaciones no hayan brindado de momento los resultados deseados y que los gobiernos sufran renovadas presiones con el fin de adoptar la agenda neoliberal.

Una manifestación de estas presiones es el impulso en favor de acuerdos comerciales bilaterales y regionales con extensas disposiciones para la liberalización de servicios. Estas brindan a los inversores lo que ellos no han logrado obtener hasta ahora a través del AGCS. Pero un acuerdo internacional, a través de la OMC sería el premio máximo, porque establece un marco global obligatorio que a su vez puede ser extendido mediante nuevos acuerdos bilaterales. De modo que el proceso del AGCS – con sus pautas de negociación ya barajadas en favor de los inversores – deberá ser forzado con el fin de mejorar la “calidad” de las ofertas. Esto se llama volver a encaminar la “ronda de desarrollo”.

Sin embargo, un cambio explícito de las normas de la OMC es una empresa complicada. Se requiere un acuerdo consensuado, un proceso lento y engorroso para una institución que ya sufre una grave crisis de credibilidad. He aquí las seis propuestas – inicialmente de la UE y luego de Japón, Australia, Corea, Taiwán y Suiza – que recientemente fueron presentadas para las negociaciones del AGCS.

Estas abolirían la naturaleza bilateral “solicitud-ofrecimiento” del proceso, privando a los estados miembro de la OMC de la libertad de decidir qué sectores de servicios (si los hay) eligen habilitar y a qué ritmo, y reemplazarlos con amplias estipulaciones obligatorias. El nuevo nombre para esto es “*benchmarking*” o “enfoques complementarios”. Los requisitos para el *benchmarking* comprometerían a los países a habilitar en forma simultánea un número mínimo de sectores y subsectores, y vincular esto a la promesa de mayor liberalización. Los requisitos regulatorios fundamentales – como límites al capital extranjero y distinciones entre proveedores de servicios nacionales y extranjeros – podrían ser radicalmente reducidos o eliminados.<sup>8</sup>

No cabe duda de que el actual modelo de liberalización comercial y crecimiento es un fracaso como incluso lo comienzan a reconocer el Banco Mundial, el FMI y los informes de la OCDE. Más comercio, en ciertas circunstancias, puede crear crecimiento. No obstante, siempre debemos preguntarnos: ¿qué tipo de crecimiento?, ¿crecimiento para quién? Estas preguntas no pueden ser respondidas sin tener en cuenta que se está exigiendo a muchos países en desarrollo que realicen concesiones muy superiores a los países desarrollados, así encontramos que las reducciones arancelarias exigidas en el AMNA (Acceso a los Mercados para los productos No Agrícolas) son mayores que las que se realizan en agricultura. De este modo, los países en desarrollo son presionados a ceder en el AMNA a cambio de la agricultura, aplicando reducciones arancelarias que afectarían negativamente sus economías, su nivel de empleo y su futuro desarrollo industrial.

## El turismo y el AGCS

Se considera que el turismo es uno de los servicios más liberalizados en virtud de la adopción de compromisos específicos por los Estados signatarios. De hecho, el número de compromisos asumidos hasta ahora en el turismo por los miembros de la OMC en el marco del AGCS es el más elevado de todos los sectores.

De los 127 Estados signatarios del AGCS, sólo ocho no han asumido compromisos en los servicios relacionados con el turismo y los viajes. En el subsector de la hotelería y la restauración, que ofrece el mayor potencial de liberalización radical en el campo del turismo, son sobre todo los países de ingresos bajos y mediano bajos (respectivamente, PBI y PIMB, según la clasificación del Banco Mundial)<sup>9</sup> de África y América Latina los que han abierto sus mercados a los inversores extranjeros en el modo de suministro por "presencia comercial". En efecto, entre los países que han señalado que "no aplican restricciones" a dicho modo de suministro figuran el 64 por ciento de los Estados signatarios pertenecientes al grupo PBI y el 75 por ciento de los países del grupo PIMB, pero apenas el 48 por ciento de los países de altos ingresos. Por otra parte, no es sorprendente que el modo de suministro mediante la "presencia de personas físicas" sea el menos liberalizado de todos. De hecho, en 117 de los 119 países signatarios de compromisos respecto de servicios relacionados con los viajes y el turismo se aplican restricciones al movimiento del personal de hotelería. A este respecto, 68 países se remiten a los compromisos que han contraído sin referirse a sectores específicos, los que por regla general sólo permiten la estancia temporal de personal extranjero en misión de servicios, los traslados intraempresariales y las visitas de profesionales extranjeros.

Este modo de prestación de servicios será el aspecto esencial de las iniciativas futuras que se emprendan, para desplazar el movimiento de liberalización desde el estadio de declaración por los países de sus medidas restrictivas, hacia la eliminación pura y simple de tales medidas. Se piensa que la próxima serie de negociaciones del AGCS tendrá importantes repercusiones sobre la

evolución del turismo, en particular en lo relativo a la comercialización, inversiones y propiedad jurídica, formación y otros aspectos que inciden en la estructura del sector<sup>10</sup>.

En relación con el suministro mediante la "presencia de personas físicas", conviene no olvidar que difícilmente las negociaciones del Modo 4 van a resolver el problema de las migraciones hacia los países desarrollados, muy al contrario, lo que realmente se pretende es obtener mano de obra temporal, con bajos salarios y los menores derechos posibles. Estas negociaciones parten de la existencia y mantenimiento de un desempleo masivo en los países menos desarrollados, que contribuirían de esta manera, con su mano de obra al crecimiento de los países ricos y, al tiempo, deja sin resolver el problema de la pérdida de "capital humano" que supone el fenómeno migratorio. La OMC no tiene mandato para resolver los problemas de empleo y de migración causados por las negociaciones del Modo 4, que no debería formar parte del AGCS. Evidentemente para el movimiento sindical internacional, los programas de migración a largo plazo más seguros y basados en los derechos, son esenciales.

### ●■■■■■ La directiva de servicios y su repercusión sobre el comercio y la hostelería

En el marco de la liberalización comercial y de los servicios no es posible olvidar la Directiva 2006/123/CE relativa a los Servicios de Mercado Interior. La Directiva se mueve bajo los parámetros de flexibilidad de los intercambios y de liberalización de los mercados de servicios, productos y trabajadores. Por tanto, en vez de tratar de armonizar las legislaciones en el sector de servicios de naturaleza comercial sometidos a la competencia, para garantizar y regular unos mínimos de calidad, opta por la desregulación generalizada. La Directiva se centra en dar la primacía y facilitar la fluidez del mercado de servicios a escala de una Europa ampliada, con las menores cortapisas de la regulación del Estado, en aras a establecer a la competencia como estímulo primordial para el desarrollo económico. También pone límites a la intervención del sector público en la provisión de numerosos servicios, porque interfiere en la competencia del mercado.

El objeto de la Directiva, según sus propios términos es **"facilitar el ejercicio de la libertad de establecimiento de los prestadores de servicios y la libre circulación de los servicios"**.

Aunque la redacción final de la Directiva ha sido sensible a la decidida intervención de la Confederación Europea de Sindicatos y la fuerte movilización sindical, que limaron los aspectos más agresivos de la flexibilidad y, especialmente, garantizaron la no aplicación de la misma al derecho laboral y las relaciones laborales, no es posible obviar que lo hace indirectamente. Ello es así porque con sus principios promueve la competitividad presionando para que todos los actores abaraten las condiciones de su actividad sin apenas sujeción a medidas de control (que estarán muy limitadas en cuanto a la intervención pública, o serán meramente voluntarias propias de una autorregulación), con lo que el despliegue y la lógica del mercado y maximización de la rentabilidad y ajuste de costes prevalecerá sobre otros criterios como son la garantía de la protección de los consumidores, calidad del servicio y atención a la población, regulación de las administraciones públicas, servicios provistos por el sector público, o la calidad de las condiciones de empleo, etcétera.

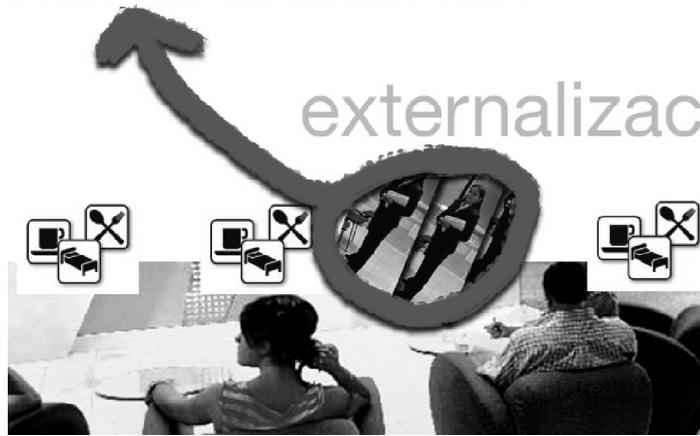
Por estas razones la Directiva puede implicar algunas cuestiones que cabe tener presente en el comercio y la hostelería:

- Una intensificación de la contratación mercantil de trabajadores autónomos con movilidad internacional (por ejemplo, en hoteles, o en cargos de dirección o gestión transnacional, o en empleos transfronterizos).
- Una supeditación del Derecho Laboral a las exigencias de la competitividad y la regulación en el ámbito del Derecho Mercantil.
- Una flexibilización en el régimen de concesión de licencias de apertura (favorable a las grandes superficies transnacionales)
- Las actividades del sector público en el ámbito de los servicios, en un marco de competencia y que tengan contraprestación económica, están sujetas a la
- Directiva. Serán los casos de Paradores de Turismo. Pero naturalmente todo el sector privado lo estará.

- ... Una relajación de los controles de calidad en la prestación de servicios.
- ... Una burocratización para el control internacional de la prestación de servicios y la necesidad de una mejor coordinación entre países miembros. Curiosamente será el país de destino el que tenga que vigilar al prestador de servicios en función de la legislación de su país de origen.
- ... Una limitación a la acción de control público y un no reconocimiento de los sindicatos para la acción de control en los procesos de calidad de prestación de servicios y de atención a los consumidores.
- ... La pervivencia del principio país de origen en el ámbito del derecho mercantil, puede empujar a que muchos servicios se deslocalicen hacia países con condiciones más favorables al capital. Esto quiere decir que se puede escoger como país de establecimiento uno y luego prestar en otro, afectando la legislación del país formal de establecimiento.
- ... Una exigencia de una coordinación internacional sindical más profunda y cotidiana a todos los niveles.

## subcontratación

## externalización

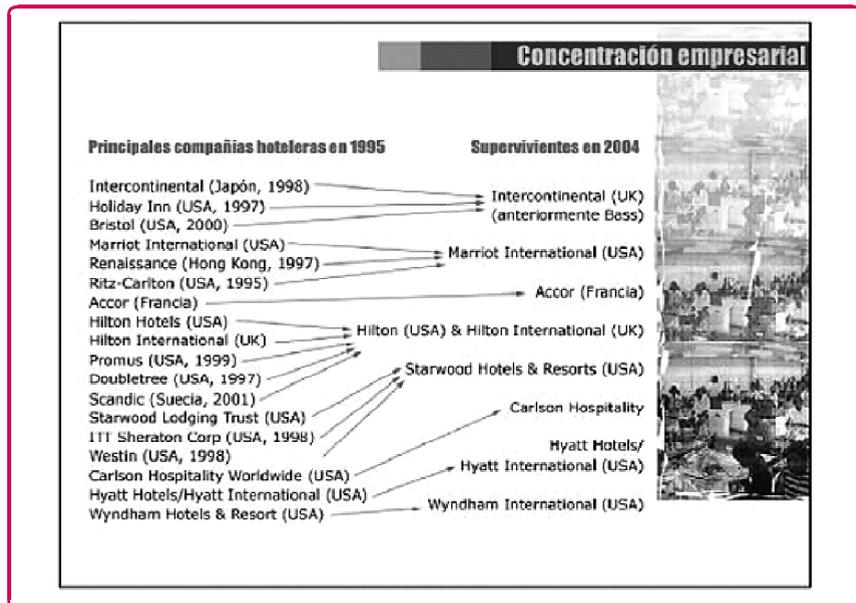




## El sector de la hostelería y el turismo

La Organización Internacional del Trabajo engloba la hotelería, la restauración y determinados servicios turísticos dentro de un mismo sector HRT. La mayor parte de las empresas de HRT lo son de hotelería (y otros alojamientos) y restauración.

A nivel empresarial, predomina la existencia de un gran número de pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, su superioridad numérica no se corresponde con un control del mercado. Este se encuentra dominado por grandes grupos empresariales (cadenas hoteleras, cadenas de restauración, tour operadores) que aumentan progresivamente su poder mediante adquisiciones de pequeñas y medianas empresas, además de mediante fusiones y alianzas entre grandes agentes ya sean de la misma actividad o de distinta. El siguiente cuadro pone de relieve la evolución de las principales compañías hoteleras entre 1995 y 2004.



Fuente: elaboración propia, sobre un informe de UNITE-HERE

El segundo rasgo característico a nivel empresarial es el incremento de la subcontratación y externalización de actividades. Por ejemplo, en los hoteles, se produce la subcontratación del servicio de limpieza, restaurante y cafetería o seguridad, en los restaurantes se subcontrata la elaboración de determinados productos, etc.

A nivel de empleo, se pueden destacar los siguientes rasgos:

- Volumen importante. Se calcula que la industria turística emplea el año 2007 a 231,2 millones de personas<sup>11</sup>, algo más del ocho por ciento del empleo a nivel mundial. Además de las cifras oficiales de empleo, ha de tenerse en cuenta que el sector incluye a un número importante de mano de obra no remunerada, familiares de los propietarios de las pequeñas y medianas empresas que colaboran con la actividad de manera ocasional o continuada, según los casos.
- Alta dispersión: El empleo del sector está muy diseminado, así el 80% corresponde a PYMES, las cuales son muy numerosas.
- Estacionalidad: en numerosas zonas turísticas el empleo se concentra en épocas de vacaciones. Lo mismo sucede raíz de la celebración de ferias, congresos y otro tipo de eventos.
- Alta tasa de participación femenina, de jóvenes e inmigrantes, grupos en general con un alto nivel de vulnerabilidad.
- Condiciones de trabajo precarias: temporalidad y elevadas tasas de rotación, horarios de trabajo irregulares, trabajo en días festivos, falta de pago de horas extraordinarias y remuneraciones inferiores a la media del país.

Aunque la industria turística es cada día más importante para los países en vías de desarrollo o menos desarrollados, lo cierto es que son los países desarrollados los que dominan tanto la oferta como la demanda. Aunque la globalización se ha definido, de manera sencilla, como la creación de un mercado único a nivel mundial, en relación al turismo esta afirmación no se puede aplicar de manera directa. Existen varios mercados diferenciados geográficamente. Por un lado, existe un mercado dentro de cada país y por otra parte existen mercados regionales, de manera que los desplazamientos entre regiones es el de menor volumen de viajeros, aunque tenga un gran valor.

En el ranking hotelero también los datos muestran que las principales cadenas son de países del norte, en concreto de capital británico y estadounidense (ver más arriba el cuadro con la evolución de las principales cadenas). Sin embargo hay que destacar que las cadenas españolas, ya desde finales de los años ochenta, se han extendido, fundamentalmente, por América Latina y Europa, situándose cinco cadenas hoteleras españolas entre las más grandes del mundo<sup>12</sup>: Sol Meliá, NH, Riu Hotels, Barcelo Hotels & Resorts, e Iberostar Hotels & Resorts, respectivamente. Este hecho presenta nuevos retos para la acción sindical, como se señaló en el último congreso de la FECOHT-CC.OO.<sup>13</sup> En el marco de la acción sindical internacional, se consideró de interés trabajar para impulsar un eje sindical coordinado Europa-América Latina, con el que consolidar y mejorar las condiciones laborales y sindicales tanto en España como en los nuevos países de operación de las empresas hoteleras. Y se definió, a nivel de instrumentos de intervención, la integración de "la dimensión internacional en nuestras relaciones con las multinacionales que operan en nuestro país, especialmente en todo lo relacionado con nuestra reclamación de un comportamiento conforme a las reglas de la democracia en materia de libertad sindical".

### ■ ■ ■ ■ ■ Razones para la internacionalización de la industria hotelera

Consideramos aquí, fundamental, dos tipos de razones.<sup>14</sup>: por una parte las que consideran la inversión española directa como una forma de diversificar riesgos. Como consecuencia de la crisis sufrida a finales de los ochenta, las empresas hoteleras españolas consideraron la necesidad de una mayor diversificación de destinos, reduciendo los riesgos de la estacionalidad y consiguiendo al tiempo una mayor duración de la temporada turística. Con el crecimiento exterior aumentaba además el tamaño de la empresa, y al tiempo de diversificar destinos también lo hacía la procedencia de la demanda (flujos USA hacia el Caribe y Méjico, por ejemplo. Como ventaja adicional disminuía la dependencia de los grandes tour operadores europeos).

La llegada del euro, y posteriormente su revalorización frente al dólar, así como la larga temporada con bajos tipos de interés, han sido también factores

importantes, en este caso propiciando el negocio en su vertiente inmobiliaria, mucho más atractivo en su dimensión urbana que en la vacacional, puesto que la inversión en hoteles urbanos, generalmente situados en el centro de las ciudades con mayores revalorizaciones, es en general más rentable que en hoteles vacaciones. De ahí que a una primera fase de inversión prioritaria en hoteles de playa (Caribe y México fundamentalmente), haya sucedido la expansión en hoteles urbanos en Europa. Esta tendencia no es ajena a la observada a nivel mundial, donde en el negocio hotelero es cada día más importante la vertiente inmobiliaria y financiera.



## El sector del comercio y la distribución

El sector del comercio constituye una de las fuentes más importante de empleo en el mundo. En las economías industrializadas, constituye el 16% del total de empleo, dos tercios en las ventas al por menor. Los productos alimenticios constituyen un 40% del empleo del comercio, ropa, 20%, mobiliario, 13%, y vehículos, 10%<sup>15</sup>. Las pequeñas y medianas concentran el grueso del empleo (y ello sin contar el empleo informal), pero el volumen de ventas de un pequeño grupo de multinacionales, y su capacidad de influencia sobre toda la cadena de valor del producto, les hace dominar el mercado.

A partir de los años noventa, y en una tendencia que ya era posible detectar con anterioridad, las fusiones y adquisiciones dieron lugar a la aparición de enormes empresas minoristas y mayoristas mundiales. Las grandes empresas de distribución comercial son enormes corporaciones multinacionales, que buscan nuevas oportunidades de expansión a mercados menos desarrollados. La nueva legislación en materia de comercio, la ampliación de la Unión Europea y la liberalización de las economías mundiales, así como la creación de grandes zonas de libre comercio como el TLC de América del Norte, el MERCOSUR y la ASEAN, entre otras, fomentan la globalización de los mercados. La progresiva reducción de los costos de los sistemas de comunicación e información facilita también la internacionalización de las actividades de las empresas minoristas<sup>16</sup>.

Las diez primeras empresas de comercio minorista en el mundo:

Empresa	País	Ventas 2005	Países en que opera	Empleados (2004-2005)
Wal-Mart	USA	312.427	10	1.600.000
Carrefour	Francia	92.778	35	430.000
Home Depot	USA	85.511	5	324.000
Metro	Alemania	69.134	29	260.000
Tesco	Reino Unido	68.866	13	365.000
Kroger	USA	60.553	1	290.000
Target	USA	52.620	1	338.000
Costco	USA	51.862	8	60.000
Sears	USA	49.124	5	340.000
Schwarz	Alemania	45.891	19	80.000

Fuente: El País, 14 de enero de 2007, OIT. Consecuencias sociales y laborales de una mayor utilización de las tecnologías avanzadas destinadas a minoristas y elaboración propia.

Las olas de fusiones se han relacionado también con la evolución de la gobernanza de las empresas y con el mayor volumen de los mercados financieros.

## El poder de compra de las multinacionales minoristas española y la hostelería

No es ajeno a esta política de fusiones y concentraciones el poder que proporciona su enorme capacidad de compra. Se calcula que las doscientas cincuenta mayores empresas minoristas concentran casi un tercio de las ventas de todo el planeta <sup>17</sup>.

### El embotellamiento de la cadena comercial<sup>18</sup>



El poder de compras, en este caso en Europa, se concentra, tal y como es posible ver en el gráfico anterior en solamente 110 mesas de negociación. El control sobre la cadena productiva-comercial de la mayoría de los productos queda perfectamente claro.

## La Walmartización

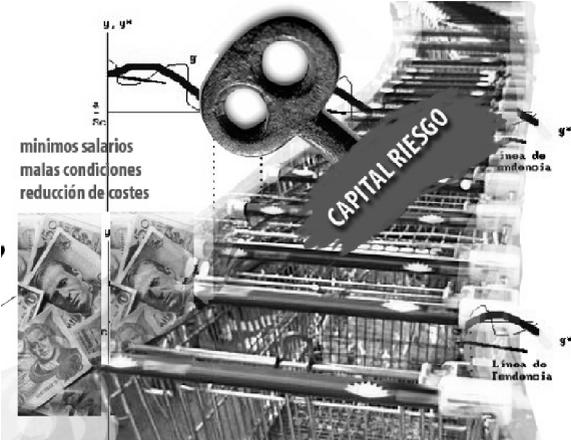
La federación sindical internacional UNI afirma, en relación con la empresa Wal-Mart <sup>19</sup> "la cuestión que enfrentamos no es solamente que la empresa más grande del mundo es absolutamente antisindical en su enfoque. Es que la manera en que Wal-Mart lleva sus negocios, y especialmente su concentración en salarios bajos y malas condiciones de empleo, está pasando a ser una norma de facto que otros empleadores cada vez se sienten más obligados a seguir. En otras palabras, no se trata tanto de cómo relacionarse con una

única empresa, por mala que sea esa empresa, como de responder a la Walmartización de los modelos económicos y empresariales del mundo."

*El poder de Wal-Mart, se ha transformado en un nuevo paradigma internacional, por lo que supone la carrera por la reducción de costes que practica, tanto a costa de sus empleados como de sus proveedores.*

La presión de Wal-Mart frente a sus proveedores en Estados Unidos y otros países supone que "logra influir en los salarios de un gran número de trabajadores y en la suerte de numerosas fábricas en el mundo entero... Las exigencias de Wal-Mart imponen salarios bajos y largas jornadas de trabajo penosas y contribuyen a supresiones de empleos de Honduras a China. Esta empresa tentacular ya no se contenta con provocar la quiebra de empresas americanas, actualmente pone en competencia empresas en el mundo entero en una imposible carrera hacia abajo"<sup>20</sup>.

A este respecto es significativo que Wal-Mart se abastece esencialmente en China (trasladó su central de compras allí en 2001). Ejerce presión constante sobre los fabricantes chinos para que reduzcan sus precios y sus costos <sup>21</sup>. La relación establecida por Wal-Mart con sus proveedores demuestra que ha pasado las fronteras tradicionales del sector minorista. Citando lo que dijo uno de los participantes en un debate en línea sobre la táctica sindical que convendría adoptar con respecto a Wal-Mart "no hay que considerar Wal-Mart el sucesor de Woolworth o de K-Mart (grandes cadenas minoristas americanas). Wal-Mart es el sucesor directo de General Motors, de General Electric y de antiguas empresas que fabricaban los productos.... Oficialmente, Wal-Mart compra sus productos a otros fabricantes, como lo hace su minorista habitual, pero en realidad Wal-Mart hace fabricar en subcontratación los productos que corresponden exactamente a lo que quiere. La relación de Wal-Mart con sus fabricantes en el mundo entero puede compararse con la relación de Nike con sus fabricantes de calzado: no necesita ser el propietario, porque éstos saben exactamente lo que quiere y siguen escrupulosamente sus instrucciones"<sup>22</sup>.



## Un fenómeno creciente: la adquisición de empresas por fondos de capital privado

En los últimos años las inversiones de los fondos de capital privado han pasado a tener un protagonismo cada vez mayor en la economía mundial. Ya no se les considera inversiones alternativas a las tradicionales, sino inversiones principales por su atractivo. Fondos de pensiones, bancos, aseguradoras y gobiernos (caso de China), han colocado su dinero en estos fondos, atraídos por una gran rentabilidad a corto plazo y la ausencia de responsabilidad hacia las empresas en que estos fondos invierten.

La abundancia de liquidez, el dinero barato y la avaricia capitalista, junto con la ausencia prácticamente total de reglamentación, han propiciado el crecimiento exponencial de las compras de empresas, compras apoyadas en créditos de los que responden las propias empresas compradas, la reestructuración de estas empresas y su posterior venta, todo ello en aras de la rentabilidad.

El negocio de adquisición de empresas por los fondos de inversión de capital privado tiene como objetivo obtener tasas de rentabilidad extremadamente altas, que promedian un 20 a 25%, al tiempo que los fondos de mayor tamaño prometen un asombroso 40% de rentabilidad a los inversores. Pero

estas rentabilidades solamente pueden alcanzarse mediante operaciones a corto plazo, extrayendo enormes sumas de efectivo de las compañías adquiridas. El método principal para este negocio consiste en endeudar a la empresa adquirida, a costa de las inversiones productivas a largo plazo y de la seguridad en el empleo<sup>23</sup>.

He aquí el problema de estos fondos para los trabajadores y el movimiento sindical. Para generar a corto plazo estas enormes ganancias los fondos de capital privado solamente pueden hacerlo a costa de los derechos ganados a lo largo de los años por los trabajadores. La empresa ya no es un lugar productivo, sino un "paquete de activos" que debe ser manipulado y exprimido<sup>24</sup>.

Los crecientes niveles de endeudamiento con los que se mueven los fondos de capital privado y los fondos especulativos constituyen las principales amenazas para la estabilidad financiera. Los niveles de la relación deudas-ganancias y deuda-ganancias son los más altos de toda la historia y, como consecuencia, es preocupantemente alto el nivel de riesgo comprometido en los préstamos. Los organismos de reglamentación y supervisión ya han hecho sonar la alarma y han advertido que pueden ser el origen de una crisis financiera y bancarrotas de empresas. Los detonantes podrían ser tanto problemas de las empresas individuales o de los fondos, suspensiones masivas de pagos de bonos de empresas o una inflación real más elevada como un aumento de las tasas de interés. Asimismo, los riesgos con los que amenaza la actividad de los fondos de capital privado y de los fondos especulativos también pueden constituir una amenaza para el desarrollo económico a largo plazo<sup>25</sup>.

Cabe citar que como muestra de la importancia de esta creciente amenaza global tres Federaciones Sindicales Internacionales - UITA (alimentación, agricultura y hostelería), UNI (finanzas, comercio, telecomunicaciones y servicios) y FITIM (metalúrgicos)<sup>26</sup>, celebraron una conferencia en Nyón (Suiza), el 16 de noviembre de 2006 para destacar la creciente preocupación por los destructores efectos de las adquisiciones de los fondos de inversión de capital privado en Europa. Dos días antes, en Chipre, el Comité Sindical de Enlace en el Turismo Europeo -que integran las federaciones sindicales

EFFAT-UITA, UNI Europa y Federación del Transporte-, analizó igualmente el impacto de este tipo de inversiones en el sector turístico, singularmente en cadenas hoteleras, touroperadores y compañías aéreas.

También como otra muestra de la preocupación creciente que estos fondos de inversión privada suponen para el movimiento sindical, la conferencia anual de coordinadores de comités de empresa europeos de EFFAT, realizada en Londres a finales de octubre de 2006, también tuvo este asunto en su agenda concluyendo que, sin más dilaciones, esta creciente financiarización de la economía real en Europa debe ser objeto de atención prioritaria para los sindicatos.



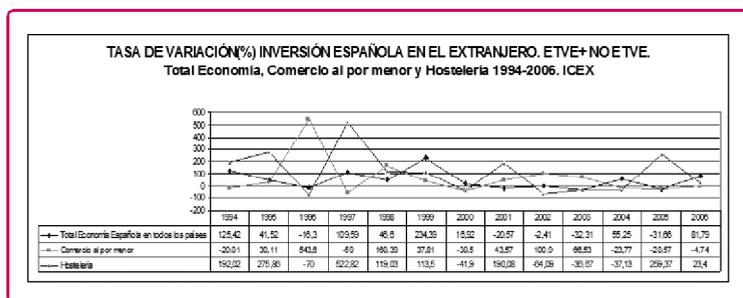
## La inversión española en el extranjero. Un análisis del comercio al por menor y la hostelería

La Inversión Española en el Extranjero (IEE) en los sectores del comercio y la hostelería, pese a la internacionalización, creciente, de las cadenas hoteleras españolas ya citada, y de empresas de la distribución, sobre todo en el sector de la moda, comenzando por Inditex con 3353 tiendas en 69 países (de ellas 1667 en España)<sup>27</sup>, y siguiendo por Mango, Cortefiel, Adolfo Domínguez, Aldeasa, etc., es sin embargo baja, en comparación con la IEE total en el exterior.

Siguiendo las estadísticas proporcionadas por la Secretaría General de

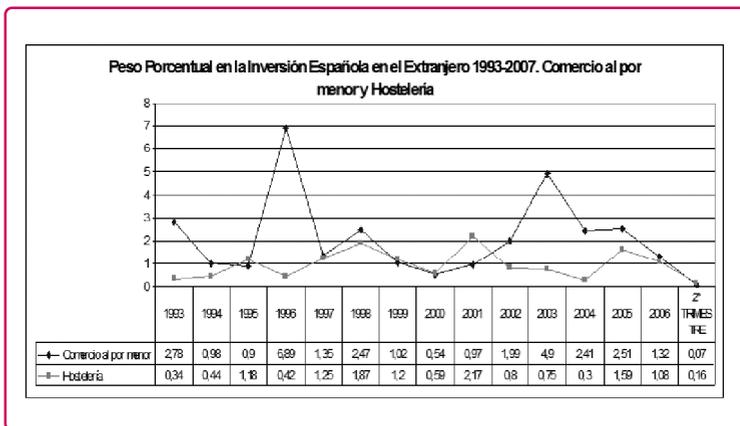
Inversiones Exteriores<sup>28</sup> podemos observar el comportamiento y papel de los sectores del Comercio al por menor y la Hostelería en su rol de inversores en el extranjero.

En primer lugar, podemos comprobar la evolución de la Inversión Española en el Extranjero (IEE). Con ello comprobamos que su evolución ha sido positiva y creciente, salvo en los años críticos de 1996, 2001, 2002, 2003 y 2005, habiendo pasado en 1993 de 1.878 millones de euros efectivos a 60.960,29 millones de euros efectivos en 2006. En este transcurso, el Comercio al por menor y la Hostelería han evolucionado erráticamente, con las peculiaridades que los ciclos negativos del Comercio al por menor son tardíos respecto al ciclo general, y en la actualidad está en un periodo de crisis, mientras que en la hostelería los valores son algo más sincrónicos con el ciclo general. En este periodo el Comercio al por menor, habría partido de una IEE de 52,12 millones en 1993 a una de 803,39 millones en 2006; mientras que la Hostelería habría alcanzado los guarismos, mucho más modestos, de 6,42 millones de euros en 1993 a unos 51,14 millones de euros en 2006.



Fuente: Gabinete Federal de Estudios FECOHT-CCOO a partir del ICEX.

Como podemos comprobar en el siguiente gráfico, estos dos sectores participan en una bajísima proporción de nuestra IEE, siendo aún menor en el sector de la Hostelería, habitualmente. Su participación en la IEE general parece seguir la evolución del ciclo económico. A mejor situación del ciclo mayor participación en la IEE de ambos sectores.



Fuente: Gabinete Federal de Estudios FECOHT-CCOO a partir del ICEX.

De una manera acumulada podemos comprobar que el Comercio al por menor y Hostelería representan un porcentaje pequeño de la IEE general, especialmente la Hostelería. En particular la IEE realizada por empresas no ETVE un 58,7% del total para toda la inversión española en el exterior, un 59,2% para el Comercio al por menor, y un 79,5% para la Hostelería.

**INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTRANJERO. 2001-2006. DATOS ACUMULADOS, DESGLOSADOS Y PORCENTUALES. TOTAL, COMERCIO AL POR MENOR Y HOSTELERÍA**  
2001-2006, periodo que desglosa el ICEX

	ETVE		NO ETVE		ETVE+ETVE	
	Suma Periodo 2001-2006	% respecto al total	Suma Periodo 2001-2006	% respecto al total	Suma Periodo 2001-2006	% respecto al total
Total Economía	139.384.246,17	100	198.278.831,39	100	337.663.077,56	100
Comercio al por menor	2.951.296,78	2,12	4.293.563,01	2,17	7.244.859,79	2,15
Hostelería	1.129.660,84	0,81	438.5841,3	2,21	5.515.502,14	1,63

Fuente: Gabinete Federal de Estudios FECOHT-CCOO a partir del ICEX. ETVE: Empresa Tenedora de Valores Extranjeros. Cantidades en miles de euros

El estudio de la IEE de estos dos sectores puede completarse con el análisis de su distribución por áreas geográficas internacionales, en distintos momentos del tiempo.

La evolución de la IEE general es inequívoca en los últimos 12 años. Así, puede observarse del paso de una clara preferencia por el área de Latinoamérica (se pasa del 59% al 3%) a una concentración progresiva y acelerada en el área de la UE-25 (se pasa del 30% al 82%), con una intensidad especialmente brusca en el periodo entre 1994 y 2006. Comportamiento casi inverso se comprueba para el Comercio al por menor, que ha ido aumentando su presencia en América Latina, partiendo de un nivel altísimo en la UE-25, que baja en este periodo. Se observa un leve crecimiento en el área asiática. Para la Hostelería hay una conducta algo distinta, la UE-25 sube entre 1996-2000 intensamente para luego moderarse, siendo el área preferente, mientras que América Latina es el segundo área de inversión con una importante tendencia a declinar su proporción en la IEE de este sector.

El siguiente cuadro de datos avala las anteriores afirmaciones.

**PORCENTAJE DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTRANJERO 1994-2000-2006. ÁREAS GEOGRÁFICAS. TOTAL, COMERCIO AL POR MENOR Y HOSTELERÍA**

	1994			2000			2006		
	TOTAL	Comercio al por menor	Hostel	TOTAL	Comercio al por menor	Hostel	TOTAL	Comercio al por menor	Hostel
Todos los países	8.178.824	41.283,51	18.755	60.240.796	322.445	357.809	57.668.877	803.393	658.118
UE25	30,31	90,75	19,91	37,76	42,95	77,59	82,51	58,66	52,12
AMÉRICA LATINA	59,47	0,16	74,95	43,49	24,68	21,8	3,41	21,51	19,11
RESTO AMÉRICA	2,6	0	0	0,89	1,84	0	0,42	0	0
ASIA Y OCEANÍA	0,53	0	0	0,63	22,09	0	0,34	5,72	0
ÁFRICA	0,28	0,68	0	0,2	0	0,48	1,04	0	0,09

Fuente: Gabinete Federal de Estudios FECOHT-CCOO a partir del ICEX.  
Cantidades en miles de euros



## Actores del futuro internacionalismo: las federaciones sindicales internacionales (FSIs)

Es evidente que cuando hablamos de los actores del internacionalismo sindical nos referimos, en primer término, a los mismos protagonistas nacionales: los trabajadores y trabajadoras, pero no en cuanto a actores individuales sino en cuanto a protagonistas organizados en sus sindicatos. Y puesto que nos encontramos en el plano internacional nos tenemos que referir en consecuencia al sindicato internacional, papel que en el nivel sectorial, que es el que corresponde al ámbito de actuación de FECOHT-CC.OO., cumplen las Federaciones Sindicales Internacionales (FSIs).



Las Federaciones Sindicales Internacionales (FSIs) son organizaciones que agrupan a sindicatos nacionales de sector a escala internacional. Podríamos decir que son una suerte de federaciones sectoriales de la Confederación Sindical Internacional, aunque son completamente autónomas de la misma.

FECOHT-CC.OO es miembro a nivel mundial de dos federaciones sindicales internacionales:

••••• Union Network International (UNI), para los sectores de comercio y juego. UNI representa a 15,5 millones de miembros de 8.000 sindicatos de más de 140 países, siendo fundada en el año 2.000 a partir de la fusión de 4 federaciones internacionales que agrupaban a las actividades que ahora representa<sup>29</sup>.

••••• Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y afines (UITA), para el sector de la hostelería. Esta FSI, fundada en 1920, agrupaba, en marzo de 2007, a 192 organizaciones sindicales de 86 países, contando con 2.787.139 afiliadas y afiliados a nivel mundial<sup>30</sup>.

Tanto UNI como UITA cuenta con sendas organizaciones regionales europeas, UNI Europa y EFFAT, que son a su vez federaciones sectoriales de la Confederación Europea de Sindicatos<sup>31</sup>(CES).

La actividad de las FSIs es cada vez más relevante en el contexto de una economía globalizada como señala la UNI en su página Web<sup>31</sup>: "El comercio mundial, las finanzas, la tecnología y la dominación creciente de las megacorporaciones han transformado los mercados laborales mundiales.

Soluciones nacionales no son suficientes para detener la "igualación hacia abajo", es decir batir el mundo en búsqueda de los trabajadores más explotables y las condiciones más bajas, ni para organizar y dialogar en las compañías más grandes del mundo. El programa sindical se ha globalizado".



La actividad de las FSI tiene una doble dimensión. Por un lado, facilita relaciones entre las y los trabajadores del Sur y del Norte, superándose de esta manera las ficticias distancias y competencia de intereses entre ambos. Ambos colectivos son parte de una cadena global de producción que los utiliza en función de su propio interés. La comunicación entre ambos colectivos facilita, mediante el apoyo mutuo y coordinación, una mayor fuerza ante situaciones de ataque a sus intereses. Por otro lado, las FSI difundiendo las situaciones locales de abuso de los derechos de las y los trabajadores logran poner en evidencia las causas globales que las han originado, como por ejemplo la inexistencia de normativas laborales por las directivas neoliberales de debilitamiento del estado o las prácticas de riesgo de empresas locales condicionadas por las exigencias abusivas impuestas por empresas transnacionales dominadoras del mercado mundial.

Las FSI afrontan un gran reto: pasar de ser organizaciones de coordinación y solidaridad a verdaderos sindicatos internacionales, con soberanía delegada de sus afiliadas para negociar en el ámbito internacional, tal y como las afiliadas lo hacen en el ámbito nacional.

Son pues las FSI, junto con las organizaciones sindicales internacionales a las que pertenecen, las confederaciones centrales (CSI a nivel mundial, Confederación Europea de Sindicatos -CES-)



La CSI y el TUAC Comité Consultivo ante la OCDE junto con las Federaciones Sindicales Internacionales (excepto, por el momento, la FITIM -metalúrgica-) se agrupan en la plataforma Global Unions.



La **OCDE** fue creada en 1961 y está integrada por 30 estados (los más desarrollados), con participación de otros 24 como observadores y tiene relación en sus actividades con otros 50. Sus "Directrices" constituyen un conjunto de recomendaciones para las empresas multinacionales que comprenden aspectos sobre el empleo y las relaciones laborales, así como indicaciones sobre el respeto al medio ambiente, los derechos de los consumidores, o la lucha contra la corrupción. En los últimos años se ha concretado que tales principios son de aplicación, aunque con el señalado carácter de recomendación, en las cadenas de producción mundiales de las empresas con sede en los países miembros de la OCDE, como sucede con prácticamente todas las multinacionales.



El **Pacto Mundial** es una iniciativa internacional propuesta por Naciones Unidas. Su objetivo es conseguir un compromiso voluntario de las entidades en responsabilidad social, por medio de la implantación de Diez Principios basados en derechos humanos, laborales, medioambientales y de lucha contra la corrupción. Para comprobar hasta qué punto la voluntariedad puede suponer para algunas empresas una mera operación de marketing, basta con comprobar la lista de adherentes españoles en [www.pactomundial.org](http://www.pactomundial.org)

## Grandes apuestas

Las prácticas desarrolladas por las multinacionales son determinantes de las condiciones de trabajo no sólo de las y los trabajadores que trabajan directamente para ellas, sino de cualquier trabajador del mismo sector en cualquier lugar del mundo. Incluso se puede decir que son determinantes de los derechos laborales y sindicales de cualquier sector, dado que las prácticas de gestión de la mano de obra que generan mayores ingresos para las empresas se extienden a todo tipo de empresa y actividad.

Desde organizaciones internacionales se han propuesto orientaciones para promover un mejor comportamiento de las grandes empresas. Entre estas orientaciones podemos señalar las normas internacionales elaboradas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las directrices desarrolladas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Pacto Mundial promovido por las Naciones Unidas. El grado de exigibilidad jurídica de estas normas es diferente, y va desde el carácter jurídico vinculante de los tratados internacionales en el ámbito nacional (de los países que las hayan ratificado) que son los convenios de la OIT, hasta los muy laxos compromisos voluntarios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas. Con todo la OIT, a diferencia de la OMC, no tiene mecanismos de exigibilidad directa.

## Trabajo decente y normas fundamentales del trabajo



La OIT

El concepto de “trabajo decente” se utiliza para definir los criterios básicos que se entiende deben regir las relaciones de trabajo en todos los países. Su punto de partida es la “Declaración Universal de los Derechos Humanos” aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 10 de diciembre de 1948. El “trabajo decente” resume las aspiraciones de las personas durante su vida laboral.

Su desarrollo en las relaciones de trabajo emana de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), única organización del Sistema de Naciones Unidas en el que participan los gobiernos nacionales, representaciones patronales y representaciones sindicales.

Aunque su existencia es anterior a las propias Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo fue fundada en 1919, después de una guerra destructiva, basada en una visión según la cual una paz duradera y universal sólo puede ser alcanzada cuando está fundamentada en el trato decente de los trabajadores.

La OIT se convirtió en la primera agencia especializada de la ONU en 1946. Sus fundamentos son el tripartismo y el diálogo social.

La Conferencia Internacional del Trabajo en su 86ª sesión de 1998, adoptó una *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales del trabajo*, para reforzar el respeto de los derechos de los trabajadores y trabajadoras y contribuir a reducir los efectos negativos de la mundialización.

Los ocho principales convenios laborales que recoge esta Declaración relativa los principios y derechos fundamentales del trabajo son: números 87 y 98 sobre el derecho de libertad sindical y de negociación colectiva; números 29 y 105 sobre la abolición del trabajo forzoso; números 100 y 111 sobre la prevención de la discriminación en el empleo e igual remuneración por trabajo de igual valor; números 138 y 182 sobre trabajo infantil.

La importancia sustancial de esta Declaración reside en que estos convenios fundamentales no necesitan, como los demás, ser ratificados por los estados

nacionales para pasar a ser vinculantes (para constituir una obligación jurídica) sino que todo estado por el hecho de pertenecer a la OIT debe cumplirlos, independientemente del nivel de desarrollo de cada Estado Miembro.

Las organizaciones sindicales internacionales desarrollan iniciativas y campañas para que las propuestas anteriores sean eficaces. Además han promovido el desarrollo de instrumentos más concretos como los “acuerdos marco” o la creación de comités de empresa mundiales para empresas multinacionales.

## Acuerdos marco

Con el fin de proteger su imagen de posibles escándalos relacionados con el abuso de las condiciones de empleo, algunas grandes empresas publicaron códigos de conducta. Los códigos son documentos elaborados unilateralmente por las empresas en los que detallan los derechos y condiciones básicas que la empresa se compromete a respetar en relación a las y los trabajadores, la comunidad y el medioambiente, en todo lugar que opera. La empresa que formula este tipo de códigos suele demandar su respeto a sus proveedores y empresas subcontratistas. Los códigos de conducta son criticados porque son desarrollados por la empresa sin la participación de los sindicatos, quienes tampoco toman parte en la verificación de su cumplimiento.

Los acuerdos marco superan estas deficiencias porque son códigos de conducta firmados entre una empresa y la FSI correspondiente al sector de actividad de la empresa. En los acuerdos marco no solo se establecen compromisos de respeto de derechos, sino también medidas para comprobar que se están cumpliendo los compromisos y en ambas tareas participa la representación de las y los trabajadores. La realidad es que existen gran número de empresas con códigos de conducta y todavía un número reducido de Acuerdos Marco. El debate en el mundo sindical acerca de que cuál de estas dos fórmulas es

más útil o conveniente resulta un tanto artificial. Partiendo de la base de que siempre es preferible el acuerdo pactado, lo verdaderamente importa es:

- El contenido del acuerdo o código
- Los mecanismos que contenga para su verificación y cumplimiento

<b>diferencias</b>	
<b>Códigos de conducta</b>	<b>Acuerdo Marco</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Iniciativa unilateral</li> <li>2. No reconoce todas las normas laborales fundamentales.</li> <li>3. Raramente abarca a los proveedores</li> <li>4. Supervisión, en todo caso, controlada por la dirección</li> <li>5. Débil base para el diálogo obrero-patronal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Negociados entre los trabajadores y la empresa</li> <li>2. Reconocen todas las normas laborales fundamentales.</li> <li>3. En general abarcan a los proveedores</li> <li>4. Los sindicatos intervienen en la aplicación</li> <li>5. Firme base para el diálogo sindicatos-dirección</li> </ul>

Tanto UNI como UITA promueven la redacción y firma de Acuerdos Marco y han desarrollado documentos informativos y de posicionamiento estratégico que orientan a sus afiliados en relación a los mismos. Las razones principales para fomentar los acuerdos marco son:

- garantizar el ejercicio de los derechos sindicales en países en los que la legislación vigente es débil
- garantizar la participación de las y los trabajadores en las decisiones empresariales que afectan a su empleo.

Como señala UNI: "Para los sindicatos en el país de origen de la empresa, significa que cuestiones internacionales pasan a ser un tema legítimo de discusión y de negociación con la dirección. Esto puede ser decisivo cuando,

por ejemplo, la empresa quiere deslocalizar trabajo a otro país. Algunos sindicatos han negociado sus propios acuerdos de globalización con empresas disponiendo que:

- toda deslocalización debe ser objeto de discusión previa con el sindicato
- tiene que haber garantías de que no habrá despidos
- tiene que haber garantías de que se respetarán las normas de la OIT, incluyendo el derecho de sindicación, en los países a los que se transfiera el trabajo" <sup>33</sup>.

Con respecto a estos acuerdos marco afirma CC.OO.: "El objetivo sindical, no sólo aquí sino en cualquier proceso social en el que ha de intervenir el sindicato, debe ser conseguir la participación sindical en la regulación de las relaciones laborales. Aunque pueda parecer más difícil o complicado hacerlo en el plano internacional frente a fuerzas aparentemente todopoderosas y muchas veces difícilmente identificables, los sindicatos tratamos de ser instancias reguladoras, de cogobierno, de unas relaciones laborales que sin la negociación y el acuerdo son dictadas unilateralmente.

Habría que empezar a plantearse acuerdos con las compañías transnacionales, que tuvieran carácter vinculante y que incorporasen compromisos en todas las materias relacionadas con los derechos laborales. Un embrión de negociación colectiva transnacional. Es un hecho que, aunque se mantengan estructuras de recursos humanos independientes en los distintos países donde las multinacionales tienen presencia, incluso varias en el caso de grupos de empresas, y aunque existan regulaciones y prácticas laborales diferentes en esos países, un buen número de decisiones en cuanto a las políticas laborales, número además creciente, se adoptan de forma centralizada" <sup>34</sup>.

UITA ha elaborado un documento en el que recoge los principios por los que se regirá en la negociación de los Acuerdos Marco <sup>35</sup>.

## NEGOCIANDO LOS AMIs – EL MANDATO DE LA UITA (Comité Ejecutivo de la UITA del año 2006)

1. La UITA cuenta con un mandato para negociar o suscribir un acuerdo con una Corporación Transnacional, CTN, después de asegurarse, en primer lugar, que nosotros nos comprometemos, consultamos y obtenemos el consentimiento de un grupo representativo de afiliadas con efectivos en la compañía objeto del acuerdo.

2. La UITA debe procurar negociar una redacción concreta que al menos:

... declare, en términos francos, que la compañía es consciente de su obligación de respetar todos los derechos laborales y beneficios legales y reglamentarios, así como los convenios básicos de la OIT y, en el caso de las compañías con sede en los países de la OCDE, las Directivas para las Empresas Multinacionales de la OCDE. Toda redacción que sugiera que la compañía tiene cierto albedrío respecto a estas obligaciones o que estas obligaciones son en cierto modo voluntarias no puede ser incluida en acuerdo alguno suscrito por la secretaría de la UITA;

... exprese que nada en el acuerdo reducirá o debilitará en manera alguna las prácticas o acuerdos existentes en materia de relaciones laborales referidas a los derechos sindicales o los medios ya establecidos por cualquier afiliada de la UITA u otra organización sindical dentro de dicha compañía;

... especifique la forma en que la compañía facilitará a sus trabajadores/as la puesta en práctica de todo derecho referido en el acuerdo;

... disponga tanto los “principios” como los derechos concretos prácticos que las afiliadas puedan utilizar para defender y aumentar sus miembros dentro de la compañía objeto del acuerdo;

... brinde a las afiliadas la alternativa de negociar acuerdos cerrados de plantas o arreglos de “participación equitativa” (planta de sucursal, etc. [1]) o arreglos equivalentes, donde éstos no sean ilegales en un determinado país o región de un país y donde una afiliada desee lograr dichos arreglos;

... se avenga a un proceso de reconocimiento nacional o local para cualquier afiliada de la UITA capaz de demostrar que representa un

número significativo de trabajadores/as – estando tal proceso basado en los pasos más expeditos y directos permitidos legalmente en un país o región de un país que conduzcan al reconocimiento de dicha afiliada de la UITA por parte de la compañía;

... convenga en reconocer a la UITA y sus afiliadas como una organización sindical mundial;

... garantiza la exclusión total de toda forma de acción discriminatoria contra todo trabajador/a o representante sindical a raíz de sus esfuerzos por poner en vigor todos los aspectos de éste u otro acuerdo aplicable de reconocimiento/derechos sindicales, leyes y prácticas locales o normas laborales reconocidas internacionalmente;

... declare que la compañía considera positivamente la afiliación sindical e indique los mecanismos que empleará para transmitir ese hecho a su personal;

... describa la forma en que la compañía se propone asegurar que la información y el respeto relativos al acuerdo sean puestos en vigencia obligadamente en toda la compañía hasta el más bajo nivel gerencial y que se tomen medidas en caso que algún nivel gerencial obstruya o se oponga a la puesta en práctica del acuerdo.

3. La UITA evaluará todo acuerdo suscrito, principalmente en términos del incremento de los efectivos del sindicato y la fuerza sindical dentro de la compañía de que se trate. Dichas evaluaciones serán presentadas anualmente a las afiliadas que representen a trabajadores/as en la compañía y al Comité Ejecutivo de la UITA.

4. La UITA no cuenta con un mandato para suscribir cualquier acuerdo cuyo objetivo primario o exclusivo sea considerado un ejercicio de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), originada o impulsada por la compañía objeto del acuerdo, con la intención primordial de realzar la imagen de la empresa y no de reforzar los efectivos, la presencia y la fuerza sindicales en la compañía.

[1] "Participación equitativa" se refiere a un arreglo donde los/as trabajadores/as se benefician de los términos de cualquier proceso de negociación colectiva pero no desean ser miembros del sindicato, pagar una cuota convenida al sindicato respectivo (a un nivel negociado localmente equivalente a una cuota sindical completa o una proporción de ésta). Se trata de una cuota que refleja los beneficios que ellos/as obtienen por los esfuerzos exitosos de los miembros sindicales para mejorar los salarios u otros términos y condiciones del empleo

Ejemplos de acuerdos marco firmados por UITA con empresas hoteleras son los de Accor o Club Mediterranée. En el caso de UNI cabe citar a Carrefour o H&M. Los acuerdos firmados a nivel de las empresas de distribución recogen compromisos de respeto de normas internacionales vinculadas a la OIT, como las relativas al derecho de libertad sindical y negociación colectiva, a la abolición del trabajo forzoso, a la no de la discriminación en el empleo o al trabajo infantil. Son compromisos muy amplios y por otra parte de carácter básico, puesto que se refieren a derechos fundamentales. Los acuerdos firmados con los grupos hoteleros son más concretos centrándose en el caso del grupo Accor en la garantía de sindicalización en los 140 países en los que opera o en el caso del Club Mediteranéé incluyendo cláusulas relativas a la movilidad de trabajadores entre países del norte de África y Turquía y Francia.

Si bien los acuerdos marco son una herramienta de protección y promoción de los intereses de las y los trabajadores de una misma empresa a nivel mundial, la experiencia sindical demuestra (ver por ejemplo el caso Carrefour en España) que es, el cumplimiento de los mismos, el meollo del problema. Son compromisos obligaciones, pero cuando hay un incumplimiento flagrante ¿ante quién son exigibles? En cualquier caso la existencia del acuerdo marco supone una herramienta importante que, contando con la plena implicación y colaboración de la internacional y del sindicato nacional, abre perspectivas que de otra manera no existirían.

Las dificultades y limitaciones que ofrecen los Acuerdos Marco y la constitución de comités sindicales mundiales en las empresas han llevado a las FSIs a explorar otras formas incipientes de organización tales como redes mundiales corporativas. UITA y UNI han comenzado a impulsar estas redes estableciendo redes virtuales



#### **Comités Sindicales**

**Mundiales:** se inspiran en la existencia de los comités de empresa europeos aunque sin ningún apoyo institucional. Con todas sus limitaciones los Comités de Empresa Europeos (CEE) son una realidad basada en el entramado institucional de la Unión Europea, que no se repite a nivel mundial y ni siquiera todavía en otros ámbitos regionales, como podría ser por ejemplo MERCOSUR.



#### **Redes Sindicales Mundiales:**

Redes que ofrecen, a corto plazo, a los sindicatos nacionales de una misma empresa la oportunidad de coordinar acciones y cooperar en el logro de intereses comunes y a largo plazo. En general estas redes suponen una vía de consolidación del trabajo sindical mundial que fortalece la demanda ante la empresa de poner en marcha una negociación a nivel mundial.



**Pactos de apoyo mutuo:** Estos pactos serían acuerdos mutuos entre organizaciones sindicales de una misma empresa transnacional, por las que se crea el compromiso de apoyar a aquel sindicato que sufra medidas de reducción de empleo.

por empresa o “cadenas sindicales virtuales”, espacios de intercambio de información que a futuro pueden servir para coordinar acciones, siempre que se les dote de contenidos estratégicos y de instrumentos de planificación y ejecución. También se está comenzando a diseñar otras posibles iniciativas como los llamados “Pactos de apoyo mutuo” para defender el empleo.

## Las implicaciones laborales del proceso de globalización

El proceso de construcción europea, con todos sus altibajos e insuficiencias, nos obliga a considerar aquí el llamado "modelo social europeo" y sus implicaciones en los retos que afronta el movimiento sindical en la globalización. Uno de los elementos fundamentales de este modelo es la existencia de fuertes organizaciones de los agentes sociales, sindicales y empresariales, con capacidad de negociación y acuerdo, y una cultura bastante desarrollada de diálogo social.

En este contexto los comités de diálogo social sectorial y los comités de empresa europeos, como embriones de una futura negociación colectiva transnacional europea, que luego debería ser mundial, son elementos muy a considerar.

Es cierto que los comités de empresa europeos son una realidad consolidada, pese a sus muy limitadas funciones que no facilitan su popularización entre las y los trabajadores. Pero no lo es menos que sus potencialidades, todavía no explotadas mínimamente (desde luego en los sectores del comercio y la hostelería), son mucho mayores que lo que su situación actual podría hacernos pensar<sup>36</sup>. Y cabe decir algo parecido, en cuanto al recorrido práctico de los acuerdos a que han llegado, de los comités de diálogo social sectorial, pero en ambos casos no debemos perder de vista que constituyen puntos de partida, que el movimiento sindical internacional debe utilizar el logro de sus objetivos.

Y que duda cabe que la defensa del modelo social europeo y la conquista de nuevos derechos es difícilmente compatible con una actitud de hacerlo exclusivamente en Europa. Como ejemplo cabe citar el comité de empresa europeo del Grupo Accor, multinacional francesa hotelera, que en todas sus reuniones incluye un punto relativo al seguimiento del Acuerdo Marco sobre derecho sindical suscrito por la empresa y UITA.

Este modelo debemos exportarlo y exigir en todo momento que las instituciones europeas lo tengan presente en las negociaciones de todo ámbito en que participe la UE, de tal manera que los derechos de sindicación y negociación colectiva sean reconocidos en todas partes del mundo. De ahí que la defensa del trabajo decente y del modelo social europeo aparezcan indisolublemente unidos.

El Congreso de la Confederación Europea de Sindicatos de Sevilla, en su Programa de Acción<sup>37</sup> contiene múltiples referencias a esta interdependencia entre los derechos de los trabajadores en Europa y el resto del mundo.

## **La jornada de acción mundial de la CSI en defensa del trabajo decente**

La Confederación Sindical Internacional<sup>38</sup>, en su congreso constituyente realizado en Viena en noviembre de 2006, decidió la realización de una Jornada Mundial en defensa del trabajo decente<sup>39</sup>. La CSI ha decidido que en la reunión de su Consejo General que se celebrará en Washington en diciembre de 2007 concretará las características y fecha exacta en el año 2008 de esta Jornada en defensa de los Objetivos de Desarrollo del Milenio<sup>40</sup> y del trabajo decente.

La CSI afirma que resulta imprescindible que los sindicatos nacionales conviertan la acción sindical internacional en una parte integral de sus actividades, como única forma de garantizar la redistribución equitativa de los resultados de la globalización que ha aprobado el documento. El

establecimiento de un nuevo internacionalismo sindical<sup>41</sup> es el eje de la campaña a desarrollar, cuyos objetivos son:

- La globalización de los derechos humanos
- Los derechos de los trabajadores y la democracia en todo el mundo
- Avanzar en la construcción de la efectiva solidaridad internacionalista de los trabajadores y trabajadoras
- Hacer frente al chantaje empresarial sobre el "menor coste" en los países en vías de desarrollo
- Evitar el aislamiento de la clase trabajadora europea, del sindicalismo europeo
- La defensa del modelo social europeo, lo que supone al mismo tiempo la de las Normas Fundamentales del Trabajo en todos los países, en primer lugar en las cadenas de producción de las empresas multinacionales (proveedores, contratistas y subcontratistas)

Esta Jornada constituirá no solamente un reto para todas las organizaciones sindicales del mundo, sino que también pondrá de relieve el nivel de integración de la perspectiva internacional en la acción sindical nacional y que, para los trabajadores europeos, la primera razón para la solidaridad internacional es la defensa de sus propios intereses.



## Algunas experiencias de solidaridad y cooperación internacional de FECOHT-CC.OO.

La dimensión internacional de la actividad de la FECOHT-CC.OO. se desarrolla fundamentalmente a través de nuestra afiliación y trabajo en el seno de las federaciones sindicales internacionales UITA y UNI y de las federaciones europeas EFFAT<sup>42</sup> y UNI Europa<sup>43</sup>. Participamos regularmente en sus órganos

y en los comités de diálogo social del comercio, hostelería y restauración colectiva<sup>44</sup>. Esta presencia trata de asegurar la conexión entre la acción sindical nacional e internacional. Además hay que considerar nuestra presencia, si bien indirecta puesto que corresponde directamente al sindicato, en los comités de empresa europeos.



Intervenimos además, a requerimiento de las internacionales, ante cualquier violación de los derechos humanos o sindicales, en forma de mensajes de solidaridad o requiriendo a las empresas para que cesen en estos comportamientos. Por ejemplo, ante una demanda de ayuda para lograr el respeto de los derechos sindicales de los y las trabajadores del Hotel Gran Meliá de Yakarta (Indonesia), realizada por UITA<sup>45</sup>.

Por otro lado hay que considerar que otra parte de nuestra actividad internacional se realiza en el ámbito de la cooperación sindical<sup>46</sup>, que la Federación desarrolla a través de la Fundación Paz y Solidaridad<sup>47</sup>, a cuyo Patronato pertenecemos y en el seno de la cual trabajamos activamente.

A través de esta vía hemos desarrollado un primer programa de apoyo a organizaciones sindicales del sector comercio del Cono Sur de América Latina. Desde el año 2005, FECOHT-CC.OO. ha organizado la celebración de encuentros de intercambio entre sindicatos del Cono Sur. En concreto en los tres encuentros celebrados han participado representaciones de Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil y Chile. Además, se ha contado con la presencia de la Federación Sindical Internacional UNI y de representantes gubernamentales de los países en los que se han celebrado los encuentros, Argentina, Brasil y Chile.



En julio de 2007 el sindicato de trabajadores del Hotel Gran Meliá de Yakarta denunciaron a través de UITA que la empresa había retenido la entrega de las cotizaciones sindicales descontadas que debían ser transferidas a la cuenta del sindicato, y despedido a dirigentes sindicales, aduciendo una campaña de eficiencia, además de negar permiso a los representantes sindicales para acudir a los procedimientos judiciales que se iniciaron en relación a los despidos. Ante esta situación, UITA impulsó una campaña de solidaridad, consistente en el envío de mensajes de condena a la situación descrita en contacto con los sindicatos españoles pertenecientes a la UITA, que tomaron contacto con la dirección de Sol Meliá para instarla a cesar en estas actuaciones y que negociará de buena fe.

Entre los temas trabajados se encuentran, entre otros, el fenómeno de la subcontratación y externalización, la economía informal y el trabajo sumergido o las experiencias de diálogo social en el comercio en los países participantes y en la Unión Europea, con vistas a la posible apertura de un diálogo social internacional en el comercio en el Cono Sur. Estos encuentros no sólo han favorecido un mejor conocimiento mutuo de las realidades sindicales y laborales, sino que han posibilitado espacios de encuentro y debate, a través de los que se facilite la preparación de trabajos que se desarrollan en el marco de UNI Américas o de la Comisión de Entidades de Comercio del Cono Sur.

En un marco bilateral la Federación ha impulsado la formación de negociadores sindicales y el apoyo técnico a los mismos de la Federación Uruguaya de Empleadores de Comercio e Industria (FUECI). FECOHT-CCOO acordó con este sindicato un marco de colaboración consistente en formar y respaldar técnicamente a 150 trabajadores para su participación en los consejos de salarios (espacios de negociación en los que participan también empresarios y Gobierno). Con financiación de FECOHT-CCOO se ha desarrollado un proceso formativo, en el que se han trabajado materias como legislación laboral, economía, historia del movimiento sindical o sistemas organizativos. ). El apoyo a la presencia sindical en estos consejos de salarios es muy importante, dado que ésta es una dinámica nueva en Uruguay, que empezó a desarrollarse desde hace unos dos años con el gobierno de izquierda de Tabaré Vazquez, tras más de quince años de paralización.

Igualmente, en este marco bilateral, consideramos el apoyo prestado a CONFECOVE de Chile para la realización de cuatro seminarios para la formación de representantes de sindicatos de empresa en planificación estratégica.

Estos son algunos ejemplos, que hemos de reconocer todavía son escasos, de cómo la Federación pretende que la acción sindical internacional sea un elemento más, cotidiano y regular, de la acción sindical cotidiana que desarrollamos, integrando la dimensión solidaria e internacionalista en nuestro trabajo.



## Referencias Bibliográficas



- <sup>1</sup> Fundación Paz y Solidaridad de CC.OO. Globalizar los derechos laborales. Documento de campaña. [www.observatoriodeltrabajo.org](http://www.observatoriodeltrabajo.org)
- <sup>2</sup> S.A.P.R.I.N, Las políticas de ajuste estructural en las raíces de la crisis económica y la pobreza. En [www.saprin.org/SAPRIN\\_Exec\\_Summ\\_Esp.pdf](http://www.saprin.org/SAPRIN_Exec_Summ_Esp.pdf)
- <sup>3</sup> Ídem.
- <sup>4</sup> CSI. Resolución del Consejo General sobre las negociaciones comerciales en la OMC. Bruselas. Junio 2007. En [www.ituc-csi.orgwww.ituc-csi.org/spip.php?article1260](http://www.ituc-csi.orgwww.ituc-csi.org/spip.php?article1260)
- <sup>5</sup> Web de la OMC: [www.wto.org/indexsp.htm](http://www.wto.org/indexsp.htm)
- <sup>6</sup> Web de la OMC: Acuerdo por el que se establece la OMC. [www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/04-wto.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/04-wto.pdf)
- <sup>7</sup> Web de la OMC: Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS): [www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/26-gats\\_01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats_01_s.htm)
- <sup>8</sup> Web de la UITA. Nuevas reglas, el mismo juego en las negociaciones sobre servicios de la OMC. [www.iuf.org/cgi-bin/editorials/db.cgi?db=default&www=1&uid=default&ID=434&view\\_records=1&es=1](http://www.iuf.org/cgi-bin/editorials/db.cgi?db=default&www=1&uid=default&ID=434&view_records=1&es=1)
- <sup>9</sup> GLOSARIO: PBI, países de bajos ingresos. PIMB, países de ingresos medianos bajos
- <sup>10</sup> Web OIT. Informe para el debate en la reunión tripartita sobre el desarrollo de los recursos humanos, el empleo y la mundialización en el sector de la hotelería, la restauración y el turismo. [www.ilo.org/global/About\\_the\\_ILO/Media\\_and\\_public\\_information/Press\\_releases/lang-es/WCMS\\_008629/index.htm](http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Media_and_public_information/Press_releases/lang-es/WCMS_008629/index.htm)
- <sup>11</sup> Web del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (Organización que integra las cien empresas privadas más importantes que prestan su servicio en el sector turístico y que las representa a nivel mundial). En [www.wttc.org](http://www.wttc.org)

- <sup>12</sup> Web de Hosteltur. Cinco españolas, entre las hoteleras más grandes del mundo [www.hosteltur.com/noticias/44106\\_cinco-espanolas-hoteleras-mas-grandes-mundo.html](http://www.hosteltur.com/noticias/44106_cinco-espanolas-hoteleras-mas-grandes-mundo.html)
- <sup>13</sup> FECOHT-CC.OO. Ponencias aprobadas en el III Congreso de FECOHT-CC.OO. Oviedo, octubre 2004
- <sup>14</sup> Ana Belén Ramón Rodríguez. Tesis doctoral: La internacionalización de la industria hotelera española. Alicante, diciembre 2000.
- <sup>15</sup> OIT. Datos de la Organización Internacional del Trabajo.
- <sup>16</sup> OIT. Reunión tripartita sobre las consecuencias para el empleo de las fusiones y adquisiciones en el sector del comercio. OIT. Ginebra 2003
- <sup>17</sup> El País, 14 de enero de 2007
- <sup>18</sup> Observatorio de corporaciones transnacionales. Boletín nº 15. La gran distribución: hipermercados, supermercados y cadenas de descuento (septiembre 2006). Citando a Grienvik (2003). El embotellamiento de la cadena comercial.
- <sup>19</sup> UNI. La Walmartización del mundo. La respuesta de UNI. Octubre 2004. En web UNI en PDF: [www.union-network.org/unisite/sectors/commerce/Multinationals/UNI\\_Wal-Mart%20Report-Spanish.pdf](http://www.union-network.org/unisite/sectors/commerce/Multinationals/UNI_Wal-Mart%20Report-Spanish.pdf)
- <sup>20</sup> Web de la UFCW. Wal-Mart and Sweatshops, [www.ufcw.org/issues\\_and\\_actions](http://www.ufcw.org/issues_and_actions).
- <sup>21</sup> Los Angeles Times, 24 de noviembre de 2003. Nancy Cleeland et al., The Wal-Mart Effect: Scouring the Globe to Give Shoppers an \$8.63 Polo Shirt.
- <sup>22</sup> Nathan Newman: [Mailman.lbo-talk.org/pipermail/lbo-talk/Week-of-Mon-20040426/08913.html](http://Mailman.lbo-talk.org/pipermail/lbo-talk/Week-of-Mon-20040426/08913.html).
- <sup>23</sup> UITA. Guía de los trabajadores sobre las operaciones de adquisición de capital riesgo. Ginebra 2007. En web UITA [www.iufdocuments.org/www/documents/privateequity-es.pdf](http://www.iufdocuments.org/www/documents/privateequity-es.pdf)
- <sup>24</sup> ídem

<sup>25</sup> CIOLS (hoy CSI) Cuando la casa siempre gana: Capital privado, fondos especulativos y capitalismo de casino. Junio de 2007.

<sup>26</sup> Conclusiones de la conferencia sobre fondos de capital privado. UNI. UITA. FITIM. Noviembre 2006

<sup>27</sup> [www.inditex.com/es/quienes\\_somos/nuestro\\_grupo](http://www.inditex.com/es/quienes_somos/nuestro_grupo)

<sup>28</sup> Estadísticas de Inversiones. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. <http://datainvex.comercio.es>

<sup>29</sup> Web de la UNI. [www.union-network.org](http://www.union-network.org)

<sup>30</sup> Web de la UITA. [www.iuf.org](http://www.iuf.org)

<sup>31</sup> Web de la CES. [www.etuc.org/fr](http://www.etuc.org/fr)

<sup>32</sup> [www.union-network.org](http://www.union-network.org)

<sup>33</sup> UNI "Qué son los Acuerdos Marco Globales"  
[www.union-network.org/UNISite/In\\_Depth/Multinationals/GFAs-es.html](http://www.union-network.org/UNISite/In_Depth/Multinationals/GFAs-es.html)

<sup>34</sup> CC.OO. Democratizar la globalización, construyendo el sindicalismo transnacional. Aprobado por el Consejo Confederal de CC.OO. 2002.

<sup>35</sup> UITA (2007) 25 Congreso. Punto 7. Informe de la Secretaria (d) Compañías transnacionales, UITA, Ginebra

<sup>36</sup> FECOHT-CC.OO. Ponencias aprobadas en el III Congreso. Oviedo, octubre 2004. [www.fecoht.ccoo.es/pdfestructura/congresos.pdf](http://www.fecoht.ccoo.es/pdfestructura/congresos.pdf)

<sup>37</sup> CES. Programa estratégico y de acción. XI Congreso CES. Sevilla, 21 - 24 mayo 2007 [www.ccoo.es/webCCOO/temp/recursos/99999/40763.pdf](http://www.ccoo.es/webCCOO/temp/recursos/99999/40763.pdf)

<sup>38</sup> Web de la CSI [www.ituc-csi.org](http://www.ituc-csi.org)

<sup>39</sup> Secretaría de Acción Sindical Internacional de la CS de CC.OO. Informe sobre el Congreso de la CSI. [www.ccoo.es/webCCOO/temp/recursos/1/21146.pdf](http://www.ccoo.es/webCCOO/temp/recursos/1/21146.pdf)

- 40 Web de Sin excusas 2015. Campaña del Milenio.  
[www.observatoriodeltrabajo.org/nueva/web/abrirweb.asp?idenlace=377](http://www.observatoriodeltrabajo.org/nueva/web/abrirweb.asp?idenlace=377)
- 41 Propuesta de la CSI para un nuevo internacionalismo sindical  
[www.ccoo.es/webCCOO/temp/recursos/1/34138.pdf](http://www.ccoo.es/webCCOO/temp/recursos/1/34138.pdf)
- 42 Web EFFAT: [www.effat.org](http://www.effat.org)
- 43 Web UNI-Europa: [www.uni-europa.org](http://www.uni-europa.org)
- 44 Webs de la Comisión Europea sobre diálogo social  
[http://ec.europa.eu/employment\\_social/social\\_dialogue/sectorial5\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/employment_social/social_dialogue/sectorial5_fr.htm)  
[http://ec.europa.eu/employment\\_social/social\\_dialogue/sectorial11\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/employment_social/social_dialogue/sectorial11_fr.htm)  
[http://ec.europa.eu/employment\\_social/social\\_dialogue/sectorial\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/employment_social/social_dialogue/sectorial_fr.htm)
- 45 Web de Fecoht-CC.OO. [www.fecoht.ccoo.es/noticom.asp?id=2708&edicion=](http://www.fecoht.ccoo.es/noticom.asp?id=2708&edicion=)
- 46 La situación actual de la cooperación sindical internacional de la FECOHT-CC.OO. Informe aprobado por la Comisión Ejecutiva el 2 de julio de 2007.
- 47 Web de Paz y Solidaridad. [www.pazysolidaridad.ccoo.e](http://www.pazysolidaridad.ccoo.e)



## Enlaces Recomendados



Banco Mundial -BM-

**[www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)**

Confederación Europea de Sindicatos -CES-

**[www.etuc.org](http://www.etuc.org)**

Confederación Sindical de Comisiones Obreras -CC.OO-

**[www.ccoo.es](http://www.ccoo.es)**

Confederación Sindical Internacional -CSI-

**[www.ituc-csi.org](http://www.ituc-csi.org)**

Comité Consultivo ante la OCDE -TUAC-

**[www.tuac.org](http://www.tuac.org)**

Federación de Comercio, Hostelería y Turismo de CC.OO.-FECOHT-

**[www.fecoht.ccoo.es](http://www.fecoht.ccoo.es)**

Federación Europea de Sindicatos de Alimentos, Agricultura y Turismo -EFFAT-

**[www.effat.org](http://www.effat.org)**

Fondo Monetario Internacional -FMI-

**[www.imf.org](http://www.imf.org)**

Fundación Paz y Solidaridad Serafín Aliaga

**[www.pazysolidaridad.ccoo.es](http://www.pazysolidaridad.ccoo.es)**

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

**[www.mityc.es](http://www.mityc.es)**

Observatorio del Trabajo en la Globalización

**[www.observatoriodeltrabajo.org](http://www.observatoriodeltrabajo.org)**

Organización Internacional del Trabajo -OIT-

**[www.ilo.org](http://www.ilo.org)**

Organización mundial del Comercio -OMC-

**[www.wto.org](http://www.wto.org)**

Rel-UITA - Regional Latinoamericana de la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines.

**[www.rel-uita.org](http://www.rel-uita.org)**

Sindicatos Mundiales -Global Unions-

**[www.global-unions.org](http://www.global-unions.org)**

The IUF 's Private Equito Buyout Watch

**[www.iuf.org/buyoutwatch](http://www.iuf.org/buyoutwatch)**

UITA - Unión Internacional de Trabajadores y trabajadoras de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines.

**[www.iuf.org](http://www.iuf.org)**

UNI: Red Sindical Internacional (Servicios postales, telecomunicaciones, comercios, administrativos profesionales, técnicos, periodistas)

**[www.union-network.org](http://www.union-network.org)**

UNI-Europa:

**[www.uni-europa.org](http://www.uni-europa.org)**



COMERCIO,  
HOSTELERÍA y TURISMO

