

Clasificación de los impactos habituales de las transnacionales en la periferia

David Llistar /1

Mientras escribía el presente artículo, Leónidas Gómez, un compañero sindicalista de la Unión Nacional de Empresas Bancarias (UNEB) a quien el autor del presente artículo había entrevistado en Colombia un par de años atrás en relación a las políticas antisindicales de la banca transnacional española y a sus presuntos vínculos con el blanqueo de dinero del narco, aparecía asesinado en su apartamento de Bogotá por el grupo paramilitar las Águilas Negras. A él le dedicamos el presente artículo, y sin poder abandonar ese vacío en el estómago, retomamos con más claridad el ejercicio de comprender ese extraño y doloroso por qué. Comprender no sólo como ejercicio intelectual sino para hacerle frente a las causas mezquinas y sustituirlas por nobles, allá por donde más fácil resulte arrancarlas.

Introducción

La inversión extranjera directa no sólo no suele ser fuente de beneficio para buena parte de la población que la recibe, sino que es a menudo fuente de agresión y conflicto. Una agresión que puede tomar distintas modalidades y apariencias, y frente a la cual las comunidades reaccionan como pueden, sin muchas herramientas, y eso se debe precisamente a las relaciones asimétricas de poder.

Sin embargo, son proporcionalmente muy pocos los autores que cuestionan ese precepto del paradigma actual que asegura que los países -especialmente en desarrollo- tienen que buscar sea como sea capital extranjero en forma de inversión extranjera directa (IED) para prosperar /2. En el presente artículo pretendemos contribuir a profundizar dicha reflexión mediante el deslindamiento de la importancia y características básicas de los impactos producidos por las corporaciones transnacionales. De modo que incluso pueda plantearse *una clasificación de impactos negativos* (y/o violaciones de distintos derechos) que las prácticas empresariales de capital extranjero puedan tener en el Sur, haciendo hincapié en las poblaciones locales más vulnerables como comunidades indígenas, campesinas, etc. Se estudiará por tanto cómo se produce el contacto entre empresas de capital central y poblaciones periféricas, cuáles son los canales recorridos y de qué estrategias empresariales utilizadas habitualmente se derivan tales impactos.

La voluntad de establecer una clasificación taxonómica es poder sistematizar, y observar de forma comparada, la acción contraria de la IED al bien vivir y a la au-

1/ Texto enriquecido con los buenos consejos de Mónica Vargas y Jesús Carrión.

2/ Entre las obras que cuestionan la inversión como fuente de desarrollo recomendamos Singh, K. (2007) *Why Investment Matters. The political economy of international investments*. Editado por FERN, The Corner House, CRBM y Madhyam Books.

todeterminación de las comunidades y sociedades que la acogen (es decir, comprender la *anticooperación* /3). Una taxonomía como la que proponemos sería necesaria, por ejemplo, para iniciar un mapeo exhaustivo de diferentes agresiones en territorios periféricos y plantear estrategias de defensa en red, como la que ya empiezan a realizar redes como Oilwatch o Enlazando Alternativas por ejemplo.

¿De qué ‘impactos’ estamos hablando?

De forma genérica, los impactos producidos por la transnacionalidad de la producción de bienes y servicios tejen una constelación de efectos colaterales no deseados, que afectan a los ciudadanos tanto del Norte como del Sur y, en esferas muy diversas de su realidad cotidiana. Este estudio, sin embargo, se limitará a los impactos producidos únicamente sobre las poblaciones de los países de la Periferia del sistema económico mundial, dado que suelen ser mucho más graves. Nos referimos a las comunidades urbanas, campesinas/indígenas, a colectivos sociales determinados (trabajadores, usuarios, mujeres, gente mayor...).

Respecto a las esferas clave, tomaremos las que impliquen impactos que puedan considerarse violaciones de los derechos elementales de sus ciudadanos. Tomaremos, eventualmente, la perspectiva de la afectación sobre sus derechos económicos, sociales y culturales (DESC) y, paralelamente, los impactos sobre el medio ambiente y las libertades individuales y colectivas.

Naturaleza de los impactos. Todo impacto negativo sobre la población sugiere la existencia de un conflicto social, ecológico, económico, cultural, etc., aunque en ocasiones tome tiempo en manifestarse o se haya invisibilizado. Distintos campos como la ecología política, la economía política o la antropología política se dedican a estudiar dichos conflictos y a cómo se distribuyen los beneficios y los costes ecológicos, económicos o culturales entre distintos grupos sociales convertidos en ganadores y perdedores, entre ellas las empresas privadas.

En este sentido todos estos campos del saber indican que el propio actuar de estas empresas se basa en una perspectiva ideológica del territorio, de su población y de su naturaleza muy distinta de aquella que pueden tener las poblaciones locales. Y por eso es importante también subrayar que existen diferentes lenguajes de valoración y que las relaciones asimétricas se producen y reproducen también en esa dimensión, la del sentido /4. Mientras los empresarios y políticos pro-empresariales suelen utilizar (y a menudo imponer) el lenguaje y las lentes del desarrollo económico, los lenguajes de valoración utilizados por la población local pueden ser muy diversos.

3/ La “anticooperación” se define como toda aquella actuación realizada en y desde el Norte (incluidas políticas públicas o privadas, aquellas que se desprendan de actitudes sociales, etc.) cuyos efectos sean directa o indirectamente perniciosos para el Sur. El concepto se describe de forma breve en Llistar, D. (2007) “Anticooperación: los problemas del Sur no se resuelven con ayuda”. Revista Pueblos. (disponible en http://www.odg.cat/documents/formacio/anticoop_llistar.pdf). Y de forma amplia en Llistar, D. Anticooperación. Ed.Icaria, Barcelona, 2008.

4/ Ver por ejemplo Martínez-Alier, J. (2004) *El ecologismo de los pobres*. Barcelona, Ed.Icaria.

Características del impacto. Hay que decir que un paso previo a la clasificación de los impactos de las transnacionales se ubica en la distinción de tres tipos de indicadores que los caracterizan: gravedad, visibilidad y canal de transmisión.

En primer lugar, parece obvio detectar que existen efectos de distinta *gravedad*, aunque en el mundo del activismo por los derechos humanos o el ecologismo aparezcan mezclados y valorados en ocasiones con el mismo peso, entorpeciendo la determinación de prioridades. No es lo mismo, por ejemplo, el aumento de la presencia de cáncer en una población determinada -caso de quienes viven cerca de refinerías o pozos de petróleo-, que la molestia que puede causar el ruido emitido por las aspas de los molinos en los parques eólicos.

Por otra parte, no puede establecerse una sola vara de medir dicha gravedad. En realidad, la profundidad del impacto viene matizada por los distintos *lenguajes de valoración* presentes. Distintos actores implicados en un impacto recurren a distintos lenguajes de valoración. Tomemos por ejemplo el caso del Ivoca, un territorio desértico, respetado por los guaraníes bolivianos que consideran que allí se refugian todas las almas del pueblo guaraní. Para un ingeniero petrolero es absurdo que no se extraiga el crudo o el gas detectado en el subsuelo del Ivoca. Sin embargo, las poblaciones locales pueden tener una percepción radicalmente diferente y valorar más el carácter sagrado del territorio que su valor crematístico en términos petroleros. Del punto de vista ambiental, la explotación petrolera puede aparecer allí como de gravedad menor que aquella desplegada en una reserva amazónica de la Biosfera. Sin embargo, del punto de vista cultural, la violación de un territorio sagrado es sujeto de gran preocupación, porque trastoca los fundamentos de una cultura, sobre los cuales se sustenta la organización social y política propia de un pueblo. En general el poder suele imponer un lenguaje de valoración muy determinado, el economicista, basado en un análisis de costes y beneficios y en el discurso del desarrollo. La gravedad pues es una noción que además de ser multidimensional, es relativa al lenguaje de valoración que utilizado.

Aparte de la gravedad, la *visibilidad* es también una variable a considerar. Hay impactos muy visibles, que se producen en un número relativamente pequeño de ocasiones o que pudieran ser considerados de poca gravedad, pero que por su gran visibilidad conducen a una percepción exagerada de su relevancia. Y viceversa. Por ejemplo, y sin restarle importancia, la industria petrolera, altamente contaminante y disruptora pero, sobre todo, ciertamente visible (oleoductos, pozos, piscinas de residuos, refinerías, chimeneas, centrales térmicas...) ha sido destacada en la agenda de las resistencias muy por encima de las campañas contra el sector financiero, sector mucho menos "fotografiable" y dudosamente menos importante que el petroquímico. La visibilidad es mayor cuando el impacto se reitera o cuando eventualmente es retransmitido abiertamente por los medios de comunicación. El factor visibilidad será clave en la organización de resistencias y, por lo tanto, las empresas problemáticas intentaran reducir o confundir su visibilidad con todos sus medios.

La tercera característica a la cual debemos estar atentos se ubica en los *canales de transmisión*. Debemos preguntarnos a través de qué canal la actuación de la empresa se ha transmitido hasta la comunidad afectada. No todos los impactos se producen ante un contacto directo entre la empresa y una comunidad. Una mayoría se produce por la influencia que ejercen las corporaciones sobre las políticas públicas. Tal es el caso, por ejemplo, de los diferentes tipos de presión ejercidos sobre el gobierno argentino desde distintos ámbitos, tales como: las compañías españolas, el gobierno español y el Fondo Monetario Internacional (FMI), para que el gobierno argentino liberalizara las tarifas de los servicios públicos (controlados por transnacionales españolas como Telefónica, ENDESA o Agbar) durante la Crisis Argentina (2001-2002) /5. Los efectos son causados por las empresas y repercuten sobre las tarifas que debe pagar la población argentina. La cadena es clara, pero el canal es tanto directo como indirecto. Directo porque son las empresas quienes suben las tarifas. Indirecto porque la población afectada ve a su gobierno tomando decisiones en su contra y a favor de la empresa. En ocasiones de extrema gravedad, como en distintos casos reportados dentro de Colombia, el Gobierno colombiano y las oligarquías han ordenado hacer el trabajo sucio a paramilitares y a ejército nacional para despejar de resistencias indígenas, campesinas, sindicales a empresas petroleras (Oxy, Repsol, BP), de servicios públicos (como Unión Fenosa), de alimentación (Nestlé, Coca-cola), del agronegocio (Chiquita, monocultivos de palma africana, etc.) o de la Banca (BBVA, Citygroup...). Por ello, deberíamos discernir entre aquellos impactos que se producen por la *acción directa* de la ETN sobre la población y los que se producen por la *acción indirecta*. Es evidente que los impactos producidos por un canal indirecto serán todavía menos visibles, aunque no menos graves. Por eso será más difícil encontrar resistencias estructuradas contra tales fenómenos. En términos de asunción de responsabilidades, esta consideración se torna importante, dado que las empresas no aceptarán responsabilidades cuando un determinado impacto se haya producido por un canal indirecto, excepto cuando se haya demostrado prevaricación y alevosía.

En este mismo sentido hay que preguntarse quienes son los actores intermedarios entre compañía transnacional y la población local, cuando el impacto se ha producido de forma concatenada. Destacaremos tres actores intermedarios genéricos, aunque podríamos apuntar a muchos más: los gobiernos y administraciones del Norte, los organismos internacionales (en especial, las instituciones financieras internacionales) y, finalmente, los gobiernos y administraciones del Sur.

Existen, en base a los intermedarios principales, cuatro canales de transmisión que conducen al resultado final y objeto de nuestro estudio: uno de directo y tres indirectos. En el canal directo, la empresa y la población entran directamente en contacto, haciéndose patente la procedencia del perjuicio. Este es el caso, por ejemplo, de la construcción de infraestructuras, la extracción de materias primas, el cobro, mantenimiento, etc., de los servicios públicos, o de las empresas distri-

5/ ODG. Informe sobre el respeto del 'factor español' a los DESC de la Periferia. 2002 (www.odg.cat).

buidoras de productos para el consumo. Los indirectos tienden a iniciarse en forma de *lobby*, de puertas giratorias, de campañas de publicidad, de “regalos” a los funcionarios, etc., y acaban transformándose en políticas públicas y, como consecuencia, lideradas -al menos delante de la opinión pública- por las administraciones tanto extranjeras como locales. Es decir, los intereses extranjeros plasmados, en última instancia, en decisiones gubernamentales locales.

Canales indirectos

A continuación describiremos los mecanismos indirectos, puesto que son los más sutiles y desconocidos a los ojos de la opinión pública -e incluso a los ojos de las ONG y de las agencias de cooperación internacional. Como ya se ha señalado antes, existen 3 canales indirectos de transmisión del impacto:

- I. *Canal a 2 pasos*: la empresa transnacional consigue interactuar directamente con el gobierno del Sur;
- II. *Canal a 3 pasos*: la empresa matriz presiona a “su” gobierno, para que éste presione a su vez al gobierno periférico; es lo que llamamos “diplomacia empresarial”, la diplomacia de un Estado al servicio de los intereses privados del sector empresarial local.
- III. *Canal a 4 pasos*: la empresa presiona al estado del Norte, para que este ponga en marcha su capacidad de influencia dentro de los organismos internacionales (los más susceptibles de ello son los menos democráticos, como el FMI, el BM, la OMC...) y consiga, desde ellos, presionar de forma triangular y concertada a los gobiernos de los estados periféricos.

El poder de las empresas transnacionales sobre los Estados. Pero ¿de qué modo consiguen las grandes corporaciones que los gobernantes y funcionarios de un gobierno determinado administren, juzguen, ejecuten políticas a favor de sus intereses corporativos y no, por ejemplo, de los intereses?

Existen distintos *modus operandi* que se aplican a diferentes niveles y en circunstancias determinadas. Antes de describirlos, sin embargo, es necesario considerar un hecho obvio pero importante: cada gobierno y cada administración presenta una sensibilidad/vulnerabilidad muy diferente a la penetración corporativa. Para un grupo empresarial no es lo mismo enfrentarse a (o intentar influir en) la Administración estadounidense que en la alcaldía de un pequeño municipio de Honduras. El cuerpo y la fortaleza de una administración determinan, lógicamente, su impermeabilidad a las presiones.

Por ello, hay que diferenciar, en primer lugar, las administraciones del Norte de las del Sur; en segundo lugar, entre las capacidades geopolíticas y geoeconómicas de la administración blanco; en tercero, los distintos niveles de la administración pública considerados; y, finalmente, la opción ideológica y las capacidades institucionales del gobierno en cuestión. Esto nos abre un abanico de posibilidades entre dos polos de sensibilidad/vulnerabilidad extremas. En el polo extremo más vulnerable a las transnacionales se ubican las administraciones locales de Estados empobrecidos del

Sur con capacidades técnico-jurídicas limitadas, que no cuentan con el apoyo de las administraciones centrales, que no disponen de una institucionalidad preparada para enfrentarse a corrupciones externas o internas, y que pueden verse obligadas a aceptar acríticamente los preceptos del Consenso de Washington /6. En otro extremo, encontramos las administraciones de Estados de los países ricos, como los de la OCDE, con sistemas institucionales maduros y apoyados en estructuras balanceadas, con una alta capacidad de análisis técnico y político. Aquí destaca también la emergencia de algunos países del Sur, que han demostrado o están demostrando en la actualidad su visión crítica y preparada, respecto a la manera como sus Estados deben tratar la inversión extranjera. He aquí el caso de Malasia, Venezuela, Argentina, Bolivia o Ecuador, países conducidos por gobiernos que han desestimado en la práctica las directrices neoliberales llegadas desde Washington o Bruselas.

El primer gran mecanismo de influencia empresa-Estado yace en la amenaza de que la empresa se deslocalice a otro país. Es decir, en el efecto de una decisión estratégica potencial del consejo de administración de la empresa si ésta decide en cualquier momento desinvertir o deslocalizar la inversión hacia otro lugar del mundo, sin demasiado coste por su parte. Se trata de un factor disuasorio extremadamente importante. Un hecho que obliga a configurar las políticas públicas en dirección contraria a la protección de los DESC de la población local, por miedo a perder inversión extranjera y desde el supuesto que la IED es buena y necesaria -supuesto, por otra parte, capcioso e inexacto.

Algunas estrategias empresariales importantes han otorgado una extraordinaria capacidad de presión sobre los Estados, en términos de poder relativo: una alta y creciente concentración empresarial, una arquitectura institucional internacional diseñada para su expansión y seguridad (CIADI, tratados de libre comercio...), el control corporativo de la *mass media* (CNN, News Corp., Lagardere, PRISA...), el control privado de la investigación (y la docencia) en las universidades y, en definitiva, un avance del paradigma basado en el fundamentalismo de mercado, etc. Pero es en una serie de mecanismos donde queremos poner énfasis. Unos mecanismos, por otra parte discutiblemente legítimos, con los que las corporaciones transnacionales consiguen torcer el significado último del Estado: el del bienestar de sus conciudadanos. Entender a la perfección cómo se originan y transmiten los impactos, sobre todo los inducidos por los 3 canales indirectos considerados previamente, nos obliga a mostrar una pincelada de estos mecanismos de cooptación empresa-estado.

(1). Lobbies. Los empresarios son conscientes de que alterar una sola coma de una ley escrita en un parlamento puede reportarles millones de dólares de beneficios o, también, de pérdidas. Saben, al mismo tiempo, que persuadir a la administración pública para que aumente los contratos comporta un aumento de las proba-

6/ Para mostrar algún ejemplo sobre los desequilibrios de poder, en lo económico Repsol-YPF ingresó durante el año 2004 un total de 41.689 millones €, mientras que un país como Bolivia durante el mismo año había producido un total de 7.277 millones €. Es decir, Repsol YPF fue durante el 2004 aproximadamente 6 veces más poderosa económicamente que todo un país, Bolivia.

bilidades de que consigan alguno. Agencias de relaciones públicas, bufetes de abogados, *think-tanks*, cátedras universidad-empresa, reuniones a puerta cerrada entre altos ejecutivos de empresa y altos cargos de la administración pública, etc., al servicio de las distintas intenciones corporativas, creados o contratados exclusivamente para persuadir al alto funcionariado (ministros, diputados, senadores, jueces, embajadores...) para que gobierne, legisle o juzgue favoreciendo sus propios intereses corporativos. En Bruselas, se estima que hay unos 15.000 *lobbistas* influyendo en la Comisión y el Parlamento europeos. En Washington DC, unos 20.000, que se dedican a ganar contratos públicos para sus empresas, a influir en las leyes norteamericanas o en políticas internacionales llevadas a cabo por todos los organismos internacionales que tienen sede en ese territorio: el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Interamericano para el Desarrollo... En general, los *lobbies* se sitúan donde hay poder político, es decir, en las capitales de todos los países (en especial, los centrales), y en las grandes ciudades como Sao Paulo, Chicago, Calcuta, etc.

(II). Puertas giratorias y relaciones metapolíticas. Consiste en el hecho de que algunas personalidades influyentes pasen de la esfera pública a la esfera privada, y viceversa. De este modo, las empresas se aprovechan del ex-funcionario, por medio de su agenda de contactos en el seno del aparato del Estado y de su conocimiento de las complejidades burocráticas; o, si se trata del paso contrario, la empresa privada consigue colocar a sus hombres dentro del aparato del estado para que gobiernen, legislen o juzguen favorablemente a los intereses de la empresa. Además le garantiza su futuro profesional cuando finalice su estancia en el gobierno. En ambos casos, la corporación gana influencia dentro del cuerpo del estado, el actor legítimo para gestionar lo que es público. Ejemplos extraordinariamente evidentes son los altos funcionarios de las administraciones Bush (I y II), Cheney, Aznar, Rato, Blair, Shroder o Berlusconi.

Finalmente, hay que explicar que las puertas giratorias también actúan entre cargos del Estado e instituciones poderosas, como el FMI o el BM; en especial, con los altos cargos de Estados periféricos: un presidente o ministro latinoamericano que haya aplicado políticas obedientes a las “recomendaciones” del FMI, tiene muchas posibilidades de acabar, una vez cumplido su mandato, en el mismo FMI en uno de sus altos cargos, o en instituciones cercanas.

(III). Corrupción: comisiones ilegales para funcionarios públicos. Entre las vías ilegítimas, es la más conocida. Aunque, por lo general, se conoce sólo una de las dos caras, la “contraparte corrompida” -habitualmente funcionarios públicos del Sur. Periódicos de todo el mundo, organismos internacionales o instituciones especializadas como Transparency International paradigmáticamente sitúan en su punto de mira sólo a los “Estados corruptos” (que, en realidad, deberían recibir el nombre de “gobiernos corrompidos”). No obstante, existe otra mitad tanto o más responsable: la parte “corruptora”, a menudo integrada por empresas

transnacionales del Norte. El Banco Mundial estima en unos 80 mil millones de dólares estadounidenses anuales el coste de la corrupción alrededor del globo.

(IV). Financiamiento de gobiernos, partidos y campañas electorales y/o condonaciones de deudas. Consiste en empresas y bancos que, o bien financian a partidos políticos durante la campaña electoral que preceden las elecciones, o bien les patrocinan desde el supuesto de que defenderán mejor sus intereses privados que las otras opciones políticas ⁷. La experiencia nos dice que, con el tiempo, verán retribuidos sus favores, en forma de licitaciones, leyes, contratos públicos o, incluso, porque pronostican que un determinado partido político tiene mayores posibilidades de ganar y que, aunque no sea la opción preferible para la empresa, convenga obtener su favor (es el caso del BBVA, que durante las últimas elecciones presidenciales en Venezuela, financió tanto a los entonces partidos ‘tradicionales’ venezolanos como al nuevo MRV del presidente Hugo Chávez, aunque lo hiciera con cantidades muy distintas).

En este apartado habría que incluir también las condonaciones o préstamos en condiciones excepcionales que algunos bancos otorgan a los partidos del gobierno con intención idéntica, la de obtener favores a cambio. En este caso, sin embargo, a través de los pasivos. Algunas leyes estatales regulan estas donaciones y condonaciones. En los países como EE UU, donde la regulación es más permisible para las empresas, los candidatos representan a sectores empresariales conocidos. Sin salir de EE UU, las conexiones entre la administración Bush y los sectores energéticos, armamentístico, farmacéutico y financiero contrastaban con las conexiones de algunos candidatos del Partido Demócrata con los sectores de las nuevas tecnologías de la comunicación o de los servicios ambientales.

Por otra parte, y situándonos en el Sur, grandes bancos y empresas transnacionales han contribuido de manera determinante a mantener financieramente en el poder a dictaduras o gobiernos ilegítimos, a cambio de tener vía libre para sus actividades lucrativas en el país. Es el caso, por ejemplo, de la llamada “Deuda del Apartheid”, en el que 50 bancos norteamericanos, europeos y japoneses financiaron al gobierno blanco racista sudafricano durante años de dificultades económicas del propio estado de Sudáfrica, a cambio de suculentos negocios en el país.

Clasificando los impactos

En primer lugar, como ya se ha dicho, hemos hecho referencia a la medición de la gravedad del impacto, siempre teniendo en cuenta que existen simultáneamente distintos lenguajes de valoración que pueden ser legítimos a la hora de leer el conflicto en cuestión. En segundo lugar, hemos señalado la visibilidad del impacto. Finalmente, podemos distinguir entre los efectos que las transnacionales producen directamente sobre las poblaciones locales y los que tienen lugar por la intermedia-

⁷ www.opensecrets.org monitorea las donaciones a los partidos políticos estadounidenses y a sus representantes más significativos.

ción de los estados o entidades supraestatales, como el FMI, la OMC, la UE, el BID, etc., en dos o más pasos/etapas.

No obstante, la mayoría de clasificaciones de impactos o conflictos se realizan por ámbitos temáticos, que suelen dividirse entre económicos, sociales, ambientales, culturales y políticos, o sectoriales (sector servicios, sector extractivas, sector financiero, etc.). Algunos autores han realizados propuestas interesantes en ámbitos determinados ⁸. En general no otorgan demasiada importancia a indicadores como la visibilidad o el canal de transmisión.

A continuación, proponemos un posible árbol de los impactos (directos e indirectos), en términos de distintos ámbitos afectados por la acción transnacional.

Distinguimos entre *ocho grandes ámbitos* de afectación negativa: en primer lugar, los que afectan la soberanía tanto local como nacional-estatal, es decir, impactos sobre el derecho a organizar y gestionar los propios recursos del modo que la comunidad o ciudadanía haya decidido por sí misma; en segundo lugar, la seguridad tanto personal, como local o supraestatal, o el derecho a no ser violentado o coaccionado con la amenaza y el uso de la violencia, el derecho a vivir en paz; en tercer lugar, sobre la creación de riqueza y la distribución de ésta de manera justa y equilibrada, es decir, el derecho a producir lo necesario para la población local y recibir una contrapartida justa; en cuarto lugar, los impactos sobre las culturas locales que se ven al borde de ser arrolladas por culturas hegemónicas, es decir, el derecho a expresarse y relacionarse en los términos culturales que la comunidad decida, sin sentirse menospreciado, así como el derecho a recibir una educación básica y necesaria para el desarrollo de las capacidades que puedan garantizar otros derechos; en quinto lugar, los impactos sobre la naturaleza y los recursos naturales locales, o sobre el derecho a contar con un medio ambiente sano y controlado por sus pobladores autóctonos; en sexto lugar, sobre el tipo y la cantidad de trabajo, o sobre el derecho a unas condiciones de trabajo dignas y justamente retribuidas, sin sobreexplotación y con derecho a ser representados ante una negociación colectiva; en séptimo lugar, los efectos que contribuyen a destruir sistemas colectivos o comunitarios de propiedad de la tierra, ya sea a través de la fragmentación y adquisición privada, el engaño o cualquier otra modalidad, es decir, el derecho a la tierra y a trabajarla sin mediaciones externas; y, finalmente, los impactos relacionados con la salud pública, o el derecho a llevar una vida saludable en cualquier parte del mundo.

David Llistar es miembro del Observatori del Deute en la Globalització. Càtedra UNESCO de Sostenibilitat. Universitat Politècnica de Catalunya.- www.odg.cat.

^{8/} Una clasificación de los conflictos ambientales puede encontrarse en Martínez-Alier, J. Los conflictos ecológico-distributivos y los indicadores de sustentabilidad. (<http://www.doaj.org/doaj?func=abstract&id=211605>).