

Globalización: ¿qué podemos decir de ella?

MICHEL LALLEMENT*

Resumen:

En este texto intentaré primero circunscribir algunos de los rasgos más visibles de lo que solemos denominar globalización en el campo de la economía, registro en el que, desde la óptica de las relaciones laborales, los cambios son quizá más determinantes en la actualidad. Sin embargo, la globalización no se reduce a esa única dimensión. Así que me interesaré después por los campos de la política y la cultura para sugerir —y esa será la hipótesis central de esta contribución— que las dinámicas que actúan en esos diferentes segmentos no se pueden reducir a una única lógica, la que caracteriza el campo económico en el caso que aquí nos interesa. Dicho de otro modo, globalización es un término que debe utilizarse en plural. Con el fin de relacionar de modo más explícito globalización, empleo y relaciones laborales, y tras un rápido paréntesis teórico, formularé, a modo de conclusión, algunos interrogantes que, a mi modo de ver, siguen pendientes.

Palabras clave: *Globalización económica, relaciones laborales, empleo.*

* Profesor de sociología en el CNAM (París) y director del GRIOT. Traducción del artículo: Evelyne Tocut.

Abstract:

In this text, I will first try to circumscribe some of the most visible traits of what we usually call economic globalisation where, from an industrial relations standpoint, the changes currently underway are perhaps the most determining. But globalisation cannot merely be reduced to that sole dimension. I will therefore move on to speak about politics and culture in order to suggest the crux of my thesis, that the dynamics operating in these different segments cannot solely be reduced to the logic of economics. In other words, globalisation is a term that must be used in the plural. In order to more explicitly relate globalisation, employment and industrial relations, and after a brief theoretical parenthesis, as a conclusion, I will put forward some questions that I feel are still pending.

Key words: economic globalization, industrial relations, employment.

Globalización, nueva economía, «gobernanza», nuevas técnicas de la información y la comunicación, redes...: en pocos años, algunos términos y expresiones han tenido un éxito tremendo y hasta han logrado figurar entre las palabras del diccionario académico. La situación es, por tanto, de importancia internacional. Tal y como subraya A. Giddens (1999), un mismo término se ha impuesto en todo el mundo: «globalisation» en los países anglosajones, globalización en España y América Latina, «mondialisation» en Francia, «Globalisierung» en Alemania... En todos los casos, se trata de designar una realidad cuyos contornos resulta difícil delimitar en la actualidad. Sea como sea, conocemos algunos factores y síntomas determinantes de la globalización: difusión de las tecnologías de la informática, la comunicación y la biotecnología, importancia cada vez mayor de los servicios e interactividad en la producción de dichos servicios, nueva composición de los territorios productivos y de las estrategias de gobierno de las empresas, globalización financiera, emergencia de nuevas formas de autoridad transnacionales, etc. En una palabra, el abanico de los vectores de la innovación,

al igual que el de los registros que concierne (las empresas, el empleo, la vida cotidiana, los medios de comunicación, etc.), es muy amplio y diversificado.

La cantidad de información en el discurso científico y periodístico refleja la incertidumbre que sigue envolviendo, hoy en día, nuestros conocimientos al respecto. Las obras abundan, pero el consenso no existe. De esta forma, las tesis más opuestas están compitiendo en campos disciplinarios como la economía, el derecho, la ciencia política o la sociología. Por ese motivo, intentar responder a la pregunta: «Globalización: ¿qué podemos decir de ella?» parece una empresa tan ambiciosa como desmedida. Y es evidente que varias enciclopedias no bastarían para contestarla. En consecuencia, sin por ello pretender ser exhaustivo, procederé de la siguiente manera. Intentaré primero circunscribir algunos de los rasgos más visibles de lo que solemos denominar globalización en el campo de la economía, registro en el que, desde la óptica de las relaciones laborales, los cambios son quizá más determinantes en la actualidad. Sin embargo, la globalización no se reduce a esa única dimensión. Así que me interesaré después por los campos de la política y la cultura para sugerir —y esa será la hipótesis central de esta contribución— que las dinámicas que actúan en esos diferentes segmentos no se pueden reducir a una única lógica, la que caracteriza el campo económico en el caso que aquí nos interesa. Dicho de otro modo, globalización es un término que debe utilizarse en plural. Con el fin de relacionar de modo más explícito globalización, empleo y relaciones laborales, y tras un rápido paréntesis teórico, formularé, a modo de conclusión, algunos interrogantes que, a mi modo de ver, siguen pendientes.

1. GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

Empezaremos examinando cómo se plantea en el ámbito económico. En primer lugar, todos los observadores, que tienen algunos conocimientos sobre el tema, saben que la globalización no es un fenómeno totalmente nuevo. El historiador francés F.

Braudel (1967, 1979) nos ha enseñado que la economía-mundo europea —auténtico sistema orientado de modo estructural hacia la acumulación ilimitada de capital— se desarrolló desde el siglo XVI. Y, como mostró después I. Wallerstein, esa economía-mundo se construyó sobre una división internacional del trabajo, cuya influencia iba mucho más allá del estricto círculo de los países europeos (Wallerstein, 1980). Esa economía-mundo dio lugar rápidamente a numerosos desplazamientos de personas y capitales: entre 1815 y 1915, se calcula que cuarenta y seis millones de personas (sobre todo británicos) abandonaron Europa. En Europa también, las salidas de capitales conocieron un asombroso movimiento creciente entre 1840 y la primera guerra mundial. En lo que se refiere únicamente a las inversiones directas y de cartera, calculadas *a minima* a través de los datos de balance de pago, la totalidad de las salidas brutas de capitales (o stock de inversiones en el extranjero) pasa de menos de 2 millones de dólares en 1840 a 44 mil millones en 1913, de cuya cantidad las dos terceras partes van al activo del Reino Unido y de Francia (Bairoch, 1976).

El colonialismo fue otro factor importante de globalización: justo inmediatamente antes de la primera guerra mundial, y como consecuencia de la segunda ola de colonización que empezó en 1870, Europa Occidental controlaba desde un punto de vista político el 80% del planeta (Adda, 1996). De la misma forma, después de la segunda Guerra Mundial, presencia-mos una extensión considerable del comercio internacional, aunque no perjudicara, bien es verdad, la soberanía política de los países afectados. Debemos añadir que, si bien semejante expansión permitió un incremento de la riqueza y del bienestar de los países desarrollados, no hizo sino agravar las desigualdades con los países del Tercer Mundo. En consecuencia, si bien la globalización no es, de hecho, un fenómeno nuevo, debemos reconocer que, desde hace veinte años, han surgido elementos inéditos, que van mucho más allá de la única existencia de un flujo cruzado de factores de producción o incluso de firmas multinacionales. Para caracterizar la globalización económica *lato sensu*, utilizaré tres elementos importantes que tienen implicaciones directas sobre los temas del empleo y las relaciones laborales.

1.1. Mercantilización de las relaciones sociales y nueva división internacional del trabajo

1.1.1. Una desigualdades Norte-Sur cada vez mayores

Considerado desde una óptica muy amplia, la primera característica destacable de la globalización es que se trata de un movimiento continuo de extensión del régimen salarial. Esa evolución se debe esencialmente a dos factores: la urbanización de los países del sur por una parte, y, por otra, el acceso cada vez mayor de las mujeres al estatus de asalariadas, tanto en los países del norte como en los del sur. En consecuencia, las relaciones sociales siguen mercantilizándose. Semejante mercantilización confirma al mismo tiempo el declive de las relaciones económicas tradicionales basadas en la autoproducción familiar o en el intercambio de proximidad, la ampliación del espacio de regulación económica —y por tanto la mundialización de los productos, las firmas y las finanzas— y, por último, la inserción de nuevas poblaciones dentro de una relación social específica: la relación salarial (cuadro 1).

Cuadro 1
El incremento del régimen salarial

	Población (millones)	% de población urbana		Tasa actividad de los 15-65 años		Tasa actividad femenina	
		1990	1998	1990	1998	1990	1998
Países ricos	885	75	77	71	72	38	43
Países pobres	5.011	32	41	62	68	39	40
Conjunto de los países del mundo	5.896	40	46	63	68	39	40

Fuente. World development indicators 2000.

Sin embargo, esa mercantilización de las relaciones sociales no se ha visto acompañada de un movimiento de convergencia inevi-

table entre países o grandes conjuntos del mundo. Es más, ha sucedido exactamente al revés: constatamos en la actualidad unas diferencias cada vez mayores de las desigualdades entre el Norte y el Sur del planeta. Por motivos que dependen tanto de las estrategias nacionales de las políticas económicas como de los mismos efectos de la globalización, las desigualdades se han incrementado. Los balances más recientes lo demuestran: los 1003 millones de habitantes de los países más pobres, sobre todo la África subsahariana, eran 22 veces menos ricos que los americanos en 1980, en la actualidad, lo son 86 veces menos. La renta media del conjunto de los habitantes de los países en vías de desarrollo era 14 veces más baja que la de los americanos en 1980, y 25 veces en 1998.

Para que ese diagnóstico de conjunto fuera realmente pertinente, habría que corregirlo teniendo en cuenta la evolución de las desigualdades internas que afectan a los países desarrollados. También podemos introducir matices en ese cuadro si integramos en el análisis toda una serie de parámetros económicos y sociales (niveles de los precios, esperanza de vida, evolución de la educación...). Por ejemplo, podemos considerar, con razón, que las economías desarrolladas no están mucho más internacionalizadas hoy en día que en 1980: en efecto, el peso de las exportaciones de bienes y servicios pasó del 20 al 23% del PIB mundial entre 1980 y 1998. Eso se explica por el hecho de que la mundialización rápida de la producción material se ha visto acompañada de un descenso importante del precio relativo de las materias primas. Vamos a dar otro ejemplo: los indicadores relativos a la esperanza de vida, la mortalidad infantil o la educación primaria van más bien en el sentido de una reducción de las diferencias entre países del Norte y países del Sur. Visto así, el cuadro parece incluir más matices, sin embargo la constatación de conjunto conserva toda su realidad: respecto de la globalización, los últimos veinte años reafirman claramente una mayor diferencia de las desigualdades en el mundo.

1.1.2. Intensificación de los flujos de mercancías y recomposición de la división internacional del trabajo

En el ámbito económico, la globalización ha supuesto además una intensificación de los intercambios internacionales y un

Cuadro 2

Peso del comercio internacional

	Producto Nacional Bruto (mil millones dólares)	Exportaciones (% del PNB)	
	1998	1990	1998
Países ricos	22.453	20	22
Estados Unidos	8.230	—	—
Japón	3.783	14	11
Alemania	2.134	—	27
Francia	1.427	22	27
Países pobres	6.194	19	27
Argentina	298	5	10
China	959	8	22
India	430	6	11
Corea del Sur	321	33	49
Conjunto de los países	28.737	20	23

Fuente: World development indicators 2000.

nueva distribución en materia de división internacional del trabajo (cuadro 2). Resulta cierto en la mayoría de los países del mundo, incluidos los países más pobres (3,5 mil millones de habitantes) para los que las exportaciones han pasado del 12 al 24% del PIB entre 1980 y 1998. Asia del Este (con Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur) es el conjunto que más partido ha sacado. En efecto, es la única región del mundo en la que la parte de la industria lleva veinte años progresando: ha pasado del 42 al 45% del PIB, mientras bajaba del 37 al 30% en los países ricos. El peso de los países ricos en el valor añadido manufacturero mundial no se ha visto recortado por ello, ya que solo ha disminuido, pasando del 79 al 74,5% entre 1980 y 1998. Por otro lado, el desarrollo económico de Asia se ha visto acompañado de un doble movimiento importante. En primer lugar, está el encareci-

¹ La crisis asiática supuso, al menos provisionalmente, una ruptura de tendencia, ya que una hora de trabajo en Corea o Taiwan no valía más del 27% de una hora estadouni-

miento relativo de la mano de obra: una hora de trabajo en Corea y Taiwan valía el 5% de una hora de trabajo en Estados Unidos en 1975, el 10% en 1980, y, respectivamente el 46 y el 37% en 1996¹. El otro cambio se refiere a la investigación y el desarrollo. En este caso, los indicadores hablan por sí solos. Los coreanos, que habían presentado 33 patentes en Estados Unidos en 1980, presentaron 5.452 en 1998, mientras los taiwaneses pasaban de 367 a 7.412. A título de comparación, los franceses presentaron 3.331 en 1980 y 5.249 en 1998. Sin embargo, pese a un despegue espectacular, el predominio sigue siendo estadounidense. Aparte del Reino Unido y Suecia, que logran equilibrar el balance, Estados Unidos es el único país que tiene un balance positivo en ese campo de actividad (en 1998, ganaron 35 mil millones, o sea, más de la mitad de la renta mundial).

En Europa, el paso al mercado único tuvo una repercusión positiva sobre los intercambios exteriores. Sin embargo, por motivos metodológicos múltiples, resulta difícil —por no decir imposible— efectuar el balance de los efectos sobre el empleo de ese movimiento y, a fortiori del de la globalización económica en su conjunto (DGB, 2000). Sea como sea, es muy probable que la competencia mediante salarios bajos en los países del Tercer Mundo tuiera un impacto más limitado de lo que pensamos a veces sobre el empleo y los salarios². En efecto, la demanda intraeuropea consume el 90% de la producción de las empresas europeas. Es innegable que la producción y la demanda de los países terceros están progresando, pero siguen siendo bajas. Por ese motivo, pese a la construcción de los comités europeos de grupo, la competencia más fuerte es la que opone entre sí empresas europeas, incluso centros de producción de

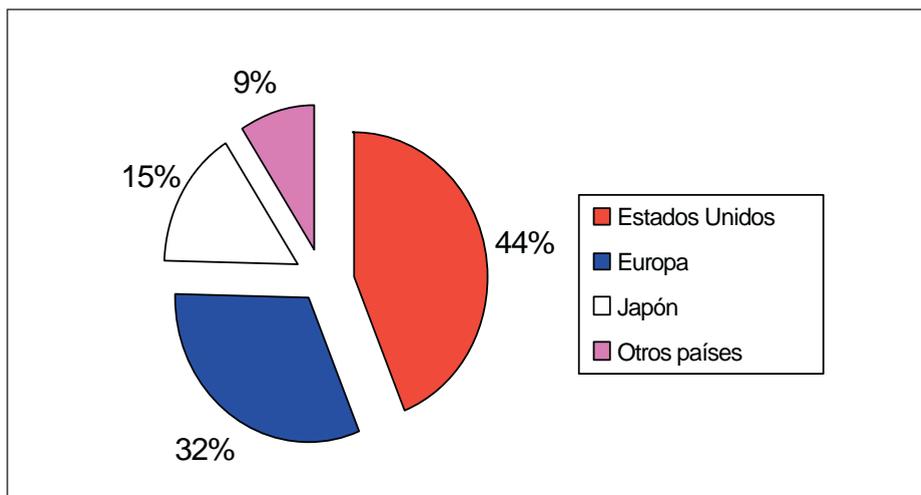
dense. Se extraen estos datos, al igual que muchos otros utilizados aquí, del informe mencionado anteriormente, y también de las bases de datos proporcionadas por el Banco Mundial, la CNUCED, Organización Mundial del Comercio y la Banca de los Reglamentos Internacionales.

² En el caso de Estados Unidos, P. Krugman ha demostrado que lo más relevante de la evolución de los empleos en el sector manufacturero se explica fundamentalmente por la evolución de la producción de dicho sector (incremento relativo de la demanda de los servicios, disminución del precio de los bienes industriales y aumento de la productividad). Por ese motivo, en 1990, las pérdidas de salarios debidas a la desindustrialización imputable a la competencia extranjera eran inferiores al 0,07% de la renta nacional.

una misma empresa situados en otros países de la Unión (Héritier, 2000).

Para completar el cuadro, debemos añadir que, el peso y la influencia de las firmas transnacionales llevan veinte años creciendo enormemente. Esa expansión se detecta en primer lugar en el examen de la inversión directa en el extranjero (es decir, los flujos financieros internacionales que participan en el control de las firmas y las actividades productivas). En este caso también, la constatación no es nada ambigua: los flujos de inversión directa en el extranjero, que no suponían más que el 2,7% de la inversión mundial en 1980, representa el 7,1% en 1998. Y esa situación es propia, sobre todo, de los países desarrollados, ya que estos últimos poseen el 90% de esas inversiones (cuando no reciben más que el 70%). Para ser más exactos aún, Japón, la Unión Europea y Estados Unidos reúnen, en 1998, el 88% de las 500 primeras firmas mundiales a través de la capitalización bursátil (gráfico 1). Dicho de otro modo, el dominio de las firmas transnacionales es muy desigual de una región del mundo a otra. El radio de acción de esas empresas sigue siendo un radio econó-

Gráfico 1
Origen de las 500 primeras firmas multinacionales en 1999



Fuente: *Alternatives économiques* (2000).

mico euroamericano muy conectado entre sí, mientras que el corazón de la Asia industrial (Japón, Corea, Taiwan) sigue siendo muy cerrado aún. En el Sur, las multinacionales están muy representadas en América Latina y Europa Central, pero África, Rusia y la India escapan ampliamente de su radio de influencia.

En el campo de la internacionalización de las empresas, Europa ha desempeñado un papel de primer orden. Los Estados Unidos, que poseían el 43% del stock mundial de inversiones directas en el extranjero en 1980, no tienen en la actualidad más que el 24%. Frente a ello, las firmas de la Unión Europea han pasado del 40 al 47,5% en el mismo período³. Si observamos ahora las fusiones y adquisiciones transfronterizas, la constatación es similar: en el transcurso de la década de los 90, los Estados Unidos fueron vendedores netos con el 23% de las compras y el 27% de las ventas, frente al 47% de las compras y el 37% de las ventas respectivamente en el caso de la Unión Europea. Sin embargo, la lectura de esos datos no debe llevarnos a la conclusión de que los Estados Unidos retrocedieron en el campo de la dominación económica. En efecto, si efectuamos un balance global de todas las operaciones intra y transfronterizas, Estados Unidos sigue en cabeza delante de Europa⁴. Por otro lado, esas fusiones-adquisiciones han brindado la oportunidad a los estadounidenses para implantar nuevas multinacionales en los sectores de fuerte crecimiento, mientras que los europeos compraban las empresas de la «vieja» economía... Sea como sea, en todos los casos globalización rima con transnacionalización de las empresas. Favorecidas por las políticas de privatización y desregulación, las operaciones de fusión-adquisición permiten a las empresas consolidar su potencial competencial, adquiriendo o reforzando partes de mercado. Pero permiten también acentuar su dominio sobre la oferta de bienes y servicios e incluso —a veces de modo ilusorio— controlar toda

³ Podemos añadir que la parte de Estados Unidos en las inversiones directas en el extranjero recibidas de otros países pasó del 16,4% en 1980 al 21,4% en 1997, mientras que la de la Unión Europea permaneció estable, situándose en torno al 36%.

⁴ Las transacciones vinculadas a las fusiones-adquisiciones, y que implican a empresas europeas, supusieron más de 1400 millones de dólares en 1999 frente a 900 mil millones en 1998.

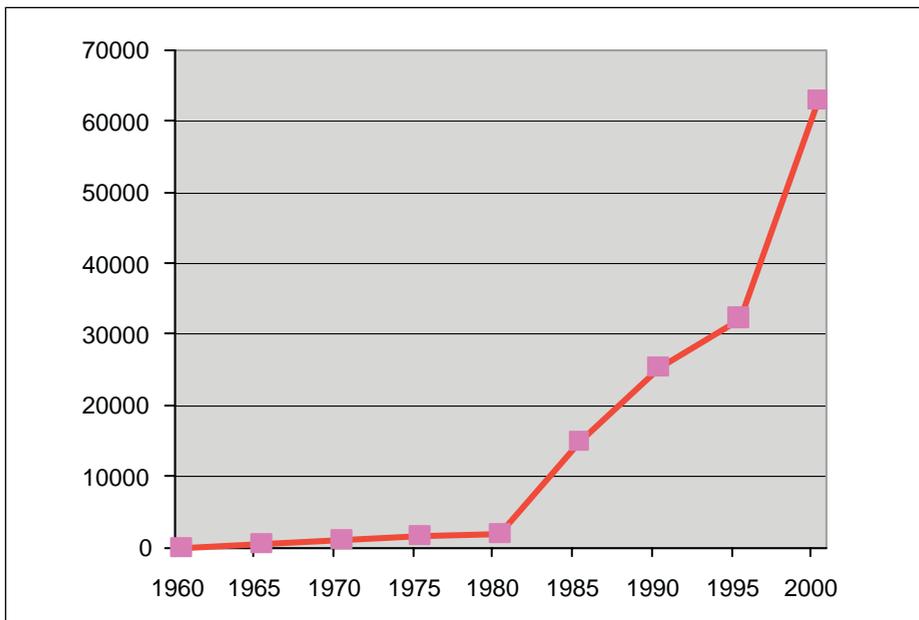
la cadena productiva. Por último, la consolidación de espacios de regulación económica transnacionales (UE, ALENA...) incita a algunas empresas a adaptar su tamaño al de esas nuevas realidades de intercambio mercantil.

1.2. Revoluciones tecnológicas y dinámica de la empresa en red

La abundante literatura dedicada a la «nueva economía», con todos los mitos y las imprecisiones que el término implica, sitúa las tecnologías de la información y la comunicación en el centro de la revolución económica actual. Esta constatación, muy manida en la actualidad, no era nada evidente hace aún algunos años. Tal y como cuenta M. Castells, el director de IBM declaraba en 1967 que, en el año 2000, ¡no habría más de diez ordenadores en el mundo entero! Sabemos perfectamente cuál es la situación actual. Sin embargo, para precisar la importancia de las realidades y de las cuestiones en juego en la actualidad, debemos recordar, en primer lugar, que la preponderancia económica del sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones no ha dejado de crecer desde los años 90: el mercado mundial de las técnicas de la información y las comunicaciones se ha incrementado en un 9% por término medio desde la segunda mitad de los años 90 y ha alcanzado los 2 millones de millones de dólares en 1999 (Jacquet, 2000). Por otro lado, sean cuales sean los indicadores seleccionados, los países de la OCDE predominan ampliamente en ese campo.

Pero lo más impresionante es otro elemento. Se refiere al carácter exponencial del progreso técnico. En precio constante, los ordenadores actuales calculan 66 000 veces más rápidamente que en 1975 y la mayoría de los expertos consideran que el movimiento se prolongará al menos durante los diez años venideros, de tal forma que, en 2010, un ordenador debería ser 10 millones de veces más potente que en 1975 (*ibid.*). La misma constatación es válida si observamos la velocidad de transmisión de los datos que no deja de incrementarse, según una curva exponencial también (gráfico 2). Ese progreso se ve reforzado por una evolución de la demanda ligada a la disminución de los costes y los

Gráfico 2
Velocidad de transmisión con una línea de teléfono común
(bytes/segundo)



Fuente: Jacquet (2000).

precios del equipamiento. Pero se debe también al hecho de que la

«difusión de la tecnología amplifica constantemente el poder de la tecnología, conforme los usuarios se apoderan de ella y la vuelven a definir. Las nuevas tecnologías no son tan solo unas herramientas para utilizar, sino procedimientos para desarrollar» (Castells, 1998, p. 55).

En su totalidad, la explosión es espectacular: el número de personas conectadas en el mundo se ha duplicado en 18 meses, entre el final de 1998 y junio del 2000, de tal modo que la red Internet conecta a más de 60 millones de ordenadores aunque existan diferencias siempre importantes entre países. En sep-

tiembre de 1999, la tasa de equipamiento en ordenadores era, por término medio, tres veces superior en Estados Unidos a la media de los países de la OCDE, siete veces la de la Unión Europea y ocho veces a la de Japón.

Los efectos de esa revolución tecnológica sobre el comercio, la difusión del conocimiento, el ocio... son múltiples, si bien su importancia efectiva resulta aún muy difícil de anticipar con precisión. En consecuencia, me limitaré a mencionar aquí brevemente algunos aspectos de la cuestión. El primero se refiere a la productividad. Los economistas constatan, de forma empírica, que el progreso técnico vinculado al uso de esas nuevas tecnologías ha contribuido de modo directo en el crecimiento de la productividad global de los factores y, de modo indirecto, en la productividad del trabajo a través de la inversión en dichas tecnologías. Sea como sea, nos cuesta aún entender y evaluar el papel exacto de las tecnologías de la información y las comunicaciones en el conjunto de la economía.

Existe otro punto importante que conviene abordar más detenidamente. La economía de la información es, casi por definición, una economía global es decir, para utilizar una definición de M. Castells, una economía capaz de funcionar como unidad en tiempo real a escala planetaria. Eso significa que las transacciones de capitales se negocian las veinticuatro horas del día, y en tiempo real, en los distintos mercados financieros del mundo. Pero la globalización afecta también a los procesos de producción y distribución de bienes y servicios. R. Reich (1991) ha sido uno de los primeros en mostrar que, en la mayoría de los sectores, la producción está vinculada a una lógica de «tela global». El proceso productivo integra componentes fabricados en distintas partes del mundo, por empresas diferentes, que se montan después para responder a demandas específicas. El sistema de organización adoptado para este fin es el de la producción flexible y a medida. Funciona sobre todo gracias a la alianza estratégica y las cooperaciones entre firmas. Lejos del modelo de la firma global, que obtiene el material que necesita de distintas unidades por el planeta, la realidad de esa «tela global» es más bien un sistema de eslabones que unen unidades descentralizadas de grandes sociedades y redes de pequeñas y medianas empresas.

En este ejemplo, que vemos funcionar en los mercados más diversos (desde la industria de la aviación hasta la de la confección), las técnicas de la información y la comunicación desempeñan un papel determinante. Los beneficios competitivos, que se traducen en una acentuación de la globalización de la economía, no son posibles más que si la empresa es realmente flexible.

«Por ejemplo, para ensamblar piezas producidas en lugares muy alejados uno de otro, es necesario, por un lado, que el proceso de fabricación sea de una precisión microelectrónica para que los componentes sean compatibles en todos sus detalles; y, por otro lado, hay que disponer de una flexibilidad guiada por la informática que permita que la empresa pueda programar las series de producción en función del volumen y las características de cada pedido» (Castells, 1998, p. 126).

Si bien podemos apuntar algunas características relevantes de un tipo ideal de empresa en red, no por ello existe un único modelo. La literatura socioeconómica muestra en cambio la multiplicidad de las configuraciones: distritos a la italiana, modelo de cooperación en estrella, típico del toyotismo, redes de negocios horizontales integradas verticalmente por una unidad financiera (sistema de licencia desarrollado por Benetton por ejemplo), alianzas estratégicas entre grandes firmas...

Las consecuencias sobre el empleo dependen de las diferencias estratégicas observadas. En el caso francés por ejemplo, debida sobre todo a motivos financieros, la carrera hacia la externalización y la subcontratación, que hemos visto desarrollarse en el transcurso de los años 90, se ha traducido en una mayor precariedad e incertidumbre en los contratos de trabajo⁵. Las consecuencias en las relaciones laborales son también decisivas. Con la sociedad en red, el desarrollo de las prácticas

⁵ Una encuesta, realizada por la empresa Arthur Andersen en septiembre de 1999 a 150 empresas francesas de más de 500 asalariados, demuestra que las principales funciones externalizadas en las empresas son, por orden decreciente: la informática y las telecomunicaciones (59% de los casos), la distribución, la logística y el transporte (49%), los servicios generales (32%), la producción (19%), la administración y las finanzas (18%), los recursos humanos (17%) y, finalmente, el marketing y la comunicación (14%).

de subcontratación, de obras remuneradas según el tiempo invertido y de deslocalización es un factor que da pie incontablemente a que se esquiven los convenios colectivos y que debilita la eficacia de los compromisos acordados entre el Estado, los empresarios y los asalariados. Existen numerosos ejemplos que demuestran el hecho de que

«una empresa, que pueda trasladar su capacidad productiva de un país a otro, puede llevar al movimiento sindical y al Estado a disminuir la reglamentación referente a la prestación del trabajo asalariado en una sociedad dada. Dichas instituciones, sean estas el sindicalismo y la negociación colectiva o el Estado y su legislación, siguen encerradas en buena medida en las fronteras nacionales, mientras que el capital, favorecido sobre todo por la evolución tecnológica y la liberalización del comercio en el plano internacional, puede recurrir a una movilidad cada vez mayor para imponer su agenda en sus negociaciones con sus instituciones nacionales» (Moreau, Trudeau, 1998).

Sin embargo, existen herramientas eficaces para prevenir esa omnipotencia: en Francia, el control estricto de los tribunales de los motivos de despidos en caso de deslocalización y la obligación de reclasificación permite limitar los efectos sociales de las deslocalizaciones. De igual modo, si bien distan mucho aún de ser el *nec plus ultra* en la materia, las negociaciones transnacionales, que se han desarrollado en el ámbito descentralizado de las empresas comunitarias (y también en el ámbito sectorial) constituyen unos primeros pasos que dan pie a no asociar sistemáticamente la globalización económica y la desregulación salvaje de las relaciones laborales.

1.3. Las dos corrientes de la globalización financiera

No debemos convertir a la globalización económica en el coco absoluto. En efecto, el movimiento que acabamos de describir no es ilimitado. Numerosos investigadores lo recuerdan insistentemente. Las firmas multinacionales siguen ampliamente

te dependientes de su anclaje nacional y, a partir de ahí, los gobiernos nacionales pueden regularlas (Hirst, Thompson, 1996). M. Castells señala que

«los mercados, incluso aquellos en los que operan las industrias estratégicas y las grandes empresas, distan mucho de estar plenamente integradas; las reglamentaciones monetarias y bancarias limitan la circulación de los capitales (...), el control de la inmigración y la xenofobia frena la movilidad de la mano de obra; y las multinacionales mantienen la mayoría de sus activos y sus centros de mando estratégico en sus países de origen» (1998, pp. 126-127).

Por muy justas y pertinentes que puedan parecer esas constataciones, resulta difícil minimizar la importancia de otro apartado de la globalización que no he evocado aún, es decir, el apartado financiero.

Si bien ha ido acentuándose durante las últimas dos décadas, la globalización financiera⁶ tampoco es un fenómeno totalmente nuevo: para convencernos, podemos pensar en la emergencia, ya antigua, del mercado de los eurodólares, el reciclaje masivo de los petrodólares y el auge de las finanzas directas; son todos factores que significaron el final del sistema de Bretton Woods y que han creado al mismo tiempo las condiciones de una inestabilidad crónica de los mercados financieros. Existen cuatro indicadores reveladores de las tendencias más recientes: el crecimiento de la actividad en los mercados de cambio y los mercados de derivados, el incremento espectacular de los movimientos internacionales de capitales entre países industrializados, el desarrollo de los flujos netos de capitales privados provenientes de los países desarrollados y destinados a los mercados emergentes y, por último, el peso cada vez mayor de los inversores institucionales (fondos de pensiones, fondos de inversiones colectivas, compañías de seguros) junto a las instituciones financieras tradicionales⁷.

⁶ Entendemos aquí por globalización financiera un proceso consistente en eludir las reglas instauradas por los Estados más desarrollados en el ámbito de un sistema multilateral de regulación de la economía mundial.

⁷ Desde 1980, los activos gestionados por los inversores institucionales americanos se ha multiplicado por cinco.

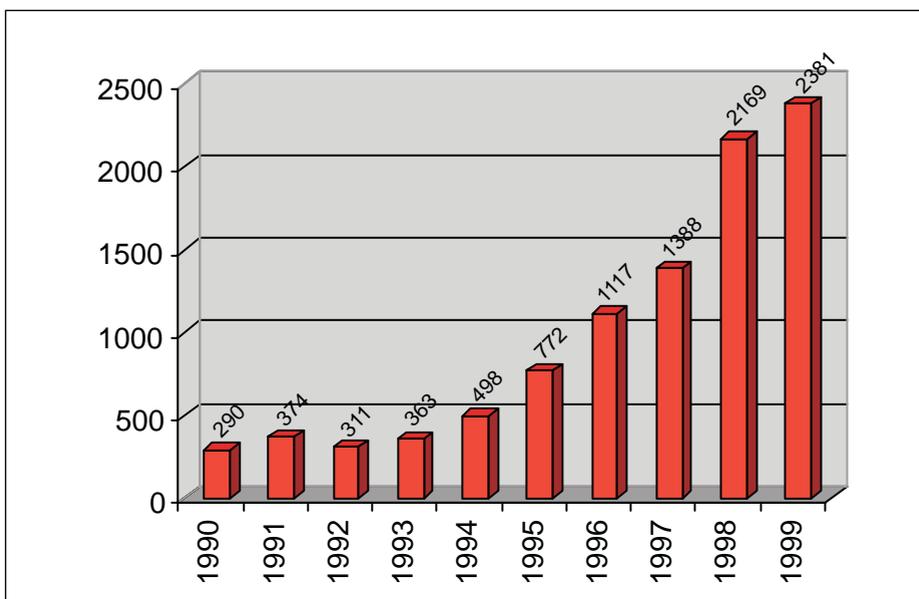
Ese auge de los mercados financieros, que no responde a meras funciones especulativas⁸, se ha desarrollado en dos etapas. En un primer tiempo, característico de los años 80, presenciábamos el final del capitalismo «managerial» (capitalismo cuyo teórico era J. K. Galbraith) y asistimos a la revancha de lo que el economista francés M. Aglietta denominó «capitalismo patrimonial». Fue la época del gobierno de las empresas o, dicho de otro modo, de la vuelta al poder de los accionistas y, en situación de competencia, del desarrollo de las prácticas de accionariado-asalariados bajo sus formas más diversas (stock options...). En la actualidad, conocemos perfectamente los efectos múltiples de la toma de control por unos *raiders* deseosos de crear el valor por el simple juego de los intercambios de valores: cuestionamiento de las reglas que estructuran las relaciones sociales en la empresa, desestabilización de los mercados internos, ruptura de confianza en las relaciones de subcontratación, reducción del tamaño de las empresas (*downsizing*), ventas de filiales y la concentración de toda la actividad en el núcleo del negocio... Si, a corto plazo, la rentabilidad de las empresas pudo incrementarse, estas no fueron por ello más eficaces. La reestructuración radical de las empresas destruyó en muchos casos las formas de implicaciones y colaboraciones que había permitido a las grandes empresas del pasado beneficiarse de las virtudes del contrato tácito propio de los mercados internos de trabajo (carrera profesional garantiza en la empresa a cambio de fuerte implicación en el trabajo).

La segunda revolución financiera data de los años 90, período que, tal y como he dicho anteriormente, conoce una explosión considerable de las operaciones de fusiones-adquisiciones⁹ (gráfico 3). La lógica dominante que justifica semejante tendencia es la de la búsqueda de los costes. Con el fin de racionalizar las funciones y los empleos, las empresas crecen fusionándose con aquellas que poseen la misma actividad básica. La

⁸ Los mercados financieros sirven también para conceder los capitales y redistribuir los riesgos financieros.

⁹ Según el Instituto de Relaciones Internacionales, las fusiones-adquisiciones representaron el 11,4% del PIB en Francia en 1999, el 12,3% en Alemania y el 25% en Gran Bretaña.

Gráfico 3
Fusiones y adquisiciones en los años 1990
(miles de millones de dólares)



Fuente: DGB.

bolsa ha sido el lugar y el instrumento de aquellas fusiones gigantescas, con frecuencia simplemente a través de intercambio de títulos, dicho de otro modo, sin obligar a las empresas a vaciar su tesorería para comprar a sus rivales. Pese a un incremento ininterrumpido durante los años 90, esas operaciones plantean problemas. Sin siquiera tener en cuenta la oposición de las autoridades gubernamentales con la que tropiezan algunos proyectos, debemos constatar que dos de cada tres veces, la fusión fracasa (cuando el valor bursátil de la empresa que tomó la iniciativa de la fusión se sitúa mucho más por debajo de su situación al principio). Además, muchas empresas se dan cuenta de que casar a personas no es tan sencillo como intercambiar capitales. Las diferencias de cultura de las empresas son uno de los principales motivos del fracaso de las fusiones. Por último, los instigadores de las fusiones-adquisiciones suelen olvidarse de

una realidad elemental: según los economistas, la mitad del valor bursátil de una empresa se debe a los hombres que la componen y la otra mitad al capital (Cohen, 1999). Resulta por tanto ilusorio creer que, a medio plazo, se puede crear cada vez mayores riquezas y valores simplemente reestructurando y despidiendo.

2. POLÍTICA, CULTURA Y GLOBALIZACIÓN

Tal y como acabo de sugerir, las globalizaciones económicas y financieras son unos fenómenos de gran amplitud que tienen importantes implicaciones en el empleo y las relaciones laborales. Sin embargo no se puede reducir la globalización a esta única dimensión. Con el fin de evitar la tentación que suele consistir en reducir la globalización a un movimiento simple, homogéneo, lineal e irreversible, debemos mencionar otros dos registros, aunque sea brevemente: el aspecto político por un lado, y el de la cultura por otro.

2.1. Estados y nuevas regulaciones políticas

¿Cuáles son las articulaciones que pueden existir entre globalización y política? ¿Son la expansión de las regulaciones mercantiles y el desarrollo de nuevas formas de autoridades privadas (ONG, movimientos religiosos transnacionales, mafias...) la señal definitiva del final de los Estados-Naciones? Empezaremos respondiendo a esas preguntas que, al contrario de lo que se podría creer *a priori*, hemos presenciado a lo largo de las últimas décadas un crecimiento continuo del Estado, aunque, a veces, se haya tratado de un crecimiento menor (Jobert, 1998). Y de hecho, casi en todas partes, el Estado sigue acumulando recursos financieros y fiscales y poseyendo el monopolio de la violencia física legítima. Por otro lado, sigue beneficiándose de recursos simbólicos importantes, ya que es el único creíble para ejercer la democracia. Tanto en Estados Unidos como en Europa, el Estado ha desempeñado siempre un papel de primer orden a favor de la globalización. Así, en el caso de las tecnolo-

gías de la información y la comunicación, ha favorecido la aparición de las innovaciones, tanto a través de medidas reglamentarias y fiscales estimulantes como como asegurando salidas a esas innovaciones (pedidos militares y espaciales) (Cohen, Lorenzi, 2000). De un modo más general, tal y como señala S. Sassen (1998), algunas de las políticas más determinantes a favor de la globalización son el resultado de opciones nacionales: los Estados adoptan unas políticas monetarias y presupuestarias necesarias al funcionamiento del mercado global de los capitales, favorecen la acogida de capitales extranjeros...

¿No parece paradójico que el Estado contribuya a la globalización económica? ¿No corre el peligro de incrementar una competencia que le resultaría funesta en el plano económico (en términos de empleos sobre todo)? Para responder a esa pregunta, debemos recordar que en el juego internacional, no se pueden analizar los países como si se tratara de «super» empresas compitiendo unas con otras. Visto desde esa óptica, merece la pena mencionar varios argumentos económicos elementales. En primer lugar, los Estados no practican el mismo tipo de competencia que las empresas, dado que no se trata de oponerse por conseguir un mercado en un juego de cantidad nula¹⁰. Partiendo de eso,

«si puede ocurrir, en la teoría, que surjan problemas de competición entre Estados, en la práctica, los países más poderosos del mundo no se hallan en una situación de guerra económica que los enfrenta unos a otros, o al menos no en un grado significativo. Evidentemente, existe siempre una rivalidad por el puesto y la potencia entre las naciones, y los países de mayor crecimiento ven cómo su estatura política disminuye en la escena internacional. Siempre resulta interesante por tanto comparar los países. Pero, si decimos que el crecimiento japonés es una amenaza para el puesto y el prestigio estadounidense en la escena

¹⁰ Tal y como señala con mucha razón P. Krugman (2000), el balance contable de una economía nacional no es necesariamente un buen indicador para juzgar la potencia relativa de un país. Tanto en la teoría como en la práctica, un excedente de intercambios exteriores puede ser una muestra de debilidad, cuando un déficit puede ser una muestra de buena salud.

internacional, no por ello queremos decir que hace regresar el nivel de vida americano, tal y como afirma la retórica de la competitividad» (Krugman, 2000, p. 25).

Además, podemos añadir que política no rima únicamente con Estado. En consecuencia, conviene mencionar una segunda tendencia de fondo ilustrada de modo espectacular con la caída del Muro de Berlín en 1989, es decir, la extensión del modelo de la democracia por el mundo. Ese cambio tiene que ver también con el fenómeno de la globalización: desde mediados de los años 70, el número de gobiernos democráticos se ha multiplicado por más de dos. Pese a todo, la generalización del modelo democrático entraña paradojas y contradicciones. Tal y como ilustra diaramente la regulación de los conflictos que salpican el planeta, Estados Unidos sigue ejerciendo ante todo un dominio político y militar de peso en el mundo. Constatamos también que, conforme el modelo democrático gana influencia, la credibilidad de los políticos disminuye, y especialmente entre las jóvenes generaciones. Esa desconfianza hacia unos políticos tradicionales debe leerse e interpretarse a la luz de un movimiento que trastorna el ámbito nacional como ámbito privilegiado de las regulaciones sociopolíticas. En efecto, varios niveles competenciales han ido imponiéndose con fuerza durante las últimas décadas.

El primero de ellos es la ciudad. La metropolización es una consecuencia directa de la globalización. Tal como ha constatado P. Veltz (1996), el crecimiento, el poder y la riqueza se concentran cada vez más en un número limitado de enormes polos urbanos. Hoy en día, la producción de Tokio vale alrededor de dos veces la de Brasil, la de Chicago es comparable a la de Méjico. Y en este último país, al menos la mitad de la actividad se concentra en Méjico capital. Sin embargo, metropolización significa también desconexión entre centro y periferia: en todas las partes de Europa, las grandes capitales nacionales y regionales se insertan en las redes europeas de las grandes ciudades, aunque suelen estar en sinergia mucho más débil con su entorno regional inmediato.

Las regiones son precisamente el segundo actor que ha ganado también amplitud e influencia. Sin embargo, esas regio-

nes, las del desarrollo económico, no coinciden casi nunca con las regiones en el sentido político e institucional del término. A través de numerosas redes, múltiples agencias e instituciones entrelazadas, van más allá de las fronteras políticas instituidas y participan por ese motivo en el desarrollo de coordinaciones horizontales (gobernanzas territoriales). Esas regiones son, bien territorios que reúnen varios municipios, bien conjuntos urbanos (en la medida en que las ciudades europeas son las principales beneficiarias de la concentración del capital) (Harding, Dawson, Evans, 1993). Como consecuencia del éxito de algunas políticas de desarrollo económico, la Europa de las regiones es un tema que estuvo de moda en los inicios de los años 90, época en la que se intentaron descubrir algunos modelos a imitar (siguiendo el ejemplo de los distritos italianos de la tercera Italia) y censar los factores de éxito (capacidad de los actores locales para innovar, papel de las estructuras sociales locales, calidad de la mano de obra, posibilidades de cooperación y adaptación a los nuevos mercados y tecnologías, economías de escala...) (Benko, Lipietz, 1992). En la actualidad, tenemos una óptica más matizada. Si bien las formas de desarrollo infranacionales han servido para resistir o adaptarse a la globalización, siguen siendo muy diversificadas, ampliamente dependientes aún de los sistemas administrativos y las políticas nacionales y, a fin de cuentas, poco preparadas para convertirse en la piedra angular del nuevo orden político europeo (Le Galès, Lequesne, 1997).

En una palabra, nadie se atrevería a negar, hoy en día, que Estados Unidos se ve afectado por la globalización, en el sentido de que numerosas redes (las ciudades, las regiones y también asociaciones como las ONG, sectas, diásporas, organizaciones del crimen¹¹...) saben burlar las fronteras establecidas y las relaciones entre estados y contribuir así en la labor de zapa de los habituales privilegio reales relativos a la soberanía, la territorialidad y la seguridad (gráficos 4 y 5). Sin embargo, aún estamos lejos del final del Estado-Nación. Aunque corramos el riesgo de ser triviales, debemos recordar, en efecto, que los Estados siguen siendo los únicos que disponen de los instrumentos

¹¹ Ver al respecto, Cretin (2000).

Gráfico 4
Evolución del número de Organizaciones No Gubernamentales

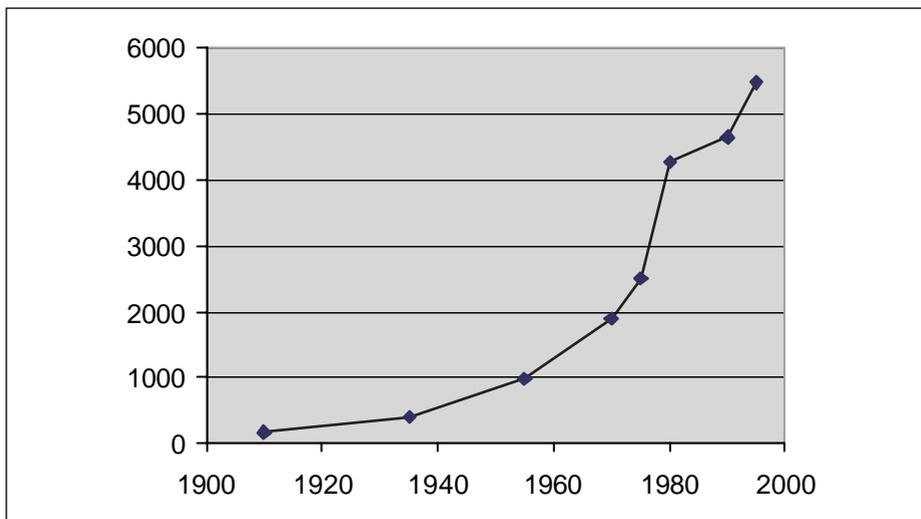
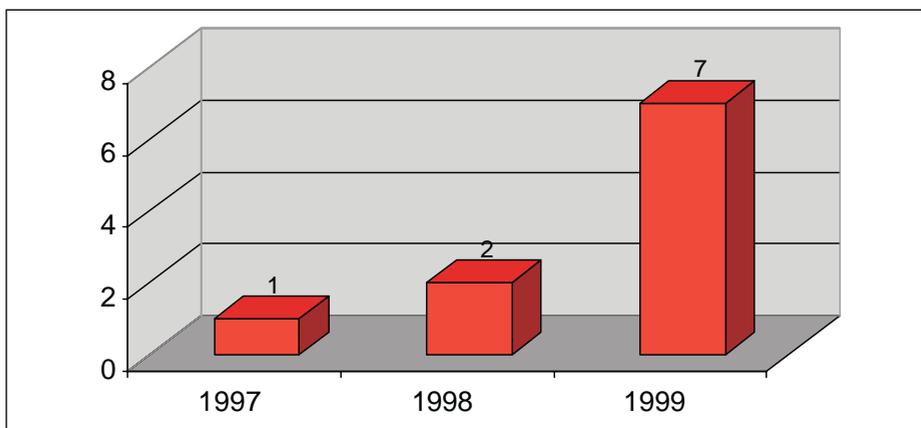


Gráfico 5
Éxtasis decomisado por las aduanas
(en millones de tabletas)



Fuente: *Alternatives économiques* (2000).

de un poder del que se puede sacar partido en el escenario internacional. De esta forma, unas organizaciones internacionales como la OMC, la OMS, la ONU, el Banco Mundial... son sobre todo las herramientas y expresiones negociadas de las cooperaciones entre los Estados. Lejos de oponerse, lo mundial y lo nacional se articulan de otro modo (Cohen, 1996; Reinicke, 1999).

2.2. ¿Culturas bajo influencias?

Abordaremos ahora el registro cultural. La anécdota siguiente, mencionada por A. Giddens es reveladora de lo que solemos considerar como la consecuencia inevitable de la globalización en ese campo.

«Una amiga de estudios de minería en la vida rural de África central. Hace unos pocos años, ella pagó su 1ª visita a una zona lejana donde llevaba a cabo su trabajo de campo. El día que llegó se le invitó a una casa particular a disfrutar de una velada. Ella esperaba conocer los pasatiempos tradicionales de esta comunidad aislada y en su lugar, esta ocasión se convirtió en un pase en vídeo de *Instinto básico*. La película, por aquel entonces, no había llegado aún a los cines de Londres» (Giddens, 1999, p. 6).

Dicha óptica de una extensión y un dominio de los hechos culturales provenientes de los países dominantes centra los debates contemporáneos. Ella explica en Francia, por ejemplo, la vitalidad de nuevos movimientos sociales que se proponen la resistencia contra las industrias de los bienes de consumo (alimenticios, culturales) impuestos por Estados Unidos entre otros. Sin embargo, el diagnóstico dista mucho de resultar tan sencillo. Para evitar los defectos de un simplismo, creo que conviene diferenciar dos niveles de análisis complementarios: en primer lugar, el de la cultura tal y como se objetiva a través de las prácticas de consumo; en segundo lugar, el de la cultura entendida como sistema de valores capaz de proporcionar a los grupos e individuos recursos destinados a fabricarse una identidad social.

Las observaciones realizadas en el primer nivel desmienten la idea según la cual la globalización produciría homogeneidad a gran escala. De hecho, si bien es verdad que el mercado se extiende y mundializa los flujos de objetos y conductas, en el mismo movimiento abastece a las sociedades en bienes muy diversificados, unos bienes que sirven para fabricar la diferencia y la identidad.

«El público universal, cuyo nacimiento desean algunos, está convirtiéndose en la realidad en un público de públicos o, más aún, de públicos fragmentados. Frente a la hipótesis según la cual se pueden globalizar el mercado y el gusto del público, se opone el hecho según el que, cuanto más importante sea la expansión, más se refuerza el valor del individuo, o también, más se consolida el valor de la particularidad o de la especificidad» (Escobar, 2000).

Ese tipo de diagnóstico es válido para muchos campos de la práctica que van desde la alimentación hasta el consumo de bienes culturales. Del mismo modo como R. Hoggart (1970) había hecho acerca del choque entre medios de comunicación y cultura obrera inglesa, M. Castells muestra que el desarrollo de las comunicaciones de masa no se traduce en una fuerte indiferenciación cultural, ya que los grupos e individuos filtran y reciben de modo selectivo los mensajes divulgados, por la televisión ante todo. Por este motivo, hablar de globalización de la cultura es abusar del lenguaje y podemos, como máximo, evocar una globalización de los mercados culturales, los del cine, el audiovisual, el disco y la prensa sobre todo (Warnier, 1999).

Al igual que la globalización de los mercados culturales conduce a una diferenciación de los modos de consumos, la globalización es también una manera de explicar el auge de las identidades culturales locales en el mundo.

«Si uno pregunta, por ejemplo, por qué los escoceses quieren tener más independencia en el Reino Unido o por qué hay un movimiento separatista fuerte en Quebec, la respuesta no sólo se encuentra en su historia local. Los nacionalismos locales surgen como respuesta a las tendencias de globalización como sostén del debilitamiento de viejas naciones» (Giddens, 1999, p. 13).

¿Cómo podemos explicar esa aparente paradoja? En realidad, frente a la construcción de un mundo cuya marcha y cuyo sentido son incomprensibles para la mayoría, el auge de lo local es un medio para estabilizar un universo de significaciones, volver a crear algo de identidad, arraigar su pertenencia en un terreno social concreto... Sea como sea, las formas de ese movimiento son múltiples, ya que oscilan entre las luchas por conseguir nuevos derechos, la valorización de las culturas tradicionales y el resurgir del integrismo y del fundamentalismo religiosos.

«El fundamentalismo es un hijo de la globalización, la cual responde y utiliza a ambas. Los grupos fundamentalistas han realizado un uso extenso de las nuevas tecnologías de comunicación en casi todas partes. Antes de que llegara al poder en Irán, el ayatollah Khomeini hizo circular videos y casetes de su enseñanza. Los militantes de Hindutwa han hecho un uso extenso de internet y del correo electrónico para crear un ‘sensación de identidad hindú’» (*ibid.*, p. 50).

Cuando abordamos la cultura bajo la segunda óptica mencionada anteriormente, es decir, el de los sistemas globales de valores, la constatación es bastante diferente aunque no sea contradictoria. Para demostrarlo, voy a recurrir aquí a un resultado fundamental de los trabajos recientes de R. Inglehart (1997). En su última obra, muestra que, menos algunas excepciones importantes (entre ellas Rusia, Suráfrica o China), los valores post materialistas se están difundiendo por el mundo. Dicho de otro modo, el desarrollo económico y la democratización política corren parejas con una evolución de los sistemas de valores que se basan cada vez menos en la autoridad tradicional (basada en la creencia de la importancia de Dios en la vida, en la importancia dada al orgullo nacional y la autoridad en las relaciones sociales...) en beneficio de una autoridad secular racional (autoridad menos preocupada por el conformismo social, más atenta a los deseos individualistas, más sensible a las relaciones de confianza interpersonales, más tolerante hacia las desviaciones y las minorías sexuales...). Por su parte, las encuestas de valores realizadas a nivel europeo muestran que, en la tra-

ma de ese cambio que R. Inglehart había descubierto hace ya bastante tiempo, los países progresan de un modo homotético, de tal forma que las diferencias se mantienen y, en consecuencia, la generalización de los valores post materialistas no implica en absoluto un movimiento de convergencia cultural (*Futuribles*, 1995). En una palabra, sea cual sea el nivel de análisis elegido, la idea de globalización cultural resulta ser, a fin de cuentas, un absurdo en muchos aspectos.

4. LA GLOBALIZACIÓN EN EL DEBATE

Las reflexiones anteriores nos invitan a evidenciar una primera constatación: las dinámicas de la globalización no son parecidas en los campos de lo económico, lo político y lo cultural. Cuando en materia económica la globalización ha conocido un auge incontestable desde los años 80, no por ello podríamos diagnosticar una desaparición de los Estados-Naciones en el plano político y aún menos, una homogeneización en el plano cultural. Evocado con frecuencia en la literatura especializada en ciencias sociales, la segunda constatación a la que invita el cuadro esbozado anteriormente valida la idea de «glocalización». En la actualidad, lo global se articula más que nunca con lo local, dado que, sin siquiera evocar las dimensiones políticas y culturales del problema, hasta las multinacionales, que tienen una visión global de la economía, deben tener en cuenta las condiciones locales de productivas.

Esas dos constataciones de conjunto no bastan por sí solas para cristalizar un consenso analítico dentro de la comunidad de los investigadores. De hecho, la globalización sigue siendo un objeto de investigación privilegiado que da pie a análisis múltiples, con unos intereses y una amplitud muy desiguales. Para evitar estudiar detalladamente las numerosas tesis y controversias, que se alimentan del tema, solo seleccionaré dos grandes ejes de interpretación sociológica que pueden ayudarnos a abordar después las cuestiones de empleo y relaciones laborales. Se puede descubrir el primer núcleo de reflexiones en el conjunto de trabajos que se denomina sociología «post moderna». Las tesis «post modernas», desarrolladas en su mayo-

ría por investigadores ingleses, parecen adecuarse bastante bien a las tendencias de peso que acabamos de mencionar anteriormente. En efecto, lo que caracteriza al post modernismo

«es su total aceptación de la efimeralidad, de la fragmentación, de la discontinuidad y del caos que forma una mitad de la concepción de modernidad de Baudelaire. Pero el postmodernismo responde a este hecho de una forma popular, no intenta trascenderlo, contrarrestarlo o incluso definir los elementos ‘eternos e inmutables’ que lleva implícito. El postmodernismo nada, incluso de revuelca en las fragmentarias y caóticas corrientes de cambio como si todo fuera así. Foucault nos instruye a, por ejemplo, ‘desarrollar la acción, el pensamiento y los deseos mediante la proliferación, la yuxtaposición y la desunión’ y a ‘preferir lo que es positivo y múltiple, la diferencia frente a la uniformidad, las dispersiones frente a las unidades, los acuerdos adaptados frente a los sistemas. La creencia de que lo que es productivo no es sedentario, sino nómada’» (Harvey, 1990, p. 44).

Para alimentar sus tesis, los sociólogos post modernistas descubren una serie de evoluciones determinantes: compresión del espacio-tiempo, mutaciones del aparato productivo hacia una mayor adaptabilidad y flexibilidad, puesto central dado al consumo en las prácticas sociales, heterogeneidad asumida de las técnicas y los mundos del arte, papel de los flujos y las redes sociales... El ensayo que Z. Bauman dedica en 1998 al tema de la globalización permite precisar el diagnóstico. La tesis que defiende es de lo más pesimista. Para Z. Bauman, globalización significa en primer lugar la producción de una élite mundializada, independiente de los centros locales del poder político y cultural o, si se prefiere, invento de una nueva separación entre una élite móvil y aislada por un lado, y por otro lado, una masa cada vez mayor de individuos excluidos y tentado por la violencia y el repliegue de identidad. Pero hay más: el resurgir moderno del modelo de Panopticon con el uso de las nuevas tecnologías, la muerte del Estado-Nación en beneficio de las regulaciones mercantiles autónomas, el resurgir de las preocupaciones de seguridad pública... constituyen para Z. Bauman, otras tendencias de

fondo de graves consecuencias. Para Z. Bauman, el balance no es muy difícil de establecer: la globalización es sobre todo un tremendo desperdicio social cuyo coste humano queda por calcular.

Debemos reconocer que, si bien las tesis «post modernas» no carecen de intuiciones fecundas¹², tienen más que ver con el ensayo que con el análisis científico propiamente dicho. La ausencia de objetivación en la demostración es quizá uno de los motivos más importantes que explica la unilateralidad de la intención. En cambio, la postura de A. Giddens¹³ es más dialéctica. En uno de los libros que ha dedicado a la globalización, A. Giddens propone vincular globalización y riesgo. La tesis es clara:

«nos encontramos con situaciones de riesgo con las que nadie ha tenido que enfrentarse en la historia previa y de las que el calentamiento global es sólo una de ellas. Muchos de estos nuevos riesgos nos afectan independientemente de dónde vivamos y sin considerar cuán ricos o pobres seamos. Están ligados a la globalización (...) La globalización está reestructurando las formas en que vivimos y de una manera muy profunda» (Giddens, 1999, p. 4).

Para evitar únicamente los efectos de la globalización económica, nuestras sociedades deben construir una «democracy of the emotions in everyday life». En efecto, la democracia se construye tanto desde arriba (en el plano de las regulaciones internacionales) como desde abajo. Y existen numerosos elementos que indican que globalización y democratización van efectivamente en paralelo: debilitamiento de las marcas de autoridad que vinculan a padres e hijos, reconocimiento del derecho a la igualdad y la diferencia para las minorías sexuales... En una palabra,

«our runaway world doesn't need less, but more government —and this, only democratic institutions can provide» (*ibid.*, p. 82).

¹² La constitución de una élite mundializada es una de ellas. Ver al respecto, Wagner (1999).

¹³ Del mismo modo, podríamos evocar la tesis de la sociedad en red de M. Castells, tesis que defiende la opinión contraria a las aproximaciones de tipo post moderno.

De la breve exposición teórica que acabo de esbozar, me quedaré con algunos interrogantes que se pueden aplicar al campo que nos interesa aquí. Primera pregunta: si consideramos que el empleo sigue siendo en Europa una de las formas más importantes de integración social, ¿pueden tener algún peso los actores de las relaciones laborales para ejercer una influencia sobre esa variable?, o por el contrario, tal y como sugiere Z. Bauman, ¿concede la globalización plenos poderes a una élite liberada de los condicionamientos institucionales que estructuran el mercado y las relaciones laborales? Segunda pregunta: ¿implica necesariamente la globalización que haya menos Estado?, o por el contrario, ¿vemos surgir nuevas formas de articulación entre Estado, mercado y actores de las relaciones laborales? Dicho de otro modo, ¿qué lugar ocupan las gobernanzas del empleo en ese proceso?

5. GLOBALIZACIÓN, EMPLEO Y RELACIONES LABORALES: ALGUNOS INTERROGANTES A MODO DE CONCLUSIÓN

Antes de entrar de lleno en los interrogantes anteriores, debemos reconocer primero que el grado de estructuraciones de las relaciones laborales sigue siendo escaso en el plano mundial pero que, en el plano europeo sigue siendo en la actualidad de lo más prometedor (Fouquet, Rehfeldt, Le Roux, 2000; Guillon, 2000; Taylor, 1999). Por ese motivo, las preguntas anteriores tienen todo su sentido en el plano europeo. Sin embargo, aún estamos lejos del establecimiento de un super sistema de relaciones laborales. Ya conocemos los motivos.

«Como la sindicalización, los efectos inhibidores de las grandes diferencias en las condiciones económicas e intereses están reforzados por la ausencia de la capacidad estatal facilitadora en el sistema europeo, la cual refuerza sucesivamente la supremacía de las formas nacionales de organización. Los sindicatos también carecen de interlocutores fuertes a nivel europeo, de tal forma que los patronos pueden alcanzar sus objetivos en la liberalización internacional mediante el sostén de la organización supranacional y la negociación» (Streeck, 1998, p. 434).

Todos los observadores coinciden además en que el espacio europeo de las relaciones laborales constituye una figura asombrosamente compleja que combina múltiples niveles de negociación e intervención. Los modos de regulación y los temas predilectos de la Europa social han evolucionado también. De esta forma, a la lógica de las directrices y la política contractual, le ha sucedido en fechas más recientes (Tratado de Amsterdam de 1997) un modo de coordinación basado en la *soft law*, coordinación cuya estrategia europea del empleo es en la actualidad la expresión más acabada (Goetschy, 1999). Hasta los inicios de los años 90, los temas predominantes de preocupación se referían fundamentalmente al derecho al trabajo. Desde aquel entonces, las iniciativas se han diversificado y, sobre todo, el tema del empleo ha pasado a ocupar el primer plano por numerosos motivos, entre ellos la tensión persistente en los mercados laborales europeos y las tasas de desempleo preocupantes.

En consecuencia, en el marco del tercer modo de regulación evocado anteriormente, el empleo se sitúa más que nunca en el centro de los debates. De esa constatación, se desprende una primera pregunta relativa al margen de poder del que disponen los Estados de un modo corolario los actores de las relaciones laborales, para influir en las regulaciones del mercado laboral. Visto desde esa óptica, los primeros elementos de respuesta que tenemos ponen de relieve una paradoja curiosa: si bien la estrategia europea del empleo puesta en marcha en Bruselas ha tenido una repercusión favorable a favor de la elaboración de pactos nacionales de empleo, la descentralización de la negociación colectiva sigue siendo una tendencia de fondo importante (Barré, 1999). Esa constatación no es contradictoria más que aparentemente. Los diferentes pactos y alianzas reúnen efectivamente en el ámbito nacional, y según configuraciones varias, al Estado, los sindicatos y los empresarios. Pero se trata sobre todo de promover una flexibilidad reglamentada del mercado laboral a través de la adopción de normas de procedimientos (relativas a los modos de negociaciones, los temas que se deben negociar, los límites que nos se deben rebasar...) destinados a circunscribir las negociaciones locales. Es una regulación flexible en la medida en que se concede a las empresas un

mayor margen de maniobra para favorecer una flexibilidad cada vez más importante de las condiciones de trabajo de los asalariados, sobre todo en materia de tiempo de trabajo (Institut Social du Travail, 2000). He denominado a ese proceso «gobernanza del empleo» (Lallement, 1999). Dicha gobernanza no es condenable ni deseable en sí. En realidad, el producto de los compromisos realizados depende en buena medida de los recursos (légitimidad, poder, etc.) de los que disponen los actores implicados en el juego de una negociación menos centralizada que sitúa al empleo en el cruce de múltiples cuestiones en juego (salario, condiciones laborales, cualificación, movilidad...). Por ese motivo, aunque las características institucionales sigan teniendo mucho peso en los conflictos y las negociaciones, las condiciones locales de la actuación colectiva son determinantes también. En consecuencia, la «glocalización» es también una característica pertinente de las relaciones laborales europeas. Y por ese motivo, podemos formular las siguientes preguntas: ¿tienen nuestros sistemas institucionales de relaciones laborales la suficiente capacidad para responder a esas nuevas realidades? ¿Tienen una adaptación diferenciada, tal y como piensan algunos investigadores? (Hancké, 1998; Lallement, 1996), o ¿debemos ser más radicales y diagnosticar una erosión pura y simple de esos sistemas? (Hyman, 2000).

Mi segunda pregunta tiene que ver con el reto de la armonización monetaria europea, cuestión muy concreta e inmediata hoy en día. Es lícito pensar que la próxima entrada en vigor del euro en el espacio europeo modificará seguramente las prácticas de los actores de las relaciones laborales, y, en primer lugar, en lo que atañe a las negociaciones salariales. Existen experiencias, en fase preparatoria aún, de colaboración (que asocian al sindicalismo alemán, belga, luxemburgués); sin embargo, las consecuencias de la armonización monetaria siguen siendo desconocidas. R. Hoffman et E. Mermet (2000) piensan que los márgenes de maniobra de reivindicación serán cada vez menores bajo el yugo sobre todo del banco central europeo, organización que puede imponer unas normas más restrictivas. Por otro lado, ¿cuáles serán las consecuencias desde la óptica de las desigualdades salariales? La armonización monetaria implica la posibilidad de comparar con mayor transparencia los salarios

y los precios de un espacio nacional a otro. En contra de los deseos explícitos de la Comisión Europea, ¿presenciaremos efectos de mimetismo entre Estados miembros?, o por el contrario, y bajo la presión de las autoridades europeas (que demostrarán más que nunca su deseo de vincular productividad y salario) ¿se acentuarán las desigualdades intranacionales e intersectoriales? R. Hoffman y E. Mermet creen que, más allá de la función tradicional de lobbying, la ETUC debería encargarse de nuevas funciones: función de información (sobre la política puesta en marcha en Bruselas, sobre las consecuencias de la armonización monetaria...), función de construcción de la negociación (producción de índices económicos y sociales comunes que se introducirían en las negociaciones) y función de cooperación para evitar los efectos de competición entre sindicatos nacionales. Queda por saber si, pese a su fuerte representatividad, la ETUC sabrá estar a la altura de esas ambiciones y superar así la heterogeneidad que la caracteriza.

El último comentario da pie para plantear otra cuestión, que será la última: la del nivel pertinente de las negociaciones. La cuestión adquiere todo su sentido desde la adopción del Protocolo Social (1992) que confiere a los actores sociales europeos (ETUC, UNICE, CEEP) una legitimidad real en materia de negociación. Tiene sentido también por la adopción de un sistema de mayoría cualificada, sistema que ha tenido consecuencias directas sobre las estrategias de actuación colectiva de las organizaciones patronales¹⁴. Pese a todo, el balance del diálogo social interprofesional sigue siendo decepcionante: en 1999, se firmaron solo tres acuerdos voluntarios (sobre los permisos parentales en 1995, sobre el tiempo parcial en 1995 y sobre los contratos por tiempo definido en 1999) y, en el plano sectorial, ningún acuerdo involucró a la Comisión. Por ese motivo y ante ese balance, muchos piensan que el nivel sectorial sigue siendo,

¹⁴ Cuando las decisiones se tomaban en Bruselas, basadas en el principio de unanimidad (solo un gobierno tenía poder de veto), una estrategia puramente nacional de lobbying bastaba en la mayoría de los casos. Con el sistema de mayoría cualificada, esa estrategia ha perdido su eficacia y los empresarios se han visto obligados a coordinar sus posturas y actuaciones de lobbying en el ámbito europeo, de modo a tener las fuerzas necesarias para constituir un grupo capaz de constituir una minoría de gobiernos de bloqueo.

a la postre, el nivel pertinente par la negociación transnacional. Varios argumentos apoyan ese planteamiento. El primero se debe a la evolución de sistemas económicos cada vez menos independientes de los espacios nacionales de regulación, como consecuencia de la globalización, cuestión que ya hemos mencionado. En semejantes condiciones, resulta más coherente establecer normas para las condiciones de trabajo y empleo en espacios relativamente más homogéneos e intentar limitar los efectos de la movilidad del trabajo y del capital dentro de esos espacios (Jobert, 2000). El segundo argumento se debe al hecho de que, pese al movimiento de descentralización evocado anteriormente, los sistemas europeos de relaciones laborales siguen centrados en buena medida en los niveles intermedios de negociación (Ferner, Hyman, 1998), y por ese motivo, es lógico, desde un punto de vista estratégico, seguir privilegiando ese nivel de confrontación.

De hecho, la UNICE (que creó el *European Employers' Network* en 1993 para coordinar los puntos de vista sectoriales), al igual que la ETUC apuestan decididamente por esa estrategia. Sin embargo, pese a esos deseos, queda aún mucho por hacer. En primer lugar, tal y como demuestra la adopción de una estrategia europea de empleo, el nivel político —el de los Estados— sigue siendo determinante hoy por hoy. En segundo lugar, y volviendo al tema de la negociación colectiva, los análisis empíricos ponen de relieve unas dinámicas sectoriales muy diferenciadas¹⁵. Además, los actores de la negociación europea supranacional distan mucho de poseer todos los recursos pertinentes en términos de material, medios humanos y legitimidad (Traxler, 1998). Queda también pendiente la cuestión de la aplicación efectiva de las normas negociadas.

¹⁵ De esta forma, si bien se observan algunos progresos contractuales en algunos sectores (en las telecomunicaciones o en la construcción debido a la implicación de la Comisión o a las transformaciones de los mercados internos), en el caso de sectores tan importantes como el metal o la química, las federaciones sindicales industriales europeas (*European Industry Federations*) no han sido capaces de entablar negociaciones, al no tener interlocutores patronales. Pero se puede achacar también esa traba al mundo de las organizaciones de asalariados: en algunos sectores, la heterogeneidad de los públicos y los intereses es un verdadero freno para la construcción de políticas reivindicativas unificadas, y eso da pie para que algunos empresarios sigan promoviendo una descentralización de la negociación colectiva.

«Los estudios empíricos muestran que hay grandes diferencias entre los estados miembros. Los porcentajes a nivel interprofesional son (aproximadamente el 60%) comparativamente bajos en países como Portugal, Países Bajos y España (...) Por último y no menos importante, se debe mencionar que la estructura de acuerdos puede no incluir necesariamente a todos los estados miembros, sino sólo a aquellos directamente afectados» (Keller, Sörries, 1999, p. 342).

Idéntica constatación sirve también para los comités de grupo europeos (*European work councils*): pese a los procedimientos de información y consulta centralizados que garantiza su implantación, su existencia no asegura en absoluto la aplicación de normas homogéneas entre los distintos establecimientos constitutivos del grupo ni tampoco la promoción de negociaciones europeas internas a este último (Hornung-Draus, 1998). En resumen, si bien las globalizaciones económicas, políticas y culturales siguen siendo parciales, contradictorias e inacabadas, la globalización de las relaciones laborales queda por construir.

Bibliografía

- ADDA, J. (1996): *La mondialisation de l'économie*, Paris, La découverte, 2 tomos.
- Alternatives économiques* (2000): dossier «20 ans de mondialisation. Le bilan», n.º 184, septiembre.
- BAIROCH (1976): *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^{ème} siècle*, Paris, Mouton, EHESS.
- BARRÉ, P. (1999): «Production des normes de temps de travail et décentralisation organisée de la négociation collective en Europe», *Sociologia del Lavoro*, n.º 74-75, pp. 29-44.
- BAUMANN, Z. (1998): *Globalization. The Human Consequences*, Londres, Polity Press & Blackwell Publishers.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. eds. (1992): *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.
- BRAUDEL, F. (1967, 1979): *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, Paris, Colin, 3 tomos.
- CASTELLS, M. (1996): *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell Publishers.

- COHEN, D. (1999): *Nos temps modernes*, París, Flammarion.
- Cohen E. (1996): *La tentation hexagonale. La souveraineté à l'épreuve de la mondialisation*, París, Fayard.
- COHEN, E.; LORENZI, J. H. (2000): *Des politiques industrielles aux politiques de compétitivité en Europe*, París, Informe del Consejo de Análisis Económico.
- CRETIN, T. (2000): «Les puissances criminelles. Une authentique question internationale» in Institut Français des Relations Internationales, *Ramsès 2001-Les grandes tendances du monde*, París, Dunod, pp. 135-154.
- DGB (2000): «Zahl der Opfer: unbekannt», *Einblick*, 21/00, p. 3.
- ESCOBAR, S. (2000): «Théâtre et créativité: du monde de l'à-peu-près à l'univers de la précision», in Ricciardelli, Urban S., Nanopoulos eds., *Mondialisation et sociétés multiculturelles*, París, PUF, pp. 368-371.
- FERNER, A.; HYMAN, R. eds. (1998): *Changing Industrial Relations in Europe*, Oxford, Blackwell Publishers.
- FOUQUET, A.; REHFELDT, U.; LE ROUX, S. eds. (2000): *Le syndicalisme dans la mondialisation*, París, éditions de l'Atelier.
- Futuribles* (1995): *L'évolution des valeurs en Europe*, n.º 200, julio-agosto.
- GIDDENS, A. (1999): *Runaway World-How Globalisation is reshaping our lives*, Londres, Profile Books.
- GOETSCHY, J. (1999): «The European Employment Strategy: Genesis and Development», *European Journal of Industrial Relations*, n.º 2, Julio, pp. 117-137.
- GUILLON, R. (2000): *Syndicats et mondialisation*, París, L'Harmattan.
- HANCKÉ, B. (1998): «Politiques économiques et relations de travail en Europe 1980-1990» in Supiot A. ed., *Le travail en perspectives*, París, LGDJ, pp. 359-374.
- HARDING, A.; DAWSON, J.; EVANS, R. (eds.): *European cities towards 2000*, Manchester, Manchester University Press.
- HARVEY, D. (1990): *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell Publishers.
- HARVIE, C. (1994): *The Rise of Regional Europe*, Londres, Routledge.
- HÉRITIER, P. (2000): «Négociation collective et régulation sociale: l'enjeu européen» in Thuderoz C., Giraud-Héraud A. eds., *La négociation sociale*, París, éditions du CNRS, pp. 185-196.
- HIRST, P.; THOMPSON, G. (1996): *Globalisation in question*, Oxford, Polity Press & Basic Blackwell Publishers.
- HOGGART, R. (1970): *La culture du pauvre*, París, Minuit. Edition originale: *The uses of literacy*, 1957.
- HOFFMANN, R.; MERMET, E. (2000): «Wage coordination in the European Union-Challenges for the coordination of collective bar-

- gaining» in Gabaglio E., Hoffman R. eds., *European Trade Union Yearbook 1999*, Brussels, ETUI, pp. 87-111.
- HORNUNG-DRAUS, R. (1998): «European Employer Organisations: Structure and Recent Developments», *Industrielle Beziehungen*, 5. Jg, Heft 2, pp. 218-235.
- HYMAN, R. (2000): «The Europeanisation —or the Erosion— of Industrial Relations?», Paper to the BUIRA conference, 9 Julio.
- INGLEHART, R. (1997): *Modernization and Postmodernization-Cultural, Economic and Political Change in 43 societies*, Princeton et Chichester, Princeton University Press.
- INSTITUT DES SCIENCES DU TRAVAIL (2000): *Negotiating Employment-Compared Forms of Employment Regulation in Europe*, dossier n.º 19, Université Catholique de Louvain, octobre.
- JACQUET, P. (2000): «Nouvelle économie: du virtuel au réel», in Institut Français des Relations Internationales, *Ramsès 2001-Les grandes tendances du monde*, Paris, Dunod, pp. 27-44.
- JOBERT, A. (2000): *les espaces de la négociation collective, branches et territoires*, Toulouse, Octarès éditions.
- JOBERT, B. (1998): «La régulation politique: le point de vue d'un politiste» in Commaille J., Jobert B. eds., *Les métamorphoses de la régulation politique*, Paris, LGDJ, pp. 119-144.
- KELLER, B.; SÖRRIES, B. (1999): «Sectoral social dialogues: new opportunities or more impasses?», *Industrial Relations Journal*, vol. 30, n.º 4, Octobre/Noviembre, pp. 330-344.
- KRUGMAN, P. (2000): *La mondialisation n'est pas coupable*, Paris, La découverte.
- LALLEMENT, M. (1996): *Sociologie des relations professionnelles*, Paris, La découverte.
- LALLEMENT, M. (1999): *Les gouvernances de l'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer. German translation: *Neue Governance-Formen in der Beschäftigungspolitik*, Frankfurt-am-Main, Campus, 2000.
- LE GALES, P.; LEQUESNE, C. (1997): *Les paradoxes des régions en Europe*, Paris, La Découverte.
- MOREAU, M. A.; TRUDEAU, G. (1998): «Le droit du travail face à la mondialisation de l'économie», *Relations industrielles/industrial relations*, vol. 53, n.º 1.
- REGINI, M. (1998): «Le retour de la concertation sociale en Europe» in Commaille J., Jobert B. eds., *Les métamorphoses de la régulation politique*, Paris, LGDJ, pp. 259-276.
- REICH, R. (1993): *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod.
- REINICKE, W. (1999): «The other World Wide Web: Global Public Networks», *Foreign Policy*, n.º 117, Invierno.

- SASSEN, S. (1998): *Globalization and its Discontents*, New Press.
- STREECK, W. (1998): «The Internationalization of Industrial Relations in Europe: Prospects and Problems», *Politics and Society*, vol. 26, n.º 4, Diciembre, pp. 429-459.
- TAYLOR, R. (1999): «Trade unions and transnational industrial relations», Discussion paper, DP/99, International Institute for Labour Studies, Labour and Society Programme, 15 páginas.
- TRAXLER, F. (1998): «Employers and employer organisations: the case of governability», *Industrial Relations Journal*, vol. 30, n.º 4, octubre/noviembre, pp. 345-354.
- VELTZ, P. (1996): *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, París, PUF.
- WAGNER, A. M. (1999): *Les nouvelles élites de la mondialisation*, París, PUF.
- WALLERSTEIN, I. (1980): *Le Système du monde du XV^{ème} siècle à nos jours*, París, Flammarion, 2 tomos.
- WARNIER, J. P. (1999): *La mondialisation de la culture*, París, La découverte.