

ECONOMÍA EN RED Y POLÍTICAS MIGRATORIAS. ¿HACIA UN MERCADO GLOBAL DE TRABAJO?

NETWORK ECONOMY AND MIGRATORY POLICIES. TOWARDS A GLOBAL LABOUR MARKET?

LUIS V. ABAD MÁRQUEZ *

El artículo examina la forma en que las actuales demandas de la economía global en red, contribuyen a explicar la esquizofrenia regulativa que caracteriza las políticas migratorias. Las nuevas formas de división internacional del trabajo, así como las prácticas de deslocalización productiva, configuran espacios de producción transnacionales y están dando lugar a un creciente ensamblaje mundial del flujo de trabajo que, sin embargo, se compadece con el uso local de la mano de obra y no exige desplazamientos masivos. Por otro lado, la globalización, al mismo tiempo que agrava la dualización de los mercados de trabajo, está haciendo a las economías desarrolladas cada vez más dependientes de cupos selectivos de mano de obra extranjera. Estos hechos explican por qué las políticas migratorias, al mismo tiempo que cierran genéricamente fronteras, necesitan abrirlas se-

* Universidad Complutense de Madrid.

lectivamente. El artículo argumenta que esta apertura selectiva, en particular a la fuerza de trabajo altamente cualificada, no puede tomarse como indicador de la gestación de un verdadero mercado global de trabajo, puesto que la globalización económica avanza no sólo según ritmos, sino también según lógicas diferentes en función de los mercados.

Palabras clave: Economía en red; globalización; políticas migratoria; mercados de trabajo.

The article examines the way in which the present demands of the global network economy contribute to explain the regulative schizophrenia that characterizes migratory policies. The new ways of international division of labour, together with the productive de-location practices, shape transnational spaces for production and are giving rise to an increasing worldwide assembly of labour force which, nevertheless, harmonizes with a local use of manpower and does not require massive movements. On the other hand, globalization, while increasing the labour market dualization, is making developed economies grow more and more dependent on selective foreign manpower quota. These facts explain why migratory policies, at the same time as they close borders generically need to open them selectively. The article argues that this selective opening, in particular to a highly qualified labour force, cannot be taken as an indicator of the gestation of a true global labour market, since economic globalization progresses depending not only on different rates, but also on different logics according to markets.

Key words: Network economy; Globalization; Migratory policies; Labour markets.

A pesar de la diversidad de enfoques teóricos, el fenómeno de las migraciones internacionales se ha abordado hasta ahora tratando de responder a la pregunta de por qué los migrantes se mueven, qué determinantes históricos y estructurales originan las migraciones o qué factores sociales y culturales las perpetúan y reproducen (Massey et al., 1993 y 1999; Portes y Böröcz, 1989). En la actuali-

dad, vivimos en tiempos de globalización. Si este hecho encierra algún contenido objetivo, más allá de la insufrible manipulación ideológica de es objeto, las consecuencias de cara al enfoque del fenómeno migratorio debieran ser obvias. La pregunta ya no debiera ser (o no sólo) por qué se mueven las personas, sino por qué, en tiempos en que *todo* se mueve a un ritmo crecientemente acelerado, los trabajadores no se mueven en realidad más de lo que lo hacen. Impulsados por la eficiencia creciente de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, así como por las iniciativas políticas de liberalización y desregulación de los mercados, los movimientos de capitales y las transacciones comerciales están creciendo a una tasa exponencial. Sin embargo, esta libertad casi absoluta de movimientos de factores y productos parece haber encontrado una frontera en el movimiento de los trabajadores. ¿Cómo explicar que en un «mundo en movimiento» crecientemente acelerado en el que las fronteras de los Estados son cada día más permeables y a través de las cuales fluye literalmente «todo», sólo las personas (quiero decir, los trabajadores) parecen encontrar más barreras (y más inexpugnables) a la libertad de sus movimientos?

Porque, al menos en términos teóricos, podríamos suponer que ambos fenómenos (globalización y migraciones) se autoimplican y son mutuamente coherentes: en tiempos en que todos los recursos y factores pueden moverse libremente tratando de optimizarse y maximizar sus ventajas, sería coherente suponer que también pudiera hacerlo el factor trabajo. En la medida en que sabemos que lo primero es verdadero y lo segundo falso, esto nos revela, ya de entrada, una de las contradicciones más flagrantes de lo que hoy denominamos «globalización económica». Y el hecho es tanto más desconcertante en cuanto que sabemos que los procesos de globalización económica, que comenzaron en los ochenta, encuentran su soporte ideológico y su justificación teórica en una vuelta a la ortodoxia de las doctrinas económicas liberales. Como es sabido, la teoría neoclásica prevé que la condición esencial del creci-

miento de la renta pasa por garantizar la libertad de movimientos de los factores y recursos. En la medida en que se supone que los agentes económicos actúan racionalmente, tratarán de maximizar sus ventajas moviéndose en la dirección en que se incrementa su utilidad marginal. Puesto que sabemos que, en este marco teórico, los rendimientos de los factores son decrecientes a la escala de la acumulación y su precio lo fija la intersección entre la oferta y la demanda, la libertad de movimientos conducirá, a largo plazo, a una igualación en la retribución de los factores. Por eso, sólo un comportamiento perfectamente libre de los mercados, sin interferencias exógenas y menos aún políticas, contribuirá a asignar eficientemente los recursos. En buena ortodoxia liberal son los mercados, no los Estados, los que acaban tomando decisiones eficientes.

Este marco, que vale desde luego para el capital, debería valer también, al menos en teoría, para el trabajo. Sin embargo, en flagrante contradicción con sus postulados doctrinales, la globalización económica se está construyendo sobre la base de esta esquizofrenia fundamental: la retirada de las barreras nacionales y la libertad de movimientos del capital, está coincidiendo con una oleada de iniciativas políticas destinadas a proteger las fronteras y a restringir la libertad de movimientos en los mercados internacionales de trabajo. Nos proponemos demostrar que esta contradicción no es gratuita. Bien al contrario, constituye uno de los rasgos esenciales que definen la actual dinámica globalizadora. Una esquizofrenia que deriva de la naturaleza misma de su estructura lógica y su funcionamiento y, en consecuencia, algo expresamente propuesto porque responde a la lógica misma en función de la cual se está construyendo la globalización.

La globalización está exigiendo cambios en las estrategias de gestión de la fuerza de trabajo internacional y está teniendo consecuencias decisivas (y a veces dramáticas) en las relaciones laborales, en las condiciones de trabajo y, en general, en la dialéctica capital/trabajo. Pero en estos cambios no está incluido (o se incluye sólo selectivamente) el

movimiento de los trabajadores a través de las fronteras. No es, por tanto, que las tendencias globalizadoras no afecten a los mercados de trabajo, como se ha dicho a veces de forma bastante simplificadora. Es que con los trabajadores estamos construyendo un tipo diferente de globalización. Como nos proponemos demostrar, eso que llamamos globalización económica no puede definirse según una lógica uniforme. Avanza según *lógicas* y no sólo según *ritmos* diferentes en función de los mercados de que se trate. En el de trabajo, está dando lugar al nacimiento de una verdadera gestión global de segmentos cada vez mayores de la fuerza de trabajo internacional que, sin embargo, se utiliza anclada en las fronteras nacionales.

DEL KEYNESIANISMO AL IMPERIO DE LOS MERCADOS DESREGULADOS

A estas alturas del debate, no debiera ser preciso llamar la atención sobre algunas de las trampas que encierra el discurso globalizador. La primera, deriva ya de la tentación aparentemente irrefrenable de hispotasiar las palabras. Hemos convertido la «globalización» en un sustantivo, cuando debiera ser sólo un adjetivo destinado a caracterizar un sistema económico bien concreto. Pero hispostasiar las palabras no es un juego neutral. La filosofía que sustenta ese «nuevo orden económico» que defiende el pensamiento globalizador es, en realidad, tan antigua como la que estuvo detrás de ese presunto «orden natural» del que hablaron nuestros economistas clásicos. La apariencia de neutralidad aséptica, incluso de cierto fatalismo con que se presenta hoy la globalización, se ha convertido en el velo ideológico para encubrir lo que es en realidad: una nueva fase histórica del capitalismo. Una etapa según la cual, por un lado, se mantiene constante la unidad de propósito que define su esencia pero, por otro, se van modificando y ajustando las estrategias para lograrlo. Lo que hay de viejo en eso que hemos denominado «globalización

económica» es justamente aquello que ha caracterizado siempre al sistema capitalista: la exigencia irrenunciable de asegurar el incremento en los procesos de acumulación. Lo que hay de nuevo son tanto las estrategias que se ponen en juego para reproducirlo, como la condición tecnológica que lo está haciendo posible. Es esta adaptación flexible del capitalismo a las condiciones cambiantes de cada etapa histórica lo que le ha caracterizado siempre de forma más precisa.

Las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial iniciaron la etapa histórica previa a la aparición del capitalismo global. Desde el punto de vista doctrinal, fueron también las décadas en que se impusieron, aunque de forma mucho más matizada de lo que suele aceptarse, políticas económicas de corte keynesiano. Keynes había llamado la atención sobre el hecho de que las crisis cíclicas que caracterizan el funcionamiento del sistema son siempre crisis del lado de la demanda. En consecuencia, apostó por incentivar la demanda mediante una implicación activa del Estado a través de la inversión y el gasto público. El Estado debía asumir un protagonismo explícito en la recuperación económica, lejos de la filosofía liberal del «Estado mínimo». No tanto jugando, como en etapas históricas pasadas, un papel instrumental mediante las políticas de dominación colonial, sino a través de una intervención directa en la política económica dirigida, en primera instancia, a estimular el consumo y la demanda agregada. Se asumió que, por sí solos, los mercados serían incapaces de ofrecer una respuesta y que debía ser el Estado la institución encargada de reactivar la demanda.

Las políticas del *new deal* lideradas por Roosevelt, a las que siguieron políticas de signo parecido en Europa, respondieron a esta filosofía. Aunque hubo otros renglones fundamentales (por ejemplo, el gasto militar derivado de la guerra fría), lo característico de las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial fueron las inversiones públicas masivas destinadas a la reconstrucción de Europa así como los gastos sociales encaminados a la construcción

del Estado de Bienestar. Estas iniciativas, unidas a las políticas keynesianas de redistribución de la renta, contribuyeron a incentivar la demanda, a la eclosión de las clases medias y a la construcción de la sociedad de consumo. A partir de aquí, el crecimiento sostenido y paralelo tanto de la oferta como de la demanda sentó las bases para la expansión económica de las décadas fordistas.

Aunque el agotamiento del modelo manifestó sus primeros síntomas visibles ya a finales de los sesenta y tuvo causas estructurales de más largo alcance, la crisis estalló con toda su violencia, como es bien sabido, a partir de 1973, año en que el encarecimiento del crudo elevó bruscamente los costes de producción y los precios finales, disparó la inflación y las tasas de paro, y provocó, en consecuencia, una fuerte contracción de la demanda y la caída de la productividad empresarial. Pero lo que importa rescatar aquí es que lo que comenzó en el 73 no fue sólo una crisis económica, sino también ideológica. El keynesianismo, que se había considerado una receta eficaz para garantizar el crecimiento, estabilizar la economía y lograr pleno empleo, fue rápidamente puesto en cuestión. Cuando Keynes publicó la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936), en el periodo de entreguerras, países como Inglaterra presentaban tasas de paro del 22 por ciento. Pero en las décadas que siguieron a la crisis del petróleo, el problema acuciante era no sólo el paro sino, fundamentalmente, la inflación galopante, a la que se llegó a considerar como la responsable última del paro. El pensamiento económico conservador se aprestó a interpretar todo esto como el síntoma y la prueba del fracaso de las políticas keynesianas. Tanto más cuanto que estas décadas fueron también las de la crisis del Estado de Bienestar, sin duda la conquista social más eminente de la etapa keynesiana.

El neoliberalismo consideró que las recetas keynesianas, que apelaban a una mayor intervención del Estado, no sólo no habrían de resolver el problema crucial de la inflación, sino que lo agravarían definitivamente. Entre otras cosas, se cuestionaron las políticas de gastos sociales que,

para el neoliberalismo, únicamente habrían de contribuir a aumentar el déficit, desequilibrar la economía y generar más inflación. La reacción conservadora extendió un clima de desconfianza en el papel intervencionista del Estado y exigió la vuelta a la ortodoxia liberal. En otros términos: libertad y desregulación de los mercados y «Estado mínimo». Las tareas de ajuste, que el keynesianismo había dejado en manos del Estado, el neoliberalismo las deja ahora en manos de los mercados. En la medida en que los mercados se ven libres del coste político, se supone que serán capaces de adoptar medidas impopulares de ajuste de forma más eficiente que los propios Estados. Soros lo expresó gráficamente en aquella época: «*son los mercados los que tienen sentido de Estado*». Y fue en la década de los 80, tras el hundimiento del sistema de paridades fijas diseñado en Bretton Woods y la vuelta a la flotación libre de las monedas, cuando se dictaron las medidas más audaces de desregulación y liberalización de los mercados financieros. Bajo el liderazgo de los gobiernos de Reagan y Thatcher, las políticas keynesianas fueron definitivamente sustituidas por las políticas neoliberales de desregulación, que habrían de significar en la práctica los comienzos de la globalización económica. Esto es, del capitalismo global.

ACUMULACIÓN Y NUEVOS RETOS EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Tanto en su génesis histórica como en su manifestación más reconocible, el capitalismo global fue, y sigue siendo, fundamentalmente un *capitalismo financiero*. No sólo porque fueron los mercados financieros (tanto el de divisas, como el de capitales y derivados) los primeros en liberalizarse y extender la lógica global al plano mundial, sino también por el inmenso volumen de recursos que movilizan. No es este el momento de entrar en el significado y las consecuencias de esta financiarización de la economía (Chesnais, 1994; Duménil y Lévy, 1999, etc.). Por un lado, el

exponencial incremento en la «circulación» de capitales se ha prestado a la especulación y, cada vez más, ha perdido relación con la economía real. En lógica ortodoxa, la rentabilidad de los activos financieros, la fijación de los tipos de cambio o los flujos de capital se supone que debieran venir determinados por la productividad de la economía real y servir de soporte para las transacciones comerciales. Sin embargo, por ofrecer sólo un dato, las transacciones internacionales en los mercados de divisas crecieron, entre 1980 y 1996 a una tasa media anual del 24 por ciento, pero el comercio internacional creció sólo el 6 por ciento anual y el PIB mundial, el 3.5 por ciento anual. En países como EE.UU. el volumen de flujos y transacciones de capital en relación al PIB que en 1970 era del 28 pasó al 115.8 por ciento en 1996; y en Alemania, para estas mismas fechas, pasó del 3.3 a 196.8 por ciento.

Al mismo tiempo, este marcado carácter especulativo y la velocidad de vértigo en la circulación internacional de capitales se han revelado capaces de generar formidables plusvalías, al menos tanto como de crear burbujas artificiales y desatar tormentas especulativas capaces de destruir economías nacionales enteras y hacerlas retroceder décadas en su desarrollo, llevándose por delante un caudal acumulado de trabajo y rentas (Stiglitz, 2002). En la década de los noventa, eso fue lo que ocurrió con países como México, Brasil, Rusia o regiones enteras del sudeste asiático. Como no podía ser de otro modo, la crisis derivada de esta circulación especulativa del capital financiero ha pagado un alto precio social. En los cinco países del sudeste asiático que sufrieron de forma especialmente violenta los ataques especulativos se perdieron, entre 1997 y 1999, más de 13 millones de empleos y en países como Indonesia, los salarios reales descendieron entre un 40% y un 60% (PNUD, 1999:4). Tailandia fue el primer país en sufrir los ataques especulativos. En julio de 1997 se produjo la devaluación del bath tailandés y, entre ese año y el siguiente, 188.000 tailandeses abandonaron la ciudad para volver al campo, cerca de 300.000 inmigrantes irregulares fueron

repatriados y aproximadamente 190.000 tailandeses emigraron al extranjero. La emigración a ultramar aumentó, sólo en 1997, un 4 por ciento (OIM, 2001:101)

Pero al margen de los efectos perversos a que está dando lugar la desregulación de los mercados financieros, la reacción conservadora de los 80 no fue sólo una respuesta a la recesión económica y a la supuesta «crisis» del Estado de Bienestar. A largo plazo, fue sobre todo un intento de establecer el marco para ajustar el sistema a los cambios y garantizar el incremento en los procesos de acumulación. La fuerte caída de la productividad empresarial derivada del encarecimiento de los costes de producción, el recrudescimiento de la competitividad internacional y la contracción de la demanda, había puesto en grave riesgo el mantenimiento de economías de escala en las empresas. Era preciso, por tanto, hacer frente y dar respuesta a tres retos inmediatos: disminuir los costes de producción empresarial, reactivar la demanda y reducir en lo posible los márgenes de incertidumbre en los mercados mundiales. La diversidad de estrategias que, sustentadas en la revolución tecnológica, se pusieron en marcha para ofrecer una respuesta a estos retos constituyen la arquitectura esencial de lo que hoy entendemos por capitalismo global.

A la necesidad de reducir los costes de producción, el capital respondió, a corto plazo, actuando sobre los costes laborales. Los 80 fueron años de despidos masivos, jubilaciones anticipadas, reconversiones, etc.. A medio plazo, la estrategia se reveló insuficiente, tanto más cuanto que la elevación brusca de la tasa de paro significó también la caída de consumo y la demanda interna. La estrategia a largo plazo fue incrementar los procesos de concentración de capital a través de fusiones empresariales, absorciones, ampliaciones, etc., que darán lugar a un crecimiento sin precedentes de la *empresa multinacional*.

Esta estrategia permite no sólo optimizar los recursos y garantizar economías de escala, sino también diversificar riesgos y reducir la competencia internacional a través del control de los mercados. A este periodo corresponde la for-

mación de las grandes multinacionales y, en buena medida, la globalización económica ha avanzado de la mano de estas grandes empresas. Una idea del incremento en estos procesos de concentración nos la ofrece el hecho de que, sólo en la segunda mitad de los 90, el volumen de movimiento de capital derivado de fusiones y adquisiciones ha crecido a una tasa anual del 60 por ciento. De las 7.000 multinacionales registradas en 1970 pasamos a cerca de 60.000 en 1999, de las que dependen más de 500.000 filiales extendidas por el mundo. Las multinacionales son hoy responsables de las dos terceras partes de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y, a través de sus filiales, venden en los países de destino por valor equivalente al doble de dichas exportaciones (UNCTAD, 1999).

La hiperracionalización al límite de los procesos y la informatización de las tecnologías productivas ha disparado la capacidad del sistema productivo más allá de lo que pueden absorber las demandas nacionales. La lógica del sistema ha necesitado extender su espacio geográfico mediante la creación de economías semiperiféricas (Wallerstein) capaces no sólo de abaratar los costes de producción (lo que resulta obvio), sino también (y a largo plazo, sobre todo), de ampliar la demanda y el consumo. La apertura de nuevos mercados en las economías emergentes y en aquellas que inician sus procesos de desarrollo, se presenta como una estrategia clave para asegurar una demanda capaz de sostener la productividad creciente del sistema productivo central y para garantizar a las grandes multinacionales el mantenimiento de sus economías de escala.

LAS LÓGICAS DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA ESQUIZOFRENIA REGULATIVA EN MATERIA DE EXTRANJERÍA

Estos cambios estratégicos, que definen la esencia del capitalismo global, están teniendo, como no podía ser de otro modo, consecuencias de largo alcance tanto en la re-

definición de las relaciones clásicas entre capital y trabajo, como en los movimientos internacionales de trabajadores y en las políticas de extranjería que pretenden regularlos. A diferencia de lo que ocurrió en las décadas fordistas, en que los gobiernos europeos no sólo no limitaron sino que estimularon la circulación internacional de trabajadores y la redistribución geográfica de la población activa (Castles y Kosack, 1973), los inicios de la globalización liberal en los 80 han venido a coincidir con la generalización de políticas de extranjería de marcado carácter proteccionista. A la liberalización creciente de los mercados de capitales y productos, le está acompañando un control cada vez más restrictivo en los movimientos internacionales de trabajadores. Desde entonces, la circulación internacional de capitales crece a tasas exponenciales. También crece, en realidad, el movimiento internacional de trabajadores. Pero, a diferencia de los capitales, no se mueven impulsados por políticas de liberalización de fronteras, sino a pesar de la protección y el cierre de fronteras. Dicho en otros términos: que a medida que avanza la mundialización, la circulación de factores y productos y la desregulación económica, parece encontrarse menor espacio para la libertad de movimientos de los trabajadores a través de las fronteras.

¿Responde únicamente a la presión social y al miedo a una «invasión descontrolada» el que los mismos gobiernos que lideran la liberalización de los mercados inviertan la marcha y defiendan políticas de extranjería destinadas a «frenar» los movimientos de los trabajadores? No cabe minimizar el peso de estas razones porque, a diferencia de los mercados, los gobiernos sí pagan una cuota política en sus decisiones. Aunque en los últimos años está descendiendo sensiblemente la tasa de paro, no nos encontramos ya, como ocurrió en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, en mercados laborales con pleno empleo y exceso de demanda de trabajo. Del 2.0 por ciento de tasa de paro en 1961 para el conjunto de los países que integran actualmente la UE, se pasará al 10.2 % en 1983 y a poco más del 8% en 2002 (OCDE y EUROSTAT). Y aunque sa-

bemos que las economías desarrolladas se han hecho estructuralmente dependientes de una cuota de mano de obra inmigrante (Abad, 2002) y que no existen razones solventes para considerar que los inmigrantes sean, en términos agregados, sustitutivos de los trabajadores nacionales, es un hecho que la opinión pública, con razones fundadas o sin ellas, realiza su propia evaluación sobre el impacto laboral del hecho migratorio. Por otro lado, las divergencias en la distribución internacional de la renta no sólo no se están reduciendo sino que, como es sobradamente conocido, se están acentuando dramáticamente (PNUD). Tanto por razones demográficas como económicas, la distancia creciente Norte/Sur, que la globalización no ha originado pero que contribuye a perpetuar y agravar, está disparando el potencial migratorio a nivel internacional. Aun cuando un examen más detenido contribuiría a matizar (y mucho) el temido riesgo de una traducción mecánica del potencial migratorio en migraciones efectivas, no podemos pasar al extremo de ignorar estos hechos.

Sin embargo, la cuestión que nos planteamos aquí es si, además de razones políticas que tienen que ver con la «sensibilidad» de los gobiernos a las fluctuaciones de los estados de opinión a corto plazo, derivados de la evaluación social de estos hechos, existen también razones estrictamente económicas de largo alcance que contribuyan a explicar la actual esquizofrenia regulativa en materia de extranjería. Razones en función de las cuales lo que entendemos por globalización económica ni afecta ni *puede* afectar por igual a todos los factores. Dicho en otros términos, que la globalización no puede definirse según una lógica uniforme y coherente. Avanza según *lógicas* (y no sólo *ritmos*) diferentes en función de los mercados de que se trate. Plenamente lograda, aunque desigualmente distribuida por regiones mundiales, en los mercados financieros. En proceso de construcción en el comercio internacional, aunque aún de forma imperfecta y asimétrica (además de injusta, como revela el caso del comercio agrícola, que desde Seattle a Cancún ha hecho fracasar las su-

cesivas cumbres de la OMC). Y definitivamente distinta en lo que se refiere a los mercados de trabajo. Al decir «distinta» queremos decir exactamente que responde a una lógica específica que, si bien se deriva de la dinámica globalizadora en los otros mercados es, sin embargo, estructuralmente diferente de la de ellos.

¿Cuál es, exactamente, esta lógica específica y de nuevo cuño a que la globalización económica está dando lugar en los mercados de trabajo mundiales?. De cara al problema que aquí nos interesa (la relación entre procesos de globalización y flujos migratorios internacionales), podemos identificar dos rasgos fundamentalmente. Por un lado, se está abriendo paso una nueva forma de relación capital/trabajo. Una relación que, rompiendo los marcos nacionales y de acuerdo con las necesidades de la economía global y la transnacionalización productiva, *concibe y gestiona* la fuerza de trabajo a escala mundial, pero la *utiliza* localmente. Una gestión que, sin embargo, no ha dado lugar, ni lo dará, a un verdadero mercado global de trabajo. En segundo lugar, la globalización está ahondando la *dualización* interna de los mercados de trabajo que, tanto en su estructura salarial como en sus condiciones laborales, se polarizan cada vez más en torno a los dos segmentos extremos.

Ambas tendencias, indisociablemente unidas a la lógica globalizadora, guardan a su vez una estrecha relación con las nuevas migraciones internacionales y con las actuales políticas de regulación de extranjería. La primera tendencia, nos permite comprender por qué los gobiernos cierran genéricamente las fronteras y restringen los movimientos internacionales de trabajadores. La segunda, por qué, sin embargo, las abren selectivamente y para determinados segmentos de trabajo. Es a partir de esta esquizofrenia, conscientemente propuesta por las exigencias de la economía global, como se entienden tanto los objetivos perseguidos por las actuales políticas de extranjería en los países desarrollados, como los efectos de hecho en las migraciones internacionales.

DESLOCALIZACIÓN PRODUCTIVA Y NUEVAS FORMAS DE DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Los procesos de deslocalización productiva impuestos por las multinacionales están generando *nuevas formas históricas de división del trabajo* a nivel internacional. El sistema de producción se organiza cada vez más según una geografía mundial, más que nacional. La división internacional del trabajo no es, en absoluto, un fenómeno nuevo (Rowlands, 1987, Wallerstein, 1980, etc.). Es tan antiguo como el capitalismo que, ya en su fase concurrencial, construyó las primeras formas de especialización económica en las que las economías centrales exportaron productos industriales a la periferia e importaron de ella materias primas y productos agrícolas. Una división que se consolidará en la fase histórica del capitalismo monopolístico en que las economías industriales, además de exportar productos finales, exportaron capital inversor e instalaron plantas de producción intensivas en trabajo en aquellos países económicamente más dinámicos del Sur, reservándose los segmentos de producción intensivos en capital o que exigen una mayor cualificación. Como es bien sabido, los reflujos de capital Sur/Norte en forma de beneficios multiplicaron varias veces los flujos inversores Norte/Sur y se constituyeron en una de las piezas básicas del intercambio desigual, destinado a incrementar los procesos de acumulación (Amin, G. Frank, etc).

Desde luego, estas formas ya clásicas de división internacional del trabajo continúan en nuestros días. Las economías emergentes ofrecen las mismas ventajas (abundancia de mano de obra, exenciones fiscales, etc.) pero no los inconvenientes de los países definitivamente periféricos. A diferencia de estos, ofrecen cierto nivel de desarrollo en infraestructuras y comunicaciones, estructuras político-administrativas más modernas, cierto desarrollo de los mercados nacionales, etc. Su mismo desarrollo inci-

piente les hace (con frecuencia para su desgracia) más dóciles y receptivos a las medidas de disciplina económica impuestas por los organismos internacionales (Stiglitz, 2002), y las multinacionales encuentran en estas medidas márgenes adicionales de seguridad.

Pero lo específico del capitalismo global es que, al mismo tiempo que se mantienen estas viejas formas de división económica, la transnacionalización de los procesos de producción e intercambio está generando *nuevas formas de división internacional del trabajo*, que no se realizan ya sólo según la lógica Norte/Sur del intercambio desigual clásico, sino también, y de forma creciente, entre las propias economías del Norte, en direcciones variables. Las multinacionales lo son no sólo porque *venden* sus productos en mercados transfronterizos, sino también porque *producen* transnacionalmente. La *deslocalización productiva*, impuesta de forma creciente por las grandes firmas multinacionales, es una de las estrategias básicas que caracterizan los actuales procesos de globalización económica. Aunque las formas que revisten pueden ser muy variables, estos procesos de deslocalización están dando lugar a una nueva geografía de producción en redes que trascienden las fronteras nacionales. El flujo de producción se segmenta transnacionalmente: determinados segmentos permanecen en el país de origen y otros se ubican, según ventajas competitivas, en otros países. Esta estrategia, que en un principio podría parecer antieconómica puesto que aumenta los costes de transacción, se ve ampliamente compensada no sólo por las ventajas relativas en función de las cuales se instalan en cada país, sino también por la eficiencia creciente de unas tecnologías de la comunicación y el transporte cada vez más eficientes y baratas. Las nuevas tecnologías están permitiendo conciliar dos exigencias hasta ahora irreconciliables: la *integración* creciente de la empresa y la *deslocalización* del proceso de producción. Un buen indicador de esta interdependencia de las propias economías centrales lo constituyen los flujos de Inversión Extranjera Directa. «En 1997 la inversión

extranjera directa ascendió a 400 mil millones de dólares, pero el 57% de ella se dirigió a países industrializados» (PNUD, 1999:31).

En su versión global, la deslocalización y la transnacionalización productiva siguen hoy movimientos y direcciones muy diversificadas y flexibles. La inversiones fluyen en direcciones cambiantes en función de componentes variables, tanto de las empresas como de las naciones. *«Las corporaciones multinacionales son cada vez en mayor medida redes internas descentralizadas, organizadas en unidades semiautónomas según países, mercados, procesos y productos. Cada una de estas unidades se conecta con otras unidades semiautónomas de otras multinacionales en forma de alianzas estratégicas ad hoc. Y cada una de esas alianzas (de hecho, redes) son nodos de redes auxiliares de pequeñas y medianas empresas. Estas redes de redes de producción tienen una geometría transnacional en absoluto indiferenciada: cada función productiva encuentra su localización adecuada y/o se conecta a una nueva empresa red que esté en la localidad adecuada»* (Castells, 2000, vol I:159). Numerosos autores han identificado esta desvinculación de los procesos económicos respecto de los espacios nacionales, típico de la primera modernidad, como uno de los rasgos específicos de la posmodernidad. *«La economía global se apoya en la capacidad para anular las distancias y organizar un proceso de trabajo fragmentado a nivel planetario»* (Beck, 2000:34).

GESTIÓN GLOBAL Y USO LOCAL DE LA FUERZA DE TRABAJO. POR QUÉ LOS GOBIERNOS CIERRAN FRONTERAS A LA INMIGRACIÓN

En coherencia con estas nuevas formas de transnacionalización y división internacional del trabajo, se están produciendo cambios profundos en las relaciones clásicas entre capital y trabajo y en la gestión de la fuerza de trabajo. El capitalismo global está superando la concepción

nacional del trabajo y se está abriendo paso una verdadera concepción *global*. Es verdad que esta afirmación debiera ser matizada porque cerca de la mitad de la población mundial vive al margen de la economía global de mercado (PNUD) y porque, aún a mediados de los 90, dos tercios del empleo mundial es, en realidad, empleo agrícola (OIT, 1994). Pero dejando al margen el hecho de que un elevado porcentaje de este empleo agrícola se inserta en redes multinacionales de producción y distribución, es incuestionable que estamos ante una tendencia en crecimiento y altamente significativa.

Las multinacionales producen internacionalmente y utilizan, según una lógica interdependiente, una fuerza de trabajo también internacional. Ya en 1993 las multinacionales empleaban, de forma directa, más de 70 millones de trabajadores distribuidos a lo largo de la geografía mundial. Incluso si la cifra pudiera parecer más bien moderada es, en realidad altamente significativa por dos razones. En primer lugar, porque la producción asociada a estos puestos superó en un 25% al valor total de comercio mundial. Por otro lado, porque la interdependencia del flujo mundial de trabajo no alcanza sólo al empleo directo en las firmas multinacionales, sino también al empleo indirecto que generan en torno a ellas. En los países de destino, las multinacionales suelen rodearse de una tupida red de empresas locales subsidiarias, subcontratistas, proveedoras, etc. cuya actividad se genera y se organiza en torno a y en función de las grandes firmas. Las prácticas de externalización, subcontratación, etc., que ponen en práctica, generan en torno a sí verdaderos mercados internos y segmentos de trabajo interdependientes.

Un indicador del grado creciente de apertura e interdependencia de la economía mundial es el crecimiento del comercio, muy por encima del de la producción. La tasa anual de crecimiento del PIB mundial durante la segunda mitad del siglo XX fue del 3.8%, pero el comercio creció un 6% anual. En 1950 las exportaciones totales de bienes y servicios equivalían al 8% del PIB mundial, pero en 1998

representaban ya el 26,4% del PIB (ONC, 1998; Millet, 2001). Sin embargo, el comercio intrafirma que generan las multinacionales representa el equivalente a más del 30% del comercio mundial y aproximadamente otro tercio lo constituyen transacciones entre grandes corporaciones. Esto quiere decir que las multinacionales son hoy responsables de más las dos terceras partes del comercio mundial. *«Solamente una pequeña parte (no más del 25 por ciento del comercio internacional, a juicio de algunos) consiste en transacciones realizadas en condiciones de verdadera independencia comercial. Dicho de otro modo, el grueso del comercio mundial se debe a la organización internacional de la producción y del comercio que promueven las multinacionales»* (OIT, 1999:95) En el mismo sentido, el espectacular crecimiento que ha experimentado la Inversión Extranjera Directa en las últimas décadas se asocia, en un elevado porcentaje, a la rápida expansión de las corporaciones multinacionales. En 1997 la IDE superó los 400 mil millones de dólares, lo que significó multiplicar por 7, en términos reales, el volumen de los años 70. Pero el 59% correspondió, en realidad, a fusiones y adquisiciones transfronterizas, cuando en 1992 representaba «sólo» el 42% (PNUD, 1999). Estos indicadores nos dan una idea del formidable flujo de trabajo interconectado mundialmente.

Este sistema globalizado de producción transnacional, integrado en redes de geometría variable y alianzas flexibles, organiza flujos de trabajo interdependientes a escala mundial. Sin embargo, lo determinante del proceso es que este flujo transnacional, organizado según una lógica conexa, *no exige un desplazamiento geográfico de mano de obra*. Bien podríamos decir que, más que en ningún otro momento de la historia y quizá por primera vez en sentido estricto, estamos asistiendo a una verdadera «internacionalización» de la fuerza de trabajo. En tanto que factor de producción, el valor añadido por el trabajo se pone al servicio de un capital sin fronteras. Los procesos de concentración de capital hasta límites sin precedentes, las prácticas de deslocalización productiva y la organización

empresarial en redes que abarcan prácticamente el mundo están transformando la vieja idea romántica de la «internacional del trabajo» en algo bien tangible. Más que una estrategia de defensa de intereses comunes de clase, lo que se está produciendo es la transformación de la fuerza de trabajo en un factor de producción verdaderamente internacional, concebida a escala mundial y puesta al servicio de un sistema de producción y una lógica productiva también internacional.

Un irónico (y sórdido) guiño de la historia que, dicho sea de paso, está contribuyendo a alterar las formas clásicas de confrontación Capital/Trabajo y a debilitar la capacidad reivindicativa de los trabajadores. Ante un capital sin rostro, cuyos perfiles se diluyen cada vez más en una sofisticada arquitectura de participaciones cruzadas y alianzas coyunturales y flexibles a escala mundial, los trabajadores encuentran cada vez mayores dificultades de interlocución. Amparado por la desregulación y liberalización creciente, el capital encuentra amplísimas facilidades en sus movimientos internacionales de inversión y desinversión, y los trabajadores se ven impulsados, con demasiada frecuencia, a competir entre ellos simplemente para asegurar el mantenimiento local de sus puestos de trabajo. *«La mundialización y los adelantos técnicos perturban los sistemas nacionales de relaciones laborales (...) Ni siquiera es necesario que ... las empresas tengan que instalarse efectivamente en otro país, ya que el simple hecho de que puedan hacerlo será determinante en la negociación (...) La simple amenaza del traslado suele templar las reivindicaciones sindicales y permite a la dirección arrancarles concesiones y dominear mejor la organización del trabajo. Semejante estrategia puede acarrear, pues, un debilitamiento de las relaciones laborales, en particular cuando los traslados se hagan a países de relaciones laborales más flexibles»* (OIT, 1999).

Pero dejando al margen, por ahora, las consecuencias que la globalización liberal está teniendo en los sistemas nacionales de relaciones laborales, importa insistir ahora en que, por primera vez en la historia, esta gestión *inter-*

nacional de la fuerza de trabajo se concilia con una utilización geográficamente *nacional*. El capital no necesita ya desplazar geográficamente trabajadores, al menos no en el volumen en que lo hizo en etapas históricas pasadas. Por el contrario, utiliza en su propio territorio una mano de obra puesta al servicio de procesos de producción interdependientes. Tiene razón Beck cuando afirma que «*la globalización presupone localización, pero con otra connotación socioespacial, en el sentido de que lo que antes tenía que estar religado a un lugar concreto se puede desgajar a nivel mundial y seguir acoplado, no obstante, a la unidad cooperativa.*» (Beck, 2000:37). Y, por eso mismo, debiera matizar más su afirmación cuando sostiene que, a diferencia del capital que está globalmente coordinado, «*el trabajo está individualizado*» (Beck, 2000:35). Quizá sí el trabajador, pero no el flujo de trabajo respecto al cual nos encaminamos, bien al contrario, hacia una mayor integración. «*El nuevo modelo de producción y gestión global equivale a la integración del proceso de trabajo y la desintegración de la fuerza de trabajo*» (Castells, 2000:294). Las multinacionales organizan sus procesos de producción en redes que integran centros diseminados en geografía mundial, *interdependientes* unos de otros y que, a su vez, les unen a otras redes locales de pequeñas y medianas empresas que dependen de ellas. Esto está teniendo su traducción en puestos de trabajo cuya función no se encierra ya en la propia empresa ni en las economías locales en que se ubican, sino que se articulan en secuencias transnacionales cuyo sentido trasciende los centros locales de trabajo.

Una verdadera *organización global de trabajo* que cada vez admite menos clausuras geográficas. Regiones enteras, cuyos límites se solapan frecuentemente con las fronteras nacionales, utilizan fuerza de trabajo local para ponerla al servicio de procesos de producción que las trasciende y las articula en espacios económicos más amplios. Aunque con dimensiones aún limitadas, y sin querer exagerar la afirmación, a lo que estamos asistiendo es a un creciente *ensamblaje transnacional de una mano de obra anclada na-*

cionalmente. Se desplazan los capitales, las materias primas, la tecnología, los componentes intermedios o las plantas de producción en un flujo variable organizado por encima de las fronteras, pero el trabajo, que añade el valor, permanece en el interior de las fronteras. Reich (1991) tiene razón cuando señala que, mientras todo es global, lo único que permanece verdaderamente *nacional* es la mano de obra.

El capital ha necesitado siempre, y sigue necesitando, un *ejército de mano de obra de reserva* pero, a diferencia de etapas pasadas, este stock de reserva no necesita ya concentrarse en los grandes núcleos industriales del Norte. Se concibe a escala mundial, pero se utiliza en sus lugares de origen gracias a los movimientos flexibles de ida y vuelta del propio capital. Una nueva segmentación de los mercados de trabajo pero, esta vez, una segmentación internacional que se superpone y ahonda las segmentaciones nacionales. Es esta la razón por la que, en una economía mundial organizada para que todo se mueva, sólo los trabajadores encuentren restricciones a sus movimientos. La globalización, que necesita salvar la fricción del espacio y acelerar los intercambios, no necesita en absoluto movimientos masivos de trabajadores más allá de sus fronteras (lo que no quiere decir que no los necesite hasta cierto punto y selectivamente, como veremos).

En nuestros días, las verdaderas «aves de paso» son los flujos de capital en manos de las multinacionales, que invierten y desinvierten de forma flexible en función de las fluctuaciones tanto de los costes, como de las coyunturas económicas o políticas nacionales. Al servicio del capital internacional, la globalización que construimos está imponiendo la libre circulación de capitales y la ampliación de los mercados con el mismo empeño con que trata de limitar el movimiento internacional de trabajadores. Más que ninguna otra razón, es esta la que explica que haya sido el último cuarto del siglo XX, justo cuando empiezan a triunfar las tendencias globalizadoras, aquel en el que los países desarrollados han comenzado a poner en práctica po-

líticas de extranjería destinadas a frenar la inmigración y a endurecer las condiciones de entrada y permanencia. Y las cosas no han mejorado, sino que han empeorado sensiblemente en los comienzos del siglo actual, como demuestran las recientes iniciativas de algunos países de la UE, entre ellos España.

GLOBALIZACIÓN Y DUALIZACIÓN DE LAS CONDICIONES DE TRABAJO. POR QUÉ LOS GOBIERNOS ABREN SELECTIVAMENTE LAS FRONTERAS

Sin embargo, sería una simplificación afirmar sin más que los países desarrollados cierran fronteras a la inmigración. Las cierran para algunos segmentos de trabajadores, pero las abren para otros. O quizá sería mejor decir que, mientras definen marcos genéricos de cierre de fronteras, adoptan iniciativas para abrirlos selectivamente en función de las necesidades de sus mercados. También esta aparente contradicción política responde a una lógica «global», esto es, a la lógica que el capitalismo global está imponiendo en los mercados de trabajo. La globalización no está dando lugar sólo a cambios profundos en las relaciones capital/trabajo y a una nueva gestión internacional de la fuerza de trabajo mundial. Es un hecho conocido que está contribuyendo también a agravar la *dualización* de los mercados nacionales de trabajo en las economías avanzadas. Es verdad que los procesos de segmentación de los mercados de trabajo (Piore, 1971, etc.) no comienzan con la globalización económica, pero existen pocas dudas de que las exigencias del capitalismo global están contribuyendo decisivamente a profundizarlos. La distancia que separa los dos segmentos extremos del mercado y la degradación de las condiciones laborales en los segmentos inferiores se agudizó a lo largo de los 80 y, desde entonces, se ha deteriorado progresivamente. *«La liberalización del sistema financiero contribuye a aumentar las desigualdades*

de ingresos. La movilidad del capital parece favorecer a los trabajadores muy cualificados, porque atraen capital, con lo que aumenta su remuneración, pero perjudica a los poco cualificados» (OIT, 1999:80).

Como podía esperarse, las demandas de desregulación impulsadas por el pensamiento neoliberal, han alcanzado también, y de forma especialmente dolorosa, a las condiciones de trabajo. Las «rigideces», supuestamente derivadas de la acción regulativa del Estado y dirigidas a la protección de los derechos laborales, fueron sistemáticamente denunciadas como el principal obstáculo para la productividad empresarial. En sentido contrario, la «flexibilidad» pasó a convertirse en la «nueva ortodoxia emergente» (Hyman y Streeck, 1988). En nombre de la flexibilidad laboral se ha demandado (y conseguido, en buena medida) el desmantelamiento progresivo de la regulación jurídica dirigida a la protección de los derechos de los trabajadores. De forma bastante gráfica, el regulacionista Boyer (1986) ya llamó la atención en su día de que la intención última de estas demandas neoliberales de flexibilidad no era otra que la generalización social de la figura del «trabajador interino».

Desde la óptica neoliberal, estas demandas han encontrado su justificación en la necesidad de adecuar los recursos laborales a las fluctuaciones de un mercado global cada vez más inestable, en la exigencia de reconversión del aparato productivo como condición para garantizar la competitividad, o en la potencialidad de las nuevas tecnologías para desplazar trabajo vivo. Se supone que, a la larga, la eliminación de este tipo de rigideces acabará por favorecer la creación de empleo y será beneficioso tanto para el empresario como para el trabajador. La realidad, sin embargo, ha corrido por derroteros muy diferentes. La aplicación práctica de esta «flexibilidad desreguladora» no ha resultado neutral. Su efecto inmediato ha sido el aumento de la precariedad, la rotación, el empeoramiento de las condiciones laborales y el agravamiento de la exclusión social (Tezanos, 2001 y 2002). Las tasas de precariedad laboral han crecido en las últimas décadas y, en países como

España, superan el 30 por ciento. Es significativo que, a pesar del crecimiento económico que conoció Estados Unidos entre 1991 y 1996, el porcentaje de trabajadores empleados en multinacionales que vivían bajo el temor a ser despedidos se multiplicó por dos y alcanzó el 46 por ciento; o que sólo un 20 por ciento de los nuevos contratos que se firman en ese país, conservan su empleo transcurrido un año (Torres, 2003). La distancia que separa los salarios de este tipo de empleo y los del extremo superior, ha crecido en las últimas décadas y, con ellos, la exclusión social y la pobreza. «*Para el 80 por ciento inferior de la población trabajadora norteamericana, el salario medio (una vez descontada la inflación) descendió un 18 por ciento entre 1973 y 1995, mientras que el salario de la élite salarial empresarial aumentaba en un 19 por ciento antes de impuestos y en un 66 por ciento después de la intervención mágica del asesor fiscal*» (Lennet, 1998:54, en Torres, 2003:68). A partir de aquí no es sorprendente que Estados Unidos, el país más rico de la tierra, sea también el que «*tiene el mayor porcentaje de población que experimenta pobreza humana*» (PNUD, 1998:2). Otro tanto ha sucedido en la mayoría de las economías desarrolladas.

La libertad de movimientos del capital y las prácticas de deslocalización, que permiten a las grandes firmas transferir la producción a países con abundante oferta de trabajo y bajos costes salariales, impiden a los trabajadores nacionales de baja cualificación, acuciados por la competencia internacional, no sólo mejorar sino incluso mantener sus condiciones de trabajo. Las prácticas de subcontratación internacional, que están creciendo a tasas más elevadas que el resto de relaciones comerciales (Feenstra y Hanson, 1996), aprovechan espacios nacionales sin presencia sindical en los que, con frecuencia, imperan condiciones próximas a la esclavitud (Klein, 2002). «*La subcontratación contribuye a acentuar la segmentación del mercado de trabajo*» (OIT, 1999:93).

Esta progresiva dualización y el deterioro creciente de las condiciones laborales en las economías desarrolladas

está teniendo también su reflejo en las pautas migratorias de hecho y en la regulación política en materia de extranjería. El «uso local» de una fuerza de trabajo al servicio de una lógica económica «global» que explica, como vimos, la definición genérica de políticas de cierre de fronteras, tiene también sus propios límites. Y son precisamente esos límites los que explican la apertura selectiva de los mercados internacionales de trabajo, esto es, las migraciones selectivas.

Mientras las empresas, y en especial las grandes multinacionales que lideran la globalización, puedan poner en práctica sus estrategias de externalización y deslocalización, tratarán de transferir los segmentos productivos intensivos en trabajo a países con abundante oferta y bajos costes salariales. Pero existen actividades, especialmente en el mercado secundario (peonaje, recolección temporal, servicios de hostelería, etc.), que por su propia naturaleza no son susceptibles de deslocalización y deben, por tanto, realizarse dentro de las fronteras nacionales. Para este tipo de actividades, el capital tratará de reproducir las mismas condiciones laborales que imperan en las economías en desarrollo. La contratación y el despido «flexibles», los bajos niveles salariales y, en definitiva, la sobreexplotación han acabado por aceptarse como estrategias irrenunciables para garantizar la competitividad en una economía abierta e interdependiente.

Es de este perfil de trabajos, caracterizados por su bajo índice de deseabilidad social, de los que tratarán de huir los trabajadores nacionales. Por desconcertante que pueda parecer a nuestros gobernantes, los trabajadores nacionales, amparados en las redes de solidaridad familiar y el sistema de prestaciones públicas, preferirán aguardar mejores oportunidades antes que verse atrapados en un segmento de trabajo en el que, a las pésimas condiciones laborales y nulas expectativas de promoción se une un descenso sin retorno en la escala de estimación social. Y es aquí donde el funcionamiento del sistema se ve impelido a acudir selectivamente a trabajadores inmigrantes. Las po-

líticas de extranjería, concebidas genéricamente para poner freno a la inmigración, necesitan mostrar flexibilidad y abrir las fronteras a cupos anuales de inmigración. Una necesidad que no deriva sólo de las tendencias demográficas en las sociedades receptoras (ONU, 2000) sino también, y quizá fundamentalmente, de las pautas de reproducción económica que está imponiendo el capitalismo global.

Porque el hecho crucial es que, importando inmigrantes, muchos empresarios tratarán de llevar al límite las posibilidades de un mercado crecientemente desregulado e importarán también las condiciones laborales de sus países de origen. Lo que se persigue en último término no es sólo incorporar trabajadores desde los países en desarrollo sino también, y hasta donde sea posible, reproducir las condiciones laborales de sus países de origen. Dicho de forma más taxativa: sólo incorporan *trabajadores* en la medida en que buscan importar también *condiciones de trabajo*. Es por esta razón por la que las economías que lideran los procesos de globalización, incluso en situaciones de mercado con altas tasas de paro, han acabado por hacerse estructuralmente dependientes de la mano de obra extranjera. En otro lugar, he propuesto denominar a esta situación «*la paradoja de la demanda adicional en situaciones de mercado con exceso de oferta*» (Abad, 2002)

DETERIORO DE LAS CONDICIONES LABORALES. LA INMIGRACIÓN COMO COARTADA

También aquí, como podía esperarse, el discurso sobre la inmigración está jugando un papel nada despreciable. ¿Son los inmigrantes la causa del deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores nacionales? Es revelador que en el mismo país en que se ha dualizado en mayor medida su mercado de trabajo y precisamente en las mismas décadas en que se han degradado más las condiciones laborales en su segmento inferior, hayan coincidido con un

verdadero aluvión de investigaciones que tratan de medir el impacto que el crecimiento de la inmigración puede haber tenido en estas tendencias. La mayoría de los estudios que se realizaron en la década de los 80 *«muestran una sorprendente coincidencia: los efectos de sustitución sobre los trabajadores nativos son irrelevantes... aunque análisis más desagregados en función de criterios étnicos y lugar de procedencia (Borjas, 1987) pueden revelar ciertos efectos de sustitución, no tanto entre inmigrantes y nativos, sino más bien entre inmigrantes recientes respecto a inmigrantes anteriores»* (Abad, 1997:18). Conclusiones similares pueden encontrarse en Briggs y Tienda (1984), Muller y Espenshade (1985), etc. A pesar de que la mayoría se realizaron dentro del espíritu neoclásico, paradójicamente parecieron confirmar más bien la hipótesis de la complementariedad entre inmigrantes y nativos (en la línea de Abrans y Abrans, 1975 y Piore, 1979) y, en consecuencia, el nulo o despreciable impacto tanto sobre el empleo como sobre los salarios nativos.

Las cosas parecen haber empezado a cambiar en la década de los 90. Numerosos estudios han sugerido que la llegada de nuevos inmigrantes a Estados Unidos a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XX sí tuvieron un impacto reconocible en el mercado de trabajo nacional. Aunque los umbrales de impacto varían mucho en función de los estudios (Gonzalez, 2002), la mayoría parece coincidir en que los inmigrantes provocaron una caída salarial entre los trabajadores nacionales no cualificados y, en sentido contrario, una elevación de los salarios entre los cualificados. El estudio que arrojó un impacto más amplio lo encontramos en Borjas, Freeman y Katz (1992) y Borjas (1994): *«quizá un tercio del descenso, entre 1980 y 1988, de 10 puntos porcentuales en el salario semanal relativo de los trabajadores sin educación secundaria se puede atribuir a la afluencia de inmigración menos cualificada»* (Borjas, 1994:1699). Sin alcanzar estos extremos, la mayoría de los estudios encontraron una correlación entre el nivel de cualificación de los neoinmigrantes y el impacto negativo en

los trabajadores nacionales descualificados (Altonji y Card, 1991). Aunque otras investigaciones arrojaron conclusiones diferentes, pareció alcanzarse un relativo consenso en que, por encima de determinados umbrales, la llegada de nuevos inmigrantes haría descender los salarios entre los nacionales descualificados y elevarlos entre los de mayor cualificación.

No es este el momento de entrar en una valoración crítica de este tipo de trabajos. Argumentar, como se hace, que la llegada de inmigrantes descualificados hace descender los salarios más bajos entre los nacionales a nivel local, supone ignorar que muchos nativos pueden optar, y de hecho optan, por desplazarse geográfica o sectorialmente, cualificarse, añadir capital humano y, por esta vía, incrementar la renta a nivel nacional y, a la larga, elevar los salarios. ¿Cómo medir, en este caso, el impacto imputable a la inmigración?. Aunque algunas investigaciones incorporan series temporales largas (véase, para el caso de Alemania y Austria, Winter-Ebmer y Zimmermann, 1998) harían falta más estudios con perspectiva temporal a largo plazo. El problema es que, entonces, ¿cómo aislar el impacto que, sobre la evolución a largo de los mercados nacionales puede haber tenido *un sólo* factor como es la inmigración? En las tendencias a largo plazo de los mercados laborales actúan otros determinantes de mayor impacto, como las oscilaciones cíclicas de la economía nacional e internacional, la evolución del déficit público, el comportamiento de la demanda, el precio del dinero, la tasa de inflación e incluso las tormentas especulativas. ¿Se puede imputar a la llegada de inmigrantes oscilaciones como éstas, que sí influyen decisivamente en los mercados de trabajo?. Al nivel actual de las fuentes documentales y estadísticas en materia de flujos migratorios, así como de las herramientas técnicas de medida, es harto probable que, si «queremos» medir algo, acabaremos «creyendo» que lo medimos.

Por ejemplo, ¿nos hemos asegurado de que es realmente la llegada de inmigrantes descualificados lo que provoca una caída en los salarios de los trabajadores nacionales

sin cualificar o son, más bien, las prácticas empresariales de discriminación hacia los inmigrantes (al margen de su cualificación real) lo que provoca un aumento de la oferta de trabajo para el mercado secundario?. La pregunta no es irrelevante porque, si nos situamos en la segunda hipótesis, las cosas podrían tener otra interpretación. En la medida en que las tendencias actuales del capitalismo global en las economías avanzadas necesitan, como ya hemos argumentado, profundizar en la dualización laboral, los inmigrantes son, simplemente, la *condición* (buscada), pero no la *causa*, para reproducir y perpetuar una tendencia que ni provocan los inmigrantes, ni son ellos los responsables. Bien al contrario, es su llegada la que permite aliviar, en buena medida, a los trabajadores nacionales de los costes derivados de una tendencia que los inmigrantes no han generado, pero soportan. Trabajos que, por sus pésimas condiciones laborales, sus bajos salarios y su elevada precariedad, pueden no ser cubiertos por la oferta nacional precisamente *gracias* a que existe una oferta inmigrante, sin que eso signifique que son ellos los que provocan tal degradación. No es casual que sean las organizaciones empresariales las que alcen su voz reclamando la apertura «selectiva» de fronteras para determinados segmentos del mercado de trabajo.

¿HACIA UN MERCADO GLOBAL DE TRABAJO?

Retomemos ahora la línea argumental que venimos proponiendo. Como vimos, bajo el liderazgo de las grandes multinacionales, la globalización está impulsando una nueva geografía transnacional de la producción, cada vez más deslocalizada e interdependiente. Este hecho está dando lugar, a su vez, no sólo a la interdependencia de un número creciente de puestos de trabajo cuyo sentido transcende los espacios nacionales, sino también al nacimiento de una gestión global para un elevado porcentaje de fuerza de trabajo internacional. Algunos han saludado es-

te fenómeno como el indicador de la gestación de un verdadero *mercado global del trabajo*. Las grandes multinacionales y las redes empresariales en torno a ellas estarían provocando movimientos internacionales de trabajadores que bien podrían ser vistos como los inicios de un verdadero mercado global del trabajo. ¿Es eso exactamente lo que está ocurriendo?. El asunto merece un examen más detenido.

De cara a esta cuestión quizá sea más ilustrativo examinar el caso de la movilidad internacional de los trabajadores de alta cualificación. La «economía global» es, por su propia naturaleza, no sólo una «economía en red» sino también una «economía informacional». Esta informatización creciente tanto de los procesos de producción como de las técnicas de administración y organización empresarial, está otorgando un papel cada vez más estratégico a los empleos relacionados con el saber y la gestión del conocimiento. Parece un hecho que ni la producción de capital humano, ni los ajustes del sistema educativo a las necesidades del mercado avanzan al ritmo necesario para satisfacer las demandas de un aparato productivo altamente tecnificado. En consecuencia, los países desarrollados se ven empujados a importarlos precisamente de los países en desarrollo, como es el caso en Pakistán, la India o China. El flujo de inteligencia viva Sur/Norte está creciendo a tasas que sólo admiten comparación con las que tuvieron lugar en la primera mitad del siglo XX con dirección a EEUU. Con este perfil de inmigrantes no parecen ir las restricciones políticas en materia de extranjería y, bien al contrario, las economías desarrolladas compiten entre sí para atraerlos. Estas «migraciones de la excelencia» no derivan sólo del déficit de trabajadores TI que experimentan las economías informacionales, sino también del hecho de que la transnacionalización productiva exige que las multinacionales desplacen directivos y altos ejecutivos a lo largo de la geografía mundial. Tampoco con ellos parece que vayan las políticas restrictivas. Se mueven libremente y, a su paso, las barreras nacionales se convierten, más bien,

en puertas que invitan al tránsito. «*La reducción del espacio, el tiempo y las fronteras puede estar creando una aldea global, pero no todos pueden ser ciudadanos. Depende de quien se trate. La élite profesional mundial encuentra fronteras bajas, pero para miles de millones de otra personas las fronteras son tan elevadas como siempre*» (PNUD, 1998:31).

¿Puede tomarse este crecimiento en la circulación de los trabajadores de alta cualificación como indicador del nacimiento de un verdadero mercado global de trabajo o, al menos, a una «globalización segmentada» del mercado de trabajo?. No faltan quienes opinan de este modo. «*Existe, efectivamente, un mercado global para una pequeñísima fracción de la mano de obra, el mercado de los profesionales de mayor cualificación en la I+D innovadora, ingeniería de vanguardia, gestión financiera, servicios empresariales avanzados y ocio, que se desplazan entre nodos de las redes globales que controlan el planeta*» (Castells, 2000:290).

En mi opinión, concluir que, a la vista de la libertad de circulación de este perfil de trabajadores de alta cualificación, estamos asistiendo a la gestación de un mercado global, aunque sea segmentado, de trabajo es una conclusión precipitada. Que en las estrategias de inversión y producción transnacional que caracterizan al capitalismo global el trabajo esté empezando a ser considerado como un factor en geografía mundial no significa que nos encaminemos hacia un verdadero *mercado global* del trabajo. Los mercados de trabajo continúan siendo nacionales. Un mercado no es sólo el *locus* del intercambio, sino también la institución *fijadora de precios* que, en el caso de la mercancía fuerza de trabajo, es el salario. Como en cualquier mercado, el mecanismo fijador de los precios es la concurrencia entre la oferta y la demanda y el precio coincide con la intersección de ambas curvas. Dejemos por ahora el hecho de que, de entre todos los mercados, el más «imperfecto» es, probablemente, el mercado de trabajo que, en su funcionamiento real, no responde con exactitud a las previsiones teóricas. Sabemos que la atribución de niveles salariales no se ajusta de manera perfectamente flexible a las fluctuacio-

nes de la oferta y la demanda entre otras cosas porque, por razones institucionales, suelen ser rígidos a la baja.

Pero cualesquiera que sean sus imperfecciones, para que el mercado de trabajo pudiera actuar como lugar de intercambio y mecanismo fijador de precios debiera existir una posibilidad real de concurrencia libre y de ajuste entre la oferta y la demanda. ¿Es esto lo que ocurre hoy a nivel mundial para que pudiéramos hablar de «mercado global de trabajo»? La respuesta sólo puede ser negativa. Bien podríamos decir que existe, hasta cierto punto, una demanda global de trabajo en el sentido de que el capital, deslocalizando libremente la producción, puede utilizar ofertas de trabajo locales a escala mundial, sin restricciones en la práctica. Pero no existe una oferta global de trabajo que pueda moverse y concurrir libremente y, de este modo, ajustarse a la demanda para fijar precios. El movimiento geográfico de la oferta de trabajo está regulativamente constreñido a las fronteras nacionales. Los trabajadores no pueden moverse libremente y estas normas regulativas, que limitan su movilidad, impiden cualquier posibilidad de ajuste y formación de un verdadero mercado global. Una estructura de funcionamiento como ésta no constituye un mercado, ni en el sentido neoclásico ni en ningún otro sentido.

La globalización no exige sólo intercambios en tiempo real, sino algo más preciso: la configuración de la economía mundial como un sistema integrado de funcionamiento. En una economía así, la asignación de recursos y la fijación de precios debiera ser el resultado del libre juego de la concurrencia global. Esto es exactamente lo que está ocurriendo en los mercados financieros, en los que tanto la oferta como la demanda se cruzan libremente y en tiempo real a escala mundial. Pero es también lo que no ocurre ni, hasta donde podemos prever, ocurrirá en los mercados de trabajo. Frente a la creciente libertad de movimientos en los capitales, los recursos o los productos finales, el trabajo permanece anclado a las geografías locales. De mano de las multinacionales, la producción local se

hace cada vez más interdependiente de las grandes redes transnacionales y la fuerza de trabajo se articula y organiza crecientemente de acuerdo con las exigencias de estas estrategias de largo alcance. Pero las fronteras de los Estados siguen siendo para los trabajadores restricciones a priori que impiden su movilidad y la formación de un verdadero mercado global.

La libertad (por lo demás, relativa) de movimientos para segmentos de trabajadores de alta cualificación no significa que hayan desaparecido para ellos las barreras nacionales. Es sólo que las condiciones de su circulación se *flexibilizan*, en función de las necesidades coyunturales de los países de acogida. Pero flexibilizar no es liberalizar. De hecho, los Estados legislan en materia de extranjería estableciendo normas positivas que distinguen no sólo cuantos trabajadores pueden admitir anualmente, sino también para qué sectores se les admite, bajo qué condiciones y por cuanto tiempo. Concluir, a la vista de la facilidad de movimientos para estos trabajadores, que se está gestando algo así como «mercado global segmentado» es confundir *flexibilidad* con la *liberalización* que le es inherente a un auténtico mercado global. La presunta «libertad» de movimientos para los trabajadores de alta cualificación es libre sólo en apariencia. No se deriva de una verdadera desregulación liberal (como es el caso para los capitales) sino, bien al contrario, de una minuciosa regulación que «autoriza» (e incluso fomenta) su libertad de movimientos sólo en la medida en que responden a las necesidades de los mercados nacionales.

No existe ni, hasta donde podemos prever, existirá un mercado global de trabajo, al menos en el sentido en que existe para el capital. Entre otras razones, porque el propio capital no lo necesita hoy, más bien todo lo contrario, para asegurar sus procesos de acumulación. Necesita, eso sí, incrementar la oferta total de trabajo y, como hemos visto, gestionarla globalmente, pero eso puede conseguirlo, y lo consigue, mediante las estrategias de deslocalización productiva y la utilización *local* de la fuerza de traba-

jo. Así se entiende la contradicción, sólo aparente, entre una globalización que desregula, liberaliza y abre fronteras al capital y, sin embargo, las cierra a los trabajadores. Es decir, como ya anticipábamos, una globalización que se construye según *lógicas*, y no sólo según *ritmos*, diferentes para el capital y para el trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- ABAD, L. V. (1997): «Sobre el balance económico de la inmigración. Apuntes críticos». Congreso sobre *La Inmigración en España*, Madrid, IUOG.
- ABAD, L. V. (2002): «Trabajadores inmigrantes en las economías avanzadas. La paradoja de la demanda adicional en mercados con exceso de oferta». En García Castaño, F. y C. Muriel: *La inmigración en España. Contextos y alternativas*, Vol II:459-467, Granada, Univ. de Granada.
- ABRAMS, E. F. S. ABRAMS (1975): «Immigration policy. Who gets in and why?», en *The Public Interest*, 38:3-29.
- ALTONJI, J. y D. CARD (1991): «The effects immigration on the labor market outcomes of less-skilled natives», En J.M. ABOWD y R. B. FREEMAN: *Immigration, Trade and the Labor Market*, Chicago, Chicago University Press.
- BECK, U. (2000): *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós.
- BORJAS, G. J. (1994): «The economics of immigration», en *Journal of Economic Literature*, XXXII:1667-.
- BORJAS, G.J., R. B. FREEMAN y L. F. KATZ (1992): «On the Labor Market Effects of Immigration and Trade», en BORJAS y FREEMAN (eds.): *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago, University of Chicago Press.
- BOYER, R. (1986): *La flexibilité du travail en Europe*. París, F.E.R.E. (v.e.: *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, MTSS, 1986) .
- BRIGGS, V. M. y M. TIENDA (eds.) (1984): *Immigration: Issues and policy*, Salt Lake City, Utah, Olimpus.
- CASTELLS, M. (2000²): *La era de la información, Vol. 1*, Madrid, Alianza Ed.

- CASTLES, S. y G. KOSACK (1973): *Immigrant Workers and Class Structure in Western Europe*, Oxford University Press.
- CHESNAIS, F. (1994): *La Mondialisation du capital*, París, Syros.
- DUMÉNIL, G. y D. LÉVY (éds.) (1999): *Le triangle infernal. Crise, mondialisation, financiarisation*, París, PUF.
- EUROSTAT: *Demographic Statistics*.
- FEENSTRA, R. y G. HANSON (1996): «Globalization, outsourcing and wage inequality», en *American Economic Review*, vol. 86, n.º 2.
- GONZÁLEZ, A. (2002): «Efectos macroeconómicos de la inmigración. Impacto sobre el empleo y salarios de los nativos». En *Papers*, n. 66, Págs: 133-153.
- HYMAN, R. y STREECK (comps.) (1988): *New Technology and Industrial Relations*. Oxford, Blackwell (v.e.: *Nuevas tecnologías y relaciones industriales*. Madrid, MTSS, 1993).
- KLEIN, N. (2002): *No-logo, el poder de las marcas*, Barcelona, Paidós.
- LENTE, R. (1998): *The corrosion of character. The personal consequences of work in the new capitalism*, Nueva York, W. W. Norton.
- MASSEY, D. et al. (1993): «Theories of International Migration: A Review and Appraisal». *Population and Development Review*, 3, n.º 3:681-708.
- MASSEY, D. et al. (1998): *Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millenium*, Oxford, Clarendon Press.
- Millet, M. (2001): *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, Barcelona. La Caixa, Serie Estudios.
- MULLER, T. y T. J. ESPENSHADE (1985): *The Fourth Wave: California's Newest Immigrants*, Washington, The Urban Institute Press.
- OCDE: *Labour force Statistic*, París, OCDE.
- OMC (1998): *El comercio hacia el futuro*. Ginebra, OMC.
- OIM (2001): *Informe sobre las migraciones en el mundo en 2000*, Naciones Unidas.
- OIT (1999): *El trabajo en el mundo. Relaciones laborales, democracia y cohesión social*. Ginebra, OIT.
- OIT (1994): *World Labor Report*, Ginebra, OIT.
- ONU (2000): *Replacement Migration: Is it a Solution to Declining and Ageing Populations?*. Nueva York.
- PNUD: *Informe sobre Desarrollo Humano*. Naciones Unidas (anual).

- PIORE, M. (1971): «The dual labor market: theory and implications». En D. M. GORDON (ed.): *Problems in Political Economy: An Urban Perspective*, Lexington, DC Heath.
- PIORE, M. (1979): *Birds of Passage: migrant labor in industrial societies*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PORTES, A. y J. BÖRÖCZ (1989): «Contemporary immigration: theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation», *International Migration Review*, XXIII, 3:606-630.
- REICH, R. (1991): *The work of Nations*, Nueva York, Vintage Books.
- ROWLANDS, M. et al. (Comp.): *Centre and periphery in the Ancient World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- STIGLITZ, J. E. (2002): *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus.
- TEZANOS, J. F. (2001): *La sociedad dividida. Estructura de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas*, Madrid, Biblioteca Nueva.
- TEZANOS, J. F. (2002): *Clase, estatus y poder en las sociedades emergentes. Quinto Foro sobre tendencias sociales*, Madrid, Editorial Sistema.
- TORRES, J. (2003): «La degeneración del trabajo», en *Noticias Obreras*, n.º 1.329:63-70.
- UNCTAD (1999): *World Investment Report*. Nueva York.
- WALLERSTEIN, I. (1980): *The Modern World System*, vol. II, Nueva York, Academic Press.
- WINTER-EBMER, R. y ZIMMERMANN (1998): «East-West Trade and Migration: The Austro German Case», IZA DP, n.º 1346.