

Globalització i mercat laboral

Diego Buttigliero

PID_00182150



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. Què és la globalització? Quatre criteris definitoris	9
1.1. Quatre definicions proporcionades per les ciències socials	10
2. Globalització o globalitzacions?	12
2.1. Globalització informativa	12
2.2. Globalització ecològica	12
2.3. Globalització econòmica	13
2.4. Globalització dels processos productius	14
2.5. Globalització cultural	15
2.6. Globalització de la tecnociència	15
2.7. Un denominador comú de les globalitzacions	16
3. La transformació de l'economia	19
3.1. La importància de la informació	20
3.2. El mite de la globalització	21
3.3. Informació i tecnologies globalitzades	23
3.4. El funcionament en xarxa	23
3.5. El nou tipus de treball. Genèric i autoprogramable	26
3.6. L'impacte en l'ocupació	27
3.7. Polarització creixent del mercat de treball	28
3.8. La nova relació laboral	30
3.8.1. Contradicció entre productivitat i flexibilitat	31
3.8.2. Increment de la desigualtat social	32
3.8.3. Debilitament de les institucions centrals del pacte social: sindicats i estat de benestar	33
3.9. És necessària una redefinició de les relacions laborals?	34
4. La globalització econòmica i el seu context	35
4.1. El qüestionament del sistema tradicional de relacions laborals	36
4.2. El paradigma de les relacions laborals neoliberals	37
4.3. Les relacions laborals internacionals	38
4.4. Instruments per a una nova regulació internacional	40
Resum	42
Glossari	47

Bibliografia..... 49

Introducció

La paraula *globalització*, usada correntment en intentar comprendre diverses situacions del món d'avui, sol aparèixer difusa i omnipresent, com el teló de fons sobre el qual es despleguen multitud d'accions. Apareix així com un terme fetitxe que utilitzem per a designar el millor i el pitjor de la nostra contemporaneïtat i, aparentment, del nostre futur més immediat. El millor quan ens referim a les possibilitats que s'obren davant nostre, a l'accessibilitat als productes culturals de tot el globus, a la difusió planetària de les lluites justes, però també el pitjor, si atenem l'augment de les desigualtats i la destrucció de les prestacions socials.

Si intentem captar immediatament el significat del terme *globalització*, veurem que sembla designar primer certs avenços tecnològics que comporten transformacions econòmiques, i que junts aquests dos aspectes desencadenen al seu torn canvis culturals i polítics. En aquest sentit, la paraula funciona gairebé com una ideologia, atès que justifica transformacions econòmiques, polítiques i culturals, com una mera conseqüència de l'avenç en la tecnologia i la ciència, concebudes aquestes dues últimes com a neutres, bones per igual per a tothom. Ocultant així el caràcter marcadament polític del procés i les seves conflictives relacions de poder, les quals s'exerceixen molt especialment en les relacions laborals.

Al llarg d'aquest mòdul intentarem treure de la seva imprecisió el concepte de *globalització*. Per a això primer definirem els criteris i les característiques que permeten parlar de *globalització*. Després revisarem breument algunes de les definicions més importants que s'han donat des de les ciències socials. Posteriorment, plantejarem la multidimensionalitat del fenomen i descriurem les més destacades d'aquestes dimensions.

Després abordarem més específicament la dimensió econòmica, i intentarem descriure les transformacions i les característiques que implica el procés de la globalització per a la producció, el mercat i particularment el mercat laboral. En això marcarem la importància de la tecnologia i la informació, assenyalarem algunes idees errònies entorn de la globalització, veurem el funcionament en xarxa, els efectes sobre el tipus de treball, pensarem la relació entre *ocupació* i *noves tecnologies*, la polarització del mercat laboral, les noves relacions laborals, i desembocarem en el plantejament d'alguns problemes econòmics i socials generats per la globalització, com ara la desigualtat i exclusió social creixents, que interroguen agudament sobre la viabilitat de la globalització tal com aquesta s'està donant.

Finalment, donarem un paisatge brevíssim del context històric de la globalització, considerant el neoliberalisme com la ideologia que ha comandat la globalització des del punt de vista econòmic, i que ha permès en part que sigui aquesta globalització, entre altres possibles, la que s'hagi dut a terme. Després passarem a alguns dels arguments neoliberals que serveixen per a la crítica del sistema tradicional de relacions laborals, reprendrem una puntualització dels efectes en aquest camp i plantejarem finalment la perspectiva de la internacionalització de les relacions laborals oberta per la globalització, i alguns instruments possibles d'acció en aquest escenari internacionalitzat.

Amb aquest itinerari intentarem presentar una visió crítica i desnaturalitzadora de la globalització que permeti concebre les línies polítiques que són la bastida d'aquest procés.

No pretenem amb aquest material incloure la totalitat de les problemàtiques que es poden englobar sota el rètol *globalització*, tot i que ens dirigim especialment cap als efectes en el mercat laboral. Tampoc no pretenem fer una exposició exhaustiva dels debats en aquesta àrea. No obstant això, sí que pretenem que sigui un material introductori que permeti esbossar algunes de les línies clau a partir de les quals el lector pugui organitzar posteriorment noves lectures, indagacions i aprofundiments d'acord amb el seu propi interès.

Objectius

En aquest mòdul desenvoluparem una introducció al concepte de *globalització* amb els objectius següents:

- 1.** Comprendre el concepte de *globalització* mitjançant diferents aproximacions i explicitant la multiplicitat de les seves dimensions.
- 2.** Identificar les característiques de l'aspecte econòmic del procés de globalització, indagant en les conseqüències fonamentals per al mercat de treball, i en algunes de les seves conseqüències socials.
- 3.** Entendre els efectes de la globalització en les relacions laborals a escala nacional, i les tendències que desplega a escala internacional.
- 4.** Adquirir una perspectiva que permeti identificar els agents més rellevants en els processos de globalització.
- 5.** Adquirir una visió crítica i desnaturalitzadora del procés de globalització i els seus efectes sobre el treball.

1. Què és la globalització? Quatre criteris definitoris

Primer de tot cal reconèixer que no és fàcil definir la noció de *globalització*. Sembla que l'origen del concepte cal buscar-lo en les idees de **mercat mundial**, **economia mundial** o **sistema mundial** que manejaven els sociòlegs i els economistes al principi dels anys setanta. La majoria d'autors que aborden el tema situen l'acció globalitzadora del planeta als anys seixanta, amb l'aparició de fenòmens com el ciberespai, els satèl·lits de comunicacions, els cables de fibra òptica, els diaris globals, les cimeres del G-7 o el forat de la capa d'ozó i la preocupació generalitzada que desperta.

Fent referència a les característiques del moment històric, es poden diferenciar quatre criteris definidors del concepte *globalització*:

1) **L'acció social a distància**: una de les característiques bàsiques és que s'ha relacionat la globalització amb l'acció a distància. L'acció conduïda per agents socials que són en llocs diferents pot tenir conseqüències per a altres agents socials distants. Es refereix a la reformulació del temps i de l'espai en l'anàlisi de l'acció social.

2) **La comprensió temps-espai**: fa referència a la manera com la comunicació electrònica instantània erosiona els límits de la distància i el temps a l'organització de la interacció social.

3) **L'acceleració de la interdependència**: concebuda com la intensificació de l'entramat entre les economies nacionals i entre les diferents societats, de manera que els esdeveniments d'un país deixen un impacte sobre els altres.

4) **L'encongiment del món**: al·ludeix a l'erosió de fronteres i de barreres geogràfiques en les activitats socioeconòmiques, a la integració global, a la reordenació de les relacions de poder interregional, a la intensificació de la interconnexió regional i a la conscienciació de la mercantilització global.

Una de les definicions de *globalització* més completa que s'han formulat és la següent:

"[...] un procés (o conjunt de processos) que engloba una transformació en l'organització espacial de les relacions socials i de les transaccions –valorades en termes de la seva extensió, intensitat, velocitat i impacte– i generen fluxos transcontinentals o interregionals, xarxes d'activitat, interacció i l'exercici de poder."

Held, McGrew, Golblatt i Perraton, 2000, pàg. 68.

Aquesta definició recull la forma històrica de la globalització des de dues dimensions: la **dimensió espaciotemporal** i la **dimensió organitzativa**.

- La primera recolliria l'extensió, la intensitat i l'impacte de les xarxes globals, plasmades en la propensió de la interconnectivitat global i la velocitat dels fluxos globals.
- La segona inclouria la infraestructura de la globalització, la institucionalització de les xarxes globals i l'exercici del poder, i també el model d'estratificació global i el model dominant d'interacció global.

Juntament amb aquestes definicions de *globalització*, alguns autors hi afegeixen la noció de *globalització submergida*, la qual fa referència als processos de migració i als moviments de població del tercer món, i també al tràfic de drogues, diners i armament.

1.1. Quatre definicions proporcionades per les ciències socials

Entre les aproximacions i les definicions que s'han proporcionat des de les ciències socials, destacarem les quatre següents:

1) Manuel Castells i la societat xarxa

Aquest autor sosté que la peça clau de la transformació que implica la globalització és la **revolució de la tecnologia i la informació**. Així, el canvi en l'estructura social se situa en el canvi informacional. Si la societat industrial va caracteritzar l'estructura social del capitalisme i l'estatisme durant la major part del segle XX, avui l'**era de la informació** permet caracteritzar la majoria de les societats del món en les seves manifestacions culturals i institucionals més importants.

Una característica de l'estructura social en l'era de la informació és que **es basa en xarxes**. Les xarxes es caracteritzen al seu torn per les tecnologies de la informació-comunicació que combinen a l'uníson la descentralització flexible i l'orientació en la presa de decisions. Per la seva banda, com a conseqüència del reforç de les xarxes econòmiques mundials els estats nació perden sobirania.

2) Beck: globalisme i globalitat

Beck insisteix en les conseqüències polítiques del fenomen de la globalització. Defineix *globalisme* com el fenomen a través del qual el mercat mundial elimina o suplantava l'acció política, amb la qual cosa la ideologia del govern passa a ser el mercat mundial, és a dir, la ideologia **neoliberal**. Mitjançant el globalisme es procedeix d'una manera única causal i economicista, i es redueix la multidimensionalitat de la globalització a una sola dimensió econòmica. En aquest sentit, el globalisme implicaria el desenvolupament d'un capitalisme totalment desorganitzat, en un moment en què no hi ha poder hegemònic ni règim internacional que s'hi pugui oposar.

Globalització

La globalització és un procés social complex que involucra aspectes econòmics, polítics i tecnològics, entre altres d'importants, i que transforma relacions socials i transaccions augmentant-ne l'extensió, la intensitat, la velocitat i l'impacte, sota la forma de fluxos transcontinentals i interregionals, xarxes d'activitat, interacció i exercicis de poder, i genera la tendència al fet que el món funcioni com una unitat.



Lectura recomanada

El sociòleg Manuel Castells ha tractat aquest tema en el seu llibre *La Sociedad Red. La era de la información* (vol. I). Madrid: Alianza, 1997.

Lectura recomanada

El sociòleg Ulrich Beck ha tractat aquest tema en el llibre *Poder y contrapoder en la era global: la nueva economía política mundial*. Barcelona: Paidós Ibérica, 2004.

Des d'aquest esquema, la globalització fa referència als processos pels quals els estats nacionals sobirans estan entrecreuats i, alhora, afeblits per la influència d'actors transnacionals amb perspectives variables de poder, tendències, identitats i xarxes.

3) Mittelman i les cadenes de globalització

En addició a la **reorganització espacial de la producció** i de les **finances globals**, Mittelman inclou també l'homogeneïtzació dels productes de consum, els moviments massius de població entre països i dins dels països, i les demandes democràtiques en les múltiples manifestacions de la globalització. Aquest autor sosté que l'estat nació i els estrats socials estan immiscuïts en **una societat mundial** el motor de la qual és la intensa capacitat productiva de la globalització econòmica.

En aquest sentit, estaríem assistint a la definició d'una nova divisió del treball. La política econòmica clàssica es va centrar en l'eficiència de l'especialització de funcions, amb les seves implicacions en el desenvolupament del mercat comercial i els seus avantatges per a un mercat internacional. Ara la globalització despertaria un sistema basat en fluxos transfronterers de treballadors in-documentats que abarateixen costos i en les comunicacions modernes amb velocitats instantànies. Tots aquests elements, al seu torn, es troben més enllà del control i la regulació estatals.

4) Ramonet i el pensament únic

Ignacio Ramonet insisteix a presentar la globalització com una **ideologia**. Segons ell, juntament amb el procés de transformació social s'imposaria un sistema de pensament únic. La globalització com a ideologia implica inhibir qualsevol pensament rebel, paralyzar-lo i ofegar-lo. Aquest pensament únic troba la seva formulació i substància en els pressupòsits de l'economia neoliberal. Des d'aquí es reproduïx en tots els àmbits de la societat, especialment a través dels mitjans de comunicació.

Lectura recomanada

James H. Mittelman aborda aquesta temàtica en el llibre *El síndrome de la globalización: transformación y resistencia*. Buenos Aires: Siglo XXI, 2002.

Lectura recomanada

Ramonet aborda aquesta temàtica en diversos articles del llibre *¿Qué es la globalización?: ¿A quiénes beneficia, a quiénes perjudica?* Santiago de Chile: Aún Creemos en los Sueños, 2004.

2. Globalització o globalitzacions?

En termes molt generals, es pot dir que la globalització significa, essencialment, la reunió del poder econòmic i del poder polític; és a dir, fer realitat un ordre estrictament capitalista (Beck, 1997; Hardt i Negri, 2000). No obstant això, quan parlem de *globalització*, de seguida apareixen una diversitat de processos, com l'augment de les migracions, la lluita per la inversió estrangera directa, el desenvolupament del comerç internacional, la liberalització dels fluxos de capital, el desenvolupament de sistemes de producció i distribució integrats internacionalment, etc.

Són tants els matisos que mereixen consideració que estem d'acord amb Beck (1997), que diu que es pot parlar de diferents **globalitzacions**. Així doncs, seguint el seu plantejament, a continuació exposarem en què consisteixen algunes d'aquestes globalitzacions, les que considerem més importants.

2.1. Globalització informativa

Els **satèl·lits de comunicacions** fan possible situacions com la que es va donar el 1991, quan la CNN va retransmetre per tot Rússia –i el món sencera– l'allocució de Borís Ieltsin contra el cop d'estat que s'acabava de produir per a enderrocar Ieltsin mentre les ràdios o les televisions locals no es feien ressò de l'esdeveniment.

Un altre cas de globalització informativa és el dels zapatistes, als quals Castells (1996) qualifica com "la primera guerrilla informacional". Essencial en la seva acció va ser l'ús que van fer de les telecomunicacions, els vídeos i Internet, tant per a difondre els seus missatges com per a organitzar una xarxa mundial de grups de solidaritat que va fer pràcticament impossible per al Govern mexicà dur a terme una repressió a gran escala. Es pot dir que, gràcies a la seva habilitat per a comunicar-se globalment, van aconseguir que les autoritats d'aquest país americà haguessin de seure a negociar amb ells.

2.2. Globalització ecològica

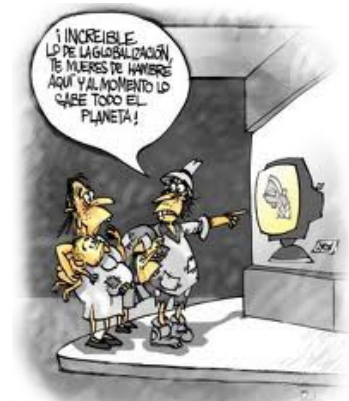
El 1988, dos anys després de la catàstrofe de Txernòbil, prop de 800 granges i més d'un milió d'ovelles angleses estaven subjectes a quarantena a causa de la persistència dels efectes contaminants del cesi dipositat en sòl britànic per una pluja provocada per un núvol radioactiu que havia viatjat més de 4.000 quilòmetres durant els sis dies següents a l'incendi del reactor.

Privatització de poders

La globalització es podria reduir a la reunió del poder econòmic i del poder polític, en el sentit de la privatització de poders que abans eren públics, però la seva multidimensionalitat desafia aquesta reducció.

Lectura recomanada

El sociòleg Ulrich Beck ha tractat aquest tema en el llibre *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós, 1998.



Com a conseqüència de la contaminació, l'entorn havia estat castigat. I com a conseqüència de la quarantena, els grangers van perdre la font d'ingressos principal de la seva economia i també l'autonomia del seu poder de decisió. Els grangers, de sobte, es van trobar sota la jurisdicció d'una burocràcia científica llunyana.

L'interessant del cas és que els efectes de les accions humanes en l'ecosistema no es limiten ja al pla regional, sinó que transcendeixen les fronteres o influïxen en el conjunt del món, com el cas del forat de la capa d'ozó.

2.3. Globalització econòmica

Castells defineix l'economia global de la manera següent:

"una economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria."

Castells, 1996, pàg. 120.

Això es fa especialment impactant quan es tracta del sector financer de l'economia. Fins fa poc, els fluxos de capital només podien circular acceleradament i sense restriccions dins de l'àmbit d'una nació. En l'actualitat, assistim a la **gestió centralitzada de grans fons de capital**.

Una de les repercussions més importants d'aquest fenomen té a veure amb la reducció dràstica del grau de llibertat dels governs per a establir la seva política econòmica des dels anys noranta (Castells, 1997). Organitzacions com l'FMI, el Banc Mundial o l'OCM tenen un pes decisiu en el disseny i el desenvolupament d'aquestes polítiques.

Quant a això, es parla sovint del paper determinant que va tenir el desenvolupament de les tecnologies de la informació i la comunicació en la creació de les condicions de possibilitat per als processos globalitzadors. No obstant això, se sol deixar de banda que el paper del sector financer en el desenvolupament del sistema de telecomunicacions va ser fonamental a partir de mitjan anys setanta. Així:

"Entre 1972 y 1985 los 1000 bancos más importantes de Estados Unidos aumentaron la proporción de sus gastos de funcionamiento dedicados a las telecomunicaciones del 5 al 13% y el sector financiero se convirtió en el líder de gasto total corporativo en tecnología de información."

Schiller, 1999, pàg. 240.

Va ser aquesta inversió en telecomunicacions el que va fer possible que els fluxos de capital desnacionalitzats circuïssin pels circuits financers globalitzats.



Exemple

Per exemple, els estalvis dels bombers de Nova York, per part d'institucions les operacions de les quals tenen un abast mundial i els moviments del qual poden desestabilitzar la borsa de qualsevol país (Amin, 1997).

Exemple

El recent cas argentí, en què el Govern es va veure obligat a negociar amb l'FMI les mesures necessàries per a sortir de la crisi, representa un exemple clar de la capacitat d'influència que tenen aquestes organitzacions transnacionals.

2.4. Globalització dels processos productius

Es diu que una companyia és global quan els seus recursos funcionals (màrqueting, R+D, producció, assemblatge) estan distribuïts al voltant del globus (Schoijet i Worthington, 1993).



Efectivament, ja no cal que els operaris treballin en un lloc concret per a produir determinats béns o serveis. Es pot parlar d'un "nou espai industrial" que:

"se caracteriza por la capacidad tecnológica y organizativa de separar el proceso de producción en diferentes emplazamientos mientras integra su unidad mediante conexiones de telecomunicaciones, y por la precisión basada en la microelectrónica y la flexibilidad de la fabricación de sus componentes. Además se hace aconsejable la especificidad geográfica de cada fase del proceso de producción por la singularidad de la mano de obra requerida en cada estadio y por los diferentes rasgos sociales y medioambientales que suponen las condiciones de vida de segmentos tan distintos de esta mano de obra."

Castells, 1996, pàg. 420.

La producció d'alta tecnologia representa un cas paradigmàtic d'aquest procés globalitzador. Aquest tipus de producció requereix dos tipus de treball altament diferenciats:

- d'una banda, una mà d'obra molt qualificada, basada en **la ciència i la tecnologia** i,
- de l'altra, una mà d'obra de molt baixa qualificació, que duu a terme **el procés de muntatge i altres operacions rutinàries**.

No és viable econòmicament que tots dos grups estiguin localitzats geogràficament al mateix lloc. Allí on es troba mà d'obra barata no hi ha tècnics ben formats. Allí on es troben els tècnics qualificats la mà d'obra és massa cara. De fet, en aquest camp es dona una multilocalització segons les quatre operacions bàsiques en el procés de producció:

- 1) R+D, innovació i fabricació de prototips localitzada en centres industrials molt innovadors de les àrees centrals (en el cas dels Estats Units, es tracta de llocs com Silicon Valley o Boston).
- 2) La fabricació qualificada es concentra en plantes filials, generalment en zones recentment industrialitzades al país d'origen (seguint amb el cas americà, estaríem parlant del Middle West).
- 3) El muntatge semiqualficat a gran escala en països del sud-est asiàtic.
- 4) L'adaptació del producte al client, el manteniment postvenda i el suport tecnològic en centres regionals es troba repartit per tot el globus, especialment on estan localitzats els principals mercats electrònics (Castells, 1996).

De la mateixa manera que hi ha una globalització de la producció dels béns, es pot parlar de la globalització de la producció dels serveis. Quan, en horari nocturn, s'escolta pels altaveus d'un aeroport alemany l'anunci de la sortida d'un avió, cal saber que és molt probable que la veu que ens dona l'avís correspongui a la d'una persona que treballa en horari diürn a Califòrnia. Això significa que el preu del seu treball és sensiblement menys car que si fos a Alemanya.

2.5. Globalització cultural

Pensem durant un segon en el cas de *Parc Juràssic*, una pel·lícula que respon a una moda d'interès pels grans saures. Es va fer publicitat de la pel·lícula mitjançant diverses campanyes, complementades amb una vasta operació de marxandatge. Com a resultat de tot això, es va produir un fenomen multitudinari que va afavorir un èxit d'espectadors i consumidors. L'impacte social, econòmic i simbòlic de la pel·lícula, a escala mundial, va ser enorme (Gómez Mompert, 2002).

Un altre exemple de globalització cultural el proporciona Beck en parlar del cas de Khaled –l'anomenat "rei del rai"–, un exiliat algerià que el 1997 va rebre el premi del millor disc de l'any a França amb *Aïcha*. Un èxit comercial que va sonar a totes les ràdios del país, des d'on es va expandir a països tan dispersos com Egipte, Israel o Turquia.

Tenim, doncs, aquí, dos processos recíprocs que ens indiquen la significació de la globalització cultural. D'una banda, el que és evident per a tothom: des del centre cap a la perifèria, hi ha una expansió incontestable de productes culturals dominants, com la pel·lícula *Parc Juràssic* i tot el marxandatge que l'acompanya. Però també, d'altra banda, assistim a la globalització de productes culturals produïts en la perifèria com és el cas d'*Aïcha*.



2.6. Globalització de la tecnociència

És cert que la ciència i la tecnologia han tingut sempre una vocació global, tant en la seva activitat creadora com en la seva difusió. Ara bé, es pot dir que aquesta tendència s'ha incrementat dràsticament des del final de la Segona Guerra Mundial, fins al punt que, avui dia, la ciència i la tecnologia d'avantguarda es basen en programes d'investigació conjunts, que inclouen institucions i individus de diferents països, i equips d'investigació de titularitat compartida, com els telescopis gegants, les llançadores espacials o els macroacceleradors de partícules (Ancarani, 1995).

Segons dades de l'OCDE, l'explosió d'aliances estratègiques internacionals en R+D durant els anys vuitanta ha resultat molt favorable per a les empreses que basen la producció en la ciència i l'alta tecnologia. Així, els ha resultat més fàcil accedir a tecnologies i mercats estrangers, minimitzar riscos i recuperar ràpidament els alts costos del desenvolupament tecnològic. Des de 1980 a 1994, el nombre total d'aliances en ciència i tecnologia va créixer a un ritme del 10,8% per any. Aquest tipus d'aliances són especialment comunes en l'àmbit de les tecnologies de la informació, en el de la biotecnologia i en el de les indústries de materials avançats.

Així, doncs, s'ha creat un escenari en què la ciència i la tecnologia també estan organitzades en fluxos globals, encara que, com afirma Castells (1996), segons una estructura asimètrica:

"La propiedad de la información tecnológica desempeña un importante papel en la creación de una ventaja comparativa y los centros de I+D se concentran fuertemente en ciertas zonas y en algunas empresas e instituciones. Sin embargo, las características del nuevo conocimiento productivo favorecen su difusión. Los centros de innovación no pueden vivir en secreto sin que se seque su capacidad innovadora."

Castells, 1996, pàg.122.

2.7. Un denominador comú de les globalitzacions

Per a Beck, el denominador comú de totes aquestes globalitzacions que acabem de descriure és que s'ha enfonsat una premissa essencial de la primera modernitat: la idea de "vivir y actuar en los espacios cerrados y recíprocamente delimitados de los Estados nacionales y de sus respectivas sociedades nacionales" (Beck, 1997).

En aquest sentit, aquest autor equipara la globalització amb la pèrdua de fronteres.

Una idea que pot ser l'altra cara de la moneda del que afirma Castells, quan diu:

"El estado-nación cada vez es más impotente para controlar la política monetaria, decidir su presupuesto, organizar la producción y el comercio, recabar los impuestos sobre sociedades y cumplir sus compromisos para proporcionar prestaciones sociales. En suma, ha perdido la mayor parte de su poder económico, si bien aún cuenta con cierta capacidad regulatoria y un control relativo sobre sus súbditos."

Castells, 1997, pàg. 282.

Podem dir, llavors, que un dels efectes de la globalització és un procés de privatització de poders que abans eren públics, que estaven sotmesos al debat polític a través del marc de l'estat. I que ara aquestes capacitats de decisió es troben en l'esfera privada del mercat mundialitzat, encara més allunyades del ciutadà comú del que abans es trobaven en l'estat.

Finalment, davant la posició que sosté que la globalització ha tornat gairebé completament irrelevants els estats nacionals, se'n pot trobar una altra que indica que siguin quines siguin les funcions que l'estat ha perdut, alhora n'ha guanyat altres de noves com a canal per mitjà del qual el capital es mou en l'economia globalitzada. Ellen Meiksins Wood (2000) sosté que en el mercat global el capital necessita l'estat per a mantenir les condicions d'acumulació i competitivitat, en diverses formes, incloent-hi subsidis directes i operacions de rescat finançades pels contribuents (en condicions d'una competitivitat que cada vegada més involucra economies senceres i no solament capitals in-

La fi de l'estat nació

Aquesta multidimensionalitat sembla anunciar la fi dels espais delimitats pels estats; tanmateix, això que implicaria la fi de l'estat nació sembla involucrar una activitat important de la seva part.

dividuals); també per a preservar la disciplina laboral i l'ordre social davant l'austeritat i la "flexibilitat", i per a fer créixer la mobilitat de capital al mateix temps que bloqueja la mobilitat dels treballadors.

Així, sosté que encara avui, darrere de cada corporació transnacional, hi ha una base nacional que depèn del seu estat local per a sustentar-ne la viabilitat, i d'altres estats per a donar-li accés a altres mercats i altres forces de treball, i que el capital continua dependent del poder de l'estat per a sustentar el sistema de propietat i mantenir l'ordre social. I ho fonamenta dient que una part important de la globalització és la reestructuració que està tenint lloc a cada país en la qual s'inclouen els esforços per eliminar diversos tipus de prestacions socials amb vista a la competitivitat, amb la qual cosa l'estat no solament està en retirada de les seves funcions pal·liatives, sinó que exerceix un paper cada vegada més actiu en la reestructuració de l'economia darrere dels interessos del capital i en detriment de tots els altres.

L'interessant d'aquest enfocament és que destaca l'estat **com un agent actiu i principal**, i no solament víctima passiva, de la globalització, i en fer això porta la globalització al terreny de la política, del que s'ha de debatre socialment, que justament és el que s'escamoteja en el procés i en la visió corrent de la globalització.

Hi ha, llavors, un debat sense resoldre entre aquestes dues visions:

- Una visió que veu l'estat perdent poder davant el procés independent de la globalització econòmica, i
- una altra visió que marca una dependència de la globalització de l'acció de l'estat, amb la qual cosa la pèrdua de poder és relativa i compensada en un sentit.

No obstant això, convé destacar que un capitalisme sense estat, sense divisió entre una esfera de poder econòmica i una altra esfera de poder política, faria molt **difícil sostenir la democràcia com a institució**, que és un pilar fonamental que permet les relacions de poder (el govern) pròpies de l'esfera econòmica. Cal reconèixer que el mercat avui fa de tot, menys igualar les persones.

Hem destacat com a **dimensions de la globalització**:

• una globalització informativa	• una globalització dels processos productius
• una globalització ecològica	• una globalització cultural
• una globalització econòmica	• una globalització de la tecnociència

El factor comú és el debilitament de l'estat nació, encara que això es trobi en conflicte amb la seva participació activa en el procés globalitzador.

3. La transformació de l'economia

Fins aquí hem parlat de les diverses dimensions de la globalització, i encara que ja hem començat a introduir el tema dels efectes en l'economia i la producció, estructuradors del mercat de treball, és hora que intentem aprofundir en la qüestió.

Com sosté Castells (1999), es pot caracteritzar l'economia globalitzada a partir de tres grans trets:

- és informacional,
- global i
- funciona en xarxa.

Les variables centrals de tota economia capitalista són la **productivitat** i la **competència**.

La productivitat consisteix en la relació entre la producció obtinguda per un sistema productiu i els recursos utilitzats per a obtenir-la.

També es pot definir com la relació entre els resultats i el temps utilitzat per a obtenir-los: com menys temps es trigui a obtenir el resultat volgut, més productiu és el sistema. Això indica el grau d'eficiència que relaciona la quantitat de producte utilitzat amb la quantitat de producció obtinguda. La competència, per la seva banda, és la forma mitjançant la qual es guanyen parts del mercat, no necessàriament a costa dels altres, ja que el mercat es pot ampliar. Per tant, hi ha una competitivitat positiva i una altra competitivitat negativa (et destrueixo a tu per tenir més).

De fet, la història econòmica demostra que la competitivitat positiva, que és l'ampliació de mercat per a gairebé tothom, sol ser més beneficiosa per a tothom que la negativa, la que diu: "et tiro per la finestra per quedar-me amb aquest tros de mercat". Al seu torn, productivitat i competència estan subordinades a l'acumulació de capital.

Lectura recomanada

El sociòleg Manuel Castells ha tractat àmpliament aquest tema en el llibre *La transformación del trabajo*. Barcelona: Los Libros de la Factoría, 1999.

Característiques de l'economia globalitzada

L'economia globalitzada té tres característiques: és informacional, global i funciona en xarxa.

En l'economia globalitzada es pot demostrar que la **informació** és un dels elements clau per a la productivitat i la competència.



3.1. La importància de la informació

Més encara, es pot dir que la **informació** i el **coneixement** són les variables decisives en la productivitat i en la competitivitat. Això no significa que el capital, el poder dels diners, no compti. No obstant això, una de les característiques de l'economia globalitzada és un canvi en la importància relativa de la informació i el coneixement enfront del capital dinerari. El capital continua essent molt important, com en el passat; no obstant això, informació i coneixement han passat a tenir un paper central, tan necessari com el capital. Això es demostra en el fet que si es té coneixement i tecnologia, però no es té capital, es pot arribar a generar bastant capital, com pot ser el cas de Bill Gates. En canvi, amb capital, però sense tecnologia i coneixement, es perd aquest capital, i aquí tenim l'exemple d'RCA, que va fer fallida perquè no va desenvolupar la tecnologia adequada al seu moment. O també les empreses de l'automòbil europees que només sobreviuen avui gràcies al capital japonès. Si entressin de debò les empreses japoneses a Europa, s'acabaria la Renault, que no té la mateixa capacitat de produir un cotxe en termes d'hores per persona, per la qual cosa els seus productes són més o menys un 40% més cars que per exemple els de Toyota. El mateix val per a tota classe de competitivitat. Les anàlisis econòmiques demostren que com més tecnologia tenen els sectors econòmics o les empreses d'un país, més parts del mercat guanyen.

La tecnologia digital del disc compacte

L'important conglomerat d'empreses RCA Victor (Radio Corporation of America) aposta en contra de la tecnologia digital del disc compacte, introduïda per Phillips i Sony al principi dels anys vuitanta, que poc temps després va fer fallida com a conseqüència d'aquesta decisió.

Els exemples reals són molts, però és, sobretot, amb les dades d'anàlisis econòmiques, que es pot mostrar aquesta relació amb la informació, i com dèiem, amb la tecnologia. Cal destacar, en aquesta relació entre tecnologia i informació, que, si bé la tecnologia és fonamental per a processar la informació, aquesta última té un paper en si mateixa, és a dir, **sense informació adequada i de qualitat la tecnologia és inútil**.

Des d'una perspectiva històrica, es pot dir que la informació mai no havia tingut un paper de tanta importància en l'economia i també en la societat. La tecnologia sempre ha estat un factor de poder important. La particularitat d'avui dia és que precisament pel poder de les tecnologies de la informació, la informació ha arribat a ser un factor productiu central que es posa al mateix nivell que la tecnologia. Això no significa que la informació abans no tenia cap importància, i ara sí, ja que la informació sempre ha estat important. No obstant això, amb les noves tecnologies d'informació, el grup de la informació



té un paper més decisiu, ja que es pot processar, transmetre molt de pressa i amb gran flexibilitat, i aconseguir així un paper central que no havia tingut mai abans.

Dit d'una altra manera, si n'augmenta la importància és pel paper estratègic que les tecnologies de la informació han pogut tenir en les relacions de poder que configuren l'economia: perquè aquestes tecnologies i la informació són les que pleguen el món en un sistema de mercat unificat, comprimint espai i temps.

Per tant, informació, tecnologia, capacitat de gestió i processament constitueixen la base per a la creació de productivitat i competitivitat.

3.2. El mite de la globalització

El terme *globalització econòmica* ha donat lloc a alguns mites respecte del que concretament significa això, o del procés real que esdevé en l'economia. Com hem dit abans, som en una economia global, però això presenta força ambigüitats. Una economia global no és el mateix que una economia mundial o que una economia fortament internacionalitzada. Aquest és un punt clau en termes pràctics i no solament teòrics.

La major part de la gent al món no treballa en empreses globals, ni tan sols en empreses que estan relacionades amb processos globals. Es calcula que entre el 80% i el 90% de la mà d'obra mundial treballa en mercats de treball locals –*local* entès com a regional–, ni tan sols en mercats nacionals. Òbviament, s'hi inclou tota la immensa mà d'obra rural a Àsia, Àfrica o l'Amèrica Llatina. Àsia, encara avui, és més rural que industrial. Però, fins i tot en les economies urbanes, la major part de gent treballa en mercats de treball locals. Així succeeix al món i també a Espanya.

Encara que la venda en exportacions és important, l'empresa fa l'essencial en el mercat nacional o regional. Per tant, des d'aquest punt de vista vivim en el mite següent: el de la globalització. És a dir, no es tracta d'una economia mundialitzada, no és el món l'àmbit de treball de l'economia i del mercat de treball. El que passa és que són les activitats nuclears de totes les economies les que estan globalitzades. Per *globalitzades* volem dir que treballen com **una unitat en temps real a escala planetària**. O sigui, que les activitats econòmiques centrals, nuclears, de les nostres economies, treballen com una unitat, en temps real i a escala planetària mitjançant una xarxa d'interconnexions.

Economia global i economia mundial

Una economia global no és el mateix que una economia mundial. Està globalitzat el capital financer, i les activitats centrals de l'economia (les que produeixen més valor), però no la gran majoria de la mà d'obra que treballa en mercats locals.

Un exemple: el mercat de capitals. El mercat de capitals sí que està globalitzat, però no està globalitzat absolutament. És a dir, no és que tots els estalvis circulin globalment cada dia, però estan tots connectats tot el dia. Això explica, per exemple, el que va passar amb la crisi asiàtica: va començar amb la devaluació de la moneda tailandesa (el baht), a la qual van seguir per efecte nombroses devaluacions a Malàisia, Indonèsia i les Filipines, que també van repercutir a Taiwan, Hong Kong i Corea del Sud. No obstant això, el que semblava una crisi regional no es va quedar en això, i va generar un impacte de magnitud sobre l'economia mundial. Es va convertir així en la primera gran crisi de la globalització.

Cal tenir en compte aquesta connexió permanent dels mercats de capitals, perquè és el que permet entendre que la devaluació del baht tailandès –per exemple– pugui afectar els estalvis a "la Caixa" a Espanya mitjançant una sèrie d'interaccions i d'onades successives en el temps. Que els mercats de capitals estiguin interconnectats és nou, perquè només ara, els últims deu anys, s'ha creat la infraestructura tecnològica que permet la interconnexió instantània de capitals. I els ordinadors estan ja programats perquè qualsevol fons d'inversió pugui canviar de moneda, d'accions a escala mundial, seguint les ocasions de rendibilitat i fugint dels moments de crisi. Aquesta mobilitat global i instantània del capital és una activitat globalitzada, i no és secundari que en l'economia capitalista el capital estigui globalitzat.



La mà d'obra més qualificada (per exemple, els analistes financers, els grans periodistes o els tecnòlegs) també està globalitzada, però no la mà d'obra en general. No necessàriament viuen a tot el món, però són mercats de treball en què la gent circula en aquests nivells. Els mercats més importants i més dinàmics estan interpenetrats, és a dir, la major part de mercats són regionals, però és fonamental que les empreses d'altres països tinguin la capacitat o no de penetrar en el mercat americà, en el mercat asiàtic, en el mercat llatinoamericà. És a dir, que l'estratègia, la situació d'empreses en el comerç internacional sí que és important, encara que no sigui l'única cosa. En última instància, la **producció està en part globalitzada** en termes de la importància que tenen empreses multinacionals i les seves xarxes auxiliars de producció en el conjunt del món. Però les empreses multinacionals no empen tanta gent com sembla, "només" uns setanta milions de treballadors arreu del món.

No és gaire setanta milions de persones a la base global de mà d'obra, però aquests setanta milions de persones, en termes de valor, de producció de valor, és prop d'un terç del valor de la producció mundial. Això són directament les empreses multinacionals, que amb les seves empreses i relacions auxiliars, constitueixen el cor de la producció industrial i de serveis mundial.

Aquest element de la globalització, com nuclis d'empreses, fa que encara que la majoria de la força de treball i de les empreses no estiguin gens globalitzades, la dinàmica, la situació i el funcionament de les economies de tots els països depenguin de la connexió amb aquest nucli central, per vincles successius entre el que faig o allò en què treballa i el que passa en aquest nucli central al país i al món. Aquest és el tipus de vinculació que es dona majoritàriament en l'actualitat.

Per tant, la globalització no afecta directament la majoria de la força de treball, atès que treballa en empreses locals, sinó només una petita porció de les empreses transnacionals; no obstant això, l'afecta indirectament ja que els sectors que produeixen més valor respecte de la força de treball utilitzada (només una petita porció de la força de treball produeix un terç del valor) estan globalitzats, que són per tant els sectors hegemònics de l'economia i els que marquen el ritme a la resta.

3.3. Informació i tecnologies globalitzades

Al seu torn, com ja hem esmentat en l'apartat 2.6, la informació i la tecnologia estan globalitzades. I això és una altra característica d'una economia globalitzada. És a dir, avui dia hi ha uns estocs de tecnologia, hi ha uns centres tecnològics que es compren, es difonen, es transmeten en funció de la capacitat de les empreses de lligar-se a aquests circuits de tecnologia global. No hi ha una tecnologia catalana, una tecnologia californiana o una tecnologia japonesa. Això és conseqüència que les aliances estratègiques internacionals en R+D han resultat molt favorables per a les empreses que basen la producció en la ciència i l'alta tecnologia. Creat un escenari en el qual la ciència i la tecnologia també estan organitzades en fluxos globals, encara que, segons una estructura asimètrica. Això significa que, si bé la ciència i la tecnologia es basen en programes d'investigació internacionals conjunts, no ha de donar la idea que la distribució de la tecnologia, per global i fluïda que sigui, sigui homogènia. La tecnologia i la ciència, malgrat que requereixen la comunicació i el teixit d'aliances per a avançar i existir, es concentren fortament en certes zones i en algunes empreses i institucions, la qual cosa es manifesta més clarament encara quan parlem de la **propietat de la informació tecnològica**.

Vegeu també

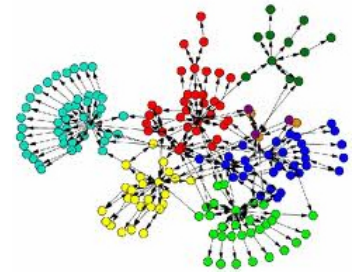
Vegeu l'apartat 2.6, "Globalització de la tecnociència".

Tot i així, el mercat de la tecnologia sempre està canviant. Si hi ha moments de monopoli són sempre momentanis, reduïts, perquè **qui no desenvolupa la tecnologia es queda obsolet**, i per a fer-ho es requereix comunicació i interacció. Obrir la tecnologia a la interacció amb d'altres és la condició actual de la innovació, i la raó per la qual, en aquest sentit, ja no hi ha tecnologies envoltades pels espais nacionals.

3.4. El funcionament en xarxa

La tercera característica és que **funciona en xarxa**. I el que és relativament nou aquí és que les xarxes són xarxes de treball, xarxes productives. Les xarxes empresarials existeixen des de fa molt temps, és un terme antic. Al seu torn, el que ha retroalimentat la transformació de les xarxes és la mateixa transformació de la tecnologia. L'avantatge que proporciona aquesta organització en xarxa és la flexibilitat, l'adaptació ràpida a la demanda: quan hi ha una demanda forta s'organitza la xarxa; quan no n'hi ha, es dissol i s'usen nous recursos, cosa que implica posar junts diversos elements heterogenis, diverses persones, diverses parts de l'empresa o diverses empreses per a fer alguna cosa junts.

Aquest model té un gran problema: **la coordinació**. És realment difícil, per exemple, coordinar catorze segments diferents d'empreses i molts centenars de persones amb espais laborals diferents. Amb la nova tecnologia d'informació es pot tenir la flexibilitat de la xarxa, i també la coordinació i la unitat de projecte que permet la decisió sobre les tasques que cal dur a terme. Això es concreta en l'aparició d'una nova forma d'activitat econòmica que Castells anomena **l'empresa xarxa** i que no són xarxes d'una empresa.



Per a entendre què significa això, serà necessari que recorrem, encara que sigui molt breument, a les transformacions que han succeït en el món de l'empresa els últims vint anys. Les grans empreses s'han descentralitzat cada vegada més, i han donat autonomia de decisió a departaments i divisions en cada mercat, en cada activitat.

Per exemple, IBM estava a punt de desaparèixer com a empresa i el que va fer va ser crear moltes petites empreses autònomes que fins i tot competeixen en certs mercats en una certa línia de producte. L'empresa IBM continua essent la unitat de capital, la unitat jurídica, la unitat d'estratègia financera, però cada departament, cada divisió, cada mercat nacional i cada sucursal treballa amb una gran autonomia. Per tant, IBM es converteix en una **xarxa d'empreses internes** més o menys coordinades entre si.

Les petites i mitjanes empreses de tot el món són clarament, amb raó, les empreses més dinàmiques, les que creen més ocupació a tots els països. Però el problema de la petita i mitjana empresa és que, si bé és molt dinàmica, pot fer innovació, i és generalment intensiva en el treball, al mateix temps no té la massa de recursos de les grans empreses, i per tant no té la capacitat de competir-hi en els mercats. Davant aquesta situació, què és el que està passant a tot el món? I per què les noves petites i mitjanes empreses són dinàmiques? Perquè **han constituït aliances entre elles**, han creat cooperatives, xarxes, però no xarxes estables. O sigui, la idea és: ens posem d'acord amb vosaltres per a fer això aquest any o aquest mes i quan se'ns acaba aquesta ordre que ens ha arribat, vosaltres pel vostre costat i nosaltres pel nostre. O fins i tot la mateixa empresa desapareix i torna a aparèixer quan alguna cosa pot funcionar. Són petites i mitjanes empreses, però funcionen en xarxa. Algunes, funcionant així, s'han fet molt importants, com Benetton.

Com funciona Benetton? Benetton és una empresa familiar que funciona concedint llicències a cinc mil punts de venda al món, que solament tenen dues obligacions: la primera, només vendre productes Benetton. No podeu comprar res més en una botiga Benetton. La segona, enviar diàriament informació en línia del que venen. Sobretot, d'una característica fonamental: el color que més es ven. Com es diu Benetton?: Els colors units de Benetton. El producte Benetton no és un producte gens extraordinari, roba esportiva, etc. Però se'ls va ocórrer la idea genial: el color és molt important. I el color depèn de la moda, de la gent, del país, de com està el temps. Si sou capaços de reaccionar al color en qüestió de setmanes i canviar la línia de producció per a determinats llocs i no per a uns altres en funció del color, guanyeu el mercat. I una vegada que teniu mercat, l'amplieu. La clau del sistema de Benetton és que, d'una banda, tenen informació en línia, directa al centre coordinador de Benetton, respecte al color i, d'altra banda, una economia molt informal. La producció real de Benetton es fa a Turquia i al sud d'Itàlia, generalment dones a casa seva i en petits tallers, amb la qual cosa poden respondre molt fàcilment perquè tenen una oferta de mà d'obra barata molt gran. Quan arriba una nova demanda: "Canvieu el color!". I canvien el color, amb màquines bastant avançades, però amb treball informal i descomunal. Per tant, Benetton és una xarxa de posada al servei d'un disseny central. Els punts de venda, la fabricació d'economia informal. Això és una xarxa.

També hi ha les grans empreses que necessiten, òbviament, els seus subsidia-
ris. Toyota té més de quinze mil empreses de subcontractistes. Aquestes grans
empreses, que són una xarxa interna, estan connectades a xarxes de petites i
mitjanes empreses; per tant, és una xarxa de xarxes. I ja per a complicar encara
més el tema, hi ha les anomenades *aliances estratègiques* entre grans empreses,
que no són els oligopolis tradicionals.

Posem un exemple concret: IBM, Toshiba i Siemens es van posar d'acord fa quatre anys
per a produir un xip de telecomunicacions per al mercat alemany. En aquest projecte
cadascú posa la seva gent, els seus trossos d'empresa, el seu capital, la seva tecnologia.
I el projecte operatiu d'aquesta empresa és aquest xip, per a aquest mercat i en aquest
moment, però això no vol dir que Toshiba, Siemens o IBM s'uneixin o tinguin una aliança
per a deu anys. No, perquè el mateix dia, a la mateixa hora i en un altre lloc estan tirant
endavant la més aferrissada competència. Però, per a aquest producte són aliats. Acaben
aquest producte i ja tenen el mercat. Es desfan i passen a una altra activitat.

Per tant, és una geometria variable. És una altra xarxa que, com havíem vist,
és una xarxa de xarxes, ja que és un projecte concret que es constitueix entorn
d'una xarxa que utilitza les xarxes que cadascú tenia.

Això té conseqüències força importants, perquè vol dir que, si bé la unitat
d'acumulació de capital i acumulació a escala jurídica –i en conseqüència de
les accions– és una empresa i, per tant, continua essent una empresa, la unitat
operativa real en l'economia és una xarxa, i és la xarxa la que empra, contracta,
dóna ordres i desocupa. Com que és un element de geometria variable, canvia
de forma, de components, i la força de treball canvia de tipus també. Cada
vegada més, aquestes xarxes tenen un nucli de treball estable i una àmplia
perifèria de treball inestable que es connecta i desconnecta a la xarxa segons
que ho van necessitant les empreses.

Característiques de la producció

La producció es caracteritza per la capacitat tecnològica i organitzativa de separar el procés de producció en diferents emplaçaments mentre integra la seva unitat mitjançant connexions de telecomunicacions.

3.5. El nou tipus de treball. Genèric i autoprogramable

D'acord amb aquest nou tipus d'economia, tenim també un nou tipus de treball que es caracteritza, cada vegada més, per una separació fonamental entre dos tipus de treball: un es pot anomenar el *treball autoprogramable* i, l'altre, l'anomenaríem el *treball genèric*.

El *treball autoprogramable* és el que fa el treballador que té alguna capacitat que li permet la possibilitat de redefinir les seves capacitats a mesura que va canviant la tecnologia i a mesura que canvia a un nou lloc de treball. En aquests moments el que la gent aprèn, no solament en batxillerat, sinó en la formació professional, o en els seus primers anys de vida professional, queda obsolet ràpidament, tant des del punt de vista de les tecnologies que s'aprenen, com des del punt de vista de quin tipus d'empresa, quin tipus de gestió o quin tipus de mercat es toca.

Es calcula que, en aquests moments, una persona que comenci la seva vida professional ara, al llarg de la seva vida canviarà, no de lloc de treball, sinó de professió, més o menys quatre vegades. Això vol dir que les persones que siguin capaces de redefinir el que han de fer, tornar a aprendre, tornar a entrar a saber com fer les noves tasques, mai no es quedarien obsoletes. Això no significa una simple qüestió de qualificació.

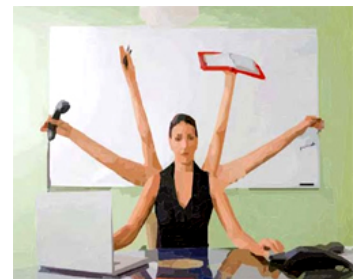
Aquí cal diferenciar entre el nivell d'educació i les qualificacions. Les qualificacions específiques, per exemple, fruit del que fan les escoles professionals o el que ensenya l'empresa, avui dia desapareixen ràpidament. El que importa, més que unes qualificacions, és una **capacitat general educativa**, de cultura general, de capacitat d'associació, de saber quines són les qualificacions que necessites per a les tasques que has de fer, on buscar-les, com aprendre-les i com aplicar-les. Per entendre'ns, un nivell intel·lectual general, la qual cosa implica tota una redefinició del sistema d'educació, i per tant de les formes de fer passarel·les entre el treball i l'educació.

Al seu torn és notable que el treball autoprogramable implica una contradicció entre la llibertat i autonomia de treballadors que s'autoformen, autocapaciten, sota la seva pròpia responsabilitat i lliure albir, però solament per a **adaptar-se a condicions** que controlen cada vegada menys, a les quals s'enfronten com a individus aïllats i en competència: el resultat paradoxal és més "llibertat" del treballador i alhora més submissió a les condicions del mercat de treball.

Juntament amb aquest primer tipus, hi ha el que anomenaríem el *treball genèric*, que és la gent que simplement té les seves capacitats humanes amb un nivell d'educació més o menys bàsic; que simplement rep instruccions i executa ordres, i a la qual fins i tot només li deixen fer això. Aquest tipus de treball pot ser eliminat fàcilment en funció d'una alternativa des del punt de vista

Treball i educació

Tots dos tipus de treball es veuen afectats per la polivalència, la multifuncionalitat i la flexibilitat laboral.



econòmic o des del punt de vista de l'empresa. Aquest treball genèric coexisteix amb màquines i coexisteix amb treball genèric d'altres països en el mateix mercat de treball. O sigui, una empresa pot tenir l'opció:

"O dono feina a aquesta persona, o utilitzo una màquina en lloc d'aquesta persona, o porto aquest producte produït per un obrer tailandès que em costa deu vegades menys."

En aquesta relació és on hi ha una reducció de les capacitats de la força de treball d'aquest tipus, genèrica, que perd capacitat de negociació. Per entendre'ns, perd valor. Això no vol dir que puguin ser eliminats, però és simplement una **relació de cost i benefici**, de quant treball genèric fa falta en comparació amb una màquina; en comparació amb el treball globalitzat. O quina combinació òptima d'aquests tres elements serveix. Cap empresa no pot fer un càlcul tan ajustat, però ho fa el mercat per l'empresa. És a dir, les empreses que més o menys intuïtivament troben la combinació òptima avancen, i les que no, s'enfonsen.

En aquest sentit, la globalització ha significat per al mercat de treball posar en competència diverses forces de treball nacionals, i augmentar així l'oferta i la competència entre la força de treball genèric, la qual cosa evidentment baixa el seu valor. Al seu torn, aquest procés es veu augmentat per la mobilitat escassa d'aquesta força de treball pel que fa al capital.

3.6. L'impacte en l'ocupació

En pensar en l'impacte de la globalització i la seva organització sobre l'ocupació i la creació de treball en general, se sol pensar que les noves tecnologies han generat desocupació. No obstant això, la realitat és que les noves tecnologies i aquest nou sistema com a tal no produeix desocupació. A Europa hi ha una visió empíricament equivocada. I aquesta visió que sembla molt progressista, en el fons és molt reaccionària, perquè sol sostenir com un supòsit bàsic que la tecnologia és un fenomen natural i que, per tant, ningú més té responsabilitat pels seus efectes. Que els culpables no són les empreses, ni els treballadors, ni els governs. Que no és culpable la Unió Europea. Que ningú no és culpable de res. Simplement hi ha un fenomen natural anomenat *tecnologia* que arriba i destrueix l'ocupació. Aquest plantejament és absolutament reaccionari, perquè pretén fer una catàstrofe natural del que és un fenomen social, que, com a tal, es pot gestionar de manera diferent.

Empíricament, la major part d'estudis que s'han fet, i han estat molts, sobre la relació entre tecnologia i pèrdua d'ocupació, mostren que no hi ha una relació directa i unívoca. Tampoc no és cert, com diuen els tecnòcrates, que, per definició, les noves tecnologies creen més ocupació. No és així. Depèn. Depèn de la tecnologia en qüestió, del lloc de treball, de la formació, de les polítiques de l'empresa, de les polítiques del govern. Depèn de tots aquests factors. Per entendre'ns, el resultat final d'una gran quantitat d'estudis empírics és que no hi ha cap relació per si mateixa entre tecnologia i ocupació. Depèn de moltes altres coses. Així doncs, cal actuar sobre les altres coses perquè la tecnologia és indispensable pel que hem dit anteriorment. Ara bé, si se suma tot el que estem veient –el més, el menys, el depèn aquí, el depèn allà– per a saber si destrueix o no ocupació, el resultat global final és que no. En últim terme l'ocupació augmenta, no disminueix.

- Primer, observant les dades empíriques, l'ocupació està augmentat al món. Hi ha hagut un augment extraordinari d'ocupació al món els últims vint-i-cinc anys, entre altres coses perquè la dona –que sempre ha estat incorporada al treball, però no al treball remunerat– ha entrat a escala mundial en massa al treball remunerat, no solament assalariat, sinó com a petita empresària també. I ha absorbit el mercat de treball.
- Segon, pel que fa a l'ocupació industrial específicament. Les dades de l'OIT demostren que els últims vint-i-cinc anys ha augmentat el 72%, si bé ha disminuït en termes absoluts als països de l'OCDE. Això es deu simplement al fet que l'expansió de l'ocupació en la indústria es fa en altres països com la Xina, el Brasil, el sud-est asiàtic o Mèxic. Per tant, hi ha una relocalització de l'ocupació industrial en països que tenen mà d'obra més barata.

Per cert, la qüestió que desapareix l'ocupació industrial és en gran part un artefacte estadístic, perquè anomenem *serveis* coses que són indústria. No hi ha raons per a sostenir, com es fa de vegades, que el programari no és una indústria o que la producció de programes de vídeo o de televisió no és una indústria, etc. O sigui, quan es fa un disseny per a un automòbil a la fàbrica, o en una empresa d'automòbils, això és indústria, i quan es fa en una consultora, no és indústria. Tot el que és informació, però que pot ser perfectament industrial en el sentit tradicional del terme, continua creant ocupació.

3.7. Polarització creixent del mercat de treball

El que sí que ha passat és que els països que tenen molta més tecnologia en la producció, i també molta més difusió de la tecnologia en el conjunt de la societat, han experimentat una polarització creixent entre les categories socials del treball.

Això vol dir que si prenem les estadístiques, fent un càlcul molt concret, que consisteix a dividir en tres nivells (salariis alts, mitjans i baixos) i veure quina proporció dels treballadors està en cadascun d'aquests tres nivells, observarem

Lectura recomanada

Per a conèixer un estudi empíric que aborda la relació entre tecnologia i ocupació es pot consultar l'article següent:

Y. Aoyama; M. Castells (2002). "Estudio empírico de la sociedad de la información. Composición del empleo en los países del G7 de 1920 a 2000." *Revista Internacional del Trabajo* (vol. 121, núm. 1-2, pàg. 133-171).

que el procés de globalització ha fet que es vagi despoblant la categoria mitjana, i que augmentin les categories de salaris alts i baixos, cosa que genera un buidament de la categoria central.

El que s'enfonsa és el centre. I, per tant, el que hi ha és una polarització social del treball.

Això no vol dir que la gent hagi millorat molt, perquè es pot estar en el terç alt, però cobrar menys del que es cobrava, en termes reals, trenta anys abans i en realitat, com passa als EUA, excepte el 5% més elevat de la població de treball, la resta ha perdut en valors reals. Encara que proporcionalment (en relació amb els treballs de baixa remuneració) es creen molts més llocs de treball d'alt nivell: són els informàtics, els analistes financers els que més han crescut en termes de la massa del treball. Però això no implica que hagin augmentat els nivells de remuneració i estàndards de vida.

El que sí que és cert sobre la tecnologia és que ens permet treballar menys i produir més. Moltes vegades, a Europa, es lliga a aquesta discussió el tema de les **trenta-cinc hores** com a jornada laboral. L'objectiu de les trenta-cinc hores és molt positiu com a element de canvi de model de vida i com a reivindicació social dels treballadors en el sentit que és una tendència històrica. Des de fa cent anys, la tecnologia ens permet treballar menys, produir més i viure millor. Aquesta és la tendència històrica i cal continuar-la, perquè el temps lliure forma part de la qualitat de vida i dels drets del treballador. Però no perquè la tecnologia destrueix ocupació i ens obligui a les trenta-cinc hores per a repartir entre els altres el treball que queda. Aquest argument en el fons és molt perillós, perquè no es crea ocupació simplement reduint el temps de treball.

Si es redueix el temps de treball, l'empresa té altres alternatives que no passen necessàriament per crear ocupació. En tot cas, en lloc de plantejar-ho com una política de creació d'ocupació, cal plantejar-ho com una política de millora de les condicions de vida de les persones, és a dir, que quan es treballi menys es pugui treballar amb el mateix salari.

Exemple

Per exemple, augmentar la productivitat, introduir noves màquines, comprar productes als mercats exteriors.

Què passa amb aquest impacte tecnologia - nova economia en l'ocupació? No té efectes? Doncs sí, en té moltíssims i molt importants, però no la creació d'atur en si mateixa. És cert que hi ha un nivell d'atur molt important a l'Europa occidental, a l'Europa oriental i a l'Europa central per qüestions macroeconòmiques o institucionals, però no per qüestions vinculades directament a la tecnologia.

3.8. La nova relació laboral

La relació entre tecnologia - nova economia i creació o destrucció d'ocupació no és directa, sinó que és decisivament determinada per factors polítics i socials molt variats. En canvi, són molt importants els impactes d'aquesta tecnologia - nova economia sobre el tipus de treball i el tipus de relacions laborals que es deriven d'aquest nou model, que és clarament el model que està difós a escala mundial.

Amb això ens referim sobretot a la flexibilitat estructuralment determinada de la força de treball i de la relació treballador-empresa. Tots els arguments anteriors apunten a mostrar el mateix, el fet que les empreses tenen la capacitat i la necessitat, per mitjà de la competitivitat, d'ocupar treballadors de diferents formes, en diferents temps, amb diferents situacions laborals, i que aquestes són les formes en què es desenvolupa la competència actualment. Aquesta flexibilitat extrema, que permet (i justifica) la tecnologia, imposa les condicions constantment canviant d'uns mercats globalitzats per vincles successius. I al que està portant, a partir de l'acció de les empreses, és a un procés d'individualització de la relació entre treballador i empresa, i a la individualització del treball.

La Revolució Industrial va consistir a treure camperols dels camps i artesans dels tallers i fer-ne treballadors assalariats a la gran empresa, a les grans corporacions, etc. Fins i tot hi ha una vella frase marxista que diu: "El capitalisme organitza la classe obrera". És potser una mica mecànica, però respon al fet d'allò que el capitalisme acabava produint. En aquests moments **el capitalisme desorganitza la classe obrera**. És a dir, és el procés invers, des del punt de vista estructural. Això no vol dir que sigui una cosa inevitable, però, si mirem les dades, el que s'està produint és un canvi substancial de les relacions laborals a tots els països.

S'ha definit el treball estàndard com el treball d'un treballador amb contracte indefinit a temps complet en una empresa o en una administració i que té, més o menys, una trajectòria professional previsible.

No obstant això, si utilitzem avui aquesta definició com a model estàndard d'organització i treball, ens equivocarem. En aquests moments al Regne Unit, el bressol de la Revolució Industrial, el 52% de la força laboral no es correspon amb aquest model, més aviat s'ajusta a treballs a temps parcial, treballadors temporals i autònoms. En l'actualitat gairebé el 20% de la força laboral al Regne Unit són autònoms i a Itàlia s'eleva al 25%. Hi ha una explosió del treball autònom, tothom ens tornem consultors de tothom.



La flexibilitat laboral

La flexibilitat laboral significa disminució de drets laborals (facilitat de l'acomiadament i augment de l'edat de jubilació, retallades de pensions), salaris baixos i situació d'inseguretat econòmica; possibilita la terciarització, i genera treball informal i precarietat; això es relaciona amb la xarxa i les tecnologies que l'han fet possible (darrere de la xarxa, la tecnologia i el fet econòmic s'oculta una relació social en què el treballador cada vegada té menys poder).

A França, per exemple, el treball no estàndard és, més o menys, el 35% (per *no estàndard* s'entén tot el que no és el model exposat abans). I als EUA és gairebé el 40%.

A Holanda, que és un país model de creació d'ocupació a la Unió Europea, hi ha una combinació entre el treball a temps parcial i una entrada massiva de dones al mercat de treball holandès. Ha pujat la força laboral, però sobre la base de treball a temps parcial. Als EUA l'empresa més gran és Manpower, una empresa de treball temporal que ocupa un milió de persones. Un milió de treballadors treballen a Manpower, però, al mateix temps, no hi treballen, sinó que lloguen la seva mà d'obra. A Espanya les coses són més complicades, però la immensa majoria dels contractes que es fan a Espanya són contractes de caràcter eventual. Els de caràcter indefinit són menys del 10%. I, a Catalunya, que és una de les comunitats més dinàmiques d'Espanya, s'estan creant més llocs de treball autònoms que assalariats.

Aquesta és la veritat raonable, aquí sí que hi ha un impacte decisiu que va en el sentit del nou tipus d'economia, del nou tipus de tecnologia i que realment transforma les relacions laborals. I això té una cara positiva i una altra de negativa. D'una banda, el que és positiu, si es vol, és que des del punt de vista de l'eficiència, de la productivitat i de la competitivitat de les empreses, la imposició d'aquesta gran flexibilitat incrementa la productivitat i permet una assignació més racional de recursos, i desenvolupar una capacitat d'intervenció en el mercat de manera més estratègica. És a dir, tots els avantatges de la flexibilitat. Però, d'altra banda, aquest increment de la flexibilitat, que augmenta l'eficàcia de les empreses, permet reciclar constantment força de treball, i això té tres grans problemes o límits:

- una contradicció entre productivitat i flexibilitat,
- l'increment de la desigualtat social i
- el debilitament de les institucions centrals del pacte social.

3.8.1. Contradicció entre productivitat i flexibilitat

El primer és un problema pròpiament des del punt de vista de l'empresa: és la contradicció, si no se soluciona, entre productivitat i flexibilitat en un sistema de treball precari. I és un problema devastador per a les empreses, però que afecta els treballadors. Gran part de la productivitat de la força de treball depèn:

- en primer lloc, de la informació i del processament de la informació i,
- en segon lloc, de la capacitat del treballador, del seu coneixement específic de l'empresa i dels processos de l'empresa.

S'han fet grans estudis empírics que mostren que gran part de la productivitat de les empreses depenen del que seria un coneixement no explícit, que és el coneixement que té un treballador sobre què passa a l'empresa, què passa en un procés de treball i què passa en una cadena de muntatge. Els famosos grups de qualitat i els de treball en equip consisteixen en això: els treballadors es reuneixen i fan explícit el coneixement implícit que el treballador té de l'empresa.

Lectura recomanada

Entre aquests estudis empírics destaca el treball dels autors següents:

I. Nonaka; H. Takeuchi (1999). *La organización creadora de conocimiento: cómo las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación*. Mèxic: Oxford University Press.

Per tant, hi ha alguna cosa que és més que la tecnologia, és la capacitat d'adaptar-se a un procés, que s'obté a partir del que hem anomenat *l'experiència de l'empresa*. Això requereix la condició social que el treballador tingui interès a comunicar aquest coneixement dins de l'empresa. I si el treball és precari i el coneixement del treballador és el seu capital, guarda aquest coneixement i el va donant a poc a poc en diferents empreses i de manera diferent. Així, d'una banda, perd coneixement específic si canvia d'empresa, però, de l'altra, el capital professional que va adquirint, que és seu i que no és simplement un nivell tecnològic, sinó una experiència, el va guardant com a moneda de negociació per a les properes relacions laborals.

Per tant, baixa la productivitat de qualsevol treballador, i estudis empírics així ho demostren: com menys implicació i menys durada en l'empresa, menys productivitat. Per tant, hi ha una contradicció entre flexibilitat i productivitat.

3.8.2. Increment de la desigualtat social

El segon problema es planteja no ja en l'àmbit de l'empresa, sinó de la **societat en general**.

La capacitat d'individualització de la força de treball fa que els treballadors puguin tenir una relació molt individualitzada, en funció de les seves característiques, amb el seu ocupador, o amb el seu contractant, quan són consultors o autònoms.

Els treballadors amb altes qualificacions i poder de mercat poden fins i tot sortir millor, però tots els que no tenen un poder individual del mercat, com que són individus, i individus genèrics, reemplaçables o no per màquines o per treball importat d'altres parts, perden capacitat de negociació, perquè "si no vols tu, mira la cua que tinc". Això és a la base del fenomen d'increment de desigualtat social i d'increment de polarització. I significa que els rics són més rics i els pobres són més pobres, que hi ha més desigualtat, encara que teòricament tothom podria ser més ric. A escala mundial s'estan produint els dos fenòmens: més desigualtat i més polarització.

Lectura recomanada

El llibre *Flat World, Big Gaps: Economic Liberalization, Globalization and Inequality* (2007), editat per Jomo K. Sundaram, secretari general adjunt de l'ONU per al Desenvolupament Econòmic, i Jacques Baudot, economista especialitzat en temes de globalització.

Es pot constatar que a escala mundial la distribució dels ingressos individuals ha millorat lleugerament, gràcies al creixement econòmic a la Xina i l'Índia, però tot i així, el repartiment de la riquesa mundial ha empitjorat i els índexs de pobresa s'han mantingut sense canvis entre el 1980 i el 2000. La desigualtat en la renda *per capita* ha augmentat entre diversos països de l'OCDE durant aquestes dues dècades, i això suggereix que la desregulació dels mercats ha tingut com a resultat una concentració més elevada del poder econòmic. I així mateix, ha augmentat la desigualtat dins de les societats. Per la seva banda, contràriament a la creença generalitzada, la desigualtat econòmica als països de

Exemple

Un fenomen que ha arribat per exemple al fet que durant el 2009, l'any més greu de la crisi financera, el nombre de multimilionaris passés de 793 a 1.011, al mateix temps que la seva fortuna conjunta va augmentar un 50%, des de 2,4 fins a 3,6 bilions de dòlars. Mentre això passava, la crisi impulsava la desocupació, provocava la fallida massiva de grangers, de petites i mitjanes empreses industrials, deteriorava els salaris mínims i disminuïa considerablement les despeses públiques en serveis socials amb el consegüent detriment per a la majoria de la població. Al seu torn, els governs van propugnar en primer lloc com a mesura anticrisi invertir diners a salvar els bancs i les companyies en risc de fallida, diners que aquests van utilitzar per a acumular fortunes encara més grans.

L'Orient Mitjà i el nord d'Àfrica no ha canviat, però sí que ha augmentat en la majoria dels altres països en desenvolupament.

En el cas particular de la Xina, es diu que ha experimentat un increment de la desigualtat i dels nivells de desocupació, tot això malgrat el ràpid creixement econòmic i la reducció generalitzada de la pobresa. El mateix passa amb l'Índia, les desigualtats de la qual en l'àmbit regional i dins de la mateixa societat han augmentat des del principi dels anys vuitanta. Les raons que donen els autors per a la reducció de la pobresa en les economies de la regió de l'est asiàtic són els canvis estructurals, en lloc d'un creixement més igualitari i una redistribució progressiva.

En suma, el llibre conclou que només una petita porció del creixement de l'economia mundial ha contribuït a la reducció de la pobresa. Amb la tremenda liberalització financera es pensava que l'influx de capital aniria dels països rics als pobres, però ha passat el contrari. Un exemple d'això són els EUA, que reben inversions dels països en desenvolupament, concretament en els bons i obligacions del Tresor, i en altres sectors.

3.8.3. Debilitament de les institucions centrals del pacte social: sindicats i estat de benestar

Tercer, amb la **fragmentació de les empreses en xarxes** i amb una **individu- alització creixent del treball i dels treballadors**, el grau de diferenciació de la força de treball és tal que la capacitat d'agregació de les relacions laborals disminueix. Per entendre'ns, és molt difícil mantenir l'agregació de la força de treball, la seva unitat com a conjunt homogeni, en el pla de la negociació col·lectiva, quan la negociació s'individualitza. S'està produint en tots els països una forta baixa d'afiliació sindical, i això sense entrar a valorar les operacions directament polítiques per a disminuir el poder sindical a tots els països.

A part que s'estigui afiliat o no a un sindicat, el que hem dit abans planteja dos problemes greus:

- D'una banda, se soscava una de les institucions centrals del pacte social i del consens social i polític de les nostres societats, que és un sistema de relacions industrials estable i conflictiu. Sempre ha de ser conflictiu, però a partir del sistema de regulació d'institucions, d'acords, etc.
- D'una altra, que no solament se soscava la relació sindicats-treballadors, sinó que se soscaven les bases financeres i organitzatives de l'estat de benestar, perquè en la mesura que la relació del treballador amb l'empresa és individual i les cotitzacions de la Seguretat Social són individuals, hi ha una relació cada vegada més distant entre la cotització d'aquest treballador i el sistema general de la Seguretat Social.

És a dir, "per què si tinc un salari molt més alt que el teu he de rebre les mateixes prestacions?". La diferenciació de situacions laborals i de salaris repercuteix en la diferenciació de contribucions a la Seguretat Social que, en canvi, respon amb un sistema força homogeni de prestacions. I aquí comencen a molestar les solidaritats.

Així, el que era un moviment des de la producció d'individualització de la relació laboral s'amplia amb un moviment des del finançament de les càrregues socials, en què els sectors amb més ingressos es neguen a la redistribució que representa la seva contribució més alta a la Seguretat Social. Per a això busquen al seu torn sistemes individualitzats de cotització. D'aquesta manera, el conjunt del benefici de les relacions industrials i de l'estat de benestar entra en crisi potencial, no solament de finançament, sinó de solidaritat social.

3.9. És necessària una redefinició de les relacions laborals?

Aquesta situació obre l'interrogant de si és necessària una redefinició de les relacions laborals. I creiem que aquest tipus d'efectes són els que obliguen a respondre afirmativament aquesta pregunta. Buscant una redefinició en què no solament estan interessats sindicats i treballadors, sinó la societat en general, perquè on anem no és únicament a la pobresa i a l'exclusió social. Hi ha alguna cosa general en termes d'impacte que cal considerar: el conjunt d'institucions que permeten la convivència social i no una societat d'individus en competitivitat i agressivitat constant els uns contra els altres. Per mitjà de les dissolucions que genera la flexibilitat, el que es perd són les mateixes institucions d'agregació social i passem a una societat formada per xarxes d'individus pugnant pel seu propi benefici sense que importi gens el que fa referència a les altres persones. En aquest context, és important intentar trobar fórmules de reconstitució del teixit social, de reorganització d'un contracte social.

4. La globalització econòmica i el seu context

Com ja hem suggerit tangencialment, mitjançant els seus diversos aspectes i manifestacions, la globalització troba un punt d'unitat possible en l'expansió i l'aprofundiment de l'economia capitalista i dels seus postulats teòrics, com ara lliure competència, mercat, lliure canvi, increment d'exportacions, etc.

Després de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) es desenvolupen fets històrics rellevants, com l'ascens dels moviments revolucionaris. El més important és la Revolució russa de 1917, i la implantació a l'URSS del sistema socioeconòmic de planificació socialista estatal que actuava, almenys en part, com a pol oposat al sistema socioeconòmic capitalista. I després de la Segona Guerra Mundial, irromp amb força la lògica keynesiana de desenvolupament econòmic, com a expressió d'una forma peculiar de capitalisme. Model que trenca el principi liberal d'identitat entre oferta i demanda, i desplaça el protagonisme cap al costat de la demanda, per la qual cosa la plena ocupació i la redistribució de la renda serien el punt de partida del creixement econòmic. Això reflecteix un conjunt de condicions històriques particulars: les transformacions tecnoproductives que donen lloc a la producció en massa, l'aparició de la classe obrera com a realitat política amb possibilitat d'encarnar un principi social diferent i el paper fonamental que va exercir l'esquerra en la lluita contra el feixisme. Condicions que no eren integrades per la teoria liberal.

A partir dels anys setanta, amb la fi del *boom* econòmic de la postguerra, entra en crisi tota la teoria keynesiana i comença una altra etapa del capitalisme, que implica tornar a aplicar la teoria liberal, en tots els ordres, econòmic, polític, i jurídic. Al seu torn, la caducitat del món bipolar, amb l'ensulsiada de l'URSS, que havia caracteritzat la major part del segle XX, va accelerar i va intensificar aquella expansió dels postulats liberals, com a expressió més pura de l'economia capitalista, sota la forma del pensament únic o hegemònic neoliberal. La doctrina neoliberal, que en essència es remunta als anys trenta i quaranta, és llavors desempolsada i instal·lada com la veritat revelada, probablement perquè ja no sembla (tan) necessari mitigar els aspectes més inequitatius del capitalisme.

Es destaca que va ser coincidint amb els moments de més desplegament de les teories keynesianes que es va desenvolupar el dret del treball com un poder compensador de la desigualtat social imperant, com un dret autònom que posa certs límits a l'explotació de la classe treballadora per la classe social que té els mitjans de producció.

Un altre tipus de globalització

Històricament, es pot traçar una relació entre la reculada social i política dels treballadors, i l'emergència de la globalització neoliberal. D'una altra relació social de forces hauria sorgit un altre tipus de globalització.

4.1. El qüestionament del sistema tradicional de relacions laborals

El sistema tradicional (el treball estàndard definit anteriorment) té com a eix una relació de treball que vincula el treballador amb un mateix ocupador per un temps indeterminat. En efecte, a la relació de treball clàssica s'ingressa (s'ingressava?) amb vocació de continuïtat. Així mateix, aquest ingrés es produïa per a dur a terme una tasca determinada, clarament definida i a canvi d'una remuneració preponderantment fixa. I aquesta relació era regulada per l'estat i pel sindicat, amb la finalitat de protegir la part més feble: el treballador. Per això, la xarxa normativa d'aquest sistema tradicional de relacions industrials és un dret laboral unilateralment protector, a l'Amèrica Llatina predominantment heterònom, és a dir, de font estatal, i en altres països predominantment autònom, amb predomini dels convenis col·lectius, però sempre amb un component estatal i un altre de col·lectiu, i amb una finalitat de tutela.

La globalització col·loca en primer pla, sobre tota consideració social, la preocupació per la competitivitat internacional de l'empresa i aquesta sobretot posa en qüestió el cost del sistema tradicional. Per a això se serveix dels postulats neoliberals en matèria laboral:

1) **No-intervenció de l'estat en les relacions individuals**, perquè cada treballador negociï el preu del seu treball lliurement amb l'ocupador, sense subjecció a límits mínims.

2) **Intervenció de l'estat en les relacions col·lectives** a l'efecte de limitar, restringir i, si és políticament possible, eliminar l'acció sindical, la negociació col·lectiva i la vaga, fent-nos aquests que, en la doctrina neoliberal no són vistos com a drets fonamentals ni com a instruments d'equitat, sinó com a pràctiques monopòliques dels venedors de força de treball, que obstaculitzen el lliure joc de l'oferta i la demanda de treball.

Aquest programa de destrucció metòdica del col·lectiu apunta a l'objectiu de provocar la total individualització de les relacions de treball. I portat a la seva màxima expressió el projecte neoliberal crearia, entre treballador i ocupador, una relació individual i desregulada, sense sindicat, sense negociació col·lectiva, sense dret de vaga, sense legislació especial, sense inspecció del treball i sense justícia especialitzada. Amb l'objectiu teòric d'abaratir el cost del treball i així contribuir a incrementar la competitivitat de l'empresa i augmentar el lucre empresarial, cosa que provocaria inversions que generarien noves ocupacions i així, per "rajada" o "degoteig", la concentració de l'ingrés acabaria beneficiant tothom.

És clar que aquest programa, si s'apliqués en plenitud, no solament provocaria efectes sobre les relacions laborals, sinó que en produiria la desaparició. En el sentit que portaria a l'abolició del sistema de relacions de treball i a la seva substitució per múltiples relacions privades de cada persona que treballa amb



Les tres cares de la globalització

El projecte neoliberal

Portat a la seva màxima expressió, el projecte neoliberal comportaria l'abolició del sistema de relacions de treball i la seva substitució per múltiples relacions privades.

aquella altra que compra el seu treball, en un mercat lliure. D'aquesta manera no hi hauria dret del treball, sinó dret civil o comercial (com al segle XIX), ni hi hauria relacions laborals, sinó relacions civils o comercials.

4.2. El paradigma de les relacions laborals neoliberals

Atesa la gran conflictivitat social que implica aplicar un programa d'aquest tipus, no s'ha plasmat al cent per cent, sinó mitjançant solucions de compromís. De fet, hi continua havent sindicats, negociacions col·lectives i vagues, codis del treball, administració pública laboral i justícia del treball. Algunes de les característiques d'aquestes relacions laborals de la globalització serien les següents:

1) En primer lloc, **un tipus de "descenrament" del treball en els sectors que produeixen més valor**, els sectors hegemònics de l'economia. Això té a veure amb la importància creixent i central de la tecnologia en aquests sectors, la qual cosa fa que en la proporció entre treball i tecnologia (que és al seu torn producte d'un treball pretèrit, treball mort deia Marx), la tecnologia ocupi cada vegada més espai. Això representa un descens relatiu de la importància del treball: relatiu i no pas absolut, la qual cosa al seu torn s'ha de considerar sobre el fons d'un augment extraordinari de l'ocupació al món els últims vint-i-cinc anys.

2) En segon lloc, relacionat amb la importància de la informació en l'economia, **la creixent dimensió cognitiva del treball**, una expansió significativa del treball dotat de més dimensió intel·lectual. Davant això cal destacar que la "immaterialitat" del treball cognitiu és una tendència, mentre que la materialitat és encara llargament prevalent, especialment si es mira el capitalisme a escala global, mundialitzat, dissenyat per la (nova) divisió internacional del treball en què, cal recordar-ho una vegada més, dos terços de les persones que treballen es troben als països del sud.

3) En tercer lloc, **la segmentació de la mà d'obra**. La flexibilitat productiva encoratja la descentralització de l'organització del treball, la qual és facilitada per la desregulació o flexibilització del dret laboral. Creixen la informalitat i la terciarització, i les empreses tendeixen a organitzar-se sobre la base de dos grups ben diferenciats de treballadors:

a) Un nucli de treballadors relativament estables, protegits, amb bones remuneracions i qualificacions.

b) Una "perifèria" inestable, precària, rotativa, terciaritzada o informal.

Lectura recomanada

El sociòleg Ricardo Antunes ha tractat àmpliament aquest tema en l'article "Diez tesis sobre el trabajo del presente (y el futuro del trabajo)", publicat al llibre de J. Neffa; E. de la Garza Toledo; L. Muñiz Terra (comps.) (2009). *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales* (pàg. 29-44). Buenos Aires: CLACSO.

4) En quart lloc, **la inestabilitat en l'ocupació**, no solament en aquesta periferia precària i rotativa, sinó en el conjunt, tenint en compte la flexibilització o desregulació de la contractació laboral i de l'acomiadament, i també de la sensibilitat més gran de l'empresa respecte dels avatars de la competència internacional i de variables externes com els fluxos de capitals especulatius.

5) En cinquè terme, **la individualització de les relacions laborals**, a partir de diverses dimensions. D'una banda, es produeix més individualització com a resultat de la desregulació o flexibilització del dret del treball, que amplia l'àmbit de l'autonomia de la voluntat de l'ocupador i arriba a tolerar que "escapin" de la legislació laboral cap al dret privat relacions que abans estaven indiscutiblement regulades per aquella. D'altra banda, la individualització es produeix, així mateix, per una certa reculada de les relacions col·lectives de treball, ja sigui cedint espai a relacions pròpiament individuals, ja sigui descentralitzant relacions col·lectives típiques, com la negociació col·lectiva, que tendeix a fragmentar-se sota l'influx d'un poder més alt de l'ocupador en el context actual.

6) En sisè lloc, i com a resultat de tot això, **l'abaratiment del cost del treball**. Amb la consegüent reducció del salari real, la concentració de la riquesa i el descens de la participació del salari en la renda nacional. Reducció salarial que es reforça amb la introducció de modalitats salarials més lligades al rendiment, amb la flexibilització dels horaris en funció de les necessitats productives, i amb l'accentuació de la mobilitat funcional.

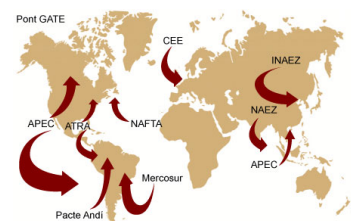
4.3. Les relacions laborals internacionals

Ja hem dit que la globalització de la producció, del comerç i de les finances tendeix a situar els centres de gravetat dels processos de presa de decisions més enllà de l'abast territorial de l'estat nació i que va acompanyada de la compressió de l'espai-temps, fins a tal punt que els qui decideixen i influeixen han d'estar dotats de mobilitat i possibilitat de comunicació instantània. Al mateix temps, una de les respostes al procés globalitzador ha estat, en algunes parts, la regionalització econòmica, és a dir, la construcció de blocs d'integració econòmica regional que tendeixen a ampliar el mercat intern i a construir una unitat més gran que permeti als seus membres competir millor en el comerç internacional amb la resta del món.

Tots dos processos –**la globalització i la integració regional**– tendeixen a exigir el redimensionament del sistema de relacions laborals. En efecte, un sistema nacional de relacions laborals es va revelant cada vegada més impotent per a incidir en un terreny que està més enllà dels seus límits físics. La globalització i la regionalització impliquen, doncs, la internacionalització (ja sigui a escala global o regional) del context de les relacions laborals. I la internacionalització del context exigeix la internacionalització dels actors i de les seves relacions.

Lectura recomanada

El doctor Oscar Ermida Uriarte ha tractat aquest tema en la presentació de la seva ponència "Globalització i relacions laborals" al Congrés Regional de les Amèriques de Relacions Laborals, Lima, 1999.



La intenció de penetrar en mercats internacionals lliurement es reflecteix en el gran nombre d'acords econòmics arreu del món. **Globalització. Grups econòmics i acords comercials**

En altres paraules, la globalització i la regionalització exigeixen la internacionalització de les estructures sindicals i de l'acció sindical, especialment, de la negociació col·lectiva i de la vaga.

La globalització i la integració regional instal·len un nou escenari que ja no és (solament) el nacional; a aquest se'n superposa ara un altre de multinacional (sigui regional o planetari). I en aquest escenari nou, més gran i diferent, ja no poden actuar solament els vells actors nacionals, pensats per a aquell. Això exigeix el redimensionament dels actors i de les relacions de negociació i conflicte entre ells. La internacionalització de les estructures dels actors no s'ha donat amb claredat en el marc de la globalització, encara que des d'antany hi ha estructures internacionals tant del costat sindical (com ara les confederacions internacionals CIOSL, CMT i FSM) com del costat patronal (l'OIE). No obstant això, aquesta s'ha produït amb més notorietat en dos espais d'integració econòmica regional: la Unió Europea i el **Mercosur**.

A la Unió Europea funcionen, des de fa temps, la CES (Confederació Europea de Sindicats) i la contrapart patronal, l'UNICE. Al Mercosur, els qui primer van percebre la necessitat de crear una estructura regional van ser els treballadors. Paral·lelament amb la negociació i l'adopció del Tractat d'Asunción (acte fundacional del Mercosur, signat el 26 de març de 1991), les organitzacions sindicals de l'Argentina, el Brasil, el Paraguai i l'Uruguai van recórrer a una institució preexistent: la Coordinadora de Centrals Sindicals del Con Sud, revitalitzada per a actuar com a estructura sindical del Mercosur. Actuant com el motor principal del reconeixement de l'existència d'una dimensió social del Mercosur, i de la construcció gradual d'un espai social del Mercosur, després.

El diàleg social internacional, inclosa la negociació col·lectiva multinacional, també ha tingut un cert grau de reconeixement i consagració pràctica en aquests dos blocs d'integració regional, a despit de la seva plasmació escassa o nul·la a una escala pròpiament global.

A la Unió Europea, la CES i l'UNICE han dut a terme un procés important de diàleg social internacional europeu que, malgrat marxos i contramarxes i valoracions diferents de part de diversos observadors, ha donat lloc, d'una banda, a l'establiment d'un diàleg social regional, i de l'altra, a una sèrie d'acords, opinions conjuntes o dictàmens comuns sobre temes laborals molt diversos. Des del punt de vista formal, l'ordenament jurídic europeu reconeix, actualment, els convenis col·lectius europeus com a font de dret regional i, més encara, obre un espai especial per a l'exercici de l'autonomia col·lectiva europea en el procés d'adopció de directives. Paral·lelament, hi ha diversos casos de convencions col·lectives d'empreses multinacionals europees, que cobreixen els diversos establiments que aquestes firmes controlen a la regió.

Al Mercosur, mentrestant, el primer conveni col·lectiu regional o multinacional va ser el contracte col·lectiu pactat el 16 d'abril de 1999 entre l'empresa Volkswagen de l'Argentina i el Brasil, d'una banda, i els sindicats metal·lúrgics

Internacionalització de les relacions laborals

Globalització i regionalització plantegen com a desafiament la internacionalització de les relacions laborals, i per tant de les estructures sindicals.

de la CUT del Brasil i el sindicat de mecànics de l'Argentina. Concebut com un conveni col·lectiu "mercomeridional", aquest acord es fonamenta expressament, segons consta en un dels seus considerants, en "la necessitat d'estendre els acords de les relacions entre capital i treball a l'àmbit del Mercosur".

El conflicte internacional s'ha verificat en diverses circumstàncies, tant a Europa com a Amèrica del Nord, en aquest cas, involucrant treballadors i empreses del Canadà i els EUA. Al Mercosur només s'han donat algunes mobilitzacions regionals que, de moment, es podrien qualificar d'experimentals (atur d'una hora dels treballadors de l'energia elèctrica del Mercosur, el 12 de novembre de 1996, mobilització conjunta el 17 de desembre de 1996 en ocasió d'una reunió de presidents dels països del Mercosur a Fortaleza –Brasil–, i celebració conjunta del 1r. de maig de 1999 a la ciutat uruguaiana de Rivera, situada a la frontera amb el Brasil).

Finalment, quant a la participació institucional en els processos de globalització i regionalització, s'ha d'assenyalar que, a escala mundial, l'Organització Internacional del Treball ha ofert, al llarg d'aquest segle, la millor experiència. En el camp regional, el Comitè Econòmic i Social de la Unió Europea i el Comitè de les Regions són els òrgans destinats a fer possible aquesta participació. Al Mercosur, el Fòrum Consultiu Economicosocial és l'únic òrgan permanent, previst en els tractats fundacionals, destinat a vehicular la representació i participació orgànica dels actors socials.

4.4. Instruments per a una nova regulació internacional

La globalització ha generat una certa inanitat dels sistemes nacionals de relacions laborals i especialment de la seva xarxa normativa. Així, les legislacions nacionals es van mostrant menys eficaces per a regular fenòmens que es desenvolupen o tenen les seves causes en un altre nivell. Si això –juntament amb altres factors concurrents– tendeix a generar situacions indesitjables o disfuncionals d'exclusió i precarització, i si a més hi ha una tendència al sorgiment o desenvolupament de relacions laborals supranacionals, sembla evident la procedència de la proposta d'alguns autors en el sentit d'anar a una nova regulació internacional de les relacions de treball.

Els convenis internacionals del treball, els grans pactes i declaracions de drets humans, les cartes socials, les clàusules socials, són algunes de les formes adoptades, utilitzables o proposades, de moment, per a una nova regulació internacional, que tendeix a situar la xarxa normativa al nivell de desenvolupament dels fenòmens que ha de regular. Un sistema internacional de relacions laborals ha de desenvolupar una xarxa normativa internacional. Molt breument intentarem donar compte de cadascun.

1) Els **convenis internacionals del treball** emanats de l'OIT són el primer i el més desenvolupat dels intents de generar una xarxa normativa universal. És, ara com ara, l'únic que ha aconseguit una dimensió global o planetària. I

apunta a establir normes mínimes per a les condicions de treball i relacions laborals, sobre la base de quatre fonaments: la justícia social, la constatació que la pau és impossible sense equitat, el principi que el treball no es pot tractar com una mercaderia, i la preocupació pel dúmping social. Es tracta, així, de donar un salt qualitatiu, apuntant a universalitzar o globalitzar els principis continguts en determinat nombre de convenis, independitzant-ne l'eficàcia de l'acte de ratificació nacional.

2) Els grans **pactes** i les grans **declaracions de drets humans**, en particular els emanats de l'ONU, també tenen vocació universal. Aquest és el cas de la Declaració Universal dels Drets Humans de 1948, el Pacte Internacional de Drets Civils i Polítics de 1966 i el Pacte Internacional de Drets Econòmics, Socials i Culturals del mateix any. Si bé estan subjectes a la ratificació dels estats, la tendència és que els drets humans reconeguts com a tals per la comunitat internacional integrin l'ordre públic internacional i, per tant, gaudeixin d'autoritat més enllà de tot acte de ratificació, convalidació o recepció nacional.

3) Les **normes laborals supranacionals** (encara que restringides a l'espai regional), existeixen a la Unió Europea. Aquesta és l'única entitat veritablement supranacional, que ha rebut transferència de sobirania dels estats membres, fins i tot en l'àmbit laboral.

4) Les **cartes socials** poden ser definides genèricament com a declaracions solemnes en què els estats proclamen certs drets i/o reconeixen determinades metes o objectius laborals o socials comuns. Apunten a edificar l'espai social d'un grup de països sobre la base d'un sòcol mínim comú de drets socials, generalment en un conjunt de nacions que consideren tenir un perfil comú (és el cas de la Carta Interamericana de Garanties Socials de 1948) i especialment en les que conformen un bloc d'integració econòmica regional (és el cas de la Carta Social Europea de 1961). El seu objectiu principal és social: garantir el reconeixement de determinats principis i drets considerats importants als països signataris. El contingut d'una carta social pot ser purament declaratiu o programàtic i no tenir sancions. Quan les seves clàusules són vinculants poden anar acompanyades de sancions (haurien d'anar acompanyades de sancions).

5) Les **clàusules socials**, a diferència dels elements anteriors, només tenen sentit dins del comerç internacional o en relació amb aquest. La clàusula social és una clàusula d'un tractat, conveni o acord comercial en què les parts es comprometen a respectar i eventualment a fer respectar certs drets socials i, per al cas de violació d'aquests, pacten la caiguda dels avantatges que s'han reconegut recíprocament o els que hagin acordat tercers països, o encara la simple rescissió per incompliment de tot l'acord. S'obre així la possibilitat de condicionar el comerç internacional al compliment de drets laborals.

Elements vigents principals

Lista dels elements vigents principals que funcionen com a precursors d'un sistema internacional de relacions laborals:

- Els convenis internacionals del treball
- Els grans pactes i declaracions de drets humans
- Les normes laborals supranacionals
- Les cartes socials
- Les clàusules socials

Resum

La globalització remet a quatre característiques:

- 1) L'acció social a distància.
- 2) La comprensió temps-espai.
- 3) L'acceleració de la interdependència.
- 4) L'encongiment del món.

Aquestes característiques, en suma, recullen els efectes de l'extensió, la intensitat i l'impacte de les xarxes globals (plasmats en la propensió a la interconnectivitat global i la velocitat dels fluxos globals) sobre els aspectes socials, econòmics i polítics. S'obre, així, la nova realitat d'un món més relacionat o concretament unificat.

Alguns autors destaquen com a peça clau de la globalització els avenços en les tecnologies de la informació i la comunicació que permeten un funcionament en xarxa; el debilitament dels estats nacionals per la forta influència d'actors transnacionals; els fluxos transfronterers de treballadors indocumentats sumats a la reorganització espacial de la producció i de les finances globals, i la dimensió ideològica plasmada en el neoliberalisme.

Encara que la globalització es pugui pensar com la reunió del poder econòmic i del poder polític, en el sentit d'un procés de privatització de poders que abans eren públics, fent realitat un ordre estrictament capitalista, la multidimensionalitat del fenomen emergeix amb força. Es pot parlar llavors d'una globalització informativa que funda una nova dimensió del terreny mundial d'influències i poder; una globalització ecològica amb els efectes de les accions humanes anant més enllà del que és local i que comprèn el món en el seu conjunt; una globalització econòmica, amb una economia amb la capacitat de funcionar com una unitat en temps real a escala planetària i un capital financer globalitzat; una globalització productiva, amb companyies amb recursos funcionals distribuïts al voltant del globus; una globalització cultural, amb la circulació global de productes culturals que operen uniformant, i una globalització de la tecnociència, amb una ciència i una tecnologia organitzades en fluxos globals que transcendeixen les identitats nacionals. Com a factor comú apareix un marcat debilitament de la idea de viure i d'actuar en els espais tancats i recíprocament delimitats dels estats nacionals i de les seves respectives societats nacionals.

Malgrat la riquesa de dimensions, l'aspecte econòmic de la globalització sembla encaminar el conjunt del seu desenvolupament i donar-hi unitat. Les característiques d'aquesta economia són: és informacional, global i funciona en xarxa.

Es destaca així la importància de la informació i el coneixement en la productivitat i en la competitivitat, fonamentada en les tecnologies de la informació que han permès la globalització financera dels mercats de capital, i la fragmentació i la coordinació del procés productiu.

Per la seva banda, que sigui global no significa que estigui mundialitzada: entre el vuitanta i el noranta per cent de la mà d'obra mundial treballa en mercats de treball locals que no són ni tan sols nacionals, el que passa és que les activitats nuclears de totes les economies sí que estan globalitzades i treballen com una unitat en temps real a escala planetària. El mercat de capitals està globalitzat, i aquesta mobilitat global i instantània del capital no és una cosa secundària. Els mercats més importants i més dinàmics estan interpenetrats. Si bé la major part dels mercats són regionals, és fonamental la capacitat de les empreses de penetrar mercats d'altres països. En última instància, la producció està en part globalitzada en termes de la importància que tenen empreses multinacionals en el conjunt del món: si bé ocupen només una petita part de la base global de mà d'obra, produeixen un terç del valor de la producció mundial. Això fa que encara que la gran part de la força de treball i la gran majoria d'empreses no estiguin gens globalitzades, la dinàmica, la situació i el funcionament de les economies de tots els països depenguin de la connexió amb aquest nucli central.

I que funcioni en xarxa significa que es dóna una organització en xarxa de la producció, la unitat operativa real de l'economia és la xarxa, o sigui una geometria variable possibilitada per les tecnologies d'informació, que permet flexibilitat i velocitat per a adaptar-se als canvis del mercat. Així sorgeixen diferents formes, com ara l'empresa xarxa (les petites i mitjanes empreses que creen aliances i xarxes inestables entre elles, que combinen tecnologia de la informació i treball intensiu informal), la xarxa d'empreses internes (en què l'empresa segueix essent la unitat de capital, però cada part treballa amb una gran autonomia), les xarxes de xarxes (les grans empreses amb els seus subsidiaris terciaritzats) i encara les aliances estratègiques entre grans empreses (que és la connexió temporal de les xarxes de cada empresa entorn d'un projecte concret i limitat).

Els efectes en el treball de l'economia globalitzada han estat diversos:

1) La divisió (segmentació) del treball entre dos tipus ben diferenciats: **una mà d'obra molt qualificada**, autoprogramable, basada en la ciència i la tecnologia, relativament estable i amb bones remuneracions, i **una mà d'obra de molt baixa qualificació, genèrica**, que duu a terme el procés de muntatge i altres operacions rutinàries, altament inestable, precària, terciaritzada.

2) Correlativament **ha augmentat el pes del treball cognitiu** en els sectors de l'economia que produeixen més valor, encara que el treball manual continuï imperant en termes de la quantitat de persones que ocupa.

3) S'ha donat un tipus de descentrament **del treball** que té a veure amb la importància creixent i central de la tecnologia en els sectors que produeixen més valor, que fa que la tecnologia ocupi cada vegada més espai enfront del treball. Això es dona sobre el fons d'un augment quantitatiu notable de l'ocupació els últims vint-i-cinc anys, que, al seu torn, va paral·lel a un augment de la proporció de desocupació. No és que la tecnologia generi desocupació o ocupació, això depèn de l'ús polític i econòmic que se'n faci.

4) La **inestabilitat en l'ocupació** ha afectat no solament aquesta perifèria precària i rotativa, sinó el conjunt de l'ocupació, i va paral·lela a la individualització de les relacions laborals. Totes dues són efectes de la traducció al treball de la flexibilitat en la producció, i de la plasmació d'una relació de poder entre ocupadors i treballadors desavantajosa per als últims.

5) **L'abaratiment del cost del treball**: o sigui el descens del salari relatiu i del salari real.

En suma, la globalització ha significat precarització estructural del treball, creixement de la desocupació, rebaixes salarials, pèrdua de drets, un treball polivalent, multifuncional, enorme intensificació dels ritmes, temps i processos del treball (i per tant, més explotació), ampliació relativa del treball immaterial, mercantilització dels serveis públics, com els de salut, energia, educació, telecomunicacions, jubilació, etc.

Les noves formes del treball, en aquest període marcat per la mundialització i la financerització dels capitals, van des de l'operari industrial i rural clàssics, en procés relatiu de retracció, fins als assalariats de serveis, incloent-hi els nous contingents d'homes i dones terciaritzats, subcontractats, temporals, que s'amplien. Es pot veure així, simultàniament, la retracció de l'operari industrial i l'ampliació de les noves modalitats de treball que segueixen la lògica de la flexibilitat toyotitzada, tal com exemplifiquen les treballadores de telemàrqueting i centres d'atenció telefònica, els motoristes que moren als carrers i les avingudes, els digitalitzadors que treballen (i es lesionen) als bancs, els assalariats del menjar ràpid (*fast food*), els treballadors joves dels hipermercats.



D'aquests efectes en el treball es deriven els grans problemes d'aquest model de globalització econòmica:

- 1) La manera com la flexibilització s'oposa a la productivitat, a partir de la desimplicació i l'apropiació del capital cognitiu per part del treballador.
- 2) L'increment enorme de la bretxa entre rics i pobres que representa.
- 3) La desintegració social conseqüència de l'aflebliment d'institucions centrals del pacte social: sindicats i estat de benestar.

L'inici de la globalització sembla situar-se als anys setanta, amb la finalitat del *boom* econòmic de postguerra, la crisi del model keynesià de desenvolupament, i el debilitament gradual de la classe obrera com a realitat política, amb possibilitat d'encarnar un principi social diferent, que portarà a tornar a aplicar la teoria liberal, sota el rètol de *neoliberalisme*, exaltat paroxístmament amb la caiguda del mur de Berlín. I serà l'acció política, econòmica i tecnològica dels sectors posseïdors del capital la que definirà el tipus de globalització que avui tenim.

Això desembocarà en el qüestionament del sistema tradicional de relacions laborals, que es plasma en reformes successives del dret laboral (com les que veiem ara a Espanya). S'anteposa a tota consideració social la preocupació per la competitivitat internacional, i en últim terme s'apunta a la dissolució del sistema de relacions de treball en una multiplicitat de relacions individuals que anul·li les proteccions socials del treballador.

Ara bé, entre els efectes de la globalització per al treball i les relacions laborals figura també l'obertura d'un escenari internacionalitzat que pot ser utilitzat pels actors per a crear un nou sistema de relacions laborals internacionalitzat. Exemple d'això són els casos de regionalització, com ara la Unió Europea, on actuen la Confederació Europea de Sindicats i la seva contrapart patronal, la UNICE, i s'assoleixen un diàleg social regional i alguns convenis col·lectius europeus, amb el suport de l'ordenament jurídic europeu. Es configura així un contracorrent a la desregulació de l'economia globalitzada que s'efectua simultàniament en allunyar els ressorts del poder de l'estat nació i mitjançant reformes laborals nacionals flexibilitzadores. Entre les eines temptatives adoptades o proposades, de moment, per a una nova regulació internacional, hi figuren: els convenis internacionals del treball, els grans pactes i declaracions de drets humans, les cartes socials i les clàusules socials.

Glossari

capital *m* És un factor de producció constituït per immobles, maquinària, tecnologia, co-neixement, instal·lacions de qualsevol gènere, o el seu equivalent en diners. Per a ser més precisos, és el nom que reben els mitjans de producció i de reproducció quan són captats pel mode de producció capitalista.

capital financer *m* És el capital des del punt de vista financer, és tota suma de diners que no ha estat consumida pel seu propietari, sinó que ha estat estalviada i traslladada a un mercat financer amb la finalitat d'obtenir una renda posterior. Aquest capital invertit en entitats o organismes financers no augmenta necessàriament el capital invertit en activitats productives. Moltes vegades s'ha centralitzat internacionalment sota el comandament de grups relativament reduïts, com a resultat tant de la fusió i l'absorció d'institucions bancàries i de les empreses de diferents branques de la producció com de casos de monopolització artificial, formant una oligarquia financera.

capitalisme *m* És el mode de producció basat en la separació entre els mitjans de producció i els posseïdors de la força de treball (sota la forma de l'oposició entre capitalistes i treballadors), el qual requereix, per a fer la producció, la venda de la força de treball al propietari dels mitjans de producció. En comprar aquesta força de treball, el capitalista produeix mercaderies per un valor superior a l'abonat al posseïdor de la força de treball, plusvalor de què s'apropia el capitalista sense pagar, i d'aquesta manera incrementa la seva riquesa, mentre que el treballador esgota ràpidament el seu salari en la reproducció de la seva vida quotidiana i es veu obligat novament a vendre la seva força de treball per a enriquir més encara el propietari dels mitjans de producció. És característic del capitalisme aquesta forma econòmica d'extracció del plusvalor (explotació), permessa per la separació entre l'economia i la política com a esferes de poder diferenciat. Si bé el poder polític no intervé directament en l'extracció de plusvalor, sí que sosté les condicions polítiques (el marc de lleis, l'ordre social) perquè aquesta extracció econòmica sigui viable. En aquest la producció està subordinada a l'acumulació de capital, el capitalista no està interessat a produir res d'específic, sinó qualsevol cosa que li ofereixi un guany. Això es veu més clarament amb el desenvolupament del capital financer, en què el capital perd tot tret material específic, sota la forma dels diners, i es mou d'un costat a un altre amb l'únic fi del guany.

flexibilitat laboral *f* Fa referència a la desregulació del mercat de treball, mitjançant la fixació d'un model regulador flexible per al maneig dels drets laborals a l'interior de les empreses i organitzacions privades. Aquesta desregulació, que es plasma en successives reformes laborals, té entre les seves eines la llibertat de contractació i el contracte individual, per a flexibilitzar els antics mecanismes assolits pels sindicats al segle XX, esperant d'aquesta manera mantenir el creixement del sector privat. Actua mitjançant la reducció del cost de la mà d'obra (en fer negociacions individualitzades) o del temps de contractació (evitant costos lligats a l'antiguitat). Aquest fenomen es fa visible en la tendència al treball per comissió, la contractació per hora, la subcontractació (terciarització), el treball temporal, l'autoocupació (els autònoms), etc. En el seu desenvolupament, hi destaca una importantíssima pèrdua de drets socials dels treballadors, sobre la base d'un creixement de la desocupació. En resum, la flexibilitat apel·la a la introducció de mesures orientades a reduir els aspectes garantistes dels drets laborals, a promoure una força de treball adaptable, mòbil i barata.

globalització *f* Procés social complex que involucra aspectes econòmics, polítics i tecnològics, entre altres d'importants, i que transforma relacions socials i transaccions augmentant-ne l'extensió, la intensitat, la velocitat i l'impacte, sota la forma de fluxos transcontinentals i interregionals, xarxes d'activitat, interacció i exercicis de poder. Genera la tendència que el món funcioni com una unitat.

ideologia *f* És un conjunt d'idees sobre la realitat del sistema general o els sistemes existents en una pràctica de la societat i que en pretenen la conservació, la transformació o la restauració d'un sistema prèviament existent. És una representació de la realitat que sempre remet a un posicionament polític, encara que no sigui explícit necessàriament, i que s'interessa per presentar les coses de tal manera que fonamentin aquesta posició. És una eina de posicionament i lluita política que oculta la seva naturalesa després d'un vel d'objectivitat.

informació *f* És un conjunt organitzat de dades que constitueix un missatge sobre un cert fenomen o ens, permet coordinar accions, resoldre problemes i prendre decisions, entre altres coses.

mercat de capitals *m* Complex conjunt d'institucions financeres en què interactuen els proveïdors de capital i els demandants de capital.

neoliberalisme *m* És una política econòmica, i també una ideologia, amb un marcat èmfasi tecnocràtic i macroeconòmic que pretén reduir al mínim la intervenció estatal en matèria econòmica i social, defensant el lliure mercat capitalista amb el millor garant de l'equilibri

institucional i el creixement econòmic d'un país, excepte davant la presència de les denominades fallides de mercat.

precarietat laboral *f* Es tracta del conjunt de condicions que determinen una situació de desavantatge o desigualtat. Engloba tant la temporalitat com altres conceptes que acaben, en les seves conseqüències, vinculats a aquesta, entre aquests: salaris baixos, dificultat o impossibilitat d'ascens o promoció professional, excés d'hores treballades, dificultat o impossibilitat d'accés a la formació i/o qualificació, riscos per a la seguretat i la salut laboral (per falta d'informació sobre els riscos del lloc, i riscos psicosocials), disminució de drets laborals, dependència personal respecte a l'ocupador, situació d'inestabilitat i inseguretat tant econòmica com del desenvolupament professional. Constitueix el revers de la flexibilitat laboral. El capitalisme, en el seu actual procés de globalització, ha augmentat i generalitzat les condicions de precarietat, amb l'objecte d'accelerar la mercantilització global de totes les relacions humanes. La precarització laboral es pot entendre com un subconjunt de la precarització global de la vida i de la dignitat humanes.

salari nominal, relatiu i real *m* El nominal és la suma en diners en què consisteix el salari, el relatiu és la relació entre el que paga el capitalista a l'assalariat i allò que s'embutxaca, i el real és la quantitat de mercaderies per les quals es pot canviar el salari. Es concep així que augmenti el nominal i baixi el relatiu i el real.

terciarització És el procés econòmic en què una empresa determinada delega part del seu procés productiu a altres empreses externes per mitjà d'un contracte. Per a això, poden contractar només el personal (en aquest cas els recursos els aportarà el client) o contractar tant el personal com els recursos. L'objecte d'això és retallar costos abaratint el salari i augmentant el ritme de producció, la qual cosa s'aconsegueix en desbaratar els contractes col·lectius per empresa. Forma part de la flexibilització laboral i genera precarietat.

treball cognitiu o immaterial *m* És aquell en què el component simbòlic –la producció de símbols– predomina sobre les objectivacions físiques dels productes. Els productes simbòlics poden ser objectivats o subjectivats. Per exemple, hi haurà produccions en què la generació de símbols objectivats serà el principal, com en la producció de música en CD o de pel·lícules en DVD. Però en altres serà la producció subjectivada, immaterial, de símbols el que predomini, com en els concerts en viu, l'ensenyament tradicional del professor d'escola, l'obra de teatre, o en diversos serveis, on els símbols no poden acumular-se excepte en la consciència del consumidor. En tot cas, el nucli de l'activitat de treballar es realitza en la consciència del treballador. Un exemple destacat també és la producció de programari. Com dèiem abans, el que caracteritza els processos de treball a finals del segle XX, és l'extensió de la producció immaterial amb els seus objectes simbòlics, on de manera ideal es comprimeixen les fases econòmiques tradicionals de producció, circulació i consum en un sol acte.

treball informal *m* És el treball en relació de dependència, també anomenat *no registrat*, *en negre* o *sense contracte*. Es caracteritza perquè constitueix la relació laboral que no compleix les formalitats legals. Ha crescut notablement els últims anys. Actualment moltes grans empreses utilitzen un sistema de recursos humans que combina la mantenició d'un petit grup assalariat formal ocupat directament per l'empresa, amb un ampli grup de treballadors que exerceixen en empreses terciaritzades, moltes vegades en condicions d'informalitat, sense protecció laboral.

valor *m* És una qualitat que confereix a les coses, els fets o les persones una estimació, ja sigui positiva o negativa. Dins del mercat els béns materials i immaterials que posseeixen un valor econòmic i que, per tant, són susceptibles de ser valorats en termes monetaris. El valor d'un bé o servei depèn de la quantitat de treball que porta incorporat; per tant, els sectors de l'economia que produeixen més valor són els que incorporen una quantitat més gran de treball als seus productes. No obstant això, cal tenir en compte que per a determinar la quantitat de treball socialment necessària per a produir un objecte, que és el que determina el valor, es requereix metabolisme total del mode de producció, que involucra el mercat de valors, la lluita de classes, i aspectes polítics i culturals.

xarxa *f* El terme fa referència a un conjunt d'entitats o elements heterogenis (objectes, persones, etc.) connectats entre si, la connexió dels quals permet que circulin elements materials o immaterials entre aquestes entitats, segons unes certes regles.

Bibliografia

Bibliografia recomanada

Antunes, R. (2009). *Diez tesis sobre el trabajo del presente (y el futuro del trabajo)*. A: J. Neffa; E. de la Garza Toledo; L. Muñiz Terra (comps.). *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales* (pàg. 29-44). Buenos Aires: CLACSO.

Beck, U. (1997). *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós, 1998.

Castells, M. (1999). *La transformación del trabajo*. Barcelona: Los Libros de la Factoría.

Bibliografía general

Amin, S. (1997). *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós, 1998.

Ancarani, V. (1995). "Globalizing the World. Science and Technology in International Relations". A: S. Jasanoff; G. E. Markle; J. C. Petersen; T. Pinch (eds.). *Handbook of Science and Technology Studies* (pàg. 652-670). Londres: Sage.

Antunes, R. (1999). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Buenos Aires: Antídoto, 1999.

Aoyama, Y.; Castells, M. (2002). "Estudio empírico de la sociedad de la información. Composición del empleo en los países del G7 de 1920 a 2000". *Revista Internacional del Trabajo* (vol. 121, núm. 1-2, pàg. 133-171).

Beck, U. (1996). *The Reinvention of Politics. Rethinking Modernity in the Global Social Order*. Cambridge: Polity Press.

Beck, U. (2000). *The Brave New World of Work*. Cambridge: Cambridge University Press.

Beck, U. (2003). *Un nuevo mundo feliz: la precariedad del trabajo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós.

Beck, U. (2004). *Poder y contrapoder en la era global: la nueva economía política mundial*. Barcelona: Paidós.

Beck, U. (2005). *Power in the Global Age*. Cambridge: Polity Press.

Beck, U.; Beck-Gernsheim, E. (2008). *Generación global*. Barcelona: Paidós.

Castells, M. (1996). *La sociedad red. La era de la información* (vol. I). Madrid: Alianza, 1997.

Castells, M. (1997). *El poder de la identidad. La era de la información* (vol. II). Madrid: Alianza, 1998.

Castells, M. (2001). Fin de milenio. *La era de la información* (vol. III). Mèxic, DF: Siglo XXI.

Chomsky, N. (2001). *El beneficio es lo que cuenta: neoliberalismo y orden global*. Barcelona: Crítica.

Chomsky, N.; García Albea, J. E.; Gómez Mompert, J. L.; Doménech, A.; Comas d'Argemir, D. (2002). *Los límites de la globalización*. Barcelona: Ariel.

Ermida Uriarte, O. (2007). "Deslocalización, globalización y derecho del trabajo". *IUSLabor* (núm. 1).

Ermida Uriarte, O. (2009). *La crisis financiera global y el derecho del trabajo*. [Data de consulta: 13 d'abril de 2011]. <http://www.fder.edu.uy/contenido/blog/archivo/ermida-uriarte_crisis-y-derecho-del-trabajo.pdf>

Falk, R. A. (2002). *La globalización depredadora: una crítica*. Madrid: Siglo XXI.

Gómez Mompert, J. L. (2002). "El campo mediático y la sociedad de la información". A: J. E. García-Albea; N. Catalá; J. A. Díez Calzada (coord.). *Los límites de la globalización* (pàg. 48-63). Madrid: Ariel.

Hardt, M.; Negri, A. (2000). *Imperio*. Barcelona: Paidós, 2002.

Held, D.; McGrew, A.; Golblatt, D.; Perraton, J. (2000). "Rethinking globalization". A: *The Global Transformations Reader* (pàg. 67-91). Cambridge: Polity Press.

Meiksins Wood, E. (2000). *Democracia contra capitalismo*. Mèxic, DF: Siglo XXI.

Meiksins Wood, E. (2001). "Trabajo, clase y Estado en el capitalismo global". A: J. Seoane; E. Taddei (comps.). *Resistencias mundiales: De Seattle a Porto Alegre* (pàg. 71-85). Buenos Aires: CLACSO.

Mittelman, J. H. (2002). *El síndrome de la globalización: transformación y resistencia*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Mittelman, J. H. (2010). *Hyperconflict: globalization and insecurity*. Stanford: University Press.

Nonaka, I.; Takeuchi H. (1999). *La organización creadora de conocimiento: cómo las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación*. Mèxic: Oxford University Press.

Ramonet, I. (2004). *¿Qué es la globalización?: ¿A quiénes beneficia, a quiénes perjudica?* Santiago de Chile: Aún Creemos en los Sueños.

Schiller, D. (1999). "El mundo renovado: telecomunicaciones y globalización del capital". A: F. García Selgas; J. B. Monleón (eds.). *Relatos de la postmodernidad. Ciencias sociales y humanas*. Madrid: Trotta.

Schoijet, M.; Worthington, R. (1993). "Globalization of Science and Repression of Scientists in Mexico". *Science, Technology & Human Values* (vol. 18, núm. 2, pàg. 209-230).

Sundaram, J. K.; Baudot, J. (2007). *Flat World, Big Gaps: Economic Liberalization, Globalization and Inequality*. Estats Units: United Nations Publications.

Toksuka, H.; Watanabe, B.; Ichiyo, M.; Martinez, O. A (comp.) (1997). "El mundo renovado: telecomunicaciones y globalización del capital". A: F. García Selgas; J. B. Monleón (eds.). *Japón ¿milagro o pesadilla?: Una visión crítica del toyotismo*. Buenos Aires: TEL.