

“Gestión global y uso local de la fuerza de trabajo. Economía en red y políticas migratorias”

Luis V. Abad Márquez

Profesor Titular de Sociología. Fac. CC. Económicas y Empresariales. UCM

Introducción

Hasta hace apenas una década, los estudios sobre inmigración en España debían comenzar, casi inexcusablemente, haciendo un esfuerzo por “justificar” la importancia que el fenómeno inmigratorio acabaría teniendo a medio plazo en nuestro país. Era también usual llamar la atención sobre el hecho de que, pese a la alarma social que ya entonces comenzaba a despertar en la opinión pública nacional, el fenómeno inmigratorio en nuestro país se movía, en realidad, en límites muy por debajo de la media de la UE, y que aproximadamente la mitad de los residentes extranjeros eran ciudadanos comunitarios. En el 92, España apenas contaba con 3936.100 residentes extranjeros, de los que el 44,0% procedían eran ciudadanos de la Unión. Los investigadores enfatizaban siempre que la inmigración irregular, frente a las creencias populares, alcanzaban cifras poco apreciables que la mayoría estimaba en una horquilla entre los 30.000 y los 70.000.

En muy poco tiempo, las cosas han cambiado sustancialmente. Ya no es preciso enfatizar la importancia que la inmigración tiene de hecho, ni las profundas repercusiones sociales, económicas y demográficas. La población extranjera registrada alcanza, a 31 de diciembre del 2003, la cifra de 1.647.011, lo que representa un porcentaje sobre población total del 3,9%. Y, de acuerdo con las últimas actualizaciones de los padrones municipales, la cifra real de extranjeros sería de 2.672.596, lo que representa un porcentaje del 6,33%, perfectamente homologable con la media de la UE. De ser cierto este último dato, más de un millón de extranjeros se encuentra en España en situación irregular. También las regiones de procedencia han sufrido cambios fundamentales. Contando sólo los regulares, el porcentaje de ciudadanos de la UE es ya apenas del 24,3%. Por otro lado, el número de trabajadores extranjeros en alta laboral en la Seguridad Social en el segundo semestre de 2003 se aproxima ya al millón, con una tasa de crecimiento anual durante los tres últimos años del 38%. La importancia de estas cifras, tanto en el terreno social y político, como en el estrictamente económico, hacen innecesarios los esfuerzos por enfatizar la magnitud real del fenómeno.

Pero, incluso con ser España uno de los países de la Unión en los que está creciendo más deprisa la inmigración, no representa un caso atípico. La inmigración está creciendo en todos los países desarrollados y seguirá creciendo con fuerza en el futuro. El reto es, entonces, formidable y los investigadores se esfuerzan por encontrar respuestas convincentes a este fenómeno y elaborar teorías explicativas causales, capaces de dar cuenta de los factores que actúan en su génesis. Una tarea nada fácil, a pesar de su apariencia sencilla. La investigación teórica fundamental ha elaborado modelos que, la mayor parte de las veces, se reducen a tomar prestados instrumentos teóricos y categorías analíticas originalmente diseñadas para el análisis en otros campos¹.

Por eso, será mejor comenzar con el reconocimiento de un acto de humildad científica: no existe un único marco teórico capaz de dar respuesta por sí solo a toda la magnitud de problemas que presenta el fenómeno migratorio. Lo cual, por otro lado, lejos de ser un hecho desconcertante es bastante comprensible: pocos fenómenos sociales son tan extremadamente complejos y poliédricos como las migraciones. Una complejidad a veces tan contradictoria que parece empeñada en invalidar contrafácticamente y hacer imposible cualquier esfuerzo de aproximación teórica unificada y onmicomprensiva. A lo más que hemos llegado en el terreno de las teorías migratorias es a explicaciones históricas *ex post facto*, a interpretaciones *ad hoc* o, a lo sumo, a teorías de alcance medio.

En términos generales, estas teorías abordan el problema tratando de responder a dos preguntas básicas: qué factores actúan en origen y en destino en función de los cuales se movilizan los flujos² o qué dinámica explica la reproducción y perpetuación de dichos flujos³. En la actualidad, vivimos en tiempos de globalización. Si este hecho encierra algún contenido objetivo, más allá de la insufrible manipulación ideológica de es objeto, las consecuencias de cara al enfoque del fenómeno migratorio debieran ser obvias. La pregunta ya no debiera ser (o no sólo) por qué se mueven las personas, sino por qué, en tiempos en que *todo* se mueve a un ritmo crecientemente acelerado, los trabajadores no se

¹ Una revisión de la literatura científica fundamental sobre teorías migratorias puede verse en Massey et al. 1998; Portes y Bórocz, 1989

² Teoría Neoclásica -Sjaastad, 1962; Todaro, 1969 y 1976; Borjas, 1989 y 1990, etc.-; Nueva Economía de las Migraciones - O. Stark, 1991-; Teoría del Sistema Mundial, - Wallerstein, 1974, 1980; Teoría de los mercados segmentados - Piore, 1971 y 1979, etc, etc.

³ Teoría de las redes migratorias (Massey, 1990); Teoría de los enclaves étnicos, etc.

mueven en realidad más de lo que lo hacen. ¿Cómo explicar que en un “mundo en movimiento” crecientemente acelerado en el que las fronteras de los Estados son cada día más permeables y a través de las cuales fluye literalmente “todo”, sólo las personas (quiero decir, los trabajadores) parecen encontrar más barreras (y más inexpugnables) a la libertad de sus movimientos?

Porque, al menos en términos teóricos, podríamos suponer que ambos fenómenos (globalización y migraciones) se autoimplican y son mutuamente coherentes: en tiempos en que todos los recursos y factores pueden moverse libremente tratando de optimizarse y maximizar sus ventajas, sería coherente suponer que también pudiera hacerlo el factor trabajo. En la medida en que sabemos que lo primero es verdadero y lo segundo falso, esto nos revela, ya de entrada, una de las contradicciones más flagrantes de lo que hoy denominamos “globalización económica”. Y el hecho es tanto más desconcertante cuanto que sabemos que los procesos de globalización económica, que comenzaron en los ochenta, encuentran su soporte ideológico y su justificación teórica en una vuelta a la ortodoxia de las doctrinas económicas liberales. Como es sabido, la teoría neoclásica prevé que la condición esencial del crecimiento de la renta pasa por garantizar la libertad de movimientos de los factores y recursos. En la medida en que se supone que los agentes económicos actúan racionalmente, tratarán de maximizar sus ventajas moviéndose en la dirección en que se incremente su utilidad marginal. Puesto que sabemos que, en este marco teórico, los rendimientos de los factores son decrecientes a la escala de la acumulación y su precio lo fija la intersección entre la oferta y la demanda, la libertad de movimientos conducirá, a largo plazo, a una igualación en la retribución de los factores. Por eso, sólo un comportamiento perfectamente libre de los mercados, sin interferencias exógenas y menos aún políticas, contribuirá a asignar eficientemente los recursos. En buena ortodoxia liberal son los mercados, no los Estados, los que acaban tomando decisiones eficientes.

Este marco, que vale desde luego para el capital, debiera valer también, al menos en teoría, para el trabajo. Sin embargo, en flagrante contradicción con sus postulados doctrinales, la globalización económica se está construyendo sobre la base de esta esquizofrenia fundamental: la retirada de las barreras nacionales y la libertad de movimientos del capital, está coincidiendo con una oleada de iniciativas políticas destinadas a proteger las fronteras

y a restringir la libertad de movimientos en los mercados internacionales de trabajo. Nos proponemos demostrar que esta contradicción no es gratuita. Bien al contrario, constituye uno de los rasgos esenciales que definen la actual dinámica globalizadora. Una esquizofrenia que deriva de la naturaleza misma de su estructura lógica y su funcionamiento y, en consecuencia, algo expresamente propuesto porque responde a la lógica misma en función de la cual se está construyendo la globalización.

La globalización está exigiendo cambios en las estrategias de gestión de la fuerza de trabajo internacional y está teniendo consecuencias decisivas (y a veces dramáticas) en las relaciones laborales, en las condiciones de trabajo y, en general, en la dialéctica capital/trabajo. Pero en estos cambios no está incluido (o se incluye sólo selectivamente) el movimiento de los trabajadores a través de las fronteras. No es, por tanto, que las tendencias globalizadoras no afecten a los mercados de trabajo, como se ha dicho a veces de forma bastante simplificadora. Es que con los trabajadores estamos construyendo un tipo diferente de globalización. Como nos proponemos demostrar, eso que llamamos globalización económica no puede definirse según una lógica uniforme. Avanza según *lógicas* y no sólo según *ritmos* diferentes en función de los mercados de que se trate. En el de trabajo, está dando lugar al nacimiento de una verdadera gestión global de segmentos cada vez mayores de la fuerza de trabajo internacional que, sin embargo, se utiliza anclada en las fronteras nacionales.

Acumulación y nuevos retos. Las estrategias del capitalismo global.

Aunque el agotamiento del modelo de crecimiento fordista manifestó sus primeros síntomas visibles ya a finales de los sesenta y tuvo causas estructurales de más largo alcance, la crisis estalló con toda su violencia, como es bien sabido, a partir de 1973 en que el encarecimiento del crudo elevó bruscamente los costes de producción y los precios finales, disparó la inflación y las tasas de paro, y provocó, en consecuencia, una fuerte contracción de la demanda y la caída de la productividad empresarial. Pero lo que importa rescatar aquí es que lo que comenzó en el 73 no fue sólo una crisis económica, sino también ideológica. El keynesianismo, que se había considerado una receta eficaz para garantizar el crecimiento, estabilizar la economía y lograr pleno empleo, fue rápidamente puesto en cuestión. Cuando Keynes publicó la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (1936), en el periodo de entreguerras, países como Inglaterra presentaban tasas de

paro del 22 por ciento. Pero en las décadas que siguieron a la crisis del petróleo, el problema acuciante era no sólo el paro sino, fundamentalmente, la inflación galopante, a la que se llegó a considerar como la responsable última del paro. El pensamiento económico conservador se aprestó a interpretar todo esto como el síntoma y la prueba del fracaso de la políticas keynesianas. Tanto más cuanto que estas décadas fueron también las de la crisis del Estado de Bienestar, sin duda la conquista social más eminente de la etapa keynesiana.

El neoliberalismo consideró que las recetas keynesianas, que apelaban a una mayor intervención del Estado, no sólo no habrían de resolver el problema crucial de la inflación, sino que lo agravarían definitivamente. Entre otras cosas, se cuestionaron las políticas de gastos sociales que, para el neoliberalismo, únicamente habrían de contribuir a aumentar el déficit, desequilibrar la economía y generar más inflación. La reacción conservadora extendió un clima de desconfianza en el papel intervencionista del Estado y exigió la vuelta a la ortodoxia liberal. En otros términos: libertad y desregulación de los mercados y “Estado mínimo”. Las tareas de ajuste, que el keynesianismo había dejado en manos del Estado, el neoliberalismo las deja ahora en manos de los mercados. En la medida en que los mercados se ven libres del coste político, se supone que serán capaces de adoptar medidas impopulares de ajuste de forma más eficiente que los propios Estados. Soros lo expresó gráficamente en aquella época: “*son los mercados los que tienen sentido de Estado*”. Y fue en la década de los 80, tras el hundimiento del sistema de paridades fijas diseñado en Bretton Woods y la vuelta a la flotación libre de las monedas, cuando se dictaron las medidas más audaces de desregulación y liberalización de los mercados financieros. Bajo el liderazgo de los gobiernos de Reagan y Thatcher, las políticas keynesianas fueron definitivamente sustituidas por las políticas neoliberales de desregulación, que habrían de significar en la práctica los comienzos de la globalización económica. Esto es, del capitalismo global.

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

Duménil y Lévy,1999,etc.). Por un lado, el exponencial incremento en la “circulación” de capitales se ha prestado a la especulación y, cada vez más, ha perdido relación con la economía real. En lógica ortodoxa, la rentabilidad de los activos financieros, la fijación de los tipos de cambio o los flujos de capital se supone que debieran venir determinados por la productividad de la economía real y servir de soporte para las transacciones comerciales. Sin embargo, por ofrecer sólo un dato, las transacciones internacionales en los mercados de divisas crecieron, entre 1980 y 1996 a una tasa media anual del 24 por ciento, pero el comercio internacional creció sólo el 6 por ciento anual y el PIB mundial, el 3.5 por ciento anual. En países como EE.UU. el volumen de flujos y transacciones de capital en relación al PIB que en 1970 era del 28 pasó a 115.8 por ciento en 1996; y en Alemania, para estas mismas fechas, pasó del 3.3 a 196.8 por ciento.

Al mismo tiempo, este marcado carácter especulativo y la velocidad de vértigo en la circulación internacional de capitales se han revelado capaces de generar formidables plusvalías, al menos tanto como de crear burbujas artificiales y desatar tormentas especulativas capaces de destruir economías nacionales enteras y hacerlas retroceder décadas en su desarrollo, llevándose por delante un caudal acumulado de trabajo y rentas (Stiglitz, 2002). En la década de los noventa, eso fue lo que ocurrió con países como México, Brasil, Rusia o regiones enteras del sudeste asiático. Como no podía ser de otro modo, la crisis derivada de esta circulación especulativa del capital financiero ha pagado un alto precio social. En los cinco países del sudeste asiático que sufrieron de forma especialmente violenta los ataques especulativos se perdieron, entre 1997 y 1999, más de 13 millones de empleos y en países como Indonesia, los salarios reales descendieron entre un 40% y un 60% (PNUD, 1999:4). Tailandia fue el primer país en sufrir los ataques especulativos. En julio de 1997 se produjo la devaluación del bath tailandés y, entre ese año y el siguiente, 188.000 tailandeses abandonaron la ciudad para volver al campo, cerca de 300.000 inmigrantes irregulares fueron repatriados y aproximadamente 190.000 tailandeses emigraron al extranjero. La emigración a ultramar aumentó, sólo en 1997, un 4 por ciento (OIM, 2001:101)

Pero al margen de los efectos perversos a que está dando lugar la desregulación de los mercados financieros, la reacción conservadora de los 80 no fue sólo una respuesta a la recesión económica y a la supuesta “crisis” del Estado de Bienestar. A largo plazo, fue

sobre todo un intento de establecer el marco para ajustar el sistema a los cambios y garantizar el incremento en los procesos de acumulación. La fuerte caída de la productividad empresarial derivada del encarecimiento de los costes de producción, el recrudescimiento de la competitividad internacional y la contracción de la demanda, había puesto en grave riesgo el mantenimiento de economías de escala en las empresas. Era preciso, por tanto, hacer frente y dar respuesta a tres retos inmediatos: disminuir los costes de producción empresarial, reactivar la demanda y reducir en lo posible los márgenes de incertidumbre en los mercados mundiales. La diversidad de estrategias que, sustentadas en la revolución tecnológica, se pusieron en marcha para ofrecer una respuesta a estos retos constituyen la arquitectura esencial de lo que hoy entendemos por capitalismo global.

A la necesidad de reducir los costes de producción, el capital respondió, a corto plazo, actuando sobre los costes laborales. Los 80 fueron años de despidos masivos, jubilaciones anticipadas, reconversiones, etc.. A medio plazo, la estrategia se reveló insuficiente, tanto más cuanto que la elevación brusca de la tasa de paro significó también la caída de consumo y la demanda interna. La estrategia a largo plazo fue incrementar los procesos de concentración de capital a través de fusiones empresariales, absorciones, ampliaciones, etc., que darán lugar a un crecimiento sin precedentes de la *empresa multinacional*. Esta estrategia permite no sólo optimizar los recursos y garantizar economías de escala, sino también diversificar riesgos y reducir la competencia internacional a través del control de los mercados. A este periodo corresponde la formación de las grandes multinacionales y, en buena medida, la globalización económica ha avanzado de la mano de estas grandes empresas. Una idea del incremento en estos procesos de concentración nos la ofrece el hecho de que, sólo en la segunda mitad de los 90, el volumen de movimiento de capital derivado de fusiones y adquisiciones ha crecido a una tasa anual del 60 por ciento. De las 7.000 multinacionales registradas en 1970 pasamos a cerca de 60.000 en 1999, de las que dependen más de 500.000 filiales extendidas por el mundo. Las multinacionales son hoy responsables de las dos terceras partes de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y, a través de sus filiales, venden en los países de destino por valor equivalente al doble de dichas exportaciones (UNCTAD, 1999).

La hiperracionalización al límite de los procesos y la informatización de las tecnologías productivas ha disparado la capacidad del sistema productivo más allá de lo que pueden

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

Las lógicas de la globalización y la esquizofrenia regulativa en materia de extranjería

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

¿Responde únicamente a la presión social y al miedo a una “invasión descontrolada” el que los mismos gobiernos que lideran la liberalización de los mercados inviertan la marcha y defiendan políticas de extranjería destinadas a “frenar” los movimientos de los trabajadores? No cabe minimizar el peso de estas razones porque, a diferencia de los mercados, los gobiernos sí pagan una cuota política en sus decisiones. Aunque en los

últimos años está descendiendo sensiblemente la tasa de paro, no nos encontramos ya, como ocurrió en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, en mercados laborales con pleno empleo y exceso de demanda de trabajo. Del 2.0 por ciento de tasa de paro en 1961 para el conjunto de los países que integran actualmente la UE, se pasará al 10.2 % en 1983 y a poco más del 8% en 2002 (OCDE y EUROSTAT). Y aunque sabemos que las economías desarrolladas se han hecho estructuralmente dependientes de una cuota de mano de obra inmigrante (Abad, 2002) y que no existen razones solventes para considerar que los inmigrantes sean, en términos agregados, sustitutivos de los trabajadores nacionales, es un hecho que la opinión pública, con razones fundadas o sin ellas, realiza su propia evaluación sobre el impacto laboral del hecho migratorio. Por otro lado, las divergencias en la distribución internacional de la renta no sólo no se están reduciendo sino que, como es sobradamente conocido, se están acentuando dramáticamente (PNUD). Tanto por razones demográficas como económicas, la distancia creciente Norte/Sur, que la globalización no ha originado pero que contribuye a perpetuar y agravar, está disparando el potencial migratorio a nivel internacional. Aun cuando un examen más detenido contribuiría a matizar (y mucho) el temido riesgo de una traducción mecánica del potencial migratorio en migraciones efectivas, no podemos pasar al extremo de ignorar estos hechos.

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

lógica específica que, si bien se deriva de la dinámica globalizadora en los otros mercados es, sin embargo, estructuralmente diferente de la de ellos.

¿Cuál es, exactamente, esta lógica específica y de nuevo cuño a que la globalización económica está dando lugar en los mercados de trabajo mundiales?. De cara al problema que aquí nos interesa (la relación entre procesos de globalización y flujos migratorios), podemos identificar dos rasgos fundamentalmente. Por un lado, se está abriendo paso una nueva forma de relación capital/trabajo que, rompiendo los marcos nacionales y de acuerdo con las necesidades de la economía global y la transnacionalización productiva, *concibe* y *gestiona* la fuerza de trabajo a escala mundial, pero la *utiliza* localmente. Una gestión que, sin embargo, no ha dado lugar, ni lo dará, a un verdadero mercado global de trabajo. En segundo lugar, la globalización está ahondando la *dualización* interna de los mercados de trabajo que, tanto en su estructura salarial como en sus condiciones laborales, se polarizan cada vez más en torno a los dos segmentos extremos. Ambas tendencias, indisolublemente unidas a la lógica globalizadora, guardan a su vez una estrecha relación con las nuevas migraciones internacionales y con las actuales políticas de regulación de extranjería. La primera tendencia, nos permite comprender por qué los gobiernos cierran genéricamente las fronteras y restringen los movimientos internacionales de trabajadores. La segunda, por qué, sin embargo, las abren selectivamente y para determinados segmentos de trabajo. Es a partir de esta esquizofrenia, conscientemente propuesta por las exigencias de la economía global, como se entienden tanto los objetivos perseguidos por las actuales políticas de extranjería en los países desarrollados, como los efectos de hecho en las migraciones internacionales.

Deslocalización productiva y nuevas formas de división internacional del trabajo

Los procesos de deslocalización productiva impuestos por las multinacionales están generando *nuevas formas históricas de división del trabajo* a nivel internacional. El sistema de producción se organiza cada vez más según una geografía mundial, más que nacional. La división internacional del trabajo no es, en absoluto, un fenómeno nuevo (Rowlands, 1987, Wallerstein, 1980, etc.). Es tan antiguo como el capitalismo que, ya en su fase concurrencial, construyó las primeras formas de especialización económica en las que las economías centrales exportaron productos industriales a la periferia e importaron

de ella materias primas y productos agrícolas. Una división que se consolidará en la fase histórica del capitalismo monopolístico en que las economías industriales, además de exportar productos finales, exportaron capital inversor e instalaron plantas de producción intensivas en trabajo en aquellos países económicamente más dinámicos del Sur, reservándose los segmentos de producción intensivos en capital o que exigen una mayor cualificación. Como es bien sabido, los reflujos de capital Sur/Norte en forma de beneficios multiplicaron varias veces los flujos inversores Norte/Sur y se constituyeron en una de las piezas básicas del intercambio desigual, destinado a incrementar los procesos de acumulación (Amin, G. Frank, etc).

Desde luego, estas formas ya clásicas de división internacional del trabajo continúan en nuestros días. Las economías emergentes ofrecen las mismas ventajas (abundancia de mano de obra, exenciones fiscales, etc.) pero no los inconvenientes de los países definitivamente periféricos. A diferencia de estos, ofrecen cierto nivel de desarrollo en infraestructuras y comunicaciones, estructuras político-administrativas más modernas, cierto desarrollo de los mercados nacionales, etc. Su mismo desarrollo incipiente les hace (con frecuencia para su desgracia) más dóciles y receptivos a las medidas de disciplina económica impuestas por los organismos internacionales (Stiglitz, 2002), y las multinacionales encuentran en estas medidas márgenes adicionales de seguridad. Pero lo específico del capitalismo global es que, al mismo tiempo que se mantienen estas viejas formas de división económica, la transnacionalización de los procesos de producción e intercambio está generando *nuevas formas de división internacional del trabajo*, que no se realizan ya sólo según la lógica Norte/Sur del intercambio desigual clásico, sino también, y de forma creciente, entre las propias economías del Norte, en direcciones variables. Las multinacionales lo son no sólo porque *venden* sus productos en mercados transfronterizos, sino también porque *producen* transnacionalmente. La *deslocalización productiva*, impuesta de forma creciente por las grandes firmas multinacionales, es una de las estrategias básicas que caracterizan los actuales procesos de globalización económica. Aunque las formas que revisten pueden ser muy variables, estos procesos de deslocalización están dando lugar a una nueva geografía de producción en redes que trascienden las fronteras nacionales. El flujo de producción se segmenta transnacionalmente: determinados segmentos permanecen en el país de origen y otros se ubican, según ventajas competitivas, en otros países. Esta estrategia, que en un principio

podría parecer antieconómica puesto que aumenta los costes de transacción, se ve ampliamente compensada no sólo por las ventajas relativas en función de las cuales se instalan en cada país, sino también por la eficiencia creciente de unas tecnologías de la comunicación y el transporte cada vez más eficientes y baratas. Las nuevas tecnologías están permitiendo conciliar dos exigencias hasta ahora irreconciliables: la *integración* creciente de la empresa y la *deslocalización* del proceso de producción. Un buen indicador de esta interdependencia de las propias economías centrales lo constituyen los flujos de IED. “En 1997 la inversión extranjera directa ascendió a 400 mil millones de dólares, pero el 57% de ella se dirigió a países industrializados” (PNUD, 1999:31).

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

Gestión global y uso local de la fuerza de trabajo. Por qué los gobiernos cierran fronteras a la inmigración.

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

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

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

Un indicador del grado creciente de apertura e interdependencia de la economía mundial es el crecimiento del comercio, muy por encima del de la producción. La tasa anual de crecimiento del PIB mundial durante la segunda mitad del siglo XX fue del 3.8%, pero el comercio creció un 6% anual. En 1950 las exportaciones totales de bienes y servicios equivalían al 8% del PIB mundial, pero en 1998 representaban ya el 26,4% del PIB (ONC, 1998; Millet, 2001). Sin embargo, el comercio intrafirma que generan las multinacionales representa el equivalente a más del 30% del comercio mundial y aproximadamente otro tercio lo constituyen transacciones entre grandes corporaciones. Esto quiere decir que las multinacionales son hoy responsables de más las dos terceras partes del comercio mundial. *“Solamente una pequeña parte (no más del 25 por ciento del comercio internacional, a juicio de algunos) consiste en transacciones realizadas en condiciones de verdadera independencia comercial. Dicho de otro modo, el grueso del comercio mundial se debe a*

la organización internacional de la producción y del comercio que promueven las multinacionales” (OIT, 1999:95) En el mismo sentido, el espectacular crecimiento que ha experimentado la Inversión Extranjera Directa en las últimas décadas se asocia, en un elevado porcentaje, a la rápida expansión de las corporaciones multinacionales. En 1997 la IDE superó los 400 mil millones de dólares, lo que significó multiplicar por 7, en términos reales, el volumen de los años 70. Pero el 59% correspondió, en realidad, a fusiones y adquisiciones transfronterizas, cuando en 1992 representaba “sólo” el 42% (PNUD, 1999). Estos indicadores nos dan una idea del formidable flujo de trabajo interconectado mundialmente.

Este sistema globalizado de producción transnacional, integrado en redes de geometría variable y alianzas flexibles, organiza flujos de trabajo interdependientes a escala mundial. Sin embargo, lo determinante del proceso es que este flujo transnacional, organizado según una lógica conexas, *no exige un desplazamiento geográfico de mano de obra*. Bien podríamos decir que, más que en ningún otro momento de la historia y quizá por primera vez en sentido estricto, estamos asistiendo a una verdadera “internacionalización” de la fuerza de trabajo. En tanto que factor de producción, el valor añadido por el trabajo se pone al servicio de un capital sin fronteras. Los procesos de concentración de capital hasta límites sin precedentes, las prácticas de deslocalización productiva y la organización empresarial en redes que abarcan prácticamente el mundo están transformando la vieja idea romántica de la “internacional del trabajo” en algo bien tangible. Más que una estrategia de defensa de intereses comunes de clase, lo que se está produciendo es la transformación de la fuerza de trabajo en un factor de producción verdaderamente internacional, concebida a escala mundial y puesta al servicio de un sistema de producción y una lógica productiva también internacional.

Un irónico (y sórdido) guiño de la historia que, dicho sea de paso, está contribuyendo a alterar las formas clásicas de confrontación Capital/Trabajo y a debilitar la capacidad reivindicativa de los trabajadores. Ante un capital sin rostro, cuyos perfiles se diluyen cada vez más en una sofisticada arquitectura de participaciones cruzadas y alianzas coyunturales y flexibles a escala mundial, los trabajadores encuentran cada vez mayores dificultades de interlocución. Amparado por la desregulación y liberalización creciente, el capital encuentra amplísimas facilidades en sus movimientos internacionales de inversión y

desinversión, y los trabajadores se ven impulsados, con demasiada frecuencia, a competir entre ellos simplemente para asegurar el mantenimiento local de sus puestos de trabajo. *“La mundialización y los adelantos técnicos perturban los sistemas nacionales de relaciones laborales (...) Ni siquiera es necesario que ... las empresas tengan que instalarse efectivamente en otro país, ya que el simple hecho de que puedan hacerlo será determinante en la negociación (...) La simple amenaza del traslado suele templar las reivindicaciones sindicales y permite a la dirección arrancarles concesiones y domeñar mejor la organización del trabajo. Semejante estrategia puede acarrear, pues, un debilitamiento de las relaciones laborales, en particular cuando los traslados se hagan a países de relaciones laborales más flexibles”* (OIT, 1999).

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

Una verdadera *organización global de trabajo* que cada vez admite menos clausuras geográficas. Regiones enteras, cuyos límites se solapan frecuentemente con las fronteras nacionales, utilizan fuerza de trabajo local para ponerla al servicio de procesos de producción que las trasciende y las articula en espacios económicos más amplios. Aunque con dimensiones aún limitadas, y sin querer exagerar la afirmación, a lo que estamos asistiendo es a un creciente *ensamblaje transnacional de una mano de obra anclada nacionalmente*. Se desplazan los capitales, las materias primas, la tecnología, los componentes intermedios o las plantas de producción en un flujo variable organizado por encima de las fronteras, pero el trabajo, que añade el valor, permanece en el interior de las fronteras. Reich (1991) tiene razón cuando señala que, mientras todo es global, lo único que permanece verdaderamente *nacional* es la mano de obra.

El capital ha necesitado siempre, y sigue necesitando, un *ejército de mano de obra de reserva* pero, a diferencia de etapas pasadas, este stock de reserva no necesita ya concentrarse en los grandes núcleos industriales del Norte. Se concibe a escala mundial, pero se utiliza en sus lugares de origen gracias a los movimientos flexibles de ida y vuelta del propio capital. Una nueva segmentación de los mercados de trabajo pero, esta vez, una segmentación internacional que se superpone y ahonda las segmentaciones nacionales. Es esta la razón por la que, en una economía mundial organizada para que todo se mueva, sólo los trabajadores encuentren restricciones a sus movimientos. La globalización, que necesita salvar la fricción del espacio y acelerar los intercambios, no necesita en absoluto movimientos masivos de trabajadores más allá de sus fronteras (lo que no quiere decir que no los necesite hasta cierto punto y selectivamente, como veremos). En nuestros días, las verdaderas “aves de paso” son los flujos de capital en manos de las multinacionales, que invierten y desinvierten de forma flexible en función de las fluctuaciones tanto de los costes, como de las coyunturas económicas o políticas nacionales. Al servicio del capital internacional, la globalización que construimos está imponiendo la libre circulación de capitales y la ampliación de los mercados con el mismo empeño con que trata de limitar el movimiento internacional de trabajadores. Más que ninguna otra razón, es esta la que explica que haya sido el último cuarto del siglo XX, justo cuando empiezan a triunfar las tendencias globalizadoras, aquel en el que los países desarrollados han comenzado a poner en práctica políticas de extranjería destinadas a frenar la inmigración y a endurecer las

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

Globalización y deterioro de las condiciones laborales. Por qué los gobiernos abren selectivamente las fronteras.

Sin embargo, sería una simplificación afirmar sin más que los países desarrollados cierran fronteras a la inmigración. Las cierran para algunos segmentos de trabajadores, pero las abren para otros. O quizá sería mejor decir que, mientras definen marcos genéricos de cierre de fronteras, adoptan iniciativas para abrirlos selectivamente en función de las necesidades de sus mercados. También esta aparente contradicción política responde a una lógica “global”, esto es, a la lógica que el capitalismo global está imponiendo en los mercados de trabajo. La globalización neoliberal no está dando lugar sólo a cambios profundos en las relaciones capital/trabajo y a una nueva gestión internacional de la fuerza de trabajo mundial. Es un hecho conocido que está contribuyendo también a agravar la *dualización* de los mercados nacionales de trabajo en las economías avanzadas.

Es verdad que los procesos de segmentación de los mercados de trabajo (Piore, 1971) no comienzan con la globalización económica, pero existen pocas dudas de que las exigencias de la globalización neoliberal están contribuyendo decisivamente a profundizarlos. La lógica que subyace en los procesos de segmentación del mercado de trabajo en las economías desarrolladas es suficientemente conocida y en otro lugar he analizado el papel de los trabajadores inmigrantes en estos procesos (Abad 2002). En la función de producción empresarial la inversión en capital forma parte de los costes fijos. En consecuencia, cualquier utilización subóptima del factor capital hará recaer sus costes directamente sobre los empresarios. En cambio, el factor trabajo integra los costes variables y, por tanto, el empresario tenderá a hacer recaer sobre los trabajadores los costes derivados de las fluctuaciones del ciclo. En tiempos de expansión, contratará más fuerza de trabajo en la expectativa de que podrá deshacerse fácilmente de ella en coyunturas depresivas. “Fácilmente”, esto es sin costes adicionales, es la esencia y el contenido básico de las demandas empresariales de *flexibilización* del mercado de trabajo.

Es precisamente esta tendencia inercial de los empresarios a hacer recaer sobre los trabajadores los costes derivados de las fluctuaciones cíclicas, lo que explica sus recurrentes e insaciables demandas de flexibilización de los mercados de trabajo. Tras la crisis del modelo fordista, caracterizado por una fuerte protección de los derechos laborales, el neoliberalismo actual se caracteriza justamente por las demandas empresariales, *a sensu contrario*, de desregulación de los mercados de trabajo nacionales. Como señaló en su día, de forma bastante gráfica, el propio Boyer (1986), estas demandas de “flexibilización” no son otra cosa que un intento de desregulación del mercado que, en su horizonte último, busca convertir a los trabajadores en “trabajadores interinos”.

No a todos por igual. Existe un segmento de trabajadores que, por su alta cualificación y por los elevados costes de formación y contratación, pasan a formar parte de lo que son en realidad: *capital humano* y el empresario se verá obligado a gestionarlos conforme a la misma lógica del capital. Por tanto, no es sobre este segmento primario sobre los que los empresarios podrán permitirse hacer recaer el peso de las fluctuaciones del ciclo. El funcionamiento del sistema se ve, así, impelido a la formación de un segmento secundario de trabajadores sobre el que, por no añadir capital humano, pueda permitirse hacer recaer de forma automática los costes derivados de las fluctuaciones del ciclo. Los trabajadores que ocupan estos segmentos se ven, de este modo, atrapados en una espiral de alternancia empleo/paro de la cual derivará su elevada tasa de *precariedad*. Una precariedad que se verá después refrendada institucionalmente en la medida en que, efectivamente, logre avanzar la desregulación jurídica del mercado de trabajo.

Como podía esperarse, las demandas de desregulación impulsadas por el pensamiento neoliberal, han alcanzado de forma especialmente dolorosa a las condiciones de trabajo. Las “rigideces”, supuestamente derivadas de la acción regulativa del Estado y dirigidas a la protección de los derechos laborales, fueron sistemáticamente denunciadas como el principal obstáculo para la productividad empresarial. En sentido contrario, la “flexibilidad” pasó a convertirse en la “nueva ortodoxia emergente” (Hyman y Streeck, 1988). En nombre de la flexibilidad laboral se ha demandado (y conseguido, en buena medida) el desmantelamiento progresivo de la regulación jurídica dirigida a la protección de los derechos de los trabajadores.

Desde la óptica neoliberal, estas demandas han encontrado su justificación en la necesidad de adecuar los recursos laborales a las fluctuaciones de un mercado global cada vez más inestable, en la exigencia de reconversión del aparato productivo como condición para garantizar la competitividad, o en la potencialidad de las nuevas tecnologías para desplazar trabajo vivo. Se supone que, a la larga, la eliminación de este tipo de rigideces acabará por favorecer la creación de empleo y será beneficioso tanto para el empresario como para el trabajador. La realidad, sin embargo, ha corrido por derroteros muy diferentes. La aplicación práctica de esta “flexibilidad desreguladora” no ha resultado neutral. Su efecto inmediato ha sido el aumento de la precariedad, la rotación, el empeoramiento de las condiciones laborales y el agravamiento de la exclusión social (Tezanos, 2001 y 2002). Las tasas de precariedad laboral han crecido en las últimas décadas y, en países como España, superan el 30 por ciento. La distancia que separa los dos segmentos extremos del mercado y la degradación de las condiciones laborales en los segmentos inferiores se agudizó a lo largo de los 80 y, desde entonces, se ha deteriorado progresivamente. *“La liberalización del sistema financiero contribuye a aumentar las desigualdades de ingresos. La movilidad del capital parece favorecer a los trabajadores muy cualificados, porque atraen capital, con lo que aumenta su remuneración, pero perjudica a los poco cualificados”* (OIT, 1999:80). La libertad de movimientos del capital y las prácticas de deslocalización, que permiten a las grandes firmas transferir la producción a países con abundante oferta de trabajo y bajos costes salariales, impiden a los trabajadores nacionales de baja cualificación, acuciados por la competencia internacional, no sólo mejorar sino incluso mantener sus condiciones de trabajo. Las prácticas de subcontratación internacional, que están creciendo a tasas más elevadas que el resto de relaciones comerciales (Feenstra y Hanson, 1996), aprovechan espacios nacionales sin presencia sindical en los que, con frecuencia, imperan condiciones próximas a la esclavitud (Klein, 2002). *“La subcontratación contribuye a acentuar la segmentación del mercado de trabajo”* (OIT, 1999:93).

Y junto a esta precariedad, la descualificación, los bajos salarios y las pésimas condiciones laborales acabarán determinando un *bajo índice de deseabilidad social* para los trabajos que integran este segmento del mercado. Es de este perfil de empleos de los que, aun en situaciones de altas tasas de paro, tenderán a huir los trabajadores nacionales. Las labores de reparto, el peonaje, la recolección agrícola, el servicio doméstico o los puestos más

bajos en la hostelería, sobre todo los derivados del turismo estacional, son sólo algunos ejemplos conocidos. El trabajador nacional percibe que incorporarse a ellos supone, casi inevitablemente, entrar en una espiral en la que, a las nulas expectativas de promoción laboral, se unirá un descenso sin retorno en la escala de estimación social. Por desconcertante que pueda parecer a nuestros gobernantes, los trabajadores nacionales, amparados en las redes de solidaridad familiar y el sistema de prestaciones públicas, preferirán aguardar mejores oportunidades antes que verse atrapados en un segmento de trabajo en el que, a las pésimas condiciones laborales y nulas expectativas de promoción se une un descenso sin retorno en la escala de estimación social.

En la medida en que el desempeño de estas funciones es, sin embargo, esencial para el mantenimiento del aparato productivo, no podrán dejar de desempeñarse. Mientras los empresarios, y en especial las grandes multinacionales, puedan poner en práctica estrategias de externalización, *outsourcing* o deslocalización productiva, tratarán de hacerlo. Incentivadas por los bajos costes salariales, la abundancia de mano de obra, la baja presión fiscal y las generosas subvenciones oficiales, las multinacionales exportan capital inversor a países semiperiféricos en los que concentrarán los segmentos de producción intensivos en trabajo, reservando para el Norte los intensivos en capital y las actividades que exigen una alta cualificación. Pero existen actividades intensivas en trabajo que, por su propia naturaleza, no son susceptibles de deslocalización y exigen, por tanto, realizarse dentro de las fronteras nacionales. Para este tipo de actividades, el capital tratará de reproducir las mismas condiciones laborales que imperan en las economías en desarrollo. La contratación y el despido “flexibles”, los bajos niveles salariales y, en definitiva, la sobreexplotación han acabado por aceptarse como estrategias irrenunciables para garantizar la competitividad en una economía abierta e interdependiente.

Y es para esta clase de actividades para las que los empresarios deberán acudir a un tipo potencial de trabajadores cuyo perfil permita romper precisamente la lógica que ha conducido a la deserción de los nacionales. Dicho en otros términos, un tipo de trabajadores cuyo grupo social de pertenencia y referencia sea exógeno al sistema y, en consecuencia, o no asocien empleo y prestigio o no lo hagan en los términos en que lo hace el trabajador nacional. Un perfil de trabajadores para los que el simple hecho de tener trabajo, con independencia de cual sea este y de sus condiciones laborales, sea ya percibido

por él y por su grupo como un signo de éxito. Los trabajadores inmigrantes cumplen a la perfección estos requisitos. Y es aquí donde el funcionamiento del sistema se ve impelido a acudir selectivamente a ellos. Las políticas de extranjería, concebidas genéricamente para poner freno a la inmigración, necesitan mostrar flexibilidad y abrir las fronteras a cupos anuales de inmigración. Una necesidad que no deriva sólo de las tendencias demográficas en las sociedades receptoras (ONU, 2000) sino también, y quizá fundamentalmente, de las pautas de reproducción económica que está imponiendo el capitalismo global. Para los trabajadores inmigrantes, el simple hecho de tener trabajo, enviar remesas y regresar periódicamente con moneda fuerte y artículos de consumo que no están al alcance de sus compatriotas, les confiere automáticamente un prestigio entre los suyos, cuya motivación falta para los trabajadores nacionales. Al menos en una primera etapa de su proyecto migratorio estos trabajadores sí acudirán a estos segmentos de mercado. Otra cosa será si, con el transcurso del tiempo, acaban por tener éxito sus esfuerzos de integración y pasan a verse a sí mismos como pertenecientes a la sociedad de acogida o, cuando menos, con una doble identidad de pertenencia. En este caso, es probable que sean estos mismos inmigrantes los que muestren una actitud reacia y restrictiva hacia la llegada de nuevos inmigrantes con los que perciben que, tarde o temprano, acabarán entrando en competencia. Desde este prisma, no es sorprendente que algunos de los partidos políticos declaradamente xenófobos, como el Frente Nacional en Francia, hayan cosechado resultados estimables precisamente entre los inmigrantes ya integrados y nacionalizados.

Es a partir del hecho de que los inmigrantes empiezan a estar sobrerrepresentados en este tipo de empleos con alta elasticidad de sustitución y alta sensibilidad a las fluctuaciones del ciclo cuando se inicia y se potencia una dinámica perversa. En la medida en que los neoinmigrantes aumentan su presencia en estos segmentos de trabajo, las condiciones laborales se deterioran aún más, se agudiza la discriminación y la explotación y este perfil de empleos acaba por convertirse en *trabajo inmigrante*. Lo cual, a su vez, retroalimenta la huida de los trabajadores nacionales. Muchos empresarios acabarán cediendo a la tentación de apostar el incremento de la productividad por el lado de la sobreexplotación del factor trabajo. Algunos autores han defendido que este movimiento acabará produciendo un efecto de descapitalización para el conjunto del aparato productivo (Marshall 1984; Dell'Aringa 1987). En mi opinión, no existen pruebas solventes que demuestren de forma inequívoca que la sobreutilización de inmigrantes sea un lastre para la capitalización,

innovación y modernización del aparato productivo en la medida en que, contra la lógica histórica del capitalismo, le permita sobrevivir garantizando su productividad por el lado de la explotación de la fuerza de trabajo. Mi hipótesis es que se trata, mas bien, de sectores, ramas y actividades no susceptibles de deslocalización y para los que las relaciones internacionales de producción y comercio y la estructura salarial interna les haría muy difícil si no imposible competir de otro modo con razonables garantías de éxito. Es el caso, por ejemplo, de sectores como la agricultura. Como es sabido, la agricultura de la UE es, con independencia de sus tasas de capitalización, tan poco competitiva en los mercados internacionales que, sin esta mano de obra inmigrante y sin las generosas ayudas y subvenciones contempladas en la PAC sería, con toda probabilidad, insostenible.

Es precisamente esta lógica la que explica la paradoja de que, incluso en situaciones de mercado con altas tasas de paro nacional, la llegada de nuevos inmigrantes acabe por crear su propia demanda adicional. A medida en que aumenta la oferta de trabajo inmigrante, las economías desarrolladas acaban por incrementar su propia demanda. Al menos hasta alcanzar un determinado punto de saturación, la llegada de nuevos inmigrantes tiene el efecto de potenciar su propia demanda en la medida en que la economía se hace estructuralmente dependiente de ellos. Cuando esta dinámica se produce sobre un escenario internacional en el que las condiciones de vida en el Sur son cada día más insostenibles y los medios de comunicación y transporte más eficientes, las premisas para el incremento constante de la inmigración, también de la inmigración irregular, están dadas cualquiera que sean las medidas restrictivas que se adopten.

Si para sostener la productividad en determinados sectores, las economías de acogida necesitan la sobreexplotación de mano de obra en condiciones inaceptables para los nacionales, por un lado, y si las condiciones de vida en el Sur favorecen el drenaje de sus excedentes de población activa, por otro, la consecuencia inmediata será que los inmigrantes responderán a una demanda real de mano de obra y, con permiso de trabajo o sin él, seguirán llegando para cubrirla. Mientras sigan existiendo incentivos para los empresarios en los países de destino y para los trabajadores en los países de origen, el resultado inevitable será el incremento de los flujos migratorios. En buena teoría económica si los incentivos actúan en una dirección, los comportamientos seguirán esa misma dirección. Es esto, más que el reconocimiento de los derechos sociales y de

ciudadanía, lo que acaba provocando el verdadero *efecto llamada*. El “uso local” de una fuerza de trabajo al servicio de una lógica económica “global” que explica, como vimos, la definición genérica de políticas de cierre de fronteras, tiene también sus propios límites. Y son precisamente esos límites los que explican la apertura selectiva de los mercados internacionales de trabajo, esto es, las migraciones selectivas.

¿Importar trabajadores o importar condiciones de trabajo?. La inmigración como coartada

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

A partir de, y como podía esperarse, el discurso sobre la inmigración está jugando un papel nada despreciable. ¿Son los inmigrantes la causa del deterioro de las condiciones laborales de los trabajadores nacionales? Es revelador que en el mismo país en que se ha dualizado en mayor medida su mercado de trabajo y precisamente en las mismas décadas en que se han degradado más las condiciones laborales en su segmento inferior, hayan coincidido con un verdadero aluvión de investigaciones que tratan de medir el impacto que el crecimiento de la inmigración puede haber tenido en estas tendencias. La mayoría de los estudios que se realizaron en la década de los 80 “*muestran una sorprendente coincidencia: los efectos de sustitución sobre los trabajadores nativos son irrelevantes... aunque análisis más desagregados en función de criterios étnicos y lugar de procedencia* (Borjas, 1987) *pueden revelar ciertos efectos de sustitución, no tanto entre inmigrantes y nativos, sino más bien entre inmigrantes recientes respecto a inmigrantes anteriores*” (Abad, 1997:18).

Conclusiones similares pueden encontrarse en Briggs y Tienda (1984), Muller y Espenshade (1985), etc. A pesar de que la mayoría se realizaron dentro del espíritu neoclásico, paradójicamente parecieron confirmar más bien la hipótesis de la complementariedad entre inmigrantes y nativos (en la línea de Abrans y Abrans, 1975 y Piore, 1979) y, en consecuencia, el nulo o despreciable impacto tanto sobre el empleo como sobre los salarios nativos.

Las cosas parecen haber empezado a cambiar en la década de los 90. Numerosos estudios han sugerido que la llegada de nuevos inmigrantes a Estados Unidos a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XX sí tuvieron un impacto reconocible en el mercado de trabajo nacional. Aunque los umbrales de impacto varían mucho en función de los estudios (Gonzalez, 2002), la mayoría parece coincidir en que los inmigrantes provocaron una caída salarial entre los trabajadores nacionales no cualificados y, en sentido contrario, una elevación de los salarios entre los cualificados. El estudio que arrojó un impacto más amplio lo encontramos en Borjas, Freeman y Katz (1992) y Borjas (1994): *“quizá un tercio del descenso, entre 1980 y 1988, de 10 puntos porcentuales en el salario semanal relativo de los trabajadores sin educación secundaria se puede atribuir a la afluencia de inmigración menos cualificada”* (Borjas, 1994:1699). Sin alcanzar estos extremos, la mayoría de los estudios encontraron una correlación entre el nivel de cualificación de los neoimmigrantes y el impacto negativo en los trabajadores nacionales descualificados (Altonji y Card, 1991). Aunque otras investigaciones arrojaron conclusiones diferentes, pareció alcanzarse un relativo consenso en que, por encima de determinados umbrales, la llegada de nuevos inmigrantes haría descender los salarios entre los nacionales descualificados y elevarlos entre los de mayor cualificación.

No es este el momento de entrar en una valoración crítica de este tipo de trabajos. Argumentar, como se hace, que la llegada de inmigrantes descualificados hace descender los salarios más bajos entre los nacionales a nivel local, supone ignorar que muchos nativos pueden optar, y de hecho optan, por desplazarse geográfica o sectorialmente, cualificarse, añadir capital humano y, por esta vía, incrementar la renta a nivel nacional y, a la larga, elevar los salarios. ¿Cómo medir, en este caso, el impacto imputable a la inmigración?. Aunque algunas investigaciones incorporan series temporales largas (véase, para el caso de Alemania y Austria, Winter-Ebmer y Zimmermann, 1998) harían falta más

estudios con perspectiva temporal a largo plazo. El problema es que, entonces, ¿cómo aislar el impacto que, sobre la evolución a largo de los mercados nacionales puede haber tenido *un sólo* factor como es la inmigración? En las tendencias a largo plazo de los mercados laborales actúan otros determinantes de mayor impacto, como las oscilaciones cíclicas de la economía nacional e internacional, la evolución del déficit público, el comportamiento de la demanda, el precio del dinero, la tasa de inflación e incluso las tormentas especulativas. ¿Se puede imputar a la llegada de inmigrantes oscilaciones como estas, que sí influyen decisivamente en los mercados de trabajo?. Al nivel actual de las fuentes documentales y estadísticas en materia de flujos migratorios, así como de las herramientas técnicas de medida, es harto probable que, si “queremos” medir algo, acabaremos “creyendo” que lo medimos.

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

BIBLIOGRAFÍA

Abad, L. V. (1997): “Sobre el balance económico de la inmigración. Apuntes críticos”. Congreso sobre *La Inmigración en España*, Madrid, IUOG

Abad, L. V. (2002): “Trabajadores inmigrantes en las economías avanzadas. La paradoja de la demanda adicional en mercados con exceso de oferta”. En García Castaño, F. y C. Muriel: *La inmigración en España. Contextos y alternativas*, Vol II:459-467, Granada, Univ. de Granada

Abrams, E. F. S. Abrams (1975): “Immigration policy. Who gets in and why?”, en *The Public Interest*, 38:3-29

Altonji, J. y D. Card (1991): “The effects immigration on the labor market outcomes of less-skilled natives”, En J.M. Abowd y R. B. Freeman: *Immigration, Trade and the Labor Market*, Chicago, Chicago University Press

Beck, U. (2000): *Un nuevo mundo feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós

Borjas, G. J. (1989): “Economic Theory and International Migration”, *International Migration Review*, 23:457-485

Borjas, G. J. (1990): *Friendas or Strangers: The Impact of Immigrants on the US Economy*, Basic Books, New York

Borjas, G. J. (1994): “The economics of immigration”, en *Journal of Economic Literature*, XXXII:1667-

Borjas, G.J., R. B. Freeman y L. F. Katz (1992): “On the Labor Market Effects of Immigration and Trade”, en Borjas y Freeman (eds.): *Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*, Chicago, University of Chicago Press

Boyer, R. (1986): *La flexibilité du travail en Europe*. París, F.E.R.E. (v.e.: *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Madrid, MTSS, 1986)

Briggs, V.M. y M. Tienda (eds.) (1984): *Immigration: Issues and policy*, Salt Lake City, Utah, Olympus .

Castells, M. (2000²): *La era de la información, Vol. 1*, Madrid, Alianza Ed.

Castles, S. y G. Kosack (1973): *Immigrant Workers and Class Structure in Western Europe*, Oxford University Press

Chesnais, F. (1994): *La Mondialisation du capital*, París, Syros

Duménil, G. y D. Lévy (éds.) (1999): *Le triangle infernal. Crise, mondialisation, financiarisation*, París, PUF

EUROSTAT : *Demographic Statistics*

- Feenstra, R. y G. Hanson (1996): "Globalization, outsourcing and wage inequality", en *American Economic Review*, vol. 86, n° 2
- González, A. (2002): "Efectos macroeconómicos de la inmigración. Impacto sobre el empleo y salarios de los nativos". En *Papers*, n. 66, Págs : 133-153
- Hyman, R. y Streeck (comps.) (1988): *New Technology and Industrial Relations*. Oxford, Blackwell (v.e.: *Nuevas tecnologías y relaciones industriales*. Madrid, MTSS, 1993)
- Lente, R. (1998): *The corrosion of character. The personal consequences of work in the new capitalism*, Nueva York, W. W. Norton
- Marshall, A. (1984): "Los trabajadores inmigrados y el mercado de trabajo". En *Revista Internacional de Ciencias Sociales*. UNESCO, vol.XXXVI, n° 3:531-550
- Massey, D. (1990): "Social structure, households strategies and the cumulative causation of migration", *Population Index*, 56:3-26
- Massey, D. et al. (1993): "Theories of International Migration : A Review and Appraisal". *Population and Development Review*, 3, n° 3:681-708
- Massey, D. et al. (1998): *Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millenium*, Oxford, Clarendon Press
- Millet, M. (2001): *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*, Barcelona. La Caixa, Serie Estudios
- Muller, T. y T. J. Espenshade (1985): *The Fourth Wave: California's Newest Immigrants*, Washington, The Urban Institute Press
- OCDE: *Labour force Statistic*, París, OCDE
- OMC (1998): *El comercio hacia el futuro*. Ginebra, OMC
- OIM (2001): *Informe sobre las migraciones en el mundo en 2000*, Naciones Unidas
- OIT (1999): *El trabajo en el mundo. Relaciones laborales, democracia y cohesión social*. Ginebra, OIT
- OIT (1994): *World Labor Report*, Ginebra, OIT
- ONU (2000): *Replacement Migration: Is it a Solution to Declining and Ageing Populations?*. Nueva York
- PNUD: *Informe sobre Desarrollo Humano*. Naciones Unidas (anual)
- Piore, M. (1971): "The dual labor market: theory and implications". En D. M. Gordon (ed.): *Problems in Political Economy: An Urban Perspective*, Lexington, DC Heath

Piore, M. (1979): *Birds of Passage: migrant labor in industrial societies*, Cambridge, Cambridge University Press

Portes, A. y J. Böröcz (1989): "Contemporary immigration: theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation", *International Migration Review*, XXIII, 3:606-630

Reich, R. (1991): *The work of Nations*, Nueva York, Vintage Books

Rowlands, M. et al. (Comp.) : *Centre and periphery in the Ancient World*, Cambridge, Cambridge University Press

Sjaastad, L. (1962): "The Costs and Returns of Human Migration", *Journal of Political Economy*, 70:80-93

Stark, O. (1991): *The Migration of Labour*. Basil Blackwell, Cambridge

Stiglitz, J. E. (2002): *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus

Tezanos, J. F. (2001): *La sociedad dividida. Estructura de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas*, Madrid, Biblioteca Nueva

Tezanos, J. F. (2002): *Clase, estatus y poder en las sociedades emergentes. Quinto Foro sobre tendencias sociales*, Madrid, Editorial Sistema

Todaro, M. (1969): "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in less-developed Countries". *American Economic Review*, 59:138-148

Todaro, M. (1976): *Internal Migration in Developing Countries: A Review of theory, evidence, methodology and research priorities*. ILO, Ginebra

UNCTAD (1999): *World Investment Report*. Nueva York

Wallerstein, I. (1974, 1980): *The Modern World System*, vol. II, Nueva York, Academic Press

Winter-Ebmer, R. y Zimmermann (1998): "East-West Trade and Migration: The Austro German Case", IZA DP, nº 1346