

Globalización y acción sindical frente a la expansión de las empresas trasnacionales

RONALDO BALTAR

Este trabajo tiene como objetivo discutir las iniciativas del Observatorio Social de la CUT-Brasil, intentando abordar algunos aspectos en relación con las estrategias sindicales de las acciones internacionales en defensa de los derechos fundamentales de los trabajadores. El texto es una caracterización del proceso de globalización, con miras a la delimitación del dilema social intrínseco a la intensificación de la producción de mercancías y de la disminución de la capacidad de generar empleos. La estrategia de acción sindical que propone una articulación internacional por la globalización de los derechos en oposición a la globalización exclusiva del capital, se analiza aquí como alternativa posible del movimiento sindical a los efectos sociales negativos de la globalización.

El siguiente estudio corresponde a uno de los resultados de un programa de reflexiones metodológicas realizadas en 1998 por el Observatorio Social de la CUT, del cual el Cedec es uno de los socios institucionales. Este artículo pretende realizar algunas puntualizaciones sobre las cuestiones centradas en el análisis comparativo de estrategias sindicales de acciones internacionales en defensa de los derechos fundamentales de los trabajadores.

Introducción

Dentro del debate sociológico, la investigación sobre estrategias internacionales de acción sindical se ha hecho cada vez más relevante en la medida en

RONALDO BALTAR: profesor del Departamento de Ciencias Sociales –Universidad Estadual de Londrina– UEL; investigador del Centro de Estudos de Cultura Contemporânea –Cedec–, y miembro del Equipo Técnico Nacional del Observatorio Social, San Pablo.

Nota: Texto originalmente presentado en el III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo-Alast.

Palabras clave: sindicalismo, globalización, multinacionales, Brasil.

que diversos estudios sobre la expansión de las empresas transnacionales han dedicado, usualmente, una mayor atención a la interpretación de las transformaciones endógenas del sistema capitalista. Estos estudios tienen como objetivo analizar el grado de transformación en la esencia de las relaciones de producción. En este sentido, las formas de organización y de acción de los trabajadores han tenido un papel conceptual menor como elemento explicativo de la dinámica actual del sistema capitalista. Generalmente, el tema de la acción sindical es presentado al debate en su forma negativa, lo que significa que aparece como una incapacidad progresiva de acción, provocada por los cambios en el ritmo y en el contenido de las relaciones de producción.

Lo que se intenta analizar aquí son las formas de acción internacional de los movimientos en defensa de los derechos fundamentales de los trabajadores, tomándolos como posibles instrumentos de regulación de la expansión del capitalismo transnacional. En este sentido, se propone como punto de partida una disminución sobre los medios a través de los cuales la acción política sindical internacional puede generar inflexiones en el ritmo de los cambios en las relaciones de producción. Cambios estos que son, en primera instancia, consecuencia del incremento tecnológico de la informatización, de las alteraciones en los patrones gerenciales posfordistas y de la expansión del mercado global, entre otras variables, pero que sobre todo obedecen a contextos sociales y políticos específicos.

Este estudio se fundamenta en documentos y declaraciones que se dividen en informaciones sobre la estrategia de acción y de la propia descripción de acciones específicas de algunas campañas internacionales que ocurrieron en la década de los 90. La mayor parte de las informaciones fue obtenida en el segundo semestre de 1998, durante un viaje de intercambio de investigadores del Observatorio Social en las siguientes instituciones estadounidenses: 1) Sindicatos: Solidarity Center, Corporate Affairs Department e International Affairs Department (AFL-CIO); Corporate and Financial Affairs Department-Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees (Unite); North American Regional Coordinator-International Federation of Chemical, Energy, Mine and General Worker's Union (ICEM); Research Department-Service Employees International Union (SEIU); Research Director United Food and Commercial Workers (UFCW); 2) Organizaciones no sindicales: International Labor Rights Guns; Global Trade-Watch Public Citizen; George Meany Center for Labor Studies.

La primera parte del texto tiene como objetivo la búsqueda de una breve caracterización del proceso de globalización, teniendo como perspectiva la expansión del capitalismo en el siglo xx. En este ámbito se propone el análisis del segundo punto que tratará sobre la delimitación del dilema social intrínseco a la intensificación de la producción de mercancías y de la agilidad de circulación de mercancías y capitales en el mercado internacional, perjudicando la capacidad de generar empleos. El tercer punto abordará el perfil específico del dilema social en Brasil y, finalmente, en el punto cuatro,

se presentarán las formas de reacción de los movimientos sociales y sindicales a los efectos sociales negativos de la globalización.

Límites de la globalización

Para que podamos entender los dilemas sociales que la globalización trae consigo al mundo moderno, debemos tener en cuenta cuáles son sus peculiaridades en relación con el proceso histórico de expansión del capitalismo. Podemos comenzar con la siguiente pregunta: ¿en qué difiere la globalización actual de las fases anteriores del capitalismo? La respuesta es importante para que podamos diferenciar los dilemas que se enfrentan en la actualidad, provenientes de nuevas formas de producción, de los efectos sociales de las relaciones capitalistas de producción. La cuestión básica se refiere al hecho de que al no haber diferencia entre ambas, entonces, de hecho no habrá un desafío social de la globalización, sino apenas el desafío social de la expansión capitalista. Y este desafío social, tal como se presenta en este momento, finalizando el siglo xx, deberá tener la misma naturaleza y las mismas respuestas que los desafíos sociales del capitalismo del siglo xix, toda vez que se trata del mismo problema, solo que actualizado.

Por otro lado, si consideramos que existe una naturaleza peculiar en la globalización, que la hace diferente de las etapas del capitalismo, entonces tendremos nuevos desafíos sociales que enfrentar, y eso podrá ser más grave, porque se juntarán los nuevos desafíos de la globalización y las tendencias sociales de la expansión excluyente y desordenada del capitalismo de los últimos siglos.

Esta reflexión puede estar basada en la siguiente afirmación de Hirst/Thompson: la actual economía internacional es menos abierta e integrada que la de 1970 o, inclusive, que la de 1914. Según estos autores, la globalización es ante todo un mito, y para afirmarlo, ellos se basan en diversos datos sobre el movimiento del comercio mundial, concluyendo lo siguiente: el flujo de capital de la economía internacional está altamente concentrado en Estados Unidos, la OCDE y Japón; la actuación competitiva de las empresas en el mercado internacional, es afectada sobre todo por los condicionantes nacionales; las empresas multinacionales aún tienen bases nacionales bien definidas.

De acuerdo con Hirst/Thompson (p. 105), a principios de los años 90, del total de inversiones directas de la economía mundial, 60% circulaba entre América del Norte, la Unión Europea y Japón. En el resto del mundo, incluyendo toda América Latina, Rusia, China, los tigres asiáticos y Oceanía, circulaba 40%. Para los autores, teniendo esos datos sobre la concentración internacional del flujo de capital, se derrumba la ilusión de que el mundo entero se estaría transformando en un único y gran mercado internacional. Existe una clara asimetría entre los países del globo en lo que se refiere a inversiones y transacciones comerciales. La globalización no tiene, obviamente, el mismo significado para todos los países.

Encontrándose estos tres bloques (América del Norte, OCDE y Japón) como centro del proceso de producción y circulación de mercancías y capitales en el ámbito internacional, aun de acuerdo con los autores (p. 108), se puede diseñar la forma de integración de los demás países, considerando como guía la orientación del flujo de inversión internacional de cada país del globo. De esta forma, se puede notar que América Latina, el subcontinente hindú, el Sureste asiático y África occidental, se integran preferiblemente a América del Norte. Europa central, Europa oriental y el resto de África tienen relaciones más intensas con Europa occidental. Japón es líder de las inversiones en los países de la costa oriental de Asia, aunque América Latina tenga un fuerte vínculo de dependencia comercial con EEUU y Europa occidental.

La concentración de los flujos de capital de los años 90 y la regionalización de las influencias económicas es una consecuencia de las etapas anteriores de expansión del capitalismo. Hasta aquí no hay ninguna novedad. Bajo este punto de vista, efectivamente no hay una «globalización» en el sentido de la participación de todos los países en un vasto y abierto comercio internacional. El capital se produce y circula preferentemente en una pequeña parte del globo. Los demás países –incluyendo Brasil– están alineados dentro de este flujo de acuerdo con los intereses comerciales y la tradición histórica.

Además de la «regionalización» del mercado internacional, las empresas transnacionales –los protagonistas de la globalización– poseen sede con dirección fija en algún lugar del globo. Eso significa que es hacia la sede de la empresa que confluyen los flujos de inversión, y es de ella que salen las órdenes para la acción global de la empresa (industria, banco, comercio, cualesquiera sea el ramo). De este modo, las empresas transnacionales, aunque sea mayor su presencia en los diversos rincones del mundo y su adaptación al lugar en que se encuentra instalada, poseen una definición nacional con la matriz, un comando nacional y un punto fijo en el globo hacia donde se dirigen sus ganancias mundiales.

Esto no quiere decir que estas empresas deban ser vistas como absorbedores de recursos de países ajenos. Ante todo son inversionistas. Cuando una empresa envía ganancias de la filial a la matriz, se debe considerar que estas ganancias solo se realizaron porque hubo una inversión previa, es decir, algún tipo de recurso fue trasladado antes de la matriz a la filial. Inclusive en el caso reciente de los estados brasileños, que compiten entre sí por la instalación de unidades locales de compañías transnacionales con generosas ofertas de exención fiscal, sustancial aporte financiero con dinero de los bancos públicos nacionales y otros tipos de subsidios.

Sin embargo, capitalismo es acumulación y aunque se genere algún nivel de acumulación en cada lugar donde se instala una transnacional, el control del proceso se realiza en la matriz. Obviamente, un país que acoja sedes de un gran número de grupos empresariales transnacionales, tendrá mayor peso en la decisión de la economía internacional que aquellos que no lo hagan. La globalización no debe ser vista como una sustitución de los Estados naciona-

les por mecanismos supranacionales de regulación del orden mundial, donde todos los países tendrían igual oportunidad de decisión. Al contrario, el peso nacional todavía es un factor decisivo en el juego político internacional y no existen indicios de que sea diferente en las próximas décadas.

Los mecanismos supranacionales deben ser vistos bajo los dos aspectos. Como arenas para disputas nacionales de litigios comerciales y políticos, siempre teniendo en mente que los países centrales cuentan con un mayor peso de decisión que los demás países y, también, como foros permanentes de búsqueda de regulación, intermediación, adecuación y estandarización de los mecanismos nacionales para el comercio y la cooperación internacional.

La existencia de este tipo de foro supranacional es importante exactamente porque las características nacionales son aun más fuertes que la «globalización». No existe un patrón global de mercado ni de moneda. Cada país tiene reglas y políticas propias de protección de sus inversiones nacionales, además de su propia estructura de costo (mano de obra, insumos, infraestructura). Las características nacionales imponen condicionantes locales a la producción y circulación de mercancías. Estas condiciones afectan la competitividad internacional de la empresa de forma tal que las estrategias de inversión global están basadas en las peculiaridades locales de cada unidad. Esto genera que el carácter nacional de la inversión sea tomado en consideración. No existe estrategia transnacional que sea efectivamente adoptada sin considerar la adecuación o el entorno de peculiaridades locales sobre las inversiones.

La globalización vista como realización de una integración social, política y comercial del mundo es un mito. Ni siquiera puede ser considerada como una posibilidad futura. No hay indicios de que el mundo se dirija tan tempranamente hacia la abolición total de las fronteras, bien sean éstas políticas, étnicas o económicas. Lo que se vivió en las tres últimas décadas del siglo xx puede ser considerado como una etapa más en el proceso de expansión internacional del capitalismo. Por lo tanto, muchos de los problemas contemporáneos tienen su raíz en la dinámica contradictoria, propia del modo de producción capitalista.

Sin embargo, hay algo diferente que impone otro desafío social al final del siglo. En realidad no hay nada nuevo, pero sin embargo sí algunas diferencias. El ritmo de expansión del capitalismo no es el mismo de antes, está mucho más acelerado. Y el proceso de producción puede ser geográficamente distribuido de un modo mucho más eficiente que antes, sobre todo debido a las innovaciones técnicas. La globalización puede ser entendida entonces como una expansión acelerada del capitalismo. El efecto acelerador de esta fase es una consecuencia del cúmulo de capital proporcionado por las fases anteriores. Transitar por varias naciones «en un mismo instante» es la condición necesaria para que ese gran cúmulo de capital pueda dar su giro lucrativo. No obstante, en su camino se amplían a la misma velocidad las tensiones provocadas por las diferenciaciones sociales.

El efecto de esta aceleración en la expansión del capitalismo sobre la estrategia de las empresas trasnacionales, se ve en las innumerables posibilidades de distribución logística de sus cadenas de producción y reventa. La integración que subordina los países a los bloques comerciales, descritos por Hirst/Thompson, no solo sigue la lógica del mercado financiero, o sea, del flujo de aplicaciones de corto plazo en la búsqueda de ganancias diferenciadas de intereses y de variación cambiaria. Lo que delimita la forma de integración es la estrategia de distribución logística efectuada por las trasnacionales que, en la búsqueda de productividad, competitividad y menores costos, esparcen sus productores y consumidores por diversas regiones del globo.

La lógica de producción y comercialización geográficamente distribuida de las trasnacionales, explota las diferentes condiciones sociales a las que están sometidas las poblaciones de países periféricos, incluyendo toda América Latina. Por lo tanto, al instalar una unidad de producción en una región donde la población recibe salarios muy inferiores en relación con los que se pagan en la matriz, teniendo esta población poca o ninguna tradición de lucha sindical, la corporación trasnacional contribuye a perpetuar una situación social precaria. Esto sucede, aunque esta presencia pueda ser bienvenida para los gobiernos locales, en la medida en que haya inversiones en la región. Esta situación tiende a agravar la exclusión social y éste parece ser un movimiento en expansión sin control. Basado en ello, la expansión capitalista parece una entidad metafísica que se desarrolla sobre las poblaciones y los Estados nacionales como un fantasma. El capital global, omnipresente, estaría en dos lugares a la vez, peor aún, saldría de un punto hacia otro sin sufrir influencias del medio físico, como rayos de luz. No obstante, ese capital no es un ente metafísico. Obedece a las mismas imposiciones materiales descritas en los siglos anteriores.

Es decir, si la actuación competitiva de las empresas en el mercado internacional es afectada por condicionantes nacionales y si las multinacionales todavía tienen bases nacionales bien definidas, entonces existe un espacio de control político de la estrategia de desarrollo local. Es sobre estas condiciones materiales de reproducción del capital que la acción estratégica de los movimientos sindicales y sociales han sido implantadas, con posibilidades directas de regulación de la expansión capitalista.

Trabajadores «no consumidores»

La globalización suscita una serie de problemas sociales: la miseria del Tercer Mundo, la diferenciación social creciente en los países desarrollados, los conflictos étnicos, los nacionalismos bélicos y muchos otros. Entre todos estos problemas, muchos autores han dicho que el principal es el de la globalización que se concentra en el binomio tecnología/capacidad de generar empleos. El agravamiento de la pobreza sería una consecuencia del desempleo generado por el aumento avasallador de la tecnología en el proceso productivo. En consecuencia, surgen los demás problemas de la globalización.

Esta es una visión superficial del actual proceso de expansión del capitalismo. Como se dijo, la globalización en sí misma no posee ningún componente nuevo en relación con el proceso de desarrollo capitalista de los últimos siglos. La diferencia está en los efectos de la velocidad con que este desarrollo se viene procesando. Este razonamiento es válido para la relación tecnología/capacidad de generar empleos.

Desde sus inicios, el capitalismo trajo consigo el problema de la tecnología, que sustituía el trabajo humano. Marx, por ejemplo, refiriéndose a las revueltas de los obreros contra las máquinas en el siglo XIX, demostraba que no eran los medios de producción los que llevaban al desempleo o al aumento de la explotación del trabajo, pero sí la lógica del sistema capitalista. Marx quería hacer ver a los obreros que la revuelta debería ser dirigida no contra la maquinaria sino del modo de producción capitalista.

El análisis en cuestión se relaciona con la forma como la tecnología moderna afecta la capacidad de generar empleos y no con el desempleo estructural en sí. Por ejemplo, la disminución drástica del número de empleados bancarios en Brasil después de la informatización de las agencias a partir de la década de los 80 es un problema típico del capitalismo, no una «nueva» consecuencia de la globalización.

Se puede pensar que con el advenimiento de la competencia internacional, los bancos invirtieron más en tecnología y aumentaron el desempleo. Este razonamiento es correcto, pero la competencia internacional tampoco es una «nueva» característica del sistema capitalista. Por el contrario, la competencia internacional era mucho más intensa en 1914 que a fines del siglo XX (Hirst/Thompson).

Una comparación de los datos sobre productividad del trabajo y cantidad de vacantes por sectores en Brasil, según Dupas (pp. 125-127), muestra que, entre 1986 y 1987 hubo un incremento general de la productividad y una disminución de los puestos de trabajo en la industria y en el sector agrícola, al mismo tiempo que hubo, en forma general, un crecimiento de vacantes en el sector de servicios. Es decir, hay una migración de vacantes de los sectores primario y secundario hacia el terciario, pese a que el incremento de este último no haya sido suficiente para absorber todos los puestos perdidos en los otros dos sectores. Comparando los datos internacionales de los países centrales, aun de acuerdo con los datos de Dupas (p. 119), España, Francia y Alemania tuvieron un gran aumento en la tasa de desempleo entre 1980 y 1998, mientras que EEUU tuvo apenas un pequeño aumento en relación con los países europeos. Sin embargo, cabe destacar que la tasa de desempleo de EEUU está en baja desde 1992, mientras que en Europa la tendencia es ascendente. Esto significa que el problema del desempleo provocado por la tecnología no es algo nuevo y tampoco es una característica común de todos los países inmersos en el proceso de la globalización. La tasa de desempleo está afectada aun más directamente por variables regionales que por el movimiento global de capital.

El nuevo problema de la globalización no es el nivel de empleo o su sustitución por la tecnología, sino el cambio en la calidad del empleo ofertado o, por otro lado, un aumento en la precariedad del trabajo. Por lo tanto, es importante comprender la capacidad de generar empleo, no solamente como una posibilidad de ofertar empleo. No se trata aquí de cualquier tipo de empleo, sino del que atienda los derechos fundamentales de los trabajadores, conquistados a lo largo de este último siglo.

Lo que actualmente se presenta a los trabajadores es la opción entre cualquier empleo o ninguno. Por cualquier empleo entiéndase el empleo precario, sin las garantías laborales de ley. Ningún empleo significa exclusión social. Frente a este hecho, la solución que se plantea es el empleo precario. Tener un empleo precario sería mejor que no tener ninguno. Un empleo precario sería aquel que no genera gravamen sobre el capital porque no requiere prestaciones sociales. El sueldo es bajo y las garantías del trabajador son mínimas. ¿Quién aceptaría un empleo sin garantías mínimas? En la situación actual, sería preferible este empleo precario a no tener ninguno; estar mínimamente incluido en el sistema social sería preferible a la exclusión. Sería preferible esta clase de empleo por constituir una fuente de ingresos. Este dilema podría ser traducido de la siguiente forma: cualquier fuente de ingresos sería preferible a no contar con ninguna. Uno de los grandes desafíos de los trabajadores frente al proceso de globalización consiste en la búsqueda de respuesta a la siguiente interrogante: cómo es posible mantener el ingreso si la capacidad de generar empleo disminuye.

Este es un dilema serio para los movimientos de los trabajadores, pero también es un problema para la estrategia de las empresas trasnacionales. Mantener el ingreso también significa mantener el mercado consumidor que alimenta la velocidad de expansión capitalista y que por lo tanto alimenta la globalización.

Una trasnacional que opta por transferir parte de su producción hacia un país o región donde las condiciones de trabajo son más precarias y los salarios más bajos, gana en cuanto a competitividad internacional para sus productos. Por otro lado, esta misma estrategia crea una población regional de trabajadores «no consumidores». Como el enfoque principal de las estrategias se basa en la ganancia de competitividad para impulsar ventas de productos o servicios en los mercados de los países centrales, en principio esta población de trabajadores «no consumidores» interfiere poco en el cálculo de retorno de inversión. Una superexplotación de mano de obra en un rincón del globo se traduce en una ganancia extraordinaria en los mercados más importantes del sistema.

No obstante, la expansión de la periferia del sistema presiona hacia abajo la calidad del empleo y del sueldo en los mercados centrales (Stevens). Si logísticamente, para las corporaciones multinacionales, se hace más ventajoso trasladar plantas entre regiones de más bajo costo, nada impide que



© 2000 Teresa Toscano/Nueva Sociedad

esta inversión vaya acompañada de una «desinversión» en las unidades tradicionales, normalmente localizadas en los países centrales. Esta desinversión puede ser entendida desde una transferencia completa de una o más unidades de un lugar a otro, hasta la imposición de nuevos contratos de trabajo con disminución de ganancias salariales directas o indirectas y con desmejora en las condiciones de trabajo.

La consecuencia de la precariedad de las condiciones de trabajo en los países centrales no es apenas un problema para los trabajadores, sino también una paradoja en la estrategia de expansión del capital. La ampliación del número de trabajadores «no consumidores» en los principales mercados consumidores afecta directamente la velocidad de expansión del capitalismo. Es un freno para la globalización. A este problema se suman los demás problemas sociales y políticos típicos del capitalismo del siglo xx: el afianzamiento de los conflictos étnicos, las consecuencias ecológicas del desarrollo y más aún la histórica exclusión social que se acumula en todos los rincones del globo (Vernon).

Trabajo y exclusión social

Tomando el caso de Brasil, se observa que aun internamente en las economías periféricas el total de la población no está constituida exclusivamente por «no consumidores». De acuerdo con los datos del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) de 1996, en Brasil el índice de desarrollo humano (IDH) ha aumentado en las últimas décadas.

En todas las regiones del país hubo una mejora en el nivel de vida medido por el IDH de 1970 a 1991. En 1970 más de 90% de los municipios tenía un IDH considerado bajo (menor a 0,5). Ningún municipio había alcanzado un IDH superior a 0,8 (alto nivel de desarrollo humano). En contraste, en 1991, Brasil poseía más de 80 municipios con un alto IDH, donde residía 20% de la población. Aunque todavía persista el problema de la pobreza, estos números muestran que la modernización capitalista vivida por el país resultó en una mejora general de la calidad de vida. Los niveles de insuficiencia de ingresos (esto es una medida para la pobreza) también disminuyeron en este periodo.

A pesar de la modernización industrial y del crecimiento económico entre las décadas de los 60 a los 90, que mejoraron el indicador del desarrollo humano, es importante destacar que el problema básico de Brasil todavía persiste: la desigualdad.

El indicador del PNUD para medir la desigualdad en Brasil (índice de Theil-L) aumentó entre 1970 y 1980. La aparente contradicción entre la reducción de la pobreza y el aumento de la desigualdad se explica por el hecho de que con la modernización de las últimas tres décadas, grandes contingentes poblacionales comenzaron a tener posibilidades de ingreso en el sistema productivo. Anteriormente, en la década de los 60, cuando el país poseía un parque industrial, financiero y comercial mucho menos diversificado que el de

los años 90, había una escasez generalizada de productos y servicios básicos para la calidad de vida de la población. Con la modernización, Brasil conoció un aumento en la producción de bienes, alimentos y servicios más accesibles a todos. Sin embargo, las ganancias no fueron repartidas de forma equilibrada. La concentración de riquezas reforzó la desigualdad entre los grupos sociales.

El saldo positivo de la globalización, según sus defensores, sería la inserción del país en el mercado mundial. Brasil no «perdería el tren de la historia». Podría recuperar el ritmo de la modernización acompañando el crecimiento y las innovaciones tecnológicas de los países desarrollados. Nuevas tecnologías e inversiones internacionales aumentarían la capacidad de producción generando empleos y haciendo disponibles más productos y servicios. El crecimiento económico sería el principal antídoto contra la pobreza secular.

El caso brasileño es un ejemplo extremo de cómo la acumulación puede generar desigualdades sociales. El Estado en Brasil usó pocos instrumentos para regular el proceso de concentración de capital. Más bien, con varias medidas adoptadas en los últimos 30 años, incentivó la desigualdad. De esta manera, aunque haya ocurrido una modernización, reflejada sobre los IDH, hubo también un aumento generalizado de la desigualdad y de la injusticia social. Además de la concentración interna en cada país, existe un proceso de concentración internacional, donde países europeos, EEUU y Japón, hacen circular entre sí la mayor parte de toda la riqueza que se produce en el mundo.

Con la globalización, este problema se hace aun más grave. Junto a otros no resueltos de décadas anteriores, se presenta el problema social típico de la nueva etapa de expansión del capitalismo. Es decir, aquellos que de alguna forma continúan inmersos en el sistema productivo, y paulatinamente ven deshacerse sus garantías y derechos básicos en las reivindicaciones empresariales por mejores condiciones de competencia internacional. La presión empresarial sobre la reglamentación del trabajo se fundamenta en la premisa de que, para que el trabajador tenga algún ingreso, cualquier trabajo es mejor que no tener ninguno.

El problema social de la globalización no se resume, por lo tanto, a la falta de empleo causada por el avance tecnológico. El desempleo estructural es un problema grave, sin embargo es una consecuencia de la expansión del capitalismo y no de la globalización. Tampoco la pobreza y la exclusión social son problemas típicos de los años 80 y 90; son problemas inherentes a la organización de la producción inclusive anteriores al capitalismo. Las exigencias del mundo globalizado aumentan la exclusión y dificultan la movilidad social pero no la crean. Esta es una consecuencia directa de la internacionalización de la producción y del comercio. El riesgo social para la globalización, no solo agrava problemas no resueltos como la pobreza y el desempleo, sino que reproducen las condiciones de trabajo del siglo XIX, cuando entre otros problemas, no había preocupación sobre la salubridad, no había límite para

la jornada, los niños trabajaban como adultos, los sueldos eran humillantes y las ganancias de capital eran astronómicas.

La estrategia de acción internacional

La velocidad con la que ocurre la precariedad del trabajo es proporcional a la velocidad con que la globalización expande el capitalismo. Este fenómeno no ocurre porque una empresa o un gobierno aislado así lo deseen, aunque muchos lo deseen. El IDH ofrece una pista de cómo los grupos sociales, no solo en Brasil sino en el mundo entero, consiguieron garantizar derechos en este proceso de expansión del capitalismo. Casi todos los países del globo aumentaron su IDH, a excepción de algunos países de África y Asia.

Con la difusión de estrategias empresariales globales y con el aumento del comercio mundial, los grandes grupos transnacionales pudieron dividir su producción en diversos países, aprovechándose de las reglas locales sobre las condiciones de trabajo y de los diferentes niveles de organización de los trabajadores. Este es el caso de las maquiladoras en México, que producen bienes para su consumo en EEUU (Cross).

Los trabajadores de las maquiladoras ganan y trabajan en condiciones precarias y reciben un sueldo mucho menor que el mínimo de los trabajadores americanos. Para la empresa esto significa un precio competitivo. Otro ejemplo es el de la fabricación de calzados deportivos de empresas norteamericanas con base de producción en Vietnam y otros países asiáticos, también en condiciones precarias. Los ejemplos se multiplican en todos los sectores.

El resultado final de esta estrategia de globalización de la producción es la precariedad generalizada del trabajo. En México, por ejemplo, los trabajadores de las maquiladoras son sometidos a condiciones de trabajo degradantes. Pero esto también afecta la calidad del trabajo en EEUU. La empresa fuerza el corte de derechos laborales y la disminución de sueldos amenazando con transferir toda la producción de su sede a México. En este caso, tanto en México, en Brasil, en Vietnam como en EEUU el dilema para los trabajadores es el mismo: cualquier ingreso es mejor que ninguno, por lo tanto, cualquier trabajo es mejor que ninguno. Los trabajadores aceptan las condiciones impuestas por la empresa en nombre de la competitividad internacional y el nivel general de vida tiende a disminuir, entre tanto, la acumulación de capital crece aceleradamente.

Aun así, existe otro lado de la globalización de capital: el movimiento por la globalización de los derechos sociales. Una vez que el problema es enfrentado por los trabajadores y por la sociedad, éste asume una cierta estandarización mundial, y como consecuencia del proceso de globalización, la organización sindical internacional pasa a ser una condición necesaria para que se creen las posibilidades de reversión de la tendencia de pérdida de las garantías del trabajo.

La estrategia de acción de las empresas transnacionales sigue un patrón ordenado por tres instancias de articulación válidas para cualquier empresa capitalista (Offe/Wiesenthal). Estas articulaciones son: la propia empresa, asociaciones de ellas y la cooperación informal entre sí para la regulación de los mercados. En el ámbito mundial, las decisiones tomadas en la propia empresa destacan sobre las otras dos lógicas de acción; en el ámbito nacional, éstas tienen un peso mayor que en el contexto internacional. Esta característica hace que la forma de acción sindical o de movimientos sociales en contra de empresas en el plano internacional sea articulada más acorde con el formato de «campañas» contra empresas que de movilizaciones contra agencias de representación de intereses empresariales.

Este tipo de acción internacional contra empresas sigue de cerca el formato de acción política del movimiento sindical y asociativo norteamericano: las «corp. campaigns». Una vez elegida una empresa «blanco», el movimiento de movilización internacional busca puntos frágiles en la conducta de la compañía y promueve una campaña pública de boicot a sus productos o servicios. Los «puntos frágiles» normalmente están en la superexplotación del trabajo o en la violación de normas ambientales (Moore).

La acción al estilo «corp. campaigns» facilita la articulación entre movimientos sindicales sociales, así como hace visible a los consumidores las condiciones en las cuales determinados productos son elaborados. Funciona como una anti-propaganda, cuyo efecto esperado es la reducción en el consumo. Esta articulación internacional está en curso y ya existen algunos resultados visibles. Por ejemplo, movimientos organizados han procurado incluir cláusulas ambientales y sociales en la discusión internacional. El movimiento sindical internacional no solo ha orientado la acción política en el estricto sentido de la «corp. campaigns», es decir, la lucha en contra de las empresas.

De hecho, la acción sindical internacional apunta hacia un «blanco» con un alcance político más definido: la lucha de adopción de códigos de conductas internacionales y la defensa de los derechos fundamentales de los trabajadores. Los códigos deben ser seguidos por todas las empresas en todas sus filiales, impidiendo que las estrategias de difusión internacional de la producción puedan valerse de leyes locales o de fragilidades regionales en la organización de los trabajadores. A esto se suma el combate internacional en contra del trabajo degradante practicado por las multinacionales en Asia, Africa, Europa del Este y América Latina. Estas campañas unen sindicatos, organizaciones sociales y órganos de defensa del consumidor en acciones conjuntas que se oponen al consumo de productos fabricados en condiciones precarias.

La acción política internacional ha buscado la ampliación de los derechos sociales y de los trabajadores en una coyuntura favorable a la precariedad del trabajo. Aun nadando contra la corriente, esta batalla ha sido enfrentada por las organizaciones sociales y sindicales. Algunos resultados positivos de esta lucha muestran que si el proceso de globalización parece ser avasalla-

dor, no es un camino de un solo sentido. El movimiento social internacional ha venido demostrando que puede interferir en su curso. Modificar tal dirección parece ser el gran desafío social del siglo XXI.

Consideraciones finales

Este estudio todavía no presenta un carácter concluyente. No obstante, los principales puntos de discusión arrojados por la investigación, tomando como base el objetivo inicial de identificar la posibilidad de que las acciones internacionales interfirieran en el ritmo de expansión del capitalismo transnacional, fueron los siguientes: 1) el límite de las estrategias empresariales internacionales en relación con el contexto social y político local; 2) la interdependencia entre mantenimiento de mercados consumidores globales y la garantía de derechos fundamentales de los trabajadores; 3) la capacidad de acción de monitoreo internacional de las instituciones sindicales sobre las unidades locales de producción. Aunque la acción internacional sea menos contundente que las movilizaciones locales, en términos de capacidad directa de presión sobre las unidades fabriles, por la combinación de estos tres elementos, entre otros factores, la acción sindical internacional alcanza un mayor nivel de interferencia sobre el ritmo de expansión de las empresas transnacionales.

Traducción del portugués: Amaury Williams

Bibliografía

- Cross Border Blues: A Call for Justice for *Maquiladora* Workers in Tehuacan, National Interfaith Committee for Worker Justice, Chicago, julio de 1998.
- Dupas, Gilberto: *Economía global e exclusão social*, Paz e Terra, Río de Janeiro, 1999.
- Hirst, P. y G. Thompson: *Globalização em questão*, Vozes, Petrópolis, 1998.
- Lorenzetti, Jorge y Odilon Faccio (orgs.): *O sindicalismo na Europa, Mercosul e Nafta*, LTR, San Pablo, 2000.
- Moore, J.: *Misery by Design: The Sweatshops Behind the Private Labels of Federated Department Stores*, Unite, Nueva York, 1997.
- Offe, Claus y Helmut Wiesenthal: «Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form» en *Political Power and Social Theory* vol. 1, 1977.
- PNUD: *Relatório sobre desenvolvimento humano no Brasil*, Ipea, Río de Janeiro; PNUD, Brasilia, 1996.
- PNUD: *Desenvolvimento humano e condições de vida: indicadores brasileiros*, Ipea, Río de Janeiro; PNUD, Brasilia, 1998.
- Stevens, V.: *Misery by Design: The Sweatshops Behind the Private Labels of the May Department Stores Company*, Unite, Nueva York, 1997.
- Unite: *A Pattern of Injustice: On Going Sweatshop Abuses-Behind the Brands at May Department Stores Company*, Nueva York, 1997.
- Vernon, Raymond: «Research on Transnational Corporations: Shelding Old Paradigms-A Review of the United Nations Library on Transnational Corporations» en *Transnational Corporations* vol. 3 N° 1, febrero de 1994.