

*La clase obrera no va al paraíso:  
organización y conflictos en Argentina y Europa*

---

Las transformaciones en la integración europea y  
su impacto sobre la acción sindical: tendencias y  
debates en las últimas tres décadas

**Andrés Musacchio\***

*Introducción*

La configuración económica en Europa inició a mediados de los ochenta un profundo proceso de transformación, a partir del cual se pusieron en marcha notorios cambios en la dinámica social. Ambos procesos de cambios -el de la integración y el de la dinámica social- se influyeron e impulsaron mutuamente, dando lugar al surgimiento de nuevos actores sociales, así como a marcadas modificaciones en los márgenes de maniobra de los actores viejos. Uno de los campos en donde esto se hizo más evidente es el del "mundo del trabajo".

La crisis iniciada a finales de la década del sesenta desencadenó para el capital una intensa búsqueda de nuevas contratendencias a la caída de las tasas de ganancia por medio de cambios en los patrones tecnológicos, en las rutinas de organización de la producción, en las paletas de producción de las empresas y en los espacios de producción y comercialización, en paralelo a sucesivas olas de fusiones, adquisiciones, quiebras y absorciones de empresas remodelaban la autonomía de los capitales con una acentuada centralización del capital. En ese marco, las actividades industriales perdieron peso en la estructura productiva, mientras una creciente desocupación resultaba de una dinámica más baja de crecimiento y de una racionalización en los procesos productivos. Estas tendencias fueron acompañadas por cambios muy

---

\* IDEHESI-CONICET.

marcados en la institucionalidad, que alteraron los parámetros de la integración regional y desembocaron desde mediados de los ochenta en un nuevo proceso de características diferentes, bajo el cual se fueron desmoronando los esquemas de articulación social que, desde la segunda posguerra, le daban a los Estados un contenido específico en los modelos de regulación nacionales.

La actividad sindical no podía salir indemne de esas transformaciones. Taylor y Mathers (2002) señalan que los sindicatos europeos se encuentran atravesando una profunda crisis como consecuencia de la transformación económica, política y social. Dicha crisis se manifiesta como una pérdida de afiliados, creciente incapacidad de movilización y dificultades ostensibles en su fuerza de imposición. En la misma dirección, Schulze (2006: 27) indica que desde los años 80 los sindicatos han perdido su poder y su influencia. "Confrontados a la persistencia de tasas de desempleo elevadas y a la precarización creciente del empleo, los sindicatos han visto disminuir el número de adherentes en la mayoría de los países europeos." Afectados por la reestructuración permanente de carácter neoliberal que golpea sobre todo las políticas de empleo y los sistemas de protección social, "los sindicatos pierden en diferentes niveles la posibilidad de influencia que tenían sobre sus garantías tanto a nivel jurídico como institucional." La reciente crisis no hizo más que agravar tal panorama, pues la recesión, los ajustes y las quiebras generalizadas elevaron en varios países de la región las tasas de desempleo, mientras en otros se negociaban objetivos de mantenimiento de puestos de trabajo a cambio de condiciones de trabajo más flexibles o reducciones de salarios.

La interpretación del retroceso es generalizada, aunque puede matizarse, enmarcándola en el contexto de los profundos cambios tanto en el mundo como la Unión Europea, que dislocan las viejas estrategias sindicales y obligan a trazar nuevas. "El presente es claramente un momento de transformaciones sistémicas y en esos momentos los sindicatos son típicamente como bomberos, reaccionando desesperadamente a los cambios en la 'legalidad industrial' establecida. Típicamente también, caen así en un vacío estratégico." Hyman (2007: 194).

Para algunos analistas, incluso, debe considerarse una tendencia englobante que saca del centro focal la contradicción entre capital y trabajo como motor fundamental de la dinámica social, y corre hacia ese lugar otros ejes mayores de conflicto. Touraine (1997: 99), por ejemplo, sostiene que el "conflicto cultural me parece tan central hoy en día como lo fueron el conflicto económico de la sociedad industrial y el conflicto político que dominó los primeros siglos de nuestra modernidad." La existencia de nuevos actores sociales, ejes de conflictos que exceden del marco de la relación capital-trabajo y se articulan, por ejemplo, con los poderes institucionales, el medio ambiente, pueblos originarios, o el acceso a la cultura, la educación o la medicina, muestran un panorama complejo de protesta social y confrontación, que han recibido en los últimos tiempos una atención considerable de la literatura académica. Sobre esto, sin embargo, podrían afirmarse dos cosas. En primer lugar, es posible encontrar movimientos sociales no directamente vinculados

a la dinámica económica con un peso relevante a lo largo de la historia (cf. Pérez Ledesma 1994); en segundo término, la confrontación entre capital y trabajo no ha sido desplazada del firmamento de las pujas sociales, mas allá de que las nuevas modalidades del trabajo y la transformación del balance de poder entre los sectores hayan moderado las conquistas laborales y hayan puesto en la picota a los sindicatos. De hecho, la profundidad de la crisis actual ha puesto en cuestionamiento el modelo económico gestado a lo largo de tres décadas e impulsará, seguramente, nuevas transformaciones, en el seno de las cuales la confrontación entre capital y trabajo ganará nuevamente en volumen.

No intentaremos abordar aquí los cambios generales en la dinámica de las sociedades y desprender de ellos la posición de los movimientos sindicales en la estructura de poder. Más allá de las evidencias a favor o en contra de la supuesta reconfiguración de las sociedades, existen importantes razones internas en Europa que explican el difícil derrotero de las organizaciones sindicales, derivadas de la reestructuración de las economías de la región, así como de las características sobre las que se encaró el nuevo proceso de integración.<sup>1</sup> En el presente trabajo indagaremos inicialmente sobre este punto, vinculándolo a la transnacionalización de una fracción del capital en Europa, junto con el corrimiento de algunos niveles institucionales, algunos mecanismos de regulación y la aparición de organizaciones empresariales de alcance regional. Inmediatamente, observaremos como han influido de manera conjunta las dos últimas transformaciones del proceso de integración: es decir, la creación de un área con una moneda común -y, lo que es mas importante, una política monetaria- y la ampliación hacia los países de Europa oriental. Ambas suponen la incorporación de una región con un desarrollo relativo mucho menor, diferencias salariales y laborales notables y un menor grado de sindicalización.

Ese panorama desemboca en un cambio muy profundo de las relaciones laborales frente a las primeras etapas de la integración. Al análisis de dicho cambio nos dedicaremos en la sección siguiente, tratando de enfocar las características de un nuevo "sistema de múltiples instancias" sobre el que descansan las relaciones laborales. En ese punto, estaremos en condiciones de hacer algunas reflexiones sobre el lugar de la lucha sindical actual y algunas especulaciones modestas sobre las tensiones que se generaran por la profundización reciente de la crisis. En esa última sección trataremos de centrarnos en discutir el avance y la pertinencia de algunas propuestas de concentrar la acción gremial en el nivel regional, como resultado del proceso de internacionalización del capital y la nueva espacialidad de su reproducción.

---

1. Nótese que no hablamos aquí de una nueva etapa del proceso de integración, pues consideramos que la dirección en la que se ha encarado supone una ruptura drástica con respecto al pasado y no es, por lo tanto, una continuidad. Esta es una de las hipótesis centrales de nuestra tesis en curso. Cf., también, por ejemplo, Musacchio (2004), Ziltener (1999) o Van Apeldoorn (2000).

## *Los cambios en la integración y la nueva configuración económico-social de Europa*

La reestructuración del proceso de integración en Europa que comenzó a mediados de la década del ochenta no fue un simple avance ni una profundización del proceso iniciado en los cincuenta. Lejos de ello, fue el resultado institucional provocado por la confluencia de al menos tres grandes conjuntos de factores: a) la desestructuración de los modelos fordistas y la aparición de un conjunto de cambios que no llegaron a cuajar en un modelo "postfordista" estructurado; b) la intensificación de la competencia entre los grandes bloques económicos y políticos internacionales; y c) los cambios estratégicos derivados del derrumbe del bloque socialista y el consecuente fin de la Guerra Fría.

En ese contexto, lo fundamental no fue, como suele argumentarse, la expansión territorial de la integración ni la profundización con la transferencia a las instituciones regionales de determinadas funciones y áreas de competencia hasta entonces en manos de los Estados nacionales. El rasgo central fue la consolidación de un espacio económico regional con una fuerte influencia conceptual de la "teoría de la oferta". Como señalan Bieling y Steinhilber (2000: 110), la reestructuración del proceso de integración debe interpretarse como un esfuerzo de imponer y generalizar un proyecto de hegemonía neoliberal, a partir de la confluencia del sistema monetario europeo, el mercado común y la unión económica y monetaria. Sobre ese marco es que se plasma una combinación específica de elementos permisivos, de consenso y disciplinadores, que dan lugar a dos lógicas combinadas: por un lado la de la "desregulación competitiva" –estimulada por el mercado único– y, por el otro, la de la "austeridad competitiva", vinculada sobre todo a la unificación monetaria. Dicho en otros términos, no se trata de una expansión territorial o de nuevas instancias de administración institucional, sino de *un giro drástico en las características esenciales del proceso de integración* y de sus objetivos explícitos e implícitos, que nos remiten, en última instancia, a cambios no menos profundos en las relaciones entre los grupos sociales y en la distribución del poder entre ellos.

La crisis de los setenta disparó por parte de los grupos empresarios –especialmente en los grandes consorcios– una profunda reestructuración caracterizada por cambios tecnológicos mayores; por una drástica racionalización en los procesos de trabajo, que trajeron como consecuencias un fuerte incremento simultáneo de la productividad y del desempleo; y por una expansión espacial de los circuitos de acumulación, que pasaron de una lógica fundamentalmente nacional a una lógica crecientemente regional (Musacchio: 1997). A eso se le sumó una paulatina desindustrialización, mucho más visible en términos relativos que absolutos –es decir por un crecimiento más rápido de los sectores de servicios que por la caída de la producción industrial– proceso con un fuerte impacto sobre el mundo del trabajo por el cambio del perfil del empleo y por las dificultades que una creciente des-

ocupación impuso sobre los sectores más combativos del sindicalismo, ubicados mayormente en la industria.<sup>2</sup>

La reestructuración de las estrategias empresariales disparó una fuerte ola de concentraciones y fusiones tanto a escala nacional como a escala regional, una reconfiguración del mix de producción y la aparición de nuevas formas de trabajo y de las relaciones horizontales y verticales de producción. Un rasgo decisivo de este proceso y que tendrá un impacto significativo sobre las relaciones capital trabajo, como veremos en los próximos apartados, es el paulatino desdoblamiento de dinámicas espaciales en el interior de los grandes conglomerados. Por un lado, las decisiones de estructura financiera e inversiones, las estrategias y las actividades clave se trasladan hacia una instancia transnacional, que disloca las acciones del Estado o las pujas sindicales ancladas en el nivel nacional. Por otra parte, las responsabilidades sobre producción, políticas de empleo o formas de alcanzar las metas de productividad se descentralizan hacia las empresas o unidades productivas individuales. El empleo y parte de las rutinas, por lo tanto, quedan determinados en el nivel micro, pero con la presión de adecuarse a las metas trazadas desde los niveles más altos (Mahnkopf y Altvater, 1995: 107-108).

Dicha reestructuración fue acompañada, además, de presiones hacia el poder político, que apuntaban a transformar la orientación del proceso de integración, en función de una nueva estrategia, impulsadas especialmente por especialmente en algunas organizaciones empresarias de corte transeuropeo, como la European Round Table o la UNICE (Van Apeldoorn, 2003, Overbeek *et al.*, 2007). Se observa allí también un paulatino corrimiento de la orientación, que pasa inicialmente de una estructura de corte neomercantilista que apunta a generar las condiciones para una creciente competitividad exportadora en los mercados mundiales, hacia posiciones mucho más influenciadas por los sectores financieros, y más radicalmente neoliberales.

Todo eso implicaba el comienzo de la reconfiguración del espacio económico regional, de manera tal que no podía ser dirigido y acelerado exclusivamente por los estados nacionales, por cuanto muchos de los consorcios habían ido desplegando estrategias que excedían los espacios nacionales y tornaban estériles muchos de los cursos de acción de las políticas económicas. Así creció la necesidad de una mayor coordinación entre los miembros de la Unión Europea, cimentando el replanteo de

---

2. No obstante, es preciso tener cuidado al hablar de la magnitud de la desindustrialización, pues, en muchos casos, se trata simplemente de una terciarización de servicios que originariamente se encontraban en el seno de las empresas industriales -tareas de mantenimiento, limpieza, administración, etcétera- y que, por lo tanto, tienen un impacto estadístico aunque no necesariamente reflejan cambios significativos en las actividades en sí mismas. Tal vez más importante que la terciarización de servicios sea, para el análisis, el hecho de que ella forma parte de un proceso de fragmentación de la producción que fragmenta también el espacio de lucha para los trabajadores, mientras la concentración y difuminación del control del capital desbalancea aun más la relación de fuerzas entre capital y trabajo.

la integración. La Comisión Europea fue enhebrando -no sin internalizar la influencia de algunos grupos de presión- diversas iniciativas, como la constitución del mercado único, las nuevas políticas industrial y de competencia y la unión monetaria. Con eso se pretendía estimular el crecimiento, pero sobre todo la competitividad de la producción europea, frente al desafío de otras regiones, como Japón y los Estados Unidos. Tendió a predominar en esa reestructuración la idea de que la competitividad puede fortalecerse sólo por medio de la transformación tecnológica y el liderazgo de grandes conglomerados empresarios de carácter europeo, que interactúen en red con empresas más pequeñas y estamentos vinculados a la creación y difusión de tecnologías, como universidades u organismos estatales.

Un factor adicional y de gran importancia en el quiebre del modelo fordista fue la paulatina eliminación de los mecanismos nacionales de control en los flujos de capital. Luego de la liberalización de los flujos de capital practicada por los EEUU y Suiza en 1974, siguieron el camino Gran Bretaña (1979), Alemania (1981), Holanda (1986), Dinamarca (1988), Francia (1989), Italia, Bélgica y Luxemburgo (1990), España y Portugal (1992) y Grecia (1994). La liberalización transformó radicalmente el escenario, pues a partir de allí se les otorgó a los inversores financieros la posibilidad de evitar medidas nacionales de política económica no deseadas mediante la simple y rápida transferencia de sus fondos (Huffschmid, 2002). La garantía de esa *exit option* significa para los inversores la seguridad de una puerta abierta para fugarse cuando lo creyesen necesario, pero también un sistema que obliga a los Estados a implementar incentivos para retenerlos. A partir de allí, uno de los parámetros fundamentales de las políticas económicas vinculadas al crecimiento y al empleo pasó a ser la necesidad de retener al capital por medio de políticas "amigables" con el mercado. La competencia entre diferentes naciones por retener o atraer capitales se convirtió entonces en uno de los motores de la liberalización de los mercados, de la flexibilización laboral y de las rebajas de impuestos directos, tratando de reducir costos y aumentar las perspectivas de rentabilidad ofrecidas.

Así, se fue desplegando una revalorización de la ideología del mercado, apuntalada por una distribución regresiva del ingreso y una paulatina desarticulación de muchos programas de seguridad social, que condujo, por un lado, a un debilitamiento de las organizaciones sindicales, y sustentó, por el otro, la gestación de nuevas contratendencias a la caída de las tasas de ganancia<sup>3</sup> en un marco regional. El acento en la revalorización del mercado en esta fase de la integración contribuyó sensiblemente a legitimar los preceptos ideológicos pertinentes.<sup>4</sup> El fortalecimiento de la internacionalización de los capitales, frente a sindicatos más estructurados en función del espacio nacional, permitió una más fácil introducción de las nuevas formas de trabajo y de la redistribución del ingreso.

- 
3. Sustentadas en la transformación tecnológica, la intensificación del trabajo y la flexibilización del mercado laboral, derivadas de ese conjunto de procesos.
  4. Lo cual puede explicar también la creciente resistencia de diversos sectores afectados frente a la integración.

A lo largo de tres décadas, se fue imponiendo un sendero de transformación en las relaciones laborales<sup>5</sup>, en la que se destacaron el avance de la precarización y la informalización de la relación salarial, a partir de la segmentación de los mercados de trabajo, la descentralización e individualización de la fijación de los salarios, y la flexibilización e individualización de los tiempos de trabajo (Freyssinet, 2007:54-62). Las características de la reestructuración económica directamente relacionada con las estrategias de reconversión posteriores a la crisis tuvieron un fuerte impacto sobre el nivel de empleo y los procesos de trabajo, lo cual comenzó paulatinamente a debilitar la capacidad de resistencia y los objetivos de la lucha sindical. Esto se sumó a una serie de cambios más generales en el mundo del trabajo, como el aumento de los “trabajadores de cuello blanco”, la feminización, el individualismo creciente o el menor peso del trabajo en la definición de la identidad individual (Cf, por ejemplo Hyman 2007:197), cuyo impacto sobre la pérdida de peso de la acción gremial también debe ser considerada. Pero a las transformaciones macroeconómicas y sociales -que, en cierta medida, son observables en buena parte del mundo desarrollado- se les añadieron algunos cambios institucionales que profundizaron todavía más ese panorama y que constituyen un rasgo específico de buena parte del continente europeo, como veremos a continuación.

### *La unión monetaria y la incorporación de los países del Este: un impacto frontal a los mercados laborales nacionales<sup>6</sup>*

Si bien las bases ideológicas y la reestructuración de las relaciones laborales en la Unión Europea ya estaban planteadas a finales de los ochenta, la unificación monetaria y la incorporación de los países del Este europeo constituyeron un golpe crucial sobre aquéllas, así como sobre las estructuras del Estado de Bienestar característico de la posguerra.

Los criterios de convergencia hacia la moneda común y luego el Pacto de Estabilidad y crecimiento impusieron definitivamente el objetivo de control de la inflación como prioridad de las políticas públicas, así como la hipótesis de que los aumentos de precios se originan en la expansión monetaria. Por eso, sobre todo el

- 
5. La literatura reciente suele denominar al espacio de la relación entre capital y trabajo de manera indistinta -o con ligeros matices- “relaciones laborales” o “relaciones industriales”. Inclusive una de las publicaciones más destacadas sobre la problemática es la *European Journal of Industrial Relations*. Preferimos, no obstante, el primero de los términos, pues el esquema de vínculos abarca, además del sector industrial, lo que ocurre en otros sectores, como el sector servicios o el sector público. Aunque generalmente los conflictos suelen tener su epicentro en la industria, la relevancia que han adquirido algunas luchas fuera de ella -sector público, docentes, sector ferroviario, etcétera-, no puede ser ignorada por una convención lingüística.
  6. La sección siguiente resume algunas hipótesis presentadas en Musacchio (2004b) y Musacchio (2008), así como de una tesis doctoral aún inedita.

Pacto establecía un curioso cóctel de supuestos y límites que, a la postre, tendrían un efecto devastador sobre la economía europea y especialmente destructivo sobre el mercado laboral. Es que sus bases -que procedían de los criterios de convergencia previos- internalizaban la idea de que con una tasa de crecimiento del 5% anual se podía mantener constante la relación entre el producto y los medios de pago con un déficit fiscal del 3% y un nivel de endeudamiento público del 60% del PBI. De allí se derivaban entonces los criterios de mantenerse en esos niveles de déficit y endeudamiento, sin importar los movimientos de la coyuntura, los shocks externos o el hecho de que para los países que ya se encontraban en el nivel autorizado de endeudamiento, el margen de déficit fiscal tendía a ser nulo.

Las tensiones para alcanzar los criterios de convergencia obligaron a fuertes ajustes que redundaron en tasas de crecimiento mucho más bajas que las previstas y generaron las condiciones para desencadenar un estancamiento estructural (Mazier, 1997). La capacidad de reacción de los estados nacionales frente a ese cuadro quedaba notablemente recortada por la unificación monetaria. Es que con la transferencia de la soberanía monetaria a un banco central independiente, los países perdieron la libertad para establecer los objetivos de las políticas monetaria y cambiaria como instrumentos de política económica. Los criterios de estabilidad determinados por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento exigen, además, rígidas restricciones en materia fiscal.<sup>7</sup> Quedan, pues, pocos instrumentos para encarar políticas nacionales autónomas, entre los que se destacan la política tributaria o las políticas que apuntan al mercado de trabajo.

Predominó entonces la lógica del ajuste fiscal permanente, pues a menores tasas de crecimiento, el sostenimiento del gasto público implica un crecimiento no autorizado del déficit y del endeudamiento fiscal. Macroeconómicamente, hay dos maneras de encarar tal ajuste: un incremento de los ingresos por la vía de mayores impuestos o una reducción de los gastos. Es en ese punto donde incide la expansión de la integración hacia los países del Este europeo, que reduce aún más el margen de maniobra de los Estados, incluso cuando los nuevos socios no participan aun -en su mayoría- de la unión monetaria. Aquí se destacan dos efectos, uno más real -el impacto de las estructuras fiscales- y otro más aparente pero con "peor prensa" -el del mercado laboral-.

El efecto principal se concentra sobre la libertad de los estados para diseñar y aplicar políticas fiscales. Lo novedoso -con la ampliación hacia el Este- es que las estructuras tributarias de los nuevos miembros apuntan a atraer inversiones por medio de instrumentos tales como bajos gravámenes a los capitales y a las ganancias. Ese cuadro de situación, de todas maneras, no es atribuible exclusivamente

---

7. Incluso con la introducción de algunas excepciones puntuales, los criterios resultan extremadamente rígidos para establecer políticas anticíclicas expansivas en las coyunturas débiles. Por otra parte, los criterios mismos son sumamente discutibles y no fueron relajados de manera sustancial con el nuevo pacto de 2005. Véase Mathieu y Sterdyniak (2006).

a ellos, sino también a algunos otros miembros de la UE como Irlanda. Aquí cobra relevancia lo que señalábamos antes: la liberalización de los movimientos de capital obliga a los estados a mantener políticas que permitan la retención de capitales, y, por lo tanto, a alinearse con aquellos que imponen las medidas más laxas o inician un proceso de *dumping* fiscal. De allí que el margen de maniobra de varios de los países de la "vieja Unión" se vean seriamente limitados para encauzar el ajuste a partir de un incremento en los impuestos directos que gravan al capital: sus empresas amenazan con trasladar las nuevas inversiones o algunas plantas ya existentes si los costos fiscales no se adecuan a las condiciones propuestas por el Este.<sup>8</sup> Por lo tanto, el ajuste fiscal queda reducido a un aumento de los impuestos al consumo o a la reducción de gastos. Pero de nuevo, tal reducción no puede afectar las transferencias a las empresas, y, por lo tanto, se descarga sobre los gastos sociales, acelerando la destrucción del estado de bienestar y promoviendo una distribución regresiva del ingreso.

El impacto que la incorporación de los países del Este puede significar para el mercado laboral es, no obstante, el que mayor atención ha cobrado, habida cuenta de las importantes diferencias en los salarios nominales registrados en los países del Este. Tales condiciones supondrían una mayor competencia por parte de dichos países, que actuarían como un potencial incentivo para captar inversiones y forzaría a una relocalización de la producción a costa de los países más grandes de la región. Este problema es el que habitualmente se recalca para explicar, justificar o recomendar políticas de flexibilización laboral y de desarticulación de los programas sociales, tratando a cambio de retener inversiones y puestos de trabajo. Sin embargo, la evolución reciente no deja evidencias de que este sea un problema que se agrava paulatinamente. Si bien la diferencia de salarios entre el este y el oeste es manifiesta, la posibilidad de que se convierta en un factor determinante para la relocalización de la producción es relativa. En primer lugar, los salarios son un porcentaje bajo en muchas de las actividades industriales y, por lo tanto, el diferencial de remuneraciones no siempre impulsa una reducción sustancial de costos, lo que da por tierra con el principal argumento que justifica la relocalización de la producción. Puede que el efecto sea importante en algunas ramas específicas, pero ni explica satisfactoriamente las tensiones sobre el empleo del oeste ni las inversiones de capitales occidentales en el Este, pues buena parte de estas últimas son capital intensivas, lo que haría suponer la existencia de un mayor atractivo por el lado fiscal que por el salarial.

En segundo término, el costo salarial no sólo depende de la magnitud absoluta de las remuneraciones, sino también de los niveles de productividad. Varios países, como Alemania, tienen salarios absolutos altos, pero cuando se los pondera por la productividad, las diferencias en los costos salariales unitarios no es tan abultada. Finalmente, debe señalarse que en varios de los países "grandes" de la UE, la evolución de los costos salariales unitarios en la última década han tenido una

---

8. Ya advertíamos y analizábamos esta cuestión en detalle en Musacchio (2004b).

performance mucho menos satisfactoria que la de los países más pequeños, lo que denota que esa brecha tiende a jugar un rol cada vez menor como determinante en la localización de inversiones. La brecha nominal tiende a cerrarse paulatinamente.<sup>9</sup>

Por otra parte, los resultados de la inclusión de los países del Este no son tan lineales como habitualmente tiende a pensarse, ni han motorizado una racionalización masiva e integral de actividades. Por el contrario, las migraciones de capital productivo -especialmente aquellos que no se insertan exclusivamente en el mercado interno del país que los recibe- han sido menos intensas de lo que se supone y no alcanzaron a compensar la destrucción de las inversiones preexistentes (Cf, por ejemplo, Meardi, 2007), de modo que en muchos de los países del Este persiste una desocupación importante, tal como puede verse mas adelante en el cuadro 2. La dependencia de los centros de producción y decisión es tal, que algunos autores proponen analizar la inserción de Europa del este en la Unión Europea en los términos clásicos de "centro-periferia" (cf. Becker, 2004).

Es así que los indicadores de costos salariales y productividad en la Unión Europea matizan bastante, entonces, la idea de que los flujos de capital y la radiación de inversiones se debe a las diferencias de salarios. Por otra parte, ponen simultáneamente en el primer plano a la cuestión fiscal, esta última estrechamente relacionada con los parámetros y las restricciones emergentes de la Unión Monetaria en el marco de la liberalización de los flujos de capital. La cuestión laboral esconde, en el fondo, la rigidez de un sistema monetario común que sirve a un esquema neoliberal y que prioriza la estabilidad monetaria por sobre la estabilidad laboral. Dadas las dificultades para realizar en otros campos los ajustes que se originan en la política monetaria seguida por el Banco Central y las restricciones impuestas por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, el mercado laboral se convierte en la principal variable de ajuste del sistema. La unión monetaria deriva entonces en un proceso permanente de ajustes en el mercado laboral, que potencia la redistribución regresiva del ingreso, el deterioro de las políticas sociales y laborales y la flexibilización laboral. En ese sentido, no es casual que mientras se tornan cada vez más inflexibles los objetivos monetarios, la política cambiaria y las políticas monetarias y fiscales, simultáneamente se flexibilice el mercado laboral, de modo que quede despejado el camino del ajuste ante la aparición de problemas en el funcionamiento de las economías de los países miembros, problemas que pueden deberse tanto a la necesidad de absorber shocks externos como para "digerir" divergencias en los ritmos de precios o de crecimiento entre los países miembros, dos situaciones que afectaron de manera permanente a las económicas europeas en la última década.

---

9. En Musacchio (2008) se presenta abundante evidencia empírica tanto en lo referido a las estructuras tributarias como a la cuestión de los costos salariales y los niveles de productividad. Una prueba contundente es la fuerte expansión exportadora de Alemania en la última década, que desmiente cualquier problema de competitividad a pesar de salarios comparativamente altos.

Siendo una de las pocas vías posibles de ajuste en el corto plazo, la adaptación a través del mercado de trabajo resulta, de todas maneras, difícil de sustentar estructuralmente, pues se encuentra condicionada por dos "efectos colaterales". El primero de ellos deriva del hecho de que cuando un país adopta políticas de flexibilización del mercado laboral como la extensión de la jornada de trabajo o la reducción de salarios, puede lograr un efecto estructural sobre la competitividad en tanto los socios comerciales o los competidores no reaccionen. Pero esto significaría que esos países entregarían alegremente parte de sus mercados internos o exteriores, algo difícil de creer. La reacción probable de los socios o competidores consistiría en incrementar también la jornada de trabajo o reducir los salarios, con lo cuál el juego volvería al comienzo y obligaría a un nuevo ajuste regresivo. Se trata de un movimiento sin fin desde lo económico, pero que tarde o temprano debería enfrentar una creciente barrera social. El deterioro paulatino de las condiciones de trabajo o del nivel de vida tendrían como efecto una creciente resistencia social y sindical, que en lo político traería consecuencias altamente negativas para los gobernantes de turno, como ya se observa en buena parte del viejo continente dado el creciente deterioro del Estado de bienestar. Las discusiones al respecto en Alemania y en Austria son un ejemplo interesante, pero la radicalidad del conflicto social en Francia, con los estallidos de 2006 y la violencia larvada que persiste son una señal todavía más alarmante al respecto. Por supuesto, la nueva ronda de ajustes desencadenada por la crisis ha servido como un catalizador de la protesta social aún mayor, que se extiende por la región estrechamente correlacionada con las políticas regresivas que se imponen en los países más endeudados, con Grecia como principal ejemplo.

Pero aún cuando la resistencia social no se produjera o no tuviese efecto para obligar a modificar los cursos de acción, el modelo de "serpiente que se devora por la cola" está destinado al fracaso por el segundo efecto colateral, de corte macroeconómico. El ajuste permanente, como vimos, tiende a comprimir la demanda interna, a incrementar la desocupación y a deprimir el nivel de actividad. Mercados internos en colapso simultáneo significan también una menor demanda de importaciones. El ajuste se traslada de un país al otro, alimentando el estancamiento. Por eso, varios analistas sostenían, ya antes de que se concretara la unificación monetaria, que las metas de convergencia ahogarían el crecimiento, como efectivamente ocurrió.<sup>10</sup> El sendero siguió profundizándose y hoy está en la base de las crisis que derrumban la economía europea.

Aún así, la introducción del Euro –incluyendo las metas de política monetaria y las restricciones– no afectó a todos los miembros de la Unión por igual. Las dis-

---

10. Cf. Por ejemplo Mazier (1997), los trabajos reunidos en el volumen de *L'appelle des économistes pour sortir de la pensée unique, La monnaie unique en débat*, París 1997, o la discusión de diferentes autores en un bloque titulado "Die Kontroverse über den Euro-start", en *Blätter für deutsche und internationale Politik* Nr. 6, 1998.

paridades en materia de endeudamiento o de normativas laborales, así como los efectos de una tasa de interés regional nominal única por parte del Banco Central Europeo –que en términos reales, es decir descontada la tasa de inflación, resulta más elevada en algunos países como Alemania pero más baja en otros, como España– generó un impacto diferencial en cada país. Así, mientras en algunos casos se introdujo una marcada tendencia recesiva, otros, como España, Grecia o Irlanda gozaron transitoriamente de un contexto monetario más expansivo, que permitió una aceleración del crecimiento (Boyer, 2006: 165). Esto no significa, de todos modos, que dichos países se expandieran en un sendero libre de peligros. Por el contrario, como mostró la crisis de 2008 en adelante, tal situación implicaba también un crecimiento de los costos salariales y de los precios (un efecto equiparable a una revaluación de la moneda), con un consiguiente deterioro de la competitividad, manifiesta en el déficit de la cuenta corriente de sus balances de pagos, sostenible sólo con endeudamiento, fundamentalmente privado. En el largo plazo, pues, la evolución se tornaría insostenible, derivando en durísimos planes de ajuste.

Un problema adicional en el esquema de política monetaria del Banco Central Europeo es su influencia sobre la competitividad por medio de la fijación del tipo de cambio. Los objetivos excesivamente estrictos en la expansión de la cantidad de dinero fueron sostenidos por una política ortodoxa, reflejados en una tasa de interés ascendente en los primeros meses de vida del euro, que luego se fue suavizando, pero que tendió a colocarse durante prácticamente todo el período por sobre los niveles de otras tasas de referencia, como las de la Reserva Federal de EEUU o de Japón. Esas altas tasas de interés estuvieron también en la base de un flujo de atracción de inversiones financieras externas que condujeron a una marcada apreciación del euro, lo que significó tanto una pérdida de competitividad de los productos europeos en el mercado mundial, como en el mercado interno frente a las importaciones. La apreciación del euro no sólo fue notoria en relación a las monedas de los principales referentes extra-zona, sino también frente a países de la propia Unión Europea que no ingresaron a la unión monetaria, como Gran Bretaña y Suecia. Este factor adicional derivado de la política monetaria contractiva practicada por el Banco Central Europeo dispara un nuevo eje de conflicto. Como señala Huffschmid (2002: 144), la presión hacia la revaluación de las políticas antiinflacionarias implica también una marcada reducción de competitividad de las exportaciones y por lo tanto afecta los intereses de los exportadores, cuyas ganancias se ven afectadas. Por el contrario, la revaluación contribuye a incrementar las ganancias del sector financiero, quienes se benefician con la posibilidad de comprar mayor cantidad de divisas extranjeras con las mismas ganancias y simultáneamente ganan con las mayores tasas de interés ofrecidas por el mercado local. La resolución del conflicto que se genera entre exportadores, por un lado, e importadores y especuladores, por el otro, puede zanjarse en la medida en que se logra una revaluación nominal y una devaluación real al mismo tiempo. En otras palabras, el aumento del precio de la moneda local debe ser compensado con una baja de los costos de producción, que

restituya a los exportadores la competitividad perdida con la revaluación. Dado que las condiciones fiscales en varios países impiden una reducción marcada de las cargas tributarias o los apoyos específicos a las empresas por parte de los estados nacionales, de nuevo vuelve a aparecer en el centro de la escena la opción de una contracción de los costos salariales y una flexibilización laboral, impulsando un deterioro en la distribución del ingreso.

### *Los cambios en las relaciones laborales*

Las transformaciones en la estructura del proceso de integración dan cuenta, así, no solo de un proceso de internacionalización del capital y de una ampliación de los espacios de valorización, sino de una compleja transformación en los roles institucionales de las instancias locales, nacionales y regionales. En ese marco, Jessop (1995) pone el foco en la gestación de tres tendencias fundamentales, que nos resultan de utilidad como punto de partida para el análisis de los cambios en la dinámica de algunas transformaciones mayores en el mundo de las relaciones laborales:

a) una tendencia general a la *desnacionalización del Estado*, o, más precisamente de la estatalidad; plasmada en el paulatino vaciamiento de funciones del Estado nacional y su reorganización y transferencia territorial y funcional a otros niveles (subnacional, supranacional y translocal);

b) una *desestatización de los regímenes políticos*, visible por una acentuación de la cooperación organizaciones gubernamentales, para-gubernamentales y no Gubernamentales, donde el Estado es, en el mejor de los casos, un *primus inter pares*; y

c) una *internacionalización del estado nacional*, que da cuenta de la creciente influencia del contexto externo en las decisiones internas de los Estados nacionales, así como a la extensión del campo de negociación interna hacia factores externos (Jessop, 1995: 11-12).

De estas tres tendencias -especialmente de la primera y de la tercera- se pueden comenzar a desprender inmediatamente algunos rasgos de los cambios a los que se han visto sometidas las relaciones laborales en las últimas tres décadas, al menos hasta el estallido de la crisis. La segunda tiene menos influencia directa sobre las relaciones laborales en sí mismas, aunque se manifiesta de manera indirecta con el entrecruzamiento -real o potencial- de la actividad sindical con la de organismos no gubernamentales y grupos de presión, especialmente en algunos foros multilaterales.

### *La desnacionalización del Estado*

La tendencia a la desnacionalización del Estado enmarca la paulatina pérdida de participación del Estado en la regulación de las relaciones laborales, a través

de la eliminación parcial de la normativa que establece pautas mínimas para las condiciones de trabajo, la estabilidad, los salarios mínimos o las convenciones colectivas de trabajo, proceso articulado con el desplazamiento del eje de la regulación desde el crecimiento con demanda efectiva hacia la competitividad con estabilidad. Es así que la desnacionalización acompaña, desde esta perspectiva, la flexibilización del trabajo característica de las últimas tres décadas, así como a una creciente informalización en las relaciones laborales.<sup>11</sup> Asimismo, la reorganización de las competencias institucionales implica un desplazamiento geográfico de las instancias institucionales de regulación, que reconfigura la estructura de las relaciones laborales. La pérdida de funciones del Estado se articula con una creciente importancia de los niveles regional europeo y local microeconómico, conformando lo que Bieling y Schulten (2002) denomina el "Mehrebenensystem", es decir el sistema de múltiples instancias (Cf. también Hoffman 1997).

Habitualmente suele ponerse el acento en la transferencia de competencias nacionales hacia la instancia regional. En esa dirección, Altvater y Mahnkopf (1993:36), enfatizan que el proceso de integración en la fase actual es "a la vez un proceso de construcción de un sistema de regulaciones institucionales a nivel de la UE y de la adaptación de los regímenes nacionales", y que por eso puede entenderse a Europa occidental como un espacio de regulación en formación. Sin embargo, la consolidación de Europa occidental como espacio de regulación sólo es posible si simultáneamente se convierte en el espacio de producción y acumulación. La "europeización" de las grandes empresas, las nuevas redes de cooperación (en especial en materia de I&D) y el renovado impulso de la circulación del capital en el espacio regional (tendencias promovidas por la iniciativa política de la UE) indican precisamente que el proceso de integración apunta a la configuración de un nuevo sistema productivo regional. En ese contexto, las instituciones europeas pueden promover efectivas líneas directrices de regulación, cuya consolidación depende del avance en la construcción del sistema productivo. En esa misma dirección parece argumentar Albarracín (2006), para quien el proceso de regionalización en construcción implica no solo un cambio en los niveles institucionales, sino el tránsito hacia una regionalización de los mercados de trabajo y de los modos de regulación enteros.

Si bien la caracterización es parcialmente acertada y, en lo atinente a la cuestión laboral, la Comisión Europea ha elaborado en los últimos años una vasta serie de normas (cf. Greenwood y Stuart, 2006), la interpretación solo capta una parte del fenómeno. En tensión con ese proceso de europeización de una porción importante de los mecanismos de regulación, la creciente flexibilización se manifiesta en una paulatina eliminación de normativas que regulan el mercado de trabajo y centran crecientemente las relaciones laborales y la actividad sindical en el nivel de la empresa individual. Además, los Estados nacionales han tratado de enmarcar y articular las demandas del capital, del trabajo y de las instituciones europeas avan-

---

11. Sobre la cuestión de la informalización, cf. especialmente, Altvater y Mahnkopf (2008).

zando en los años noventa en la negociación de pactos sociales, generalizados en la región con excepción de Francia y Gran Bretaña (Bieling y Schulten, 2002:257). De manera que lo que a primera vista parece un proceso de concentración de las instancias de negociación sociales en el espacio regional -sobre todo a partir de la expansión espacial de los grandes grupos empresarios- es, en realidad un sistema de múltiples instancias, en donde el nivel micro juega un papel práctico de gran importancia, como veremos en seguida, y en donde los Estados nacionales han perdido influencia pero no han desaparecido de la escena. De hecho, con la crisis de 2008 han tendido a recuperar parte del terreno cedido.

Por eso, es necesario insistir en el hecho de que la tendencia a la *desnacionalización*, en los dos sentidos apuntados, no significa una manifestación de una tendencia a la *disolución* de los Estados nacionales o del anclaje nacional de las actividades productivas y las dinámicas sociales. Simplemente plantea la existencia de una tensión dialéctica entre intereses regionales del capital europeo y un sinnúmero de intereses particulares y competidores, vinculados a los espacios nacionales. Por eso, si la tendencia a la desnacionalización se encuentra asociada a la existencia de un "Euro-capitalismo", este último no puede ser calificado como una formación económica, política y social que ha superado y absorbido a las viejas 'formas' nacionales. Mucho más, quiere señalarse con 'Euro-capitalismo' una relación o un grado de integración entre las instancias europea y nacional del orden económico y su inserción político-regulativa. De cualquier manera, se trata de una estructura de múltiples instancias en la que la instancia europea ha aumentando apreciablemente su influencia. (Deppe, 2003b: 183-4). Y en ese sistema de múltiples instancias, las primeras imágenes del naufragio pos 2008 muestran un retorno de los Estados, con intentos de formar nuevos pactos corporativos que limiten el eventual ciclo de protestas que la crisis misma tiende a estimular (Ehlscheid *et al.*, 2010). Es así que, curiosidades de la actual crisis, a pesar de la ola de creciente desocupación, en varios países la "acción preventiva" del Estado tiende a oxigenar la actividad sindical.

### *La internacionalización del Estado nacional*

La tercera tendencia planteada por Jessop, es decir, la creciente "internacionalización" del Estado nacional a partir de la influencia potenciada del contexto externo en las decisiones internas y la extensión del campo de negociación interna hacia factores externos, también se vuelve un condicionante superlativo en el campo de las relaciones laborales. A esto apuntábamos en las secciones anteriores, al señalar la influencia que ejerce la búsqueda de competitividad y de atracción/retención de inversiones. Esos aspectos sobrevuelan buena parte de las medidas de flexibilización y la tolerancia hacia la creciente informalización. Del mismo modo, ejerce gran influencia la necesidad de adaptar las normativas internas a las demandas de los organismos multilaterales como la Organización Mundial de

Comercio o el Fondo Monetario Internacional, lo que, a su vez, puede implicar la necesidad de compensar beneficios caídos a empresarios con mayores ventajas en la relación con el trabajo.

Especial incidencia tiene esta tendencia en el campo normativo, donde las transformaciones cristalizaron en una reducción de las reglamentaciones, fundamentando una creciente desprotección de los trabajadores frente a las necesidades del capital. Este aspecto es analizado extensamente por Altvater y Mahnkopf (2008: 33 y ss.), quienes ponen acento en la idea de que la formalidad actúa como una limitación normada a los desequilibrios de poder y constituía una de las bases fundamentales de la cooperación entre capital y trabajo en la era del fordismo. “En el contexto de los procesos globales de transformación, las mismas instituciones parecen ahora -en el lenguaje del neoliberalismo- ‘rigideces’ e ‘incrustaciones’, ‘obstáculos’, por tanto, para la acumulación de capital orientada al beneficio y, según lo prometido, a la ampliación de la ocupación” (ibid: 33). Precisamente tratando de disolver esas “rigideces y obstáculos” es que el capital ha presionado para la adaptación y eliminación de normas, procurando mayor competitividad y sosteniendo la recuperación de la rentabilidad. La cuestión no es solo un problema de grado, sino que ataca uno de los centros neurálgicos del relativo consenso entre capital y trabajo de la época fordista. Supone, entonces, una transformación cualitativa en la manera de funcionamiento del conjunto de las relaciones laborales, que vuelve a vincularse con la desnacionalización del Estado desde un punto de vista complementario. Hyman (2007:195) advierte que una de las condiciones para el funcionamiento de los sindicatos en el fordismo era la independencia de las contrapartes, es decir, los gobiernos nacionales, en la fijación de los salarios. La globalización -añade- pone en cuestionamiento esa independencia de los Estados y desmorona entonces la capacidad de negociación salarial centralizada al nivel de política estatal. Efectivamente, es posible argumentar que los estados nacionales han perdido buena parte de su independencia, pero planteado de esa forma puede interpretarse como el resultado de una fatalidad de nuestro tiempo. En realidad, es necesario vincular el proceso de pérdida parcial de autonomía a la liberalización de los flujos de capitales -que formó parte de un *mix* claro de políticas nacionales y regional- así como del recentraje de los objetivos macroeconómicos en el combate de la inflación, la estabilidad cambiaria y, fundamentalmente, el fortalecimiento de la competitividad como rumbos principales.

De todas formas, un análisis en términos de transformaciones económicas en sus tres niveles (micro, meso y macro) y de la dinámica de las formas internas de regulación queda incompleto e inentendible si no se le añade una dimensión estratégica adicional, de particular relevancia para varios miembros de la Unión Europea. Los países de Europa occidental que iniciaron el proceso de integración en el marco de la Guerra Fría eran, además, la frontera de contención al avance del socialismo. Como tales, debían mostrar que el capitalismo era capaz de permitir a la franja mayoritaria de la población un nivel de vida superior al de los países

socialistas. Esa posibilidad, además, servía como elemento disuasivo, como contención, al avance de movimientos socialistas en los planos nacionales internos. El desarrollo del fordismo como un proceso de redistribución progresiva del ingreso en el marco de una paz social administrada por el Estado era, pues, no sólo el resultado del proceso económico y de las recomendaciones keynesianas para evitar una crisis de subconsumo, sino también un elemento estratégico clave en la puja entre los sistemas. El derrumbe del bloque socialista significó, por lo tanto, la desaparición de un estímulo poderoso para las bases de la regulación del mundo del trabajo.<sup>12</sup> Simultáneamente, puso de manera desembozada en el centro de la escena la competencia entre grandes potencias y bloques, contexto en el que la competitividad se volvió la llave maestra de la puja internacional. De modo que el contexto político-estratégico sobre el cual se plantean las relaciones laborales implicó un giro drástico en la capacidad de maniobra de los trabajadores.

### *Nuevos equilibrios de poder*

Las transformaciones en los diferentes niveles analizados se plasman entonces en un cambio en las estructuras del poder al interior de las relaciones entre los grupos que participan del proceso productivo, o, como lo denominan Bieling y Schulten (2002: 260) un desplazamiento del poder en tres esferas simultáneas. En primer lugar, entre empresarios y trabajadores, a partir de una reestructuración tecno-productiva, políticas antiinflacionarias, ajustes fiscales y presión competitiva que han puesto a la clase obrera a la defensiva. En segundo término, un desplazamiento del poder entre las direcciones local y central de las grandes corporaciones, que pone a las primeras bajo una fuerte presión para lograr los objetivos de corto plazo en materia de ganancias de competitividad, y se descargan inmediatamente sobre las condiciones de trabajo y los salarios. Finalmente, un creciente poder de los colocadores de fondos -especialmente de los institucionales como fondos de pensión, de inversión o de seguros- sobre la dirección de las empresas tomadoras de tales fondos, que estimulan la búsqueda de ganancias extraordinarias inmediatas por sobre un perfil de sustentabilidad de la actividad productiva.

El avance del capital, de todos modos, hace aparecer de manera visible dos tensiones analizadas de manera consistente por Freyssinet (2007: 53-54), y agregaríamos nosotros, una tercera adicional, que, en última instancia, podemos entender como derivadas de la relación contradictoria entre las necesidades del proceso de valorización y las del proceso de trabajo. En primer lugar, si bien el empresario trata de minimizar el costo salarial e impulsa para ello el mayor grado de precariedad posible, la necesidad de incrementar la productividad de los trabajadores

---

12. Curiosamente, aunque frecuentemente mencionado, este argumento casi no ha sido trabajado sistemática y extensamente desde el punto de vista empírico, tal vez con la excepción del minucioso análisis de Ritter (2007) sobre la reunificación alemana y su efecto devastador en el Estado de Bienestar en Alemania occidental.

le impone -desde el punto de vista de la calidad y confiabilidad de los procesos productivos- cierto grado de estabilización de los asalariados para desarrollar y utilizar sus capacidades de cooperación y sus calificaciones específicas en esa búsqueda de competitividad creciente.

En segundo lugar, se manifiesta una tensión entre la necesidad que tienen los empresarios de debilitar el poder de negociación de los trabajadores a partir de generar inseguridad, competencia y fragmentación; y la necesidad de generar formas de estabilización laboral que permitan encauzar los conflictos y evitar formas de lucha que pongan en peligro la reproducción de las relaciones sociales.

Una tercera tensión, no señalada por Freyssinet, pero tan determinante como las otras dos, es la que deriva de la creciente importancia del capital financiero, que atrapa a la actividad productiva entre en la necesidad de obtener ganancias extraordinarias inmediatas -acelerando todas las formas posibles de explotación ya sea en la relación laboral, en la utilización del capital físico o en la utilización de los recursos naturales-, y la necesidad de enhebrar una actividad sustentable en el tiempo, que supone un vínculo menos degradante para el conjunto de los recursos.

Esas tres tensiones fundamentan, entonces, un nuevo campo de negociación para las relaciones laborales que muestran, en primer lugar, un incremento en el poder de presión del capital, pero también "huecos" por donde se "cuela" la posibilidad de acción sindical, o dicho más elegantemente, estructuras de oportunidad para la acción colectiva. Por lo tanto, las nuevas formas de las relaciones laborales no se refieren solamente a su dimensión espacial (el mencionado sistema de múltiples instancias), sino también a sus características estructurales. Es que aunque la acción sindical continua manteniendo vigencia, es evidente que sus objetivos y su capacidad de gestión cambia profundamente, en parte por las nuevas características del proceso de acumulación, en parte por la propia alteración negativa de la relación de fuerzas con el capital, desbalance este último que se agrava por las nuevas orientaciones de las políticas públicas. Pero aun en ese marco de desbalance, el capital y las instancias institucionales continúan teniendo la necesidad de sostener un espacio de concertación social donde puedan encontrarse mecanismos de regulación que permitan una reproducción en el tiempo del sistema. Por eso, la desimbricación de los sectores sindicales con el abandono de las pautas de la sociedad fordista impulsa simultáneamente la necesidad de una reinserción, que se plasma en un proceso de legitimación de las nuevas condiciones por medio de la participación y la integración de los sindicatos en nuevos espacios de negociación (Cf. Bieling y Schulten 2002: 253).

	Fordismo	Posfordismo
Nivel espacial primario de puja	Nivel nacional con el Estado como "partener social"	Sistema de múltiples niveles
Base de acuerdo en el marco de la puja	Sostenimiento de los niveles de empleo y expansión de la masa salarial/demanda agregada.	Mejoramiento cooperativo de los niveles de competitividad de las empresas, anclado en los niveles locales y regionales, en el marco de estabilidad de precios.
Contexto internacional	Guerra Fría, con la necesidad de mostrar la superioridad del capitalismo en el nivel de vida de la población y evitar el avance de ideas y grupos comunistas prosoviéticos.	Derrumbe del mundo socialista. Competencia entre potencias y bloques, dirimida en los niveles de competitividad.
Funciones de la puja	Influenciar sobre las políticas macroeconómicas y sociales de los gobiernos. Sostener un nivel de salarios creciente.	Sostenimiento de la performance de la empresa como base para las condiciones de trabajo y los salarios. Discusión de las formas en la que los trabajadores y los sindicatos se insertan en el proceso de reestructuración del capitalismo europeo.
Pérdidas y ganancias para los trabajadores	Ganancia de seguridad en la estabilidad laboral y el salario, así como del desarrollo de una identidad y solidaridad grupal a largo plazo. A cambio, aceptación de la dependencia y subordinación derivadas de la resignación de la determinación de la rutina y la dirección de la empresa.	Pérdidas en las condiciones de trabajo y en la distribución funcional del ingreso, sin una clara compensación, más allá de una vaga promesa de la mayor moderación posible en los ajustes y conservación de puestos de trabajo.
Pérdidas y ganancias para los empresarios	Ganancia de una fuerza de trabajo leal y predecible, pero a costa de dificultades para deshacerse de trabajadores prescindibles en tiempos de dificultades o al aparecer alternativas más rentables	Imposición de políticas "amigables" al capital, mayor flexibilidad y reducciones de costos, frente a una menor confiabilidad de la mano de obra que puede afectar la evolución de la productividad, así como una inestabilidad estructural de los patrones de demanda.

Cuadro 1. Transformaciones en la estructura de las relaciones laborales en Europa.  
Fuente: elaboración propia.

### *La acción y reacción de los sindicatos*

En aquel conocido libro donde desarrollaba su teoría del poder compensatorio, John K. Galbraith (1952) comparaba la economía norteamericana con un abejorro que volaba, a pesar de que sus formas y medidas antropométricas sugiriesen su incapacidad para hacerlo. De la misma manera, a pesar de que las transformaciones que acabamos de analizar dejan poco margen para pensar en una actividad sindical en la Unión Europea, lo cierto es que ésta no ha desaparecido y desde mediados de la década del noventa ha podido, en algunos casos, sostener conflictos con algún grado razonable de éxito, manteniéndose en un vuelo dificultoso pero ininterrumpido. Martínez Lucio (2006: 211) afirma que la actividad sindical no ha perdido su capacidad de lucha ni su rol central en las pugnas sociales, aunque se haya desplazado hacia relaciones mucho más complejas, con ejes y espacios diferentes a los existentes en la matriz fordista. Tal planteo se encuentra en sintonía con análisis específicos que junto con el marco general de retroceso absoluto (retroceso en la puja capital-trabajo) y relativo (debido a la importancia ganada por nuevos movimientos sociales), dan cuenta, sin embargo, de algunas muestras importantes de fuerza en algunos macroconflictos recientes. Esto resulta parcialmente contrastante con el panorama fuertemente negativo que presentan algunos análisis citados en la introducción. Una retrospectiva de la década previa a la crisis da cuenta de un escenario cambiante y contradictorio para la confrontación sindical, en donde los éxitos, los fracasos y las medias tintas se han alternado en distintos lugares y con diferente intensidad, muchas veces en estrecho vínculo con la capacidad o no de articular la lucha con otros sectores sociales o con el Estado nacional. Es posible situar el punto de inflexión en los grandes movimientos huelguístico en Francia en 1995/96, que marcaron el comienzo de una creciente resistencia en diferentes órdenes frente al modelo neoliberal (Deppe, 2003b: 189).

Un ejemplo es lo ocurrido con la jornada de trabajo. Así, por caso, los resultados de largas discusiones en torno a la reducción de la extensión de la jornada laboral en Francia como mecanismo para promover un aumento del empleo, tuvieron una fuerte dependencia de la posición adoptada por el Estado. Cuando en 1998 y 2000 se sancionaron dos leyes que apuntaban a reducir la jornada a 35 horas e incluían mecanismos para evitar que eso afectara la competitividad empresarial, la balanza se inclinó hacia el lado de los sindicatos, quienes reavivaron su presión en las negociaciones colectivas y lograron una baja efectiva de la jornada promedio de 39 a 37 horas. Por el contrario, a partir de 2002, las nuevas autoridades introdujeron mecanismos que, sin anular la ley, desarticulaba su aplicación en los hechos y, por lo tanto, comenzaron a desandar el camino recorrido (Freyssinet, 2007: 63-66).

Contracara de la experiencia francesa resulta el caso alemán, donde a partir de 2004 comenzó una fuerte presión de algunas grandes empresas para extender la jornada de trabajo, que contrarrestó las luchas que, desde mediados de los ochenta, varios sindicatos venían llevando en torno a una jornada de 35 horas (Cf. AAW: 1987).

Como argumento se esgrimía la existencia de salarios mucho más bajos en países del Este europeo, hacia donde podría relocalizarse la producción si los sindicatos no cedían. Aunque el efecto concreto fue acotado, la discusión tuvo un gran valor simbólico, fomentó un debate muy corrosivo para los sindicatos y desnudó las limitaciones del gobierno de Schroeder en materia de protección social, poniendo en la picota los vínculos entre el Partido Socialdemócrata en el gobierno y la dirigencia sindical (Cf. Musacchio, 2004b). Una derivación interesante del debate fue la discusión con Francia, cuyas autoridades mostraron gran preocupación por el rumbo de la política alemana. Los vasos comunicantes de ambas economías –manifestación de la internacionalización del Estado– podían obligar a Francia, en caso de que la extensión de la jornada de trabajo se generalizara, a seguir un derrotero similar. Aun cuando en el país galo se había cerrado el camino para la reducción de la jornada, era difícil suponer la imposición de una extensión sin conflictos serios con los trabajadores.

La extensión de la jornada de trabajo en Alemania se enmarcaba en un proceso de desgaste de las estructuras sindicales que se arrastraba desde por lo menos una década –proceso que también involucraba a Austria– y cuyos orígenes pueden encontrarse en varios de los argumentos generales que hemos analizado, así como en cuestiones específicas de ambos países. En Alemania se destacaron una creciente presión ideológica y periodística contra las negociaciones colectivas<sup>13</sup>, una fuerte ofensiva del capital internacionalizado, un resquebrajamiento entre la socialdemocracia y el sindicalismo y las propias crisis internas en los sindicatos<sup>14</sup>, como la que afectó en 2002/3 al principal sindicato alemán, el metalúrgico IG-Metall o la crisis en torno al BAWAG en el caso de Austria<sup>15</sup>.

Como contrapartida, aparece también en Alemania el largo conflicto de los maquinistas ferroviarios. Luego de la derrota en las paritarias de 2003 y de una cuidadosa preparación para la nueva ronda, en 2007 el sindicato (GDL) exigió un fuerte aumento salarial, mejores perspectivas de ascenso y mejores condiciones de trabajo. El cálculo patronal era que el sindicato realizaba un poco serio pedido de 31% de aumento y por lo tanto, podía tomarse de la misma manera la discusión. Los trabajadores sindicalizados iniciaron entonces una protesta que incluyó numerosas y prolongadas huelgas por más de diez meses. Si bien la meta de 31% no fue alcanzada, el incremento escalonado para los diecinueve meses siguientes fue del 11%, el más alto para el gremio desde la posguerra y el más alto de toda la ronda

---

13. Deppe (2003:3) habla irónicamente del “Deporte nacional: golpear a los sindicatos”.

14. Cf., por ejemplo, Flecker, 1998; Deppe, 2003; Musacchio, 2004b, Hoffman y Peters, 2007.

15. El BAWAG es un banco perteneciente al partido socialdemócrata y la central sindical austriacos. Sus principales dirigentes y los responsables de las conducciones sindical y política se vieron directamente involucrados o salpicados en un flagrante caso de lavado de dinero en paraísos fiscales en medio de la campaña electoral de 2006, que hizo peligrar una victoria electoral segura y desencadenó una profunda crisis política y sindical.

de paritarias 2007-2008 (Cf. Hoffman y Schmidt, 2008). Sin intentar un inventario extensivo de lo ocurrido en algo más de una década, otros ejemplos de resistencia sindical con diferentes resultados y distintos objetivos pueden verse en la huelga general austriaca de 2003 contra la reforma del sistema de seguridad social de la nueva coalición gobernante del ÖVP/FPÖ y que se convirtió en una de las protestas más radicales de la central sindical austriaca en toda la posguerra; las movilizaciones contra el gobierno de Aznar y el movimiento para regular los contratos temporales en España; las protestas de 2002 en Dinamarca contra la limitación del derecho de huelga, así como las huelgas "salvajes" que manifestaron el descontento de las bases con algunos sindicatos (cf., por ejemplo, Deppe, 2003, b: 190-191).

Podrían enumerarse otras acciones específicas, pero resulta más interesante tratar de aislar algunas características y algunos desafíos existentes. En primer término, la dinámica de la acción sindical tiende a reflejar, en los últimos años, la idea de un sistema de múltiples instancias, en las que se recortan distintos ejes de actividad, organización y conflicto. Así, en la dimensión regional se ha avanzado paulatinamente en una cooperación y consulta entre centrales sindicales, que incluye la conformación de actividades de protesta global con organizaciones de otro tipo y que suelen manifestarse especialmente en contraposición a reuniones globales o regionales de instituciones multilaterales como la OMC o el ECOFIN. Es allí también donde se plantea el "diálogo social" que intenta matizar los objetivos más radicalmente económicos de la actual fase de la integración. El nivel nacional, en cambio, aparece como arena de discusión de las políticas de empleo, la normativa laboral y que se plasman en pactos sociales específicos. Pero el principal foco de acción se ha ido desplazando crecientemente hacia el nivel microeconómico, en el seno de las empresas, marcando así una diferencia notoria con respecto a la esfera nacional y de rama de producción, centrales en la etapa fordista.

Esa creciente preponderancia del nivel empresa da cuenta del proceso de fragmentación y descentralización de la producción, de las nuevas relaciones de poder y, especialmente, deriva un nuevo conjunto de ejes y objetivos en los que se ha centrado la discusión entre capital y trabajo en los últimos lustros. La discusión pasa a estar dominada entonces por cuestiones vinculadas a las metas de productividad y el sostenimiento de la estructura de costos de la empresa, así como de temáticas vinculadas a la estabilidad de los puestos de trabajo, a la seguridad en las rutinas, a la dignidad individual o a cuestiones específicas del lugar de trabajo (cf., por ejemplo, Bieling y Schulten, 2002, Martínez Lucio, 2006). Los trabajadores quedan envueltos en la lógica de las políticas de competitividad de la empresa y los ejes de las pujas ya no las ponen en cuestionamiento abiertamente. Este es un punto crucial de los cambios frente al período de la posguerra. Como señalan Mahnkopf y Altvater (1995:107), los términos standard de las convenciones colectivas en cada rama tenían como efecto un desacople entre los beneficios recibidos por los trabajadores y la performance de las empresas individuales. Como hemos visto, las características de las transformaciones económicas de los últimos años,

y especialmente esa ruptura entre las esferas de las macro y las microdecisiones en los grandes conglomerados, sumadas a la liberalización de las corrientes de capital, quiebran ese desacople y hacen recaer la responsabilidad de la performance económica de la firma -y a partir de allí los propios beneficios de los trabajadores- sobre la evolución de los acuerdos entre firmas y comisiones gremiales. Por eso, además, se puede advertir un gran interés por parte de las organizaciones obreras en temáticas tales como las formas de reestructuración empresarial y la capacidad de la acción gremial para incidir en tales procesos. Una muestra es el extenso trabajo de la Confederación Europea de Sindicatos (CES) sobre las experiencias nacionales y sectoriales de reestructuración empresarial en Europa (CES, 2007). En el límite, las grandes empresas logran a veces colocar en competencia a las comisiones gremiales de las diferentes plantas, tanto en uno como entre diferentes países, debilitando la posición obrera en las negociaciones, como pudo verse, por ejemplo, para el caso de Opel en la reestructuración obligada por la crisis (cf. Eickenkel, 2010).

Un tema correlacionado estrechamente con el anterior es la consecuente despolitización de la actividad sindical. La discusión anclada en el nivel empresa implica el predominio de problemas de tipo particular por sobre los de tipo general referidos a las condiciones de la clase obrera en su conjunto, los niveles globales de salario y distribución del ingreso o las políticas de empleo (Deppe, 2003: 22-23 y 31). Esta despolitización se manifiesta en un menor grado de articulación entre sindicatos (y especialmente bases sindicales y comisiones gremiales internas) con los partidos socialdemócratas, que conformaba uno de los pilares políticos de la posguerra en varios países de la región. Es necesario recalcar, de todas maneras que no es este el único factor que pesa en esa despolitización. No debe pasarse por alto que en varios países europeos fueron los partidos socialdemócratas en el gobierno los que impulsaron o aceptaron un endurecimiento de las políticas neoliberales desde mediados de los 90 y, especialmente, aceptaron sin tapujos las lógicas de ajuste que imponía el pacto de estabilidad y crecimiento que acompañaba a la unificación monetaria. Es por eso que también desde las organizaciones sindicales se planteó en algunos casos la necesidad de refundación de un partido que actuara como portavoz de los trabajadores en el sistema político. Sobre todo, lo que se advirtió en esos casos fue una creciente rispidez entre las bases más radicales y cúpulas gremiales mucho más involucradas en la acción partidaria, motorizando contrastes internos en los sindicatos y centrales.

Por otra parte, si bien el desplazamiento hacia el nivel micro es ostensible, no es cierto que no cuente lo que ocurre en la rama específica de producción a nivel nacional, tal como revelan algunos estudios empíricos recientes. Andresson y Thorquist (2007), por ejemplo, hacen un metódico estudio sobre la determinación de los salarios en las pequeñas y medianas empresas, donde concluyen que los sectores PYMEs con menores salarios no deben esa característica al hecho de ser PYMEs, sino debido a la ausencia de un marco de negociaciones en la rama específica que los sostenga. La complementación entre las negociaciones en los niveles empresa

y rama es puesta de manifiesto también por el hecho de que las organizaciones sindicales que lograron mayores éxitos son aquellas que pudieron combinar una organización central fuerte con una actividad local intensa (Hyman, 2007: 203). Una comparación entre Francia y Alemania en materia de legitimidad y descentralización de la actividad gremial muestra que en ambos casos resulta determinante para la actividad en el nivel micro el respaldo del sindicato en el nivel de la rama del espacio nacional, aun cuando los vínculos entre ambos niveles puedan admitir variantes y formas diferenciadas (Hege y Dufour:1995).

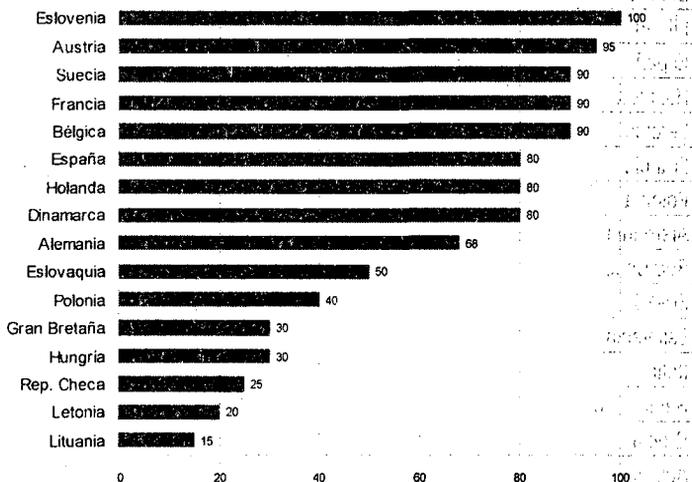
Otra cuestión íntimamente vinculada a la profundidad que alcanzó en cada país el corrimiento hacia el nivel micro es el hecho de que las relaciones laborales en Europa continúan teniendo una muy fuerte particularidad nacional. Las disparidades nacionales operan en diferentes niveles. Por una parte, se puede esquematizar para la UE la existencia de modelos sociales fuertemente diferenciados en su lógica de funcionamiento y que remiten a las distintas maneras en las que se articulan los diferentes grupos sociales y el Estado, a las formas en las que se despliegan las negociaciones y convenciones colectivas, al conjunto de normas que regulan la fijación de salarios empleo y condiciones de trabajo, etc. Aún cuando una clasificación resulta esquemática, sirve como orientadora en un nivel general de análisis. Así, y siguiendo a Freyssinet (2007: 41-43) se puede hablar de cuatro macromodelos para Europa occidental, a saber el modelo "anglosajón", el "nórdico", el "continental" y el "del sur". Para obtener un panorama mas completo, a estos modelos habría que añadirles las formas distintas que predominan en los países del Este recién incorporados a la Unión, y que, como analiza Kohl (2008), conforman un arco complejo, dispar, pero también con algunas características comunes que los distinguen de los demás modelos apuntados. Las diferentes formas de negociación y articulación colectiva en el campo de las relaciones laborales tienen, sin dudas, una influencia central al trazar estrategias sindicales posibles.

Pero también cuentan, para esas estrategias, las condiciones específicas de los mercados laborales nacionales, que se pueden ver en diferentes indicadores y resultan ser un condicionante adicional de gran importancia sobre los márgenes de maniobra de los sindicatos. Así, por ejemplo el número de trabajadores alcanzados por convenciones colectivas tiene a nivel europeo una variabilidad extremadamente acentuada, como puede verse en el cuadro siguiente.

Otro factor relevante a la hora de negociar es el nivel de ocupación o desocupación existente. Allí la heterogeneidad es extremadamente grande entre macroregiones (Europa del este tiene niveles mucho mas altos que el oeste), entre subregiones de un mismo país, y entre países. Como muestra de ello, la región supuestamente más homogénea, los países que participan de la unión monetaria, tiene un panorama variopinto, como se observa a continuación.

También los niveles de salarios, de productividad y los costos salariales por unidad de producto muestran profundas divergencias nacionales, que, otra vez, remiten a condiciones extremadamente diferentes a la hora de las negociaciones.

Gráfico 1. Cobertura de convenciones colectivas, países seleccionados, año 2000. En porcentaje de la población económicamente activa. Fuente: Wagner (2008)



Cuadro 2. Índice de desocupación, 2005. En porcentaje de la población económicamente activa. Fuente: EUROSTAT

País	Desocupación	País	Desocupación
Irlanda	4,3	EU-15	7,9
Luxemburgo	4,5	Estonia	7,9
Reino Unido	4,7	Lituania	8,3
Holanda	4,7	Finlandia	8,4
Dinamarca	4,8	Bélgica	8,4
Chipre	5,3	EU-25	8,8
Eslovenia	6,5	Letonia	8,9
Hungría	7,2	España	9,2
Austria	7,2	Alemania	9,5
Malta	7,3	Francia	9,7
Portugal	7,6	Grecia	9,8
Italia	7,7	Eslovaquia	16,3
Suecia	7,8	Polonia	17,7
Rep. Checa	7,9	EU-15	7,9

	Productividad por hora	Costo salarial por hora	Costo salarial/ Productividad
Luxemburgo	153,8	76,7	49,9
Eslovaquia	52,8	34,8	65,9
Malta	69	46,9	68,0
Bélgica	128,5	97,1	75,6
Lituania	41,6	32,2	77,4
España	87,7	70	79,8
Holanda	116,5	98,1	84,2
Letonia	34,2	28,9	84,5
Francia	117,7	99,7	84,7
Polonia	47,6	41,5	87,2
Alemania	105,8	103,2	97,5
Rep Checa	49,9	48,8	97,8
EU-15	100	100	100
Eslovenia	66	66,5	100,8
Italia	92	96,8	105,2
Reino Unido	97,6	105,4	108,0
Grecia	71	78,4	110,4
Austria	96,4	109,3	113,4
Estonia	38,3	46,1	120,4
Dinamarca	102,5	124,7	121,7
Suecia	102	124,2	121,8
Finlandia	95,3	117,2	123,0
Portugal	50,1	79,4	158,5

Cuadro 3. *Indicadores de salario y productividad en 2004*. EU-15=100. Fuente: Elaboración propia en base a datos de EUROSTAT. Para Grecia, Letonia, Eslovenia y Suecia, el costo salarial corresponde a 2003. Para los países ausentes no hay estadísticas disponibles para alguna de las dos variables.

Es indudable entonces que las diferencias nacionales en la conformación de los mercados laborales resulta un parámetro vital, que se le suma a las características propias que han adoptado las pujas sectoriales, de acuerdo con los modelos que enumeraba Freyssinet, pero también a una trayectoria histórica que constituye el trasfondo profundo de la relación capital-trabajo. Por eso, Hyman (2007: 195) afirma con razón que “hay claras diferencias nacionales en el carácter y la profundidad de los desafíos para los sindicatos, en su capacidad de organización para responder efectivamente, y en las tradiciones y en la identidad con las cuales absorber las direcciones del cambio.”

### *Algunas polémicas sobre la escala adecuada de la acción sindical*

Un proceso de transformación estructural disloca y saca de foco las formas de acción y los objetivos tradicionales, vigentes en una etapa anterior del ciclo, o en un ciclo anterior. Obliga a replantear objetivos, formas y espacios de las estrategias alternativas, a partir de una lectura del nuevo contexto. Tal proceso es el que se observa en Europa en los últimos lustros, donde pueden encontrarse trazos claros de discusión sobre la dirección de los cambios, tanto en el contexto como en las respuestas. En esas discusiones se recorta como uno de los temas más relevantes el del espacio de la acción colectiva de los sindicatos. Una interpretación habitual es entender que el proceso de globalización y la expansión multinacional de los grandes conglomerados solo puede ser confrontada con una contrafuerza de la misma dimensión espacial. Sobre la base de algunas líneas de acción conjunta y de las consultas habituales existentes entre centrales y sindicatos de distintos países -aunque sin una verdadera coordinación ni planificación-, así como con la existencia de una Confederación Europea de Sindicatos como un marco institucional regional con presencia en Bruselas, algunos analistas enfatizan la necesidad de avanzar en una renovación que contemple una europeización creciente. Así podría comenzar a zanjarse, se indica, la disociación entre la internacionalización de la producción, por un lado, y el anclaje principalmente nacional de la actividad sindical (Lange, 2008: 110). El planteo de un peso creciente de la actividad sindical en el plano transnacional apunta a la posibilidad de negociar a nivel regional aspectos tales como convenciones colectivas, las condiciones de trabajo, la cooperación, etc. Incluso se advierte que la creación de la unión monetaria europea se convirtió en un catalizador político esencial, que ha puesto en el orden del día de los sindicatos europeos la necesidad de europeización de la política salarial, iniciativa que, no obstante, no ha logrado imponerse debido a que no esta fundada suficientemente en un proyecto político-social solidario exhaustivo (Schulten, 2006:26). Se percibe tanto una necesidad como la existencia de una tendencia hacia la coordinación internacional de sindicatos, como respuesta a la expansión geográfica del capital, lo cual generaría una posibilidad latente de concentrar en ese nivel la actividad confrontativa principal.

Un avance en esa dirección es, por ejemplo, la propuesta de la Confederación Europea de Sindicatos de una serie de acciones en varios frentes, que tratan de incidir en las políticas europeas, profundizando el poder político de las autoridades regionales, pero en el marco de un retorno a la idea de la "Europa social" de Jacques Delors a principios de los noventa. Buena parte de la estrategia se concentra en señalar objetivos de políticas globales para la región en materia de homogeneización fiscal, accionar del Banco Central Europeo, control de los flujos de capitales, etc. Pero también se esbozan lineamientos específicos para la acción sindical, que tienen como parámetro fundamental reducir las heterogeneidades nacionales en cuestiones tales como las condiciones de trabajo; los derechos sindicales; la lucha

por un mejor marco de movilidad de los trabajadores europeos basado en el principio de igualdad de trato en el lugar donde se realiza el trabajo o donde se presta el servicio; militar a favor de los derechos sindicales en materia de acciones de huelga a nivel transnacional; promover una mejor protección social y estados de bienestar con servicios completos en materia de ingreso mínimo, pensiones, salud o servicios sanitarios; tener más en cuenta el modo de elaboración y de coordinación de la negociación colectiva a nivel europeo, incluyendo los niveles sectoriales, transfronterizo, y transnacional de las empresas. Un tema especialmente enfatizado es el que atañe a los salarios y, sobre todo, a la necesidad de accionar para una aproximación de los niveles salariales entre los miembros de la UE. Por eso, se enfatiza la necesidad de reforzar la negociación colectiva transfronteriza para favorecer la posición de negociación de cada uno y terminar con la competencia desleal sobre los salarios; crear mejores condiciones para los comités de empresas europeos y promover la participación de los trabajadores; asimismo, reforzar el apoyo a campañas para establecer el salario mínimo que asegure niveles dignos de subsistencia allí donde sea necesario y coordinar campañas en toda la región para establecer los standards generales para el salario mínimo (CES, 2007b; 2007c).

Mas radicalmente, el secretario de Acción Sindical Internacional de la Confederación Sindical de Comisiones Obreras (CCOO) de España, planteaba que “La encrucijada de fondo a la que se enfrenta en estos momentos el sindicalismo europeo es la de apostar consecuentemente por la construcción de un espacio laboral y social europeo (a partir de normas legales y negociación colectiva), en el marco de un avance del proceso de unidad política europea, o mantenerse como un complemento de los procesos de acción sindical nacionales desarrollados en los Estados miembros.” Y se interroga sobre la misión de la CES: “Y en el campo laboral y sindical, la CES tiene que contestar colectivamente -y asumir las consecuencias de sus respuestas- a tres preguntas clave: ¿quiere la CES establecer un sistema europeo de relaciones laborales? ¿Incluiría dicho sistema la negociación de convenios colectivos de carácter supranacional? ¿Se quiere establecer una legislación social europea básica? Mi opinión es que hay que responder a las tres afirmativamente.” (Doz, 2007).

Pero aunque tanto agrupaciones sindicales como algunos estudios académicos sostienen la necesidad de regionalizar la problemática gremial, esa idea no resulta evidente, pues el camino hacia una europeización conlleva simultáneamente algunos problemas vinculados a la existencia de particularidades y diferencias nacionales muy difíciles de “matrizar” sin costos importantes para los trabajadores de los países que cuentan con mayores ventajas. Tal vez quienes mas claramente ponen esta cuestión en blanco y negro para señalar los filos de tijera que atenazan a la acción sindical en Europa son Mahnkopf y Altvater (1995:102), cuando sostienen que “Por un lado, la europeización requiere una armonización de las políticas de negociación: no solamente cooperación transnacional, sino un alineamiento de los procedimientos de negociación y objetivos, y también un de un sistema transeu-

ropeo de regulación de costos laborales. Pero, por otra parte, la diferenciación de salarios regional y sectorial ha sido impuesta como un fundamento del proceso de integración, para compensar diferencias de productividad y de performance financiera. Eso hace a la unidad sindical europea a la vez necesaria e imposible.” A eso se le suma la inexistencia de un referente empresarial regional con quien negociar convenios colectivos, lo que deja a las negociaciones sin una contraparte (Altvater y Mahnkopf, 1993). El mismo Doz (2007) advierte que la contraparte patronal natural, la UNICE, mantiene como estrategia debilitar la negociación colectiva, descentralizándola, privilegiando la negociación por empresa y, si es posible, individualizando parte de las relaciones de trabajo.

El planteo enfatiza la contradicción entre la internacionalización de la producción, los mercados y la acumulación financiera, por un lado, y por el otro la fragmentación de los procesos productivos concretos, tamizados por una competencia exacerbada en base a reducción de costos más que en base a ganancias de productividad, así como el desarme de políticas públicas que se derivó de la implantación del mercado común y la unión monetaria. Esa contradicción se manifiesta para los trabajadores en una ruptura entre una lógica de clase que obliga a confrontar con el capital en el espacio donde se diseña la estrategia global de la acumulación y una lógica de subgrupos nacionales que defienden las últimas esclusas que frenan la interconexión total de las economías de la región, pues para muchos países su disolución podría arrastrar con mejores condiciones de trabajo e ingreso que el promedio.

Sin embargo, un planteo tan fuerte implica concederle al proceso de internacionalización del capital y al predominio del capital financiero transnacionalizado un poder omnímodo. Las discusiones sobre el verdadero lugar del “euro-capitalismo” como algunos han bautizado esa expansión regional del espacio económico (Cf. especialmente Beckman, Bieling y Deppe, 2003), colocan en tela de juicio que el proceso haya avanzado tanto y cristalice en esa dicotomía entre la necesidad e imposibilidad simultáneas de una estrategia sindical basada en la europeización de la puja con el capital. Especialmente enfático, como veíamos al analizar la tendencia a la desnacionalización del Estado, resulta sobre este punto Deppe (2003b: 183). Al analizar el proceso en términos de una dialéctica entre intereses de tipo regional e intereses particulares locales, intrarrama o nacionales, trata de descubrir el entramado completo y poner también en discusión “las contradicciones secundarias”, que le imprimen al conjunto una dinámica social bastante más matizada, donde los grises también cuentan.

En ese tratamiento de los espacios de acumulación y de conflicto (tanto entre capital y trabajo, como entre fracciones individuales del capital) tomado como sistema de múltiples instancias, puede entenderse que “la fuerza concentrada de los sindicatos europeos en la instancia europea depende siempre, en último término, de la fuerza lograda en los espacios nacionales y no al revés. La idea de que los sindicatos -al menos en el presente- puedan ganar en la instancia europea lo que

pierden en la nacional se perfila como una peligrosa ilusión” (Deppe, 2003b: 177). La interpretación espeja, de alguna manera, lo que ocurre al analizar la articulación entre las instancias micro y nacional, donde la primera solo puede convertirse en un espacio de puja exitoso si puede respaldarse en una buena estructura de sostén a nivel de la rama en el espacio nacional. La instancia nacional aparece entonces, como un articulador de las instancias regional y local, ninguna de las cuales puede convertirse en el espacio exclusivo de las pujas. Pero además indica que, aunque algunos mecanismos e instrumentos del proceso de regulación se hayan desplazado hacia el espacio regional, las instituciones europeas no se han convertido en una suerte de nuevo Estado que haya absorbido las funciones que otrora le cabían a los estados nacionales. Estos siguen teniendo vigencia, incluso cuando hayan perdido algo de margen de maniobra o sus esferas de influencia hayan cambiado. Esto se puso de manifiesto en especial luego del estallido de la crisis, cuando los estados buscaron protegerse de efectos contagio, bloquearon la filtración de los estímulos internos hacia el exterior y el espacio nacional se convirtió en la arena principal de la confrontación social, especialmente en los países obligados a practicar ajustes drásticos.

En todo caso, si es cierto que la acción colectiva sindical a nivel regional tiene hoy una importancia inexistente en épocas del fordismo, su imbricación en un sistema de múltiples instancias obliga a reflexionar también sobre los objetivos y las formas posibles de dicha acción. En ese sentido, resulta interesante como marco para interpretar la mediación entre las esferas nacional y regional el propuesto por Sikkink (2003), para analizar específicamente las formas de la acción colectiva transnacional.

La acción colectiva transnacional no es un juego de blanco-negro, una instancia a todo o nada. En principio, la acción internacional involucra sindicatos nacionales de las ramas en cuestión, centrales nacionales y confederaciones regionales, es decir, una multiplicidad de actores participantes, con una importante base de homogeneidad o, al menos, un conjunto amplio de intereses comunes, pero que no implican necesariamente unidad o fusión. Sikkink destaca tres configuraciones de actores no estatales -las redes, las coaliciones y los movimientos-, que implican diferentes niveles de vínculos y movilización y pueden ser vistos como niveles ascendentes de acción colectiva transnacional, pues van desde el intercambio de información como modalidad para las redes hasta la movilización conjunta para el movimiento, pasando por las tácticas coordinadas de la coalición<sup>16</sup>. En buena medida, la acción

---

16. Como suele ocurrir, la formalización de características de conjuntos que suponen un grado ascendente de inclusión tienden a presentar como conjuntos discontinuos una realidad continua. Dado que el objetivo del trabajo no consiste en analizar minuciosamente la forma en que debería caracterizarse al movimiento sindical regional en Europa en un marco analítico, no tratamos de definir estricta y argumentadamente en que lugar de la categorización de Sikkink correspondería incluirlo. Dado el conjunto de intereses comunes relativamente denso, el anclaje de largo plazo de las reclamaciones, los vínculos y las instituciones existentes, pero también las particularidades locales

colectiva transnacional internaliza la relación entre ciertos rasgos de las estructuras de oportunidades políticas y sus posibilidades de éxito, remitiendo al concepto de Tarrow sobre la "dimensión congruente del entorno político, que ofrece incentivos para que la gente participe en acciones colectivas." En ese marco, considera importante tomar en cuenta el modo en que las estructuras de oportunidades políticas nacionales, regionales e internacionales interactúan, formando una "estructura de múltiples capas". Esa interacción deriva en un concepto asimilable al del sistema de múltiples niveles planteado por la escuela de Marburgo para el estudio específico de las relaciones laborales en la UE.

Se puede considerar que las estructuras económicas, políticas e institucionales de la UE abren una serie de problemas e instancias que se manifiestan en planos espaciales diferentes pero articulados, y que incluyen además de problemas locales, nacionales o regionales, especificidades nacionales diferenciadoras, problemáticas nacionales interconectadas que solo pueden ser resueltas de manera regional y problemáticas intra-empresas pero que, dadas las dimensiones de algunos consorcios, se insertan en el espacio transnacional y no local. Por lo tanto, las estrategias de acción sindical pueden ser llevadas a cabo con una apertura en distintos planos, que contemplen formas flexibles de articulación regional y que consideren horizontes temporales diferentes. Es que si, por ejemplo, una apertura de la discusión salarial a nivel regional puede transformarse en un *dumping* para que los países de mayores salarios pierdan terreno y, por lo tanto, los sindicatos de esos países tienen una "sana" posición proteccionista, es cierto que los niveles de articulación transnacional desgastan a largo plazo tal posición proteccionista. Una estrategia más consistente obliga entonces a combinar la fragmentación inmediata de las negociaciones con una instancia de articulación regional de largo plazo en dirección a una mayor homogeneización de condiciones mínimas de trabajo y salarios. De alguna manera, se recortan en este ejemplo dos niveles de acción congruentes y diferentes, con horizontes temporales distintos, y con diversas configuraciones posibles en la articulación de los actores. De hecho, la discusión sobre estándares mínimos se ha relanzado con bastante intensidad en los últimos tiempos y parecería avanzar en esa dirección.

Cuando Sikink (2003: 304-5) propone su sistema de configuraciones, habla de los movimientos sociales transnacionales y los define como "conjuntos de actores vinculados entre sí atravesando fronteras nacionales, con objetivos y solidaridades comunes, que tienen la capacidad de generar acciones coordinadas y sostenidas de movilización social en más de un país para influir públicamente en procesos de

---

que exponemos en esta sección y la potencialidad de cooperación no concretada, sería razonable pensarlo en algún punto intermedio entre lo que la autora llama una coalición y un movimiento transnacional, probablemente algo más cercano a este último. Pero, insistimos, esa clasificación de manera puntillosa es, en la estructura de nuestro abordaje, un aspecto secundario de lo que pretendemos exponer y del aporte que para ello puede recogerse del trabajo de Sikink.

cambio social", está pensando en un conjunto de actores con objetivos de largo plazo, con una base objetiva amplia de identidad colectiva y capacidad de movilización conjunta. Lo que no hace, en cambio, es sostener una identidad absoluta de los actores, pues en este caso desaparecerían los *conjuntos* de actores sociales con su fusión en *un solo* actor. Es, de alguna manera lo que Pérez Ledesma (1994: 60), pone de manera explícita cuando compara los movimientos sociales con las formas no coordinadas de acción colectiva y le atribuye al movimiento la característica de acción concertada con un cierto grado de permanencia, aunque sin un nivel similar al de las asociaciones formales.

Es posible advertir en el sindicalismo europeo la presencia de intereses comunes lo suficientemente profundos y duraderos, como para plasmarse en un movimiento social transnacional. La definición deja espacio para poder pensar una acción colectiva regional, que busque incidir sobre el rumbo político-económico-social de largo plazo de la UE con una matriz de repertorios de acción colectiva, sin restarle espacio para las luchas internas de los actores nacionales -en este caso los sindicatos y las confederaciones nacionales- y sin prescindir tampoco del aprovechamiento de los microespacios de oportunidades que surgen con la descentralización productiva. Tal perspectiva supone, empero, los desafíos de a) definir una agenda explícita y detallada, que planifique las esferas de acción y los horizontes temporales de los actores individuales y del movimiento en su conjunto, a partir de los factores que atraen y facilitan la acción y b) buscar las formas que le den a la acción colectiva una perspectiva de éxito o efectividad.

La primera cuestión ha impulsado intentos explícitos de definir cursos y esferas de acción, que surgen tanto de la discusión político-académica, como de la propia coordinación gremial. Un ejemplo de esto es el extenso reporte con cinco campos concretos de propuestas de acción para pasar a la ofensiva que propone la Confederación Europea de Sindicatos (Cf. CES, 2007c). En general, un lineamiento que parece imponerse paulatinamente es concentrar en el espacio regional la presión por una transformación de la dirección del proceso de integración, un retorno a la concertación social, las cuestiones vinculadas a las políticas migratorias regionales y la situación de los trabajadores ilegales y el establecimiento de pautas mínimas de salarios y condiciones de trabajo.<sup>17</sup>

La búsqueda de éxito o efectividad en la acción colectiva depende, indudablemente, del balance de poder entre los actores en disputa. Por eso, no puede desatenderse el corrimiento de las estructuras de poder en la Europa de las últimas tres décadas, donde las organizaciones obreras han perdido terreno frente a los años de la posguerra. Sin embargo, ese corrimiento no es absoluto y deja espacio para la confrontación efectiva, como hemos visto tanto en términos analíticos como en el de la acción concreta. De todos modos, cabe preguntarse que parámetros tomar para

17. Cf también, por ejemplo, el informe de la Cámara de los Trabajadores de Austria, Arbeiterkammer (2008), con una propuesta detallada de temáticas e instancias sobre las que presionar a nivel de la Unión.

evaluar esa efectividad. Sikkink (2003:316-7) propone cuatro niveles de influencia a evaluar: 1) la atención a las cuestiones-fijación de agenda; 2) la incidencia sobre los discursos o actores en posiciones clave, que incluyen a los medios, los Estados y las organizaciones internacionales; 3) la incidencia sobre el cambio de políticas; y 4) la incidencia sobre las prácticas concretas de actores clave. En el fondo, el éxito en uno o más de estos niveles supone conservar o ganar durante el conflicto o la negociación una cuota de poder como para, al menos, imponer una parte de la agenda de objetivos concretos.

Por eso, tales niveles deben articularse con un análisis del poder en sus diferentes dimensiones, un tema que suele aparecer como uno de los predilectos en los análisis de corte neogramsciano. Desde esa perspectiva, se suele distinguir la existencia de tres dimensiones o "caras" del poder (Cf. Bieling, 2007: 20). Por un lado, un *poder relacional*, entendido como la capacidad para tomar o influenciar decisiones y, por ese medio, influir sobre el comportamiento de otros actores. En segundo término, un *poder estratégico*, que se plasma en la capacidad de imponer la agenda y controlar los tópicos relevantes de decisión en las reglas de juego institucionales. Finalmente, el *poder estructural o sistémico*, como un proceso mas amplio, en el que, apoyado en discursos específicos, procedimientos institucionales o modelos, se completa la reproducción o transformación de relaciones de poder (trans)nacionales.

Los dos enfoques pueden combinarse para entender las posibilidades y las limitaciones de las acciones sindicales en Europa a la hora de diagramar los ejes de la acción. En un sistema de múltiples instancias, parece razonable pensar que será mas fácil trazar una estrategia conjunta para los niveles más altos en aquellas acciones que solo admitan ser discutidos en esa instancia o en la que la relación de poder con otras fuerzas en los niveles inferiores sea relativamente similar. Por el contrario, allí donde esa relación es desapareja, se torna difícil ir más allá de generalidades. Así, el nivel regional parece la arena más adecuada para una ofensiva en materia de políticas macroeconómicas y sociales de corte general, es decir, aquellas que atañen al diseño del rumbo general de la política de integración. La llegada a las instituciones políticas implican la elusión de una confrontación directa con los grandes conglomerados y centrales empresarias, encontrando instancias institucionales más permeables a amalgamar ciertas iniciativas (lo que podríamos entender desde el poder relacional), mientras la acción puede, en ciertos terrenos, encontrar mayor permeabilidad en la opinión publica con un manejo adecuado del *mix* de propuestas y comunicaciones, y, encajados en algunas pautas de lo que el discurso de la Comisión y/u otros organismos multilaterales como la OIT o la OMC considera "elegante" decir en materia social y de derechos individuales o grupales, instalar temáticas que marquen una porción de la agenda, en lo que implica la dimensión estratégica del poder.

Un punto de apoyo importante es el que tiene que ver con la dimensión estructural del poder, a partir de la cual la estrategia regional puede definir una relación

de fuerzas más o menos favorable. En ese sentido, la elección de problemáticas que puedan encolumnar minimizando fisuras a las confederaciones nacionales, una mayor fuerza de éstas en sus propios espacios y una articulación en aspectos concretos con otros movimientos, articulándose en redes o coaliciones, puede contribuir a un incremento del poder estructural. Algunos fenómenos ocurridos desde el cambio del milenio han apuntado en esa dirección. Por un lado, una profundización del ciclo de protestas en los espacios nacionales revitalizaron algunas organizaciones sindicales; en segundo término, la fusión de sindicatos contribuyó, dentro de los espacios nacionales, a mejorar en algunas ramas la capacidad de influencia<sup>18</sup>; en tercer lugar, una acción más coordinada en foros internacionales por parte de confederaciones nacionales y *think tanks* sindicales fortalecieron el vínculo y el trazado de una agenda de reivindicaciones mínima comunes; y en cuarto lugar, la articulación de determinadas protestas y la organización de actividades formativas y de intercambio de información con organizaciones vinculadas a movimientos de protesta global potenciaron la capacidad de llegada de las organizaciones gremiales.

Este último aspecto muestra, de todas maneras, las diferencias en las formas de la acción colectiva planteada por Sikkink. Como señala Deppe (2003: 35), la vinculación entre los sectores sindicales y otras organizaciones ha revelado desde Seattle dos caras. Por un lado, contribuyó a instalar un cuestionamiento más serio sobre las consecuencias sociales del neoliberalismo y a ampliar los espacios sociales de confrontación. Pero simultáneamente, la heterogeneidad del movimiento, más su relativa espontaneidad han impedido un avance más profundo. En ese sentido, la centralización de las organizaciones sindicales y la existencia de problemáticas específicas que se suman al cuestionamiento global del rumbo neoliberal le dan al sindicalismo en las diferentes instancias una capacidad mayor de imponer sus objetivos, incluso en el marco del debilitamiento antes apuntado. Por eso, la articulación de las organizaciones sindicales a nivel transnacional se convierte en un frente potencialmente mucho más compacto y estable que redes más amplias, que pueden, de todos modos, incluirlas. Esa inclusión no significa, pues, una fusión o una subordinación a una estrategia transnacional general.

La posibilidad de coordinar una acción colectiva estable depende, también, del espacio que conserven los actores nacionales en su propio terreno, en cuestiones que pueden jugar un papel desestabilizador o disruptivo. El tema que se recorta como nudo de esa discusión es el que deviene de las negociaciones concretas de las convenciones colectivas, algo que tiene que ver esencialmente con las profundas diferencias salariales, de condiciones de trabajo y de correlación de fuerzas del sector obrero en cada país y, de manera secundaria, con las formas diferentes

---

18. Probablemente la fusión más destacada se produjo en Alemania con la creación de *Ver.di*, creado en el 2001 a partir de la fusión del Sindicato de Correos y Telecomunicaciones (DPG), el Sindicato de Medios de Comunicación (IG Medien), el Sindicato de Servicios Públicos y Transporte (OTV), el Sindicato de Empleados Privados (DAG) y el Sindicato de Comercio, Banca y Seguros (HBV).

de negociación. Por eso, sigue jugando un rol determinante la discusión y fijación directa de las estructuras salariales, que involucran los mecanismos propios de cada país en las formas de concertación.<sup>19</sup> No resulta llamativa, entonces la ausencia de posiciones oficiales de asociaciones gremiales nacionales o regionales que aboguen abiertamente por negociaciones salariales regionales, salvo como objetivo deseable en el largo plazo.

Un aspecto interesante es la decreciente intensidad que se percibió en los últimos lustros en los vínculos directos entre la acción sindical y los Estados nacionales. Mientras la discusión con las cámaras patronales continuó claramente anclada en el nivel nacional, parte de la presión sobre las instituciones se desplazó al nivel regional. El actual contexto de crisis supone, empero, un rasgo novedoso, pues genera condiciones para que la política europea -especialmente el Banco Central Europeo- relaje algunas de sus posiciones radicales, sobre todo en materia de restricción fiscal y los Estados nacionales recuperen, de manera concertada o con una mayor autonomía- algunos instrumentos de política económica cedidos total o parcialmente a la Comisión Europea. Por lo tanto, es razonable esperar una mayor actividad de los Estados en la discusión corporativa. Dado el desbalance de poder entre el capital y el trabajo observado en las últimas décadas, una mayor participación del Estado podría suponer un reequilibrio parcial de fuerzas, aun sin olvidar que también los sectores empresarios presionarán de manera creciente. La actual coyuntura -como toda crisis mayor- encierra dos tendencias alternativas, pues coexiste una presión defensiva que apunta a construir esclusas para evitar el derrame de las crisis externas en el plano interno con una potencial tendencia a exacerbar la competencia transfiriendo los problemas internos. Si predomina la segunda tendencia, es factible pensar un endurecimiento de las condiciones para el trabajo, junto con una escalada aun mayor de la confrontación.

La crisis también supondrá un impacto mayor sobre el nivel microeconómico. En éste, las estrategias seguramente tendrán dos horizontes temporales diferentes. El desarrollo de la crisis tiene una incidencia muy fuerte sobre los niveles de empleo y afecta en muchos sectores las tasas de ganancia. Los primeros movimientos observables apuntan a una suerte de extorsión por parte del capital, que canjea la conservación parcial de los niveles de empleo por ajustes en el nivel de salarios, intensificación del trabajo o utiliza a los trabajadores como rehenes para la obtención de subsidios y ayudas estatales. Sin lugar a dudas -y, nuevamente, como es habitual en una crisis- asistiremos a una remodelación de la autonomía de los capitales, es decir, un proceso de centralización, en una primera etapa por el desplazamiento de algunos competidores del mercado y en una segunda instancia por fusiones y adquisiciones. Lo novedoso en relación al pasado inmediato es que la crisis financiera obligara a una profunda reestructuración del comportamiento del

---

19. Para una comparación de los mecanismos y puntos de referencia nacionales en la fijación de las pautas salariales, Cf Bieling y Schulten (2002: 249-250), especialmente el cuadro 3.

mercado de dinero, con una pérdida de poder acentuada por parte de los inversores "institucionales" y especulativos. En el nivel macro -nacional y regional- se abre un espacio para confrontar las bases institucionales sobre las que se desarrollaron la especulación financiera y la subordinación del capital productivo a las finanzas. En el espacio microeconómico, esa misma confrontación se planteara en el retorno a formas de reproducción que reinstalen una lógica de largo plazo sustentable en el tiempo. Será el espacio para una confrontación por las condiciones de trabajo y por la dirección del proceso de reestructuración que seguramente la crisis deberá disparar.

#### RESUMEN

El trabajo procura analizar las transformaciones a las que se vio sometida la acción sindical en Europa con el proceso de integración que se inicia con el Acta Unica Europea. En especial, sostenemos que la combinación de un mercado común, una moneda única en la mayor parte del territorio, la política emergente del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, la incorporación de los países de Europa del este y una fiscalidad que se mantiene a nivel nacional, convierte al mercado laboral en el sector casi exclusivo donde se concentran las políticas de ajuste. Las diferencias estructurales internas en los procesos de trabajo, en las condiciones de la clase obrera y en los mercados de trabajo plantean, a su vez, un escenario en donde mientras el capital se regionaliza, los mercados de trabajo conservan su anclaje nacional. Ese escenario resulta muy diferente del que había conducido en las décadas anteriores a una creciente influencia gremial, plasmada en salarios ascendentes y un Estado de bienestar que reforzaba de manera indirecta las condiciones de vida de los trabajadores y la distribución del ingreso.

El nuevo panorama desemboca en un cambio muy profundo de las relaciones laborales, que serán objeto de la primera parte del análisis, para interrogarnos luego sobre el lugar de la lucha sindical actual así como la influencia que sobre ellas tiene la profundización de la crisis actual. Finalmente se discutirán el avance y la pertinencia de algunas propuestas de concentrar la acción gremial en el nivel regional, como resultado del proceso de internacionalización del capital y la nueva espacialidad de su reproducción.

#### ABSTRACT

*This paper aims to analyze the transformations to which the actions of the Unions in Europe were subjected as a consequence of the integration process that started with the single European Act. In particular, we state that the combination of a common market, a unified currency in most of the territory, the emergent policies of the Stability and Growth Pact, the incorporation of the Eastern European countries and a taxation policy that is maintained at a national level transform the labor market into the almost exclusive sector in which all the adjust policies concentrate. The internal structural differences in the labor processes, in the conditions of the working class and in the labor market configure a scenario in which, while the capital becomes more regional, the labor market preserves its national character. This scenario turns to be very different from the one conducted in*

decades previous to an increasing Union influence, and is reflected in better wages and a welfare state that improved, in an indirect way, the life conditions of the workers and the distribution of the wealth.

The new approach results in a profound change in the labor relationships that will be the objective of the first part of the analysis, being the next question the present day Unions struggles, as well as the influence that the deepening of the current crisis have had on them. The last point of the discussion is the advance and appropriateness of some proposals to concentrate the Union action at the regional level as a result of the process of the capital regionalization and the new space of its reproduction.

## Bibliografía

- AAW- Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik (1987), *35 Stunden sind genug! Abbau der Massenarbeitslosigkeit und Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen durch Arbeitszeitverkürzung*, Colonia.
- Albarracin, Daniel (2006), „Are we moving towards a post-fordist state? Full employment of the european workforce“, en Alonso, Luis y Martínez Lucio; Miguél (Eds), *Employment relations in a changing society. Assessing the post-fordist paradigm*, Hampshire-Nueva York.
- Altwater, Elmar y Brigit Mahnkopf (1993), *Gewerkschaften vor der europäischen Herausforderung: Tarifpolitik nach Mauer und Maastricht*, Münster.
- Altwater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2008), *La globalización de la inseguridad: Trabajo en negro, dinero sucio y política informal*, Lanús.
- Andresson, Monica y Thörnqvist, Christer (2007), “Determining wages in european SMEs: How relevant are Trade Unions?“, en *Transfer, European review of labor and research*, vol 13 No. 1, primavera de 2007.
- Arbeiterkammer Österreich (2008), *Notwendige Kurskorrekturen in der EU-Politik*, Viena.
- Becker, Joachim (2004), „EU constitution, dependent development and the centre-periphery debate“, en Janusz Tomidajewicz (Ed.), *A new-all-European development model in an enlarged EU. Social and economic aspects*, Poznan.
- Beckman, Martin, Bieling Hans-J y Deppe, Frank (Eds.), *„Euro-Kapitalismus“ und globale politische Ökonomie*, Hamburgo.
- Bieling, Hans-Jürgen (2007), *Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung*, Wiesbaden.
- Bieling, Hans-Jürgen y Schulten, Thorsten (2002), “Reorganisation der industriellen Beziehungen mit europäischen Mehrebenensystem“, en *Industrielle Beziehungen* 9.Jg, Heft 3.
- Bieling, Hans y Steinhilber, Jochen (2000), “Hegemoniale Projekte im Prozess der europäischen Integration“, en Bieling/Steinhilber (Eds.), *Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie*, Münster.

- Boyer, Robert (2006), "The institutional and policy weaknesses of the European Union: the evolution of the "policy mix", en Coriat, Petit y Schneder (Eds.) *The hardship of nations. Exploring the paths of modern capitalism*, Cheltenham-Northampton.
- CES, Confederación Europea de Sindicatos (2007), *ETUC overview of restructuring in Europe*, Hamburgo.
- CES (2007b), *Manifiesto de Sevilla*, Aprobado por el XI Congreso de la CES Sevilla, 21-24 de mayo.
- CES (2007c), *Strategy and action plan 2007-2011*, Bruselas.
- Deppe, Frank (2003), *Gewerkschaften unter Druck. Autonomie und au erparlamentarische Bewegung*, Hamburgo.
- Deppe, Frank (2003b), "Die Gewerkschaften und der 'Euro-kapitalismus'", en Beckman, Martin, Bieling Hans-J y Deppe, Frank (Eds.), *'Euro-Kapitalismus' und globale politische Ökonomie*, Hamburgo.
- Doz, Javier (2007), "Qué Europa quiere el movimiento sindical? (Y como contribuir a su construcción)", en *La Insignia*, 26 de marzo.
- Ehlscheid, Christoph, Pickshaus, Klaus y Urban, Hans (2010), "Die Grosse Krise und die Chancen der Gewerkschaften", en *Sozialismus 6/2010*, Junio.
- Einenkel, Rainer (im Gespräch mit Diezmar Düe) (2010), "Jetzt wirds ernst- jetzt gehts ums Überleben. Abwehrkräfte und Perspektiven bei Opel", en *Zeitschrift Marxistische Erneuerung* No. 82, junio.
- Flecker, Jörg (1998), "Vor der Zerrei probleme? Das duale Problem der Arbeitsbeziehungen mi Zeitalter der Globalisierung", en *Kurswechsell 1/1998*.
- Freyssinet, Jacques (2007), *El desafío de las políticas de empleo en el siglo XXI. La experiencia reciente de los países de Europa occidental*, Buenos Aires.
- Galbraith, John (1952), *El capitalismo americano*, Madrid.
- Greenwood, Ian y Stuart, Marc (2006), "Employability and the flexible economy: some considerations of the politics and contradictions of the European employment strategy", en Alonso, Luis y Martinez Lucio, Miguel (Eds), *Employment relations in a changing society. Assessing the post-fordist paradigm*, Hampshire-Nueva York.
- Hege, Adelheid y Dufour, Christian (1995), "Decentralization and legitimacy in employee representation: a franco-german comparison", en *European Journal of Industrial Relations*, vol. 1 n°. 1, marzo.
- Hoffman, Jürgen (1997), "Gewerkschaften in der 'Globalisierungsfalle'?", en *Prokla Heft 106*, 1/1997.
- Hoffman Jürgen y Peters, Jürgen (2007), *Gewerkschaften im Globalisierungsdschungel*, Oldenburg.
- Hoffman, Jürgen y Schmidt, Rudi (2008), "Der Streik der Lockführer-Gewerkschaft GDL. Anfang vom Ende des deutschen Systems der industriellen Beziehungen?" en *Prokla Heft 158*, 2/2008.
- Huffschnid, Jörg (2002), *Politische Ökonomie der Finanzmärkte*, Hamburgo.

- Hyman, Richard (2007), "How can trade unions act strategically?", en *Transfer, European revue of labour and research*, vol. 13 n°. 2, verano de 2007.
- Jessop, Bob (1995), "Die Zukunft des Nationalstaats: Erosion oder Reorganisation? Grundsätzliche Überlegungen zu Westeuropa", *Studien der Forschungsgruppe Europäische Gemeinschaft Nr. 5, Europäische Integration und politische Regulierung –Aspekte, Dimensionen, Perspektiven*, Marburgo.
- Kohl, Heribert (2008), "Where do trade unions stand in Eastern Europe today? Stock-taking after EU-enlargement", en *Internationale Politik und Gesellschaft* 3/2008, octubre.
- Lange, Bernd (2008), "Lissabon im Kontext denken", en Viotto, Regina y Fisahn, Andreas, *Europa am Scheideweg*, Hamburgo.
- Mahnkopf, Birgit y Altvater Elmar (1995), „Transmission belts of transnational competition? Trade unions and collective bargaining in the context of European integration“, en *European Journal of Industrial Relations*, vol. 1 n°. 1, marzo.
- Martinez Lucio, Miguel (2006), „Trade unionism and the realities of change“, en Alonso, Luis y Martinez Lucio, Miguel (Eds), *Employment relations in a changing society. Assessing the post-fordist paradigm*, Hampshire-Nueva York.
- Mazier, Jacques (1997) "L'Europe: enlissement ou transition vers un nouveau régime de croissance?", *L'année de la régulation* vol. 1, París.
- Mathieu, Catherine y Sterdyniak, Henry (2006), "A European fiscal framework designed for stability or growth?", en Hein, Heise y Truger (Eds.), *European Economic Policies: Alternatives to orthodox analysis and policy concepts*, Marburgo.
- Meardi, Guglielmo (2007), "Restructuring in an enlarged Europe: challenges and experiences", en *Transfer, European revue of labour and research*, vol. 13 n°. 2, verano de 2007.
- Musacchio, Andrés (1997), "¿Hacia un sistema productivo europeo?: Tiempo y espacio del mayor esfuerzo de integración contemporáneo", en *Indicadores económicos FEE*, Porto Alegre
- Musacchio, Andrés (2004), "Teoría y práctica de la integración regional: apuntes para un análisis comparado de los procesos europeo y latinoamericano desde un enfoque regulacionista", *Informe Económico IMA N° XXI*, enero-febrero de 2004.
- Musacchio, Andrés (2004b), "La extensión de la jornada de trabajo en Alemania: ¿ejemplo a imitar o error de concepto?", *Informe Económico IMA N° XXIV*, Buenos Aires, julio/agosto.
- Musacchio, Andrés (2008), "Riesgos y beneficios de una integración monetaria en el Mercosur: reflexiones a la luz de la experiencia europea" *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad* n°. 33-34, segundo semestre.
- Overbeek, Henk, van Apeldoorn, Bastian y Noelke, Andreas (Eds), (2007), *The transnational politics of corporate governance regulation*, Oxon-Nueva York.
- Perez Ledesma, Manuel (1994), "Cuando lleguen los días de la cólera (movimientos sociales, teoría e historia)", *Zona abierta* n°. 69.

- Ritter, Gerhard (2007), *Der Preis der deutschen Einheit. Die Wiedervereinigung und die Krise des Sozialstaats*, Munich.
- Schulten, Thorsten (2006), "Politique salariale des syndicats in Europe, conceptions, résistances et perspectives d'une coordination a l'échelle européenne", en *La revue de L'IRES* No. 51, 2/0.
- Sikkink, Kathryn (2003), "La dimensión transnacional de los movimientos sociales", en Jelin, Elizabeth (ed.), *Más allá de la nación: las escalas múltiples de los movimientos sociales*, Buenos Aires.
- Taylor, Graham y Mathers, Andrew (2002), "Social partner or social movement? European integration and trade union renewal in Europe", en *Labor Studies Journal*, 27. 1.
- Touraine, Alain (1997), *¿Podremos vivir juntos? Iguales y diferentes*, México.
- Van Apeldoorn, Bastiaan (2003), "European unemployment and transnational capitalist class strategy. The rise of the neoliberal discourse", en Overbeek, Henk (Ed), *The political economy of European employment*, Londres.
- Wagner, Björn (2008), "Die Vernachlässigung des sozialen-gesellschaftliche Konflikte in der postsozialistischen Transformation", en Busch, Klaus (ed.) *Wandel der Wohlfshrtstaaten in Europa*, Baden-Baden.
- Ziltener, Patrick (1999), *Strukturwandel der europäischen integration. Die Europäische Union und die Veränderung von Staatlichkeit*, Münster.