

Cooperación transfronteriza europea: regulación, historia y trabajo

Francisco Letamendía

Universidad del País Vasco (UPV-EHU). Departamento de Ciencia Política
francisco.letamendia@ehu.es

Data de recepció: març de 2009

Data d'acceptació definitiva: octubre de 2009

Resumen

La regulación —política, de la acumulación de capital— se ha desplegado en las últimas décadas en un conjunto de escalas (global, estatal, regional comarcal, local) que no actúan de modo jerárquico, sino simultáneamente y en pie de igualdad. Ello ha favorecido la relación entre los actores colectivos y las instituciones de las distintas escalas a través de las fronteras, lo cual ha dado lugar a la emergencia de una nueva escala, la lateral, que se traduce en los fenómenos de cooperación —o conflicto— transnacional, interregional y transfronteriza. En el artículo, se abordan diversos temas de esta última escala. Se estudian los objetivos y las políticas de la Unión Europea respecto de la cooperación transfronteriza, el significado del ideal tipo de la Euroregión, así como la intersección de las restantes escalas con la cooperación transfronteriza. Se analiza el contexto, o estructura, de la cooperación transfronteriza, que se concreta en la Unión Europea en el surgimiento de distintos ejes (Lotharingio o central, Mediterráneo, Atlántico). Se examina, por fin, los problemas a los que se enfrenta la indudable transnacionalización y transfronterización de las relaciones de trabajo en la Unión Europea.

Palabras clave: cooperación transfronteriza, teoría de la regulación, relaciones laborales, Unión Europea.

Resum. *Cooperació transfronterera europea: regulació, història i treball*

La regulació —política, de l'acumulació de capital— s'ha desplegat en les darreres dècades en un conjunt d'escalles (global, estatal, regional comarcal, local), que no actuen de manera jeràrquica, sinó simultàniament i en peu d'igualtat. Això ha afavorit la relació entre els actors col·lectius i les institucions de diferents escales a través de les fronteres, la qual cosa ha donat lloc a l'emergència d'una nova escala, la lateral, que es tradueix en els fenòmens de cooperació —o conflicte— transnacional, interregional i transfronterera. A l'article, s'hi tracten diversos temes d'aquesta darrera escala. S'hi estudien els objectius i les polítiques de la Unió Europea respecte de la cooperació transfronterera, el significat de l'ideal tipus de l'Euroregió, així com la intersecció de la resta d'escalles amb la transfronterera. S'hi analitza el context, o estructura, de la cooperació transfronterera, que es concreta a la Unió Europea en el sorgiment de diferents eixos (Lotaringi o central, Mediterrani, Atlàntic). I s'hi examina, finalment, els problemes als quals s'enfronta la indubtable transnacionalització i transfronterització de les relacions de treball a la Unió Europea.

Paraules clau: cooperació transfronterera, teoria de la regulació, relacions laborals, Unió Europea.

Résumé. *Coopération transfrontalière européenne: régulation, histoire et travail*

La régulation —politique, de l'accumulation de capital— s'est déployée dans les dernières décennies dans un ensemble d'échelles (global, étatique, régional, local) qui n'agissent pas de manière hiérarchique mais simultanément et sur pied d'égalité. Cela a favorisé la relation entre les acteurs collectifs et les institutions des différentes échelles à travers des frontières en donnant lieu à l'urgence d'une nouvelle échelle, la latérale, qui est traduite dans les phénomènes de coopération —ou conflit— transnational, interrégional et transfrontalier. Dans l'article j'aborde divers sujets de cette dernière échelle. J'étudie les objectifs et les politiques de l'Union Européenne en ce qui concerne la coopération transfrontalière, la signification de type idéal de l'Eurorégion ainsi que l'intersection des autres échelles avec l'échelle transfrontalière. J'analyse le contexte ou la structure de la coopération transfrontalière qui se résume à l'Union Européenne dans le surgissement de différents Axes (Lotharingie ou central, Méditerranée, Atlantique). J'examine enfin les problèmes auxquels fait face la transnationalisation indubitable et la transfrontalisation des relations de travail dans l'Union Européenne.

Mots clé: coopération transfrontalière, théorie de la régulation, relations de travail, Union Européenne.

Abstract. *European cross-border cooperation: regulation, history and labour*

In the last few decades regulation —political, of capital accumulation— has been extended in a set of scales (global, state, regional/county, local), that do not act in a hierarchic way, but simultaneously and in an equalitarian mode. It has favoured the relationship between collective actors and institutions of the different scales across the borders, giving place to the emergence of a new scale, the lateral one, which is apparent in the phenomena of transnational, interregional, and cross-border cooperation or conflict. In the article I approach diverse topics of this last scale. I study the aims and policies of the European Union concerning cross-border cooperation, the meaning of the ideal type of Euroregion, as well as the intersection of the remaining scales with cross-border cooperation. I analyze the context, or structure, of cross-border cooperation, which in the European Union is specified in the emergence of different Axes (Lotharingian or Central, Mediterranean, Atlantic). I finally examine the problems faced by the undeniable transnational and trans-frontier dynamics of labour relations in the European Union.

Key words: cross-border cooperation, regulation theory, industrial relations, European Union.

Sumario

- | | |
|--|---|
| 1. Sobre la cooperación transfronteriza en la Unión Europea | 3. El peso de la historia y los Ejes europeos: la Carta de Rokkan |
| 2. Gobernanza y juego de escalas de regulación en la cooperación transfronteriza europea | 4. Las relaciones laborales europeas transfronterizas |
| | 5. Bibliografía |

Fenómenos mundiales, como el paso de un régimen de acumulación fordista a otro posfordista, la globalización de los mercados y las culturas y la erosión del otrora soberano estado nación, han acelerado en todas partes la diversificación de la regulación en sus escalas global, estatal, regional local y colateral. Esta última escala es la resultante de las relaciones transfronterizas, interregionales y transnacionales entre actores (regiones, localidades y agentes de la sociedad civil), más allá de las fronteras y en el contexto global.

Me propongo abordar, en este artículo, diversos temas relacionados entre sí. Analizaré la cooperación transfronteriza, manifestación principal de la escala lateral de la regulación, en su interacción con las restantes escalas (regional, local y global). Teniendo en cuenta que es éste un proceso en el que participa la acción colectiva (los objetivos e intereses de los distintos actores), pero también las instituciones, y que, como dice la teoría de la institucionalización del sentido, cuentan en ellas la cultura y la historia, abordaré el análisis del peso de la historia en la configuración de los ejes europeos y en la facilitación o dificultad de la cooperación transfronteriza que operan los diversos ejes. Estudiaré, finalmente, el tema, habitualmente marginado, de la transfronterización de las relaciones laborales europeas; marginación que no es de recibo, pues la teoría de la regulación que utilizo (contrariamente a la teoría del mismo nombre que explica el estado regulatorio) analiza los regímenes de acumulación de capital, cuyo núcleo reside finalmente en la relación de trabajo.

1. Sobre la cooperación transfronteriza en la Unión Europea

Es éste un campo privilegiado de interacción entre las escalas global y lateral de la regulación. La Unión Europea ha alentado la impulsión de un sistema internacional mixto de actores, donde estados, regiones y localidades actúan en un tablero de geometría variable en el que existen incentivos para la cooperación. El *Acta única europea*, de julio de 1987, transformó en efecto la política regional comunitaria, puesto que tenía como objetivo reducir las diferencias interregionales. El dominio privilegiado de esta cooperación inducida ha sido el transfronterizo. La Asamblea de Regiones Fronterizas de Europa (ARFE), creada en 1971, atribuye a la cooperación transfronteriza cuatro tipos de valores:

- a) Un valor político: contribución a la integración europea y a los principios de la UE: subsidiariedad, cohesión, partenariado, cofinanciación del desarrollo territorial, etc.
- b) Un valor institucional: implicación de los actores públicos, puesta en común de intereses y recursos de cara a los objetivos comunes, etc.
- c) Un valor socioeconómico: movilización endógena a través de la participación de los actores económicos y sociales (empresas, sindicatos, grupos ecologistas) en las políticas de desarrollo y en la mejora de la planificación territorial e infraestructura de transportes.

- d) Un valor sociocultural: visión general de la región transfronteriza, formación de redes de expertos universitarios, divulgación del patrimonio histórico, conocimiento de las lenguas respectivas, etc.

En la Unión Europea existen muchas formas de cooperación transfronteriza, pero la que mejor vehicula los valores citados es la de la Euroregión. Sus elementos fundamentales son los principios de partenariado y subsidiariedad; la existencia de una estrategia transfronteriza; una estructura común a nivel local y regional, y la participación de los actores privados y de la sociedad civil.

El partenariado tiene una dimensión vertical y otra horizontal. En base a la primera, los estados miembros y los órganos estatales, regionales y locales deben colaborar con la Comisión de cara a la ejecución de las medidas comunitarias, a través de estructuras complementarias y libres de espíritu de competencia, con mecanismos de cooperación a todos los niveles.

El partenariado horizontal se refiere a la relación entre los interlocutores a ambos lados de la frontera: deben establecerse criterios de paridad y superar los obstáculos relacionados con las fuentes de financiación y las diferencias entre administraciones. Estas relaciones necesitan estructuras transfronterizas comunes dotadas de permanencia y con capacidad de decisión: lo que no requiere en todo caso el requisito previo de la armonización de competencias y estructuras a ambos lados de las fronteras, casi siempre imposible de conseguir a corto plazo.

La Comisión Europea ha actuado como emprendedor político gracias a la relativa facilidad con la que puede moverse entre los distintos niveles de gobierno, formulando estrategias alternativas y organizando coaliciones de actores, a veces sin el consentimiento explícito de los estados miembros (Perkmann, 2002; Morata, 2004). Interreg, por ejemplo, ha sido un poderoso acicate para la creación de redes transnacionales. Gracias a estas iniciativas, las regiones han adquirido un papel más relevante, tanto en la escena europea como en los ámbitos estatales de toma de decisiones. Hoy en día, las regiones interactúan con los órganos de la UE, a fin de obtener recursos de las políticas redistributivas y promover sus intereses.

Ello ha promovido una gobernanza multinivel: esto es, el estado se ha transformado al incrementarse la interdependencia entre los distintos niveles de gobierno (europeo, estatal y subestatal) y al incluir a los actores privados en su toma de decisiones, lo que implica un modelo de relaciones inspirado en el establecimiento de relaciones recíprocas y en el principio del consenso, más que en el de la jerarquía. Mientras que el estado nación se basaba en una autoridad formal y en poderes legalmente definidos, la gobernanza se basa en procesos plurales de toma de decisiones y en el intercambio de recursos entre los principales actores.

El principio de subsidiariedad se integra, así, en la gobernanza multinivel de la UE, al implicar un reforzamiento de los entes locales y regionales como niveles administrativos apropiados para la cooperación transfronteriza. El prin-

cipio de la red se relaciona con la gobernanza a través de la participación y la implicación de los actores privados y de la sociedad civil.

El Parlamento europeo ha definido así los elementos de la eurorregión en 2004: estructuras compuestas por colectividades regionales y locales a uno y otro lado de la frontera; existencia de un secretariado permanente y de un equipo técnico y financiero con recursos propios; cooperación basada en una estrategia elaborada conjuntamente; configuración en forma de plataforma de relación transfronteriza entre ciudadanos, políticos, instituciones, fuerzas económicas, agentes sociales y culturales, etc.; las decisiones se aplican según los procedimientos en vigor a cada lado de la frontera, evitando los conflictos sobre competencias y estructuras; los contenidos de la cooperación se definen desde los intereses comunes; estas plataformas sirven especialmente para preparar y/o aplicar programas y proyectos contenidos en las iniciativas comunitarias Interreg.

Las eurorregiones no son, en todo caso, un nuevo nivel de gobierno local y regional, sino un espacio de intercambio entre actores públicos y privados. Han tenido un papel determinante en la ejecución de los programas Interreg, y la mayoría de ellas se han creado a partir de este programa. La Comisión Europea prefiere las eurorregiones para la implementación de Interreg, al adaptar mejor su estructura a la estrategia de la Comisión Europea de supresión de los obstáculos transfronterizos.

2. Gobernanza y juego de escalas de regulación en la cooperación transfronteriza europea

Expongo, a continuación, los dos ejes teóricos utilizados para explicar el hecho transfronterizo, la teoría de la gobernanza y la teoría de la regulación (en la versión de Lipietz, 1993; Harvey, 1990; Jessop, 1993), como introducción a la intersección entre las escalas de regulación regional comarcal, local y global con la escala lateral, que se traduce, entre otros procesos, en la cooperación transfronteriza.

a) Teorías de la gobernanza y la regulación

Los conceptos de regulación y gobernanza hicieron juntos su aparición en el mercado académico anglosajón en la década de 1970. A impulso suyo, la economía institucional estudió formas de coordinación que no eran reducibles a los mercados puros o a las jerarquías centralizadas de las grandes empresas: esto es, los mecanismos de gobernanza económica (clanes, redes, mercados organizados en forma de galaxia, alianzas estratégicas) que no tenían una sujeción directa al mercado.

Algunos politólogos comenzaron, por su parte, a rechazar la distinción rígida entre las esferas privada y pública propias de los análisis *top-down* centrados en el estado, y estudiaron formas de coordinación política que borraban esta divisoria: jerarquías «cruzadas» (*tangled*), redes de poder paralelo, formas de interdependencia compleja entre distintos niveles de gobierno, etc.

Teóricos de las relaciones internacionales se sumaron a este deslizamiento del gobierno a la gobernanza rechazando la distinción «realista» entre la jerarquía política doméstica organizada por los estados soberanos, y la anarquía que parecía reinar en las relaciones internacionales. La superación teórica de la anarquía interestatal y de la soberanía del estado nación les llevó a examinar un conjunto de relaciones internacionales caracterizadas por la «gobernanza sin gobierno» y la paradiplomacia; entre éstas se encontraban las relaciones de cooperación interregional y transfronteriza.

La evolución del fordismo al posfordismo fue el contexto que explicaba este interés. Mientras que el fordismo significaba economía mixta, el posfordismo implicaba o bien la vuelta a las fuerzas del mercado o bien la ampliación de la gama de redes, partenariados y restantes formas de gobernanza; interesarse por éstas últimas, suponía optar por una alternativa no neoliberal. Contribuyó también a este interés renovado el fallo de los mecanismos de coordinación que se daban por supuestos desde la posguerra, especialmente los sistemas de concertación tripartita propios del estado keynesiano del bienestar; la crisis de hegemonía de EEUU y la consiguiente búsqueda de soluciones poshegemónicas a los problemas globales; así como la eclosión de políticas de identidad y de los nuevos movimientos sociales que contestaban a las formas establecidas de dominación política y económica.

Un problema que se planteó con acuidad fue el del territorio —o territorios— de la acumulación, regulación y gobernanza. Cada régimen de acumulación, dicen Tickell y Peck (1992), tiene una geografía específica; la transición de un régimen a otro se acompaña de una ronda de destrucción creativa y reconstrucción del espacio, según el esquema schumpeteriano. Ello es evidente en la transición del régimen fordista al posfordista, con su corolario de desintegración vertical de empresas, emergencia de variopintos distritos industriales y paisajes industriales en los que emergen regiones que ganan y declinan regiones que pierden. Pero la principal novedad territorial del posfordismo radica en la peculiaridad de su modo de regulación, el cual se desarrolla en distintas escalas espaciales que actúan simultáneamente.

La regulación deja de presentar el predominio estatal que caracterizaba al fordismo, y sus escalas se diversifican en los tres niveles global, estatal y local. Pero no existe jerarquía de escalas, sino simultaneidad. La escala espacial se convierte en un elemento que media en la cooperación o en el conflicto de los actores políticos y socioeconómicos, y la elección de la escala (estatal, global, local y, a menudo, «glocal») pasa a ser, en el posfordismo, un factor crucial de las luchas por la hegemonía.

Tickell y Peck (1992) resumen así, en la tabla 1 (reproducida también por Moulaert, Swyngedow y Wilson, 1988), los cambios de escala que han tenido lugar desde la década de 1980 en los distintos niveles de la distribución territorial del poder (estatal, regional y local).

Respecto a la racionalización del capital, los niveles regionales y locales parecen preferir estimular el capital innovador antes que salvar a las industrias

Tabla 1. Políticas económicas según escalas de regulación

Funciones de Política Económica ¹	Niveles de división territorial		
	Estatal	Regional	Local
Relaciones laborales			
Negociación colectiva	–	+	+
Organización de la Seguridad Social	–	+	?
Intervención directa en la economía			
Promoción del capital innovador	+	+	+
Racionalización del capital tradicional	+	?	?
Inversiones sociales			
— Complementarias	–	+	+
— Discrecionales	–	+	+
Planificación indicativa	–	+	+
Negociación supraestatal sobre			
— el sistema monetario	+		
— el sistema financiero	–		
Cooperación económica (<i>Joint ventures</i> , inversiones directas)	–	+	+

Fuente: Tickell y Peck, 1992.

tradicionales. En cuanto a la planificación indicativa, el estado tiende a reservarse su monitorización a los niveles regional y local. Por último, en materia de cooperación internacional, los gobiernos centrales parecen convencidos de la importancia de la regulación supraestatal, lo que no impide que las coaliciones locales negocien con los grupos capitalistas extranjeros nuevas inversiones en la localidad o región.

Hemos centrado, pues, el foco de atención en los actores —potenciales— de la cooperación interregional y transfronteriza: instituciones locales, regionales, estatales, globales (en nuestro caso, paneuropeas). Pero este repertorio queda corto si no se incluyen en él agentes socioeconómicos, así como el amplio y multiforme abanico de los actores de la sociedad civil.

b) Tipología de regulaciones regionales y locales posfordistas

Dada la relevancia en la cooperación transfronteriza de las regulaciones regionales y locales, conviene esbozar una tipología de las mismas, las cua-

1. El signo +, comentan Moulaert y Swyngedow (1988), quiere decir que la función va a más; el signo –, que la función va a menos; el signo ? requiere más explicación; por ejemplo: el nivel local no puede organizar el sistema de seguridad social, pero puede implementar algunos derechos sociales a su nivel.

les, en el posfordismo, están orientadas a la oferta, esto es, al mercado. A escala regional, éstos serían los tipos ideales: el modelo neoliberal, caracterizado por el *laissez faire* y la no-intervención; el modelo democristiano (en el que cabría incluir a los gobiernos regionales de los nacionalismos históricos, con una ideología también democristiana, como en los casos vasco y catalán del Estado español), con una intervención de abajo a arriba orientada a apoyar las iniciativas y la competitividad internacional de las empresas, y el modelo socialdemócrata, con una intervención más vertical y receptiva a la acción del estado, que quiere conciliar la *performance* de las empresas con la participación sindical y las inquietudes medioambientales.

Pero esta trilogía, tentadora porque reproduce a nivel regional la clasificación de Jessop de estados posfordistas en sus tipos neoliberal, neocorporativista y neoestatista, es tan sugerente como falseadora. Para empezar, si se habla de regulación, no está claro a menudo si aquella tiene un carácter regional o local. Incluso si se eliminan todos los casos no regionales, la elaboración de una tipología se revela una tarea ardua. A efectos de clasificación, habría que tener en cuenta no uno, sino tres conjuntos de variables: la orientación ideológica de las regiones, sí, pero también la distribución territorial del poder en los estados en los que se encuentran; así como los factores culturales e identitarios, en especial la existencia o no de movimientos nacionalistas en la región considerada.

El tipo de estado, unitario, autonómico, federal, confederal, abre posibilidades, a la vez que constriñe, a las estrategias regionales de regulación. La distribución territorial del poder en los estados es fruto de la historia y de relaciones de fuerza casi siempre de medio o largo plazo. En la Unión Europea existen regiones políticas, pero también simples áreas de descentralización administrativa.

Loughlin (1998) ha analizado las muy distintas dimensiones del poder regional, definidas por las siguientes variables: situación constitucional de los territorios, competencias, participación política del estado, capacidad de entablar relaciones internacionales, control sobre los poderes locales y grado de independencia financiera respecto del estado. Es obvio que gobiernos regionales que comparten una misma ideología pero que forman parte de estados con muy diversa estructura territorial, que presentan, por tanto, posiciones muy distintas en el casillero de las manifestaciones del poder regional descrito por Loughlin, desarrollarán estrategias de regulación muy diferentes.

Un tercer criterio de clasificación es el identitario, esto es, la existencia o no de movimientos nacionalistas ubicados en la región. El hecho de que las reivindicaciones nacionalistas cuestionen la forma de distribución territorial del poder en el estado o de que el territorio de la nación reivindicada no coincida con el de la región política, son susceptibles de inclinar las relaciones entre estado y poder regional hacia el antagonismo, sea cual sea la orientación ideológica de éste último, y de obstaculizar la relación entre escalas, con

los efectos consecuentes que pueden tener sobre las políticas regionales de regulación².

Cabría añadir a estos tres conjuntos mayores de variables un conjunto menor, el derivado de los distintos grados de desarrollo económico de las regiones de un estado, que influye en la forma que adopta la «carrera entre regiones y en la relación de cada una de éstas con el estado. Las regiones más desarrolladas descansan en sus propias fuerzas y reivindican mayor soberanía fiscal, una distribución territorial del poder más profunda y bilateralidad en sus relaciones con el estado. Las menos desarrolladas quieren relacionar la fiscalidad con criterios ajenos a su esfuerzo tales como la extensión territorial y la población, apoyan la multilateralidad de las decisiones sobre políticas económicas regionales y confían en el poder distributivo del estado central a nivel territorial.

Las regiones pobres acusan a las ricas de egoísmo e insolidaridad; las ricas reprochan a las pobres su parasitismo y su mentalidad asistencial. Estos conflictos, que condicionan obviamente las relaciones entre las escalas estatal y regional de la regulación, se dan en varios estados de la Unión Europea: en Italia entre el norte y el sur, en Alemania entre el este y el oeste; en España también entre el norte y el sur, con la particularidad de que las características del sur se dan también en algunas regiones del norte (Asturias, Galicia). Los conflictos entre regiones son ajenos a las afinidades ideológicas entre poderes regionales; enfrentan por ejemplo en la España actual al gobierno socialista catalán con los gobiernos socialistas del sur.

Una tipología de las formas de regulación regional posfordistas debe, pues, tener en cuenta el cruce de esos cuatro conjuntos de variables: el ideológico, el competencial, el identitario y el económico. La complejidad de las combinaciones de estas variables hace aconsejable limitar las comparaciones a un universo limitado de casos. Éstos deberían incluir una explicación de carácter introductorio de cada región: orientación político-ideológica del poder regional, régimen competencial derivado de la distribución territorial del estado y relación entre las escalas estatal y regional de la regulación; si es el caso, existencia de movimientos nacionalistas y/o tensiones interregionales. Respecto al análisis de las estrategias de regulación —en las que participa un amplio abanico de actores: empresas, sindicatos, partidos políticos, movimientos sociales, órganos de concertación—, parece razonable ajustarse a este repertorio: relaciones laborales; formas de competencia empresarial; normas de consumo y mercados; y papel de los poderes públicos, incluidas las formas de gobernanza.

He analizado a los actores regionales, *partenaires* potenciales de un proceso de cooperación interregional o transfronterizo, de modo abstracto y aislados de estos procesos. El cruce de las variables de cada actor regional con las de los demás actores insertos en la red de cooperación transfronteriza daría lugar a una tabla tan prolija que tendría muy poco valor heurístico, por lo que se

2. He estudiado el cruce de la doble dinámica de los poderes regionales y los movimientos nacionalistas en el ámbito de la Unión Europea en mis libros *Juego de espejos: conflictos nacionales centro-periferia* (1997, 2000) y *Nacionalidades y regiones en la Unión Europea* (1999).

impone también aquí una aproximación casuística. El análisis se simplifica si se tiene en cuenta en qué medida la estructura de oportunidades de cada eje europeo facilita o dificulta la cooperación transfronteriza o interregional, lo que esbozo algo más tarde.

c) La escala de regulación local y urbana

Cabe hacer el mismo análisis ideal típico de la escala de regulación urbana y local. Pero la existencia en esta escala de distritos o clústers de empresas, transestatales, permite esbozar aquí una tipología, no sólo de actores locales, sino también de las redes transfronterizas formadas en la escala local.

Los institucionalistas californianos Storper y Scott (1992) han estudiado una segunda generación de sistemas industriales localizados, ligados a las nuevas tecnologías y a la desintegración vertical de la producción. Sus trabajos, que difuminan la diferencia entre región y localidad, critican la concepción de Max Weber según la cual el comportamiento espacial de las unidades económicas depende de los mercados, los sistemas de transporte y los recursos localizados de materias primas. Por el contrario, estos autores hablan del «salto de rana» para explicar cómo los nuevos establecimientos se implantan lejos de los lugares antiguos de acumulación, en regiones nuevas (Benko y Demazière, 2000).

En el último cuarto de siglo, en efecto, en el contexto de una intensa competencia regional, ciertas regiones de Europa y EEUU, ricas en tecnologías, infraestructuras y actividades económicas «flexibles», suplantaron a los antiguos *foci* industriales. En el contexto de la producción flexible, algunos sectores pioneros rompieron con las regiones centrales y se establecieron en lugares distintos, con lo cual dieron lugar a nuevos procesos de construcción institucional. En estos lugares, la progresiva desintegración vertical de la producción se acompañó del proceso paralelo de la asociación en red de numerosos productores de distintos tamaños. En estas redes (siguiendo el esquema de Piore y Sabel, 1990), empresas con interrelaciones muy densas tendían a situarse unas junto a otras, a fin de facilitar los intercambios de mercancías e información y de aprovecharse de las economías externas en mercados de trabajo e infraestructuras.

El voluntarismo inherente a todo modo social de regulación, y por tanto la regulación local, sí que cuenta. Lipietz (2000) expone las distintas consecuencias que puede tener sobre la configuración urbana optar por un modelo social de implicación concertada obrera o por otro de jerarquía capitalista flexible. Las diferentes estructuras de distribución de ingresos de los dos modelos se reflejan en la división social del espacio urbano: violentos contrastes entre barrios en el modelo flexible, diferencias menos acusadas en el modelo no jerárquico (Francfort).

La escala de regulación local está condicionada por otros dos factores: la jerarquía de ciudades en la globalización y la distribución territorial del poder en cada estado. Jessop y Sum (2005) hablan de un proceso de «glurbaniza-

ción» paralelo al de «glocalización». Mientras que ésta última se refiere —entre otras cosas— a las estrategias de las multinacionales para obtener ventajas globales explotando las diferencias locales, la segunda se refiere a las estrategias de los estados tendentes a reestructurar los espacios urbanos, a fin de mejorar su competitividad internacional. Las dimensiones extraeconómicas de las ciudades se han hecho relevantes: los factores económicos «naturales» han perdido importancia en la competencia interurbana frente a los factores construidos socialmente. Al desarrollar estos factores, las ciudades «empresariales» continúan reproduciendo diferencias locales que permiten a las multinacionales desarrollar sus estrategias de «glocalización».

La extensión de un foco urbano y las estrategias de localización pueden perfectamente adquirir una dimensión transfronteriza. Efectivamente, no pocos de estos procesos de «glocalización» y «glurbanización» desbordan e ignoran las fronteras estatales, por no hablar de las regionales; por lo que lo transfronterizo es, en muchos casos, un elemento estructural de la escala de regulación local.

Un aspecto importante de estas estrategias espaciales es su interés por limitar la competencia intrarregional a través de una cooperación orientada al mercado como base de la competitividad internacional. La escala en la que se adopten estos compromisos dependerá de la naturaleza de las cadenas de productos y clústers económicos, de las externalidades espaciales asociadas (formación de distritos, ventajas de proximidad, economías de aglomeración), de las formas de enraizamiento social de las relaciones económicas y de los procesos de enseñanza y formación. Nos encontramos aquí de nuevo con lo transfronterizo como elemento estructurante de la regulación, pues la proyección de los clústers y las externalidades espaciales asociadas pueden ser, y de hecho lo son frecuentemente, transfronterizas.

En su estudio sobre las nuevas regiones industriales de EEUU, las regiones «imán» de empleos —esto es, las ganadoras—, Markusen (2000) distingue, además de los «distritos italianizantes» en forma de redes cooperativas de PYME, otros tres lugares imán (que ponen finalmente de relieve el peso de las grandes empresas localizadas y la fragilidad de los distritos): el distrito «núcleo y radios», en el que la estructura regional se desarrolla en torno a una o a varias empresas pertenecientes a una o a distintas industrias; la plataforma satélite industrial, que agrupa a filiales de diversas multinacionales, y el distrito de estado, en el que un sector gubernamental importante (una base militar o científica clave, una universidad) dirige la economía regional. Las relaciones laborales y la cultura difieren grandemente en los distintos lugares imán.

Aunque la situación de EEUU no sea perfectamente homologable con la europea, puede decirse que el perfil de los lugares imán o, dicho de otro modo, de las «regiones que ganan», es muy variado, lejos de la uniformidad del distrito cooperativo sugerida por Piore y Sabel (1990). Depende en alto grado de la cooperación o del conflicto de los actores —empresas, sindicatos, organismos públicos, administraciones locales— y, en última instancia, de las luchas por la hegemonía libradas en torno a la regulación de cada uno de ellos.

Pero las distintas formas de lugares imán (con la posible excepción del «distrito de estado») favorecen la cooperación transfronteriza. Los clústers de pequeñas y medianas empresas complementarias lo hacen en grado sumo, siempre que los servicios prestados a ambos lados de las fronteras por las instituciones locales, imprescindibles para este tipo de distritos, sean equiparables. Los distritos «núcleo y radios» también son compatibles con la dimensión transfronteriza; aunque el protagonismo de lo transfronterizo sea muy dependiente de en qué lado de la frontera se ubiquen las empresas «núcleo» protagonistas. Las plataformas de filiales de multinacionales pueden tener una proyección transfronteriza, pero ésta es frágil e inestable, subordinada finalmente a los intereses y estrategias potenciales de deslocalización de unos agentes hipermóviles indiferentes en última instancia a los territorios en los que actúan.

Las «regiones que pierden», las viejas regiones industriales golpeadas por la gran crisis del fordismo, tienen una relación con lo transfronterizo distinta a las de las «regiones que ganan». Mientras que éstas «son muchas veces —si así lo permite su ubicación geográfica dentro del estado— transfronterizas, las «regiones que pierden», aunque compartan fronteras y problemas, viven casi siempre aisladas su declive y sus carencias.

d) La escala global: triadización, europeización

En las tres décadas fordistas, la escala dominante de regulación en las economías capitalistas era el estado nación, cuya «naturalidad» nadie discutía. Pero las economías estatonacionales tenían fundamentos ideológicos: la reconstrucción posbélica en Europa, la seguridad nacional en las naciones «mercantiles» de Asia del este, las críticas de la dependencia en las economías de sustitución de las importaciones de América Latina, etc.

Hoy, la «naturalidad» parece haberse desplazado de lo «nacional» a lo «global» (o a las «tríadas», América del Norte, Unión Europea, Asia del Pacífico), por una parte, y a los distintos tipos de economías subestatales, locales, urbanas, regionales, por otra. A medida que las regiones triádicas adquirían forma institucional e identidad propia, fueron surgiendo nuevos foros con el fin de coordinar sus actividades. El mismo proceso ha tenido lugar respecto de los entes locales. Pero ninguna escala ha adquirido la primacía de que gozó la escala estatonacional en el fordismo atlántico; puede decirse, pues, con Jessop y Sum, que la escala se ha relativizado.

Los espacios del fordismo atlántico están desbordados. Las unidades mayores contienen porciones decrecientes de las unidades menores, por lo que no pueden ser vistas como un juego de «muñecas rusas». Ello es especialmente evidente en la Unión Europea, constatación que completa el análisis contextual de la cooperación transfronteriza comunitaria. Dos ejemplos de lo dicho son precisamente los ejemplos citados de las ciudades globales, que desbordan cualquier territorio estatonacional y las regiones transfronterizas.

Algunos autores han predicho que los polos de crecimiento supranacional de las tríadas, basados en la hegemonía respectiva de EEUU, Japón y Alema-

nia, podrían ser la base material de una nueva regularización de la acumulación de capital con división de trabajo en el seno de cada bloque. Pero ello, se enfrenta a la interpenetración de los poderes triádicos y las alianzas estratégicas de las multinacionales domiciliadas en cada bloque con las de los bloques restantes.

Las alianzas varían según la posición respectiva de las economías en la jerarquía global. Mientras que una economía regional abierta (capitalista, socialista o postsocialista) puede buscar una mayor integración con el poder económico dominante de cada triada, éste puede buscar, no sólo englobar a las economías vecinas en su órbita, sino también establecer alianzas con los poderes dominantes de las otras triadas. Una alternativa estratégica para las economías pequeñas es buscar nichos de mercado en la economía global (a través a veces de alianzas estratégicas con empresas clave de la respectiva región triádica) o formar alianzas regionales con otras economías pequeñas (de carácter transfronterizo o no), a fin de incrementar su capacidad y su nivel económicos.

3. El peso de la historia y los ejes europeos: la Carta de Rokkan

El politólogo Stein Rokkan (1970) no sólo ha aportado un eje teórico imprescindible para comprender los *cleavages*, o líneas divisorias, que atravesaron la modernidad en Europa occidental, los dos *cleavages* surgidos de la Revolución Nacional, Iglesia-estado y centro-periferia, y los surgidos de la Revolución Industrial, campo-ciudad y capital-trabajo, que explican el surgimiento de las ocho familias modernas de partidos según la divisoria del *cleavage* en que se sitúen, sino que ha explicado también la mayor o menor fortaleza de la construcción de los estados en esta zona. Cuanto más fuerte haya sido históricamente el estado en cuestión y más espesas sus fronteras, más difícil será la cooperación transfronteriza, y, a la inversa, la debilidad histórica de los estados favorece las relaciones transfronterizas.

La estructura de oportunidades para la cooperación transfronteriza es óptima en los territorios situados en la dorsal central europea, o Eje Lotaringio, y disminuye, aunque no de igual modo, en los otros dos ejes, el Arco Mediterráneo y el Arco Atlántico. El Arco Mediterráneo es un espacio de intensas e históricas relaciones entre sus territorios (el Mare Nostrum romano), de convergencia de culturas, tradiciones y estilos de vida³. Ello le capacita para competir con el que sigue siendo hoy en día el eje dominante, el Eje Lotaringio, dorsal central europea de las antiguas ciudades estado que se extiende desde el sudeste inglés, pasando por los Países Bajos, Renania alemana y Suiza, hasta el valle del Po italiano. La debilidad y la excentricidad del Arco Atlántico como eje generador de externalidades positivas contrasta, por el contrario, con las de los dos ejes (o arcos) antes citados. La comunidad atlántica no descansa, en efecto, ni en la homogeneidad cultural de sus regiones ni en su unidad económi-

3. Remito, en este punto, al trabajo de Antoni Durà y Xavier Oliveras (2008) al respecto.

ca, puesto que su único rasgo común es la presencia del océano; los flujos económicos son limitados, y mientras que unas regiones se desarrollan, otras se degradan.

El peso de la historia europea, analizado por Rokkan (1970), explica en el largo plazo esta distinta estructura de oportunidades. Este análisis explica, a nivel macro, las facilidades o dificultades que afectan a los actores de la cooperación transfronteriza según el eje europeo en el que estén ubicados.

4. Las relaciones laborales europeas transfronterizas

El estado, contra lo que pensaban los funcionalistas, nunca ha sido un contenedor perfecto de sus respectivas sociedades, ni de las relaciones de trabajo que se establecían en ellas. En las primeras fases de la Revolución Industrial, el nomadismo obrero era un hecho habitual. El proceso de «nacionalización» de los trabajadores fue progresando desde fines del siglo XIX, hasta culminar en las tres décadas siguientes a la posguerra en el régimen eminentemente estatal que fue el fordismo. Pero el posfordismo ha introducido dos procesos nuevos y contradictorios: la territorialización del trabajo en ámbitos regionales, locales, inferiores al estado; y la transnacionalización, incluyendo la transfronterización, del mismo. En todas partes, sin embargo —y ello es evidente en la Unión Europea—, la asunción de la transnacionalización, interregionalización y transfronterización del trabajo, no se está traduciendo, sino muy lentamente, en una mayor fortaleza y una mejor adecuación de las formas históricas de acción colectiva obrera: la negociación colectiva y la concertación a tres bandas. Por ello, el hecho que la dimensión laboral de la cooperación transfronteriza europea sea tratada raramente en los análisis regulacionistas no es casual, sino que es debido a las dificultades de la concertación en este ámbito.

Las luchas sobre la representación en las instituciones comunitarias europeas cesaron cuando 17 sindicatos de estado afiliados a la CIOSL crearon, en 1973, la Confederación Europea de Sindicatos (CES), la cual integró a los sindicatos cristianos en 1984 y, años más tarde, a los comunistas. Fue fruto de distintos factores: la despilarización del movimiento obrero, que atenúa el conflicto ideológico entre socialismo y comunismo, la modernización de la Iglesia católica, la búsqueda de una identidad europea por parte de los partidos comunistas, etc.

La CES integra a todos los sindicatos europeos. Representa, a comienzos del siglo XXI, a 60 millones de afiliados (90% de los de la Unión Europea de los 15) pertenecientes a 74 confederaciones estatales de 34 países europeos y a 11 federaciones de industria. Coordina igualmente desde Bruselas a los 39 consejos sindicales internacionales, que organizan la cooperación sindical transfronteriza (Sadowski, Ludewig y Turk, 2003).

Pese al gran número de sus hipotéticos representados, la CES, financiada por los aportes de las confederaciones miembros, tiene unos recursos económicos limitados. Su plantilla es reducida (36 empleados antes de la reforma de 1991 y 45 después); las confederaciones afiliadas apenas delegan autoridad nego-

ciadora en ella o en las 11 federaciones europeas de industria. La CES, dice Visser (2003), presenta en efecto muchas debilidades. Contiene pocos instrumentos para conseguir que sus miembros, organizaciones independientes, cooperen en temas no deseados; el proceso de decisión es premioso, y los líderes sindicales se esconden tras los procedimientos formales vigentes en sus países. Existen, además, muchas diferencias en organización, afiliación y acción colectiva entre sus miembros, que han aumentado con la extensión de la Unión Europea hacia Europa central y oriental.

Finalmente, el sistema de acción sindical basado en la concertación tripartita, que se implantó con éxito razonable en el marco de los estados nación en los treinta «años gloriosos» fordistas de la posguerra, era muy difícilmente aplicable en el marco de la UE, y su crisis no ha hecho más que dispararse en el posfordismo.

El fin de la Segunda Guerra Mundial y la implantación de fordismo habían hecho nacer nuevas esperanzas en Europa. La maduración de la construcción europea, se pensaba, haría posible un sistema paneuropeo de relaciones laborales basado en la concertación. Pero cuando aquella avanzó en las décadas de 1970 y 1980, las ilusiones se mostraron infundadas, y se comprobó que ello no se debía tan sólo a la erosión del fordismo.

Neocorporativistas y teóricos de la elección racional han atribuido distintas razones al fracaso. Para los primeros (Streeck y Hassel, 2003), se debe a la ausencia de una legislación supraestatal que proteja institucionalmente a los sindicatos como *partenaires* sociales: el mercado único y las políticas de subsidiariedad, dicen, son un programa de desregulación y una estrategia de *laissez faire* opuesta a las políticas sociales, que se han dejado al margen de la integración europea. Streeck y Hassel (2003) destacan que el Tratado de Maastricht y el Pacto de Estabilidad han impuesto políticas de austeridad fiscal, poniendo topes a la inflación y al gasto público; mientras que el mercado único europeo ha liberalizado las mercancías e intensificado la competencia. Ello ha creado un efecto dominó por el que los gobiernos han impuesto, a su vez, la austeridad a sus agentes socioeconómicos.

Los teóricos de la elección racional (Sadowski, Ludewig y Turk, 2003) imputan, por el contrario, el fracaso a los intereses de los tres socios de la concertación tripartita: sindicatos, patronales y gobiernos. Por parte obrera, se plantean dos cuestiones, una sobre el nivel de incentivación de los trabajadores y sindicatos de los distintos países para europeizar la negociación colectiva, y otra sobre la idoneidad de la CES como instrumento de esta negociación. Las respuestas a ambas preguntas no son claras.

En la UE, dicen los citados autores, existe una intensa competencia sobre mercados, inversiones extranjeras y empleo, de modo que el diferencial de productividad y costo del trabajo varía por países del 3 al 1. Ello quiere decir que los productores de países de altos costos perderán cuotas de mercado ante los de los países de bajo costo si las diferencias no son compensadas por los aumentos de productividad. El mantenimiento de la competitividad puede producir, pues, una carrera hacia el fondo de las empresas para rebajar los costos del

trabajo. La voluntad de trabajadores y sindicatos de impedirlo da un sentido a las negociaciones colectivas a nivel europeo.

En cambio, y desde la perspectiva de la elección racional, los intereses personales de los líderes sindicales pueden jugar en contra de la coordinación europea de la acción sindical, pues ésta supondría transferencias de poder y prestigio —no deseadas— de los sindicatos domésticos hacia los europeos.

La debilidad de la centralización sindical europea no se debería, pues, sólo a los problemas creados por la insatisfactoria construcción europea, sino también al hecho de que muchos sindicatos se oponen a ella en base al cálculo de costo y beneficio. Pero la ratio del cálculo varía según los ámbitos territoriales. Ciertas regiones transfronterizas tienen estructuras más similares y problemas más interrelacionados que en sus propios estados; de ahí la existencia en 1998 de 39 cooperaciones sindicales transfronterizas institucionalizadas (Ebbinghaus y Visser, 2000).

La actitud de los empresarios hacia la Unión Europea está también mediada por la relación entre costos y beneficios. La UE, organismo sin soberanía pero con capacidad de obligar, que forma una gigantesca red de grupos de presión en la que la Comisión Europea actúa como cabeza de la telaraña, configura, con su orientación hacia la construcción del mercado único, un ámbito especialmente adecuado para la presión empresarial. Pero estas presiones se ejercen de modo directo e individual por parte de las empresas, marginando casi siempre las asociaciones empresariales formales europeas. El nacimiento y la impulsión de tales asociaciones ha sido, pues, fruto sobre todo del voluntarismo de la Comisión Europea. Ello ha generado la debilidad del asociacionismo empresarial europeo, lo cual añade un elemento más a la fragilidad de una concertación social europea en la que los empresarios no están en todo caso especialmente interesados.

El asociacionismo empresarial paneuropeo institucionalizado es, en efecto, escueto. La plantilla de UNICE es muy pequeña, de 25 empleados, inferior a la de su interlocutor social, el CES. La ratio entre costos y beneficios sólo es favorable al asociacionismo empresarial europeo en los acuerdos intersectoriales; la negociación en el marco de las multinacionales europeas, y, como se ha dicho, la coordinación transfronteriza.

Los órganos de la Unión Europea son el tercer polo, o polo político, de la concertación. La actitud de los actores políticos más relevantes de esta red, los estados miembros de la UE, está también dictada por la lógica entre costos y beneficios, cuyos criterios son la popularidad, la ideología y los ingresos.

Los gobiernos no querrán renunciar a instrumentos políticos con influencia decisiva sobre las elecciones. Pero, precisamente, los gobiernos retienen las políticas sociales redistributivas, las leyes laborales y la negociación colectiva como instrumentos de legitimación y como temas, por tanto, de su competencia exclusiva. Los estados se debaten, por ello, ante una duda hamletiana. La lógica del posfordismo les lleva a limitar el bienestar, pero quieren compensar al mismo tiempo con el aumento de las políticas sociales la pérdida de autonomía resultante de la europeización fiscal y la integración monetaria. Tende-

rán, por ello, a renunciar a las actividades impopulares, presentándolas como impuestas por organismos internacionales que no les dejan alternativa.

Los autores «racionales» mantienen por ello la tesis contraria a la de los neocorporativistas: los órganos europeos, que intentan maximizar su poder, y en concreto los intereses burocráticos de la Comisión Europea, son los más interesados en promover el debate social y la negociación colectiva paneuropeos.

Esta tesis es defendible, pero con una importante precisión. Es cierto que la Comisión Europea quiere impulsar el debate social, pero en base al modelo del «*partenariado* capital/trabajo», un *partenariado* orientado hacia los requerimientos del mercado único de innovación y excelencia productiva, con ausencia de toda contestación obrera, y del que quedarían excluidas como cuestiones a no discutir las políticas comunitarias de monetarismo y austeridad fiscal. Ello explica la parquedad de la política social europea.

Un ámbito efectivo de europeización de las relaciones laborales ha sido el de la coordinación transfronteriza, especialmente en el eje central Lotaringio: los sindicatos belgas, holandeses, alemanes y luxemburgueses acordaron, en su reunión de Dorn de 1998, la toma de medidas contra la competencia a la baja y en materia de salarios y condiciones de trabajo. Igualmente, los sindicatos alemanes y suizos han coordinado su política negociadora con motivo de la fusión de multinacionales farmacéuticas (Sadowski et al., 2003).

En conclusión, puede decirse que, aunque la cooperación transfronteriza se encuentra en la franja alta de las variables que pueden coadyuvar a una concertación europea de las relaciones laborales, al día de hoy, su nivel sigue siendo altamente insatisfactorio.

5. Bibliografía

- BENKO, G.; DEMAZIÈRE, CH. (2000). «Le développement régional au miroir de la crise des régions d'ancienne tradition industrielle. L'exemple du nord de la France». En: BENKO, G.; LIPIETZ, A. *La richesse des régions. Pour une géographie socio-économique*. París: PUF, p. 451-478.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. (2000). «Géographie socio-économique ou économie géographique?». En: BENKO, G.; LIPIETZ, A. *La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique*. París: PUF, p. 9-29.
- COTS, F.; MORATA, F.; ROCA, D. (2007). *Una estratègia de desenvolupament sostenible per a l'Euroregió Pirineus-Mediterrània: orientacions bàsiques*. Barcelona: CADS. Generalitat de Catalunya.
- DI GIOVANNA, S. (1996). «Industrial districts and Regional Economic Development: a Regulationist Approach». *Regional Studies*, 30 (4), p. 373-386.
- DURÀ, A.; OLIVERAS, X. (2008). *À Typology of agents of regional cooperation: the experience of the Mediterranean Arch*. Paper, Jena Workshop, noviembre.
- EBBINGHAUS, B.; VISSER, J. (2000). *Trade Unions in Western Europe since 1945*. Oxford: MacMillan.
- ESSER, J.; HIRSCH, J. (1989). «The crisis of Fordism and the Dimensions of a "post-Fordist" Regional and Urban Structure». *International Journal of Urban and Regional Research*, 13 (3), p. 71-97.

- HARVEY, D. (1990). *The condition of postmodernity: an enquiry into the origins of cultural change*. Oxford: Basil Blackwell.
- JESSOP, B. (1993). «Towards a Schumpeterian Workfare State? Preliminary remarks on post-fordism Political Economy». *Studies in Political Economy*, 40, p. 7-39.
- JESSOP, B.; SUM, N. (2005). *The regulation approach and beyond: putting capitalist economies in their places*. Londres: Edward Elgar.
- LETAMENDIA, F (1997). *Juego de espejos. Conflictos nacionales centro-periferia*. Madrid: Trotta.
- (coord.) (1998). *Nacionalidades y regiones en la Unión Europea*. Madrid: Fundamentos.
- (coord.) (2006). *Acción colectiva Hegoalde-Iparralde*, Madrid: Fundamentos.
- LIPIETZ, A. (1993). «From althusserianism to Regulation Theory». En: KAPLAN, E.; SPRINKER, M. *The althusserian legacy*. Londres: Verso, p. 99-138.
- LOUGHLIN, J. (1998). «Autonomía en Europa occidental: un estudio comparado». En: LETAMENDIA, F. (coord.). *Nacionalidades y regiones en la Unión Europea*. Madrid: Fundamentos, p. 109-140.
- MARKUSEN, A. (2000). «Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels». En: BENKO, G.; LIPIETZ, A. *La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique*. París: PUF, p. 85-119.
- MORATA, F. (2004). *Gobernanza multinivel en la Unión Europea*. Valencia: Tirant lo Blanc.
- MOULAERT, F.; SWYNGEDOUW, E.; WILSON, P. (1988). «Spatial Responses to Fordist and post-fordist Accumulation and Regulation». *Papers of the Regional Association*, 64, p. 11-23.
- PERKMANN, M. (2002). *The rise of Euroregions. A bird's eye perspectives on European cross-border co-operation*. Online papers. University of Lancaster.
- PIORE, M.; SABEL, CH. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza.
- ROKKAN, S. (1970). *Citizens, elections, parties*. Oslo: Universitetsforlaget.
- SADOWSKI, D.; LUDEWIG, O.; TURK, F. (2003). «Europeanization of collective bargaining». En: ADDISON, J. T.; SCHNABEL, C. (eds.). *International Handbook of Trade Unions*. Cheltenham (UK) y Northampton (USA): Edward Elgar.
- SCHMITTER, P.; LEHMBRUCH, G. (1979). *Trends toward corporatist intermediation*. Beverly Hills: Sage.
- STORPER, M.; SCOTT, A. J. (eds.) (1992). *Pathways to industrialization and regional development*. Londres: Routledge.
- STREECK, W.; HASSEL, A. (2003). «Trade unions as political actors». En: ADDISON, J. T.; SCHNABEL, C. (eds.). *International Handbook of Trade Unions*. Cheltenham (UK) y Northampton (USA): Edward Elgar, p. 335-365.
- TICKELL, A.; PECK, J.A. (1992). «Accumulation, Regulation and the Geographies of Post-Fordism: Missing Links». *Regulationist Research, Progress in Human Geography*, 16 (2), p. 190-218.
- VISSER, J. (2003). «Unions and unionism around the world». En: ADDISON, J. T.; SCHNABEL, C. (eds.). *International Handbook of Trade Union*. Cheltenham (UK) y Northampton (USA): Edward Elgar, p. 366-413.