

Nueva Sociedad Nro. 156 Julio-Agosto 1998, pp. 54-71

La globalización. Un concepto y sus problemas

KLAUS BODEMER

Klaus Bodemer: investigador del Instituto de Estudios Iberoamericanos de Hamburgo.

Palabras clave: globalización, economía internacional, sistema internacional, Estado.

Resumen:

El término globalización es utilizado en distintos sentidos e interpretaciones, aunque pueden mencionarse elementos comunes a todas las versiones. La globalización no es un fenómeno nuevo, sino la intensificación de las transacciones transversales que hasta ahora se incluían en la llamada internacionalización. Hay acuerdo en que el núcleo globalizador es tecnológico y económico, abarcando las áreas de finanzas, comercio, producción, servicios e información. Un tercer elemento común a las versiones de la globalización consiste en la convicción de que cualquier intento de desacoplarse de este proceso está condenado al fracaso. Sin embargo, como lo demuestran las experiencias nacionales de apertura exitosa, de ello no se desprende que el Estado deba desvincularse del control sobre la vida económica.

Hace más de un siglo y medio, Marx provocó al mundo burgués con célebres palabras: «Un fantasma recorre Europa: el comunismo». Hoy es otra la frase que está en boca de los líderes políticos, gerentes de empresas, trabajadores y científicos: «Un fantasma recorre el mundo: la globalización». Lamentable pero comprensiblemente, no existe ni una definición clara ni una teoría de la globalización. ¿Se trata entonces de nuevas tendencias evolutivas o sólo de una palabra de moda? En una primera aproximación al tema puede diferenciarse muy esquemáticamente entre dos vertientes de interpretación del fenómeno: una versión pesimista y una optimista.

Para los *pesimistas* –sobre todo de izquierda– la globalización es la encarnación del mal. La globalización sería la constatación tardía de las profecías de Carlos Marx, o mejor de Hilferding («el capital financiero»), es decir del predominio del capital, el imperialismo, el poder hegemónico de una minoría sobre las mayorías que provocaría la marginación definitiva de las masas y de los países del Tercer

Mundo. De acuerdo con esta versión, los procesos desencadenados por el «capitalismo salvaje» o el «capitalismo de casino» van a acelerar el fracaso definitivo del capitalismo, lo cual constituye en última instancia un consuelo para sus sostenedores.

Una versión menos dogmática vincula la globalización al socavamiento del Estado de bienestar que resulta de la competencia en el mercado mundial, con la pérdida de empleos e ingresos y de la seguridad laboral y material, con la nueva pobreza, el aumento de la desigualdad, la inseguridad y la criminalidad, temiéndose una vuelta al capitalismo manchesteriano. La globalización se identifica con la pérdida de poder de los ciudadanos, la dictadura del capital, la desestatización, la despolitización y el retroceso de la democracia. Esta visión está muy extendida entre los sindicatos, los partidos de izquierda, el periodismo y los desocupados, pero también entre los científicos –según puede verse en el título de varios libros (Coch; Ahlfeldt; Martin; Bourguinat). En el mismo sentido apuntan algunas investigaciones periodísticas de semanarios como *Newsweek* (26/2/1996), que tituló «Killer Capitalism», y *Der Spiegel* (Nº 40, 1996), que habla de un «Turbo-Kapitalismus». En síntesis, puede decirse que la perspectiva pesimista ve a la globalización como la causante de la competencia de localización, la desocupación creciente y la incapacidad de la acción estatal para proveer seguridad ante los riesgos sociales.

La versión *optimista*, que encuentra sobre todo acogida entre los neoliberales, ve en cambio en los procesos de globalización el surgimiento de una nueva era de riqueza y de crecimiento con oportunidades para nuevos actores, para los hasta ahora perdedores y también para los pequeños países. Según esta visión, la globalización de la producción y los mercados mejora las oportunidades de acrecentar las ganancias a nivel mundial, sobre todo en las naciones industrializadas y en algunos de los países en despegue, aunque reconoce que agudiza las luchas distributivas a nivel nacional e internacional (Nunnenkamp).

Se sostiene además que el impulso proveniente de los países en desarrollo es cada vez más importante para el crecimiento del comercio, las inversiones y las finanzas. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, a mediados de la década del 80 el volumen del comercio exterior de esos países correspondía al 33% de su PBI y a mediados de los 90 representaba el 43%. El flujo de capitales privados hacia los países en desarrollo se cuadruplicó en la primera mitad de la década actual, pasando a constituir el 60% de los flujos de capital neto activo a largo plazo. La participación de los países en desarrollo en las inversiones directas a nivel mundial aumentó del 23% a mediados de los 80 a más del 40% en 1994. Hay que tomar en cuenta, sin embargo, que de esa evolución participa sólo una docena de países en desarrollo.

Los defensores de la globalización afirman que ella crea oportunidades para un desarrollo social y ecológicamente sostenible, sobre todo para las regiones hasta

ahora menos desarrolladas (*Neue Zürcher Zeitung*, 4/2/97). Por lo que respecta a América Latina, Ramos sostiene en un estudio reciente, que el atraso competitivo de la industria latinoamericana puede convertirse en una ventaja: permitiría saltar etapas y entrar en una trayectoria de rápido crecimiento, siempre que la ortodoxia neoliberal no inhiba la implementación de políticas de fomento adecuadas.

Tanto los pesimistas como los optimistas se preocupan fundamentalmente por las consecuencias del proceso de globalización para los Estados nacionales y la política. La opinión más generalizada es la tesis de la declinación, según la cual la globalización está socavando la soberanía de los Estados nacionales y abriendo paso a una «nueva Edad Media» –tal el título de un *best-seller* sobre el tema. Algunos autores hablan del surgimiento de una sociedad informática de dos clases: la globalizada de los ‘alfabetizados digitales’ –Reich habla de «analistas simbólicos» (pp. 189 y ss.)– que vive mayoritariamente en los países industrializados, y la clase de quienes no disponen de sistemas de información y comunicación ni de posibilidades de participación, y –puede agregarse– de trabajo.

Como consecuencia de la acelerada evolución tecnológica y del rol preponderante que le cabe a la informática y a la comunicación en la era posfordista, el mercado de los servicios de telecomunicaciones se ha convertido en el más dinámico de la actualidad. Según un estudio del European Information Technology Observatory (EITO) de 1996, en 1995 el movimiento total llegó a un billón trescientos mil millones de dólares y el crecimiento mundial promedio de ese mercado se ubicaba en el 8%. Se calcula que para el año 2000 las ganancias llegarán a los 650.000 millones de dólares y que la participación del sector en el producto bruto mundial alcanzará el 2,4% (*Neue Zürcher Zeitung*, 7-8/12/96, p. 15).

Hay una densa red de participación, cooperaciones y alianzas estratégicas en el mercado de telecomunicaciones, aunque es de prever que a mediano plazo sólo logren sobrevivir las grandes asociaciones como Concert, Global One, Unisource, Uniworld y World Partners. La otra cara de la moneda es que el 80% de la población mundial carece prácticamente de acceso a los medios de telecomunicaciones, y no está en condiciones de participar de la «sociedad informática», la cual –tal es el convencimiento de muchos expertos– va a cambiar radicalmente el mundo. Entre los países en desarrollo los «tigres» son los únicos en condiciones de beneficiarse de una porción de la torta de las comunicaciones, que crece de manera continua. De los 176 expositores presentes en la Feria Internacional Cebit de Hannover, 39 provenían de Taiwán (*Frankfurter Rundschau*, 20/3/96).

El país que va claramente a la cabeza del acceso a los multimedia es Estados Unidos. Singapur, que ocupa el décimo segundo lugar, ha logrado equipararse a Austria y Bélgica, y dispone de más computadores por habitante que Alemania, que ocupa el noveno lugar. Por otra parte, Africa, donde vive el 12% de la población mundial, tiene apenas el 2% de las conexiones telefónicas. De acuerdo con las

estadísticas de la International Telecommunication Union (ITU) de Ginebra, los habitantes de Africa realizan en promedio una llamada telefónica de menos de un minuto por año. La ITU estima que sería necesaria una inversión anual de por lo menos 30.000 millones de dólares para que los países del Tercer Mundo puedan recuperar posiciones (*Frankfurter Rundschau*, 20/3/96).

Sin embargo, no es muy realista creer que realmente vaya a producirse tal recuperación. Christian German afirma por el contrario que «los efectos globales de la introducción de los nuevos medios indican una profundización de la brecha entre las naciones ricas y el resto del mundo. La ventaja en tecnología e infraestructura de que disponen los países industrializados no podrá ser reducida por los ‘pobres de la información’. El caso de la India constituye más bien un ejemplo del doble daño social que puede provocar la acelerada incorporación a la era informática con la creación de una casta informática y la paralela racionalización de puestos de trabajo en los países industrializados. A ello se agrega el surgimiento de una ‘aristocracia de la era informática’, que opera a nivel mundial y que, desvinculada de las leyes nacionales, los principios democráticos y el sistema social, determina en la actualidad por sí sola la expansión de la sociedad informática global». (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, cit.)

La cuestión de las condiciones de posibilidad de la democracia y la viabilidad de las políticas de los Estados nacionales en el mundo globalizado adquiere diferentes facetas:

1. El politólogo norteamericano Benjamin Barber sostiene que el mundo se enfrenta a dos tendencias: el fundamentalismo creciente (*dschihad*) y la globalización (*Coca Cola* o *McWorld*). Mientras que el primero satisface la necesidad de identificación de la gente en la medida en que en una guerra santa cada uno sabe de qué lado está y contra qué lucha, la globalización somete todo a la rigurosidad de las leyes económicas: «La *dschihad* impone una política nacionalpopulista sangrienta, *McWorld* una sangrienta economía de lucro». Ambas tendencias son contrarias, pero unidas socavan las posibilidades de la democracia en el mundo. La guerra santa necesita creyentes y *McWorld* consumidores; ninguno de los dos promueve «ciudadanos». El autor se pregunta cómo puede esperarse entonces que la democracia funcione sin ciudadanos. Barber llama la atención sobre la paradójica confluencia de dos fuerzas antitéticas, el radicalismo del mercado global y el fundamentalismo, que, sin embargo, coinciden en su negación de la democracia y la cercan en un movimiento de pinzas. En este «mundo nuevo» ya no cuentan las virtudes cívicas ni las demandas políticas y resulta cada vez más difícil deslindar la responsabilidad colectiva de los gobiernos. En una sociedad de estas características los consumidores pueden elegir «entre 16 tipos de pasta dentífrica, 11 camionetas y 7 marcas de zapatos deportivos», pero no puede decidir el carácter y la dirección de la evolución social, configurándose así «una infraestructura por la cual ninguna comunidad se pronunciaría libremente».

Los pronósticos de Barber son en general pesimistas, pero a pesar de todo no pierde las esperanzas. En su opinión, el mundo habrá de pasar todavía por varias «guerras tribales» y finalmente «los mercados barrerán con todas las ideologías». Su análisis concluye preguntándose si acaso no lo harán también con la democracia. Barber presenta la crítica más radical al capitalismo que se conoce desde la caída del socialismo. Este autor es –cosa que puede irritar a muchos– un comunitarista de izquierda que se pronuncia por más justicia y que no sueña con una sociedad sin clases, sino con la activa sociedad civil que alababa Tocqueville hace más de 150 años. Algunas de sus consideraciones son cuestionables, sobre todo en lo que se refiere a la equiparación normativa entre el fundamentalismo y la globalización. Más allá de todas las críticas que puedan hacerse a su estado actual, tanto los mercados como las democracias son sistemas abiertos con posibilidades de evolución y capacidad de elaborar constructivamente los conflictos sociales, lo cual resulta más bien dudoso en el caso del fundamentalismo, donde la distensión observable en la actualidad en Irán es un signo positivo, mientras que el avance del terrorismo en Argelia apunta en la dirección contraria.

Podría argumentarse también que la globalización trae efectos positivos como la redistribución mundial del trabajo y del ingreso, dejando también atrás una sociedad petrificada definida por la categoría del trabajo. Barber es demasiado inteligente como para pretender sin más la «superación del capitalismo». Pese a todas sus críticas al capitalismo realmente existente, considera que la economía de mercado es mejor que las otras alternativas, pero subraya que la libertad del mercado no produce de forma automática democracia y critica así los discursos políticos que equiparan los intereses económicos con los ideales democráticos y los valores cívicos con el afán de lucro. Se pronuncia en cambio por el fortalecimiento de una sociedad civil caracterizada por la multiplicidad de acciones, el compromiso público y no estatal, y la acción voluntaria pero no privada.

2. Jean Marie Guéhenno –a quien se suma recientemente su compatriota Viviane Forrester– se ocupa de otra de las facetas de la interrelación entre la globalización y la democracia. En su libro niega que en el mundo de las interconexiones haya espacio para la política de los Estados nacionales. La revolución de las telecomunicaciones libera de la territorialidad física las vías de intercambio, de modo que el control de un territorio delimitado, que constituía la clave del concepto clásico del poder estatal, ha perdido importancia en favor del acceso a las redes de comunicación. «Ser poderoso significa tener contacto, estar incorporado a la red, de modo que hoy el poder es sinónimo de influencia y no de dominación.» La sociedad organizada en tanto Estado se disuelve en una multitud de individuos que buscan satisfacer sus intereses en una lucha de todos contra todos formando a lo sumo «comunidades de intereses a plazo fijo». El postulado cartesiano «pienso, luego existo» ha cedido paso a un «me comunico, luego existo». Ya no se trata de personas o de ciudadanos, sino de «partículas sociales», el *zoon politikon* ha sido reemplazado por el *idiotés*. No habiendo sociedad de

ciudadanos no puede existir tampoco el Estado democrático ni una política basada en la responsabilidad democrática frente a los ciudadanos. En la medida en que las funciones del Estado se diversifican, el proceso de decisión política se desarticula. La lógica de las instituciones y de la soberanía estatal cede paso a la de estructuras funcionales plurales de un mundo pluridimensional, un «tejido sin costuras identificables», con nudos comunicacionales conectados en forma cada vez más eficiente en una compleja red de interrelaciones.

La negación del Estado territorial y de la política nacional que hace Guéhenno se apoya en una proyección a futuro de tendencias observables en la actualidad. Como toda proyección, carga con un margen de indeterminación. El propio autor reconoce que la lógica del Estado nacional convivirá todavía bastante tiempo con la lógica del mundo interconectado, e indica además que en el marco de la nueva lógica la «capacidad de adaptación» será «la carta decisiva». Esta afirmación da pie a la pregunta de por qué no pensar que el Estado territorial pueda desarrollar capacidad de adaptación. De hecho existen indicios de ello a todos los niveles y no sorprende que los países desarrollados sean los que más han avanzado en este aspecto, tratando de crear una infraestructura de información, estimulando la inversión y procurando aumentar su competitividad en los campos tecnológicos más promisorios por medio de medidas de política interna y exterior y de un fomento millonario de las áreas consideradas claves –todo eso en una coalición cada vez más estrecha con los impulsores de la globalización, es decir los consorcios multinacionales y sus directivos.

En este punto hay que tener cuidado con ciertas argumentaciones interesadas. La apelación a la necesidad de mantener o mejorar la posición competitiva en medio del proceso de globalización suele ser utilizada por los políticos para ocultar sus propias vacilaciones, omisiones y responsabilidades. Los «constreñimientos del mercado mundial» sirven así para justificar la impotencia política a nivel nacional. Los científicos ya han llamado la atención sobre este fenómeno. Paul Krugman, un reconocido economista del Instituto Tecnológico de Massachusetts, habla en este sentido de «las mentiras de la competitividad», indicando que las falacias de este «internacionalismo ‘moderno’», como él lo llama, pasan por alto que el cambio tecnológico será la variable central del desarrollo futuro de las economías nacionales (Krugman 1997).

Más allá de que el término globalización es utilizado en diferentes sentidos e interpretado de diferentes maneras, pueden mencionarse ciertos elementos comunes a prácticamente todas las versiones:

1. La globalización no es un fenómeno nuevo, sino la continuación e intensificación de las transacciones transversales que hasta ahora habían sido consideradas dentro de la categoría de internacionalización. La historia ha conocido varias olas de globalización (Pax Romana, Pax Británica, Pax Americana, v. Kennedy 1987). En la década de los 80, cuando estaba en boga la tesis de la permeabilidad de los límites de los Estados territoriales, Hedley Bull, un

representante de la escuela realista de las relaciones internacionales, recordaba que ninguna de las empresas transnacionales tenía entonces una influencia que pudiera siquiera compararse a la que había gozado la Compañía de las Indias Orientales en el siglo XVII. En la lista de las 100 empresas líderes del mundo, publicada en la revista norteamericana *Fortune Global 500*, ni una sola se puede denominar global o sin patria en un sentido estricto (Ruigrok/Van Tuldwee, p. 155). Lo nuevo no es entonces tanto la intensidad como la calidad espacial y material de los procesos de internacionalización de manufacturas, servicios, capital, movimiento de personas, puestos de trabajo e informaciones, y la presión de adaptación que de ellos emana. Por otra parte, cabe recordar que pese a la globalización, la tríada formada por EEUU, Japón y Europa occidental sigue ocupando la primera posición en cuanto al comercio internacional, las inversiones privadas directas y el sistema monetario y financiero internacional, aunque en la actualidad se registra un gran crecimiento en la región del sudeste asiático.

2. Existe acuerdo en que el núcleo de la globalización es tecnológico y económico. La globalización es en primer lugar la de las finanzas, el comercio, la producción, los servicios y la información. Varios factores han influido en este proceso: la liberalización de la política comercial, la desregulación de los mercados de manufacturas y finanzas, sobre todo en EEUU y Gran Bretaña, la integración de los mercados financieros como resultado de la revolución tecnológica en el área de comunicación e informática, la apertura de los mercados de Europa del Este, los avances en la infraestructura de transportes y comunicaciones, y finalmente los avances en el proceso de integración y regionalización. Como consecuencia de todo eso, la presión de la competitividad creció en una forma espectacular, no solo en el campo económico (es decir, inversiones, puestos de trabajo, investigación y desarrollo, sistemas sociales, factores de posicionamiento), sino también en el área política y jurídica.

3. Un tercer elemento común a todas las versiones de la globalización consiste en la convicción de que cualquier intento de desacoplarse o liberarse de este proceso está condenado al fracaso.

A continuación quiero tratar con cierto detalle dos áreas de la globalización, quizás las más espectaculares: la globalización financiera y la de la producción.

La globalización de las finanzas

Esta globalización avanza con gran rapidez. El tráfico diario de divisas se acerca al billón de dólares. A fines de la década del 70 llegaba apenas a 7.500 millones de dólares y a mediados de los ochenta a 150.000 millones. El tráfico internacional de capital se ha independizado de las corrientes comerciales y financieras. Mientras en 1986 el movimiento del mercado de divisas era 25 veces mayor que el volumen del comercio mundial –el cual por su parte creció en los últimos 10 años a un promedio del 5% anual, es decir el doble que la producción mundial–, en 1990 la relación había subido a setenta veces.

También cambió la dirección de los flujos. En la década de los 70 fueron los países industrializados los que atrajeron el grueso del capital con el objetivo primordial de equilibrar sus déficits fiscales. En los años 90, los bajos intereses en los países desarrollados, la reducción de las deudas externas y las reformas neoliberales ejecutadas en los países en vías de desarrollo fueron las causas de que una parte considerable del capital privado fuera colocado en los «mercados emergentes», sobre todo en América Latina. Desde el comienzo de la década del 90 ingresaron a esta región entre 15.000 y 20.000 millones de dólares por año como inversiones directas. Además, los bonos de la región encuentran buena aceptación en los mercados financieros internacionales. Los altos intereses, la escasa supervisión de bancos, los bajos impuestos y las generosas condiciones de repatriación de ganancias prometen hoy altas utilidades en no pocos países latinoamericanos. Para dar un ejemplo, en 1991, es decir cuando comenzaron a implementarse los programas neoliberales de ajuste definidos en el famoso Consenso de Washington, los depósitos colocados en Argentina obtuvieron nada menos que un 392% de rendimiento (Naím, p. 56).

Dado que la cuota de ahorro interno en dichos países oscila entre la mitad y los dos tercios de la habitual en los mercados emergentes de Asia (1994: 33,4%), ese flujo de capital para la financiación del desarrollo fue muy bien recibido en América Latina. El problema es que gran parte de este dinero se colocó a corto plazo –en Argentina el 75% (1992) y en México el 64%. De acuerdo con los datos del Banco Sudameris (p. 27), los créditos a largo plazo representaban en la región solamente el 5,7% en 1990 y el 15% en 1994. La volatilidad y colocación a corto plazo de ese capital «caliente» o «golondrina», forma parte de un cuadro en el que las actividades económicas están caracterizadas por el predominio de la dimensión financiera sobre la productiva. Este «financierismo latinoamericano» –como Bouzas y Ffrench Davis lo denominan– ha sido alimentado por los procesos de globalización financiera, por los cuales se ha constituido una red de especulación pura, que con técnicas e instrumentos en avance perpetuo es capaz de reciclar 210.000 millones de dólares por año, una masa de dinero equivalente a tres veces el producto bruto del mundo.

Esta trama neuronal interactiva (de hecho, la primera manifestación cabal de dos conceptos asociados: la aldea global de Mc Luhan y la autopista informática) opera sin parar día y noche, tiende a desestabilizar la economía real y con ella la vida cotidiana. Además parece reducir la soberanía de los Estados nacionales, incluso de las potencias. Se asiste entonces a la creación de redes financieras mundiales y no de una economía mundial.

Cabe recordar, sin embargo, que no todos tienen el mismo acceso al capital internacional. Sólo 20 países tienen acceso indiscriminado a este juego en tanto que 140 países son objeto de olas especulativas sin autonomía propia. Además, sólo el 2% de los movimientos de capital corresponde a intercambios de bienes y servicios (Touraine), de manera que se está produciendo un

desacoplamiento cada vez más claro entre la economía real y la economía virtual. Visto este cuadro no es sorprendente que Touraine sostenga, siguiendo el mencionado análisis de Hilferding, que estamos reviviendo a mayor escala lo que a principios de siglo se llamó imperialismo, es decir, el predominio del capital financiero internacional sobre el capital industrial nacional. Otro científico francés, Michel Albert, ha contrapuesto el capitalismo anglosajón, que es ante todo financiero, a lo que denomina capitalismo renano (asimilable, según él, al capitalismo japonés, al menos antes del estallido reciente de la burbuja financiera), condensado en el modelo alemán: la asociación estrecha entre la banca, las grandes empresas, los sindicatos y el Estado, una constelación que hoy, sin embargo, está en proceso de revisión.

Una cosa es segura: los cambios en marcha van mucho más allá de lo coyuntural. Lo que hoy está en cuestión es el dinero convencional, en peligro de ser desplazado por el dinero electrónico. Los «electrodólares» resultan tan seductores como cualquier juego de video y, como éste, están al alcance de todos. Ni siquiera es necesario tener mucha educación. Quienes están familiarizados con el dinero informático (*megabyte money*) le atribuyen una serie de cualidades. Es excelente para transacciones pese –o debido– a su carencia de valor intrínseco, y representa una cómoda unidad contable pese –o debido– a que está desligado de la economía real. También puede moverse velozmente, trasladarse por encima de espacios regulados, imprimirse o emitirse hasta por fibra óptica, convertirse de una moneda a otra en segundos, negociarse en cualquier plaza o en varias al mismo tiempo, mudar al instante en bonos, acciones, opciones, futuros, etc. Este capital no toma en cuenta el mapa político porque se mueve en un universo cualitativamente distinto al de etapas anteriores del capitalismo. Pero el dinero informático no funciona bien como depositario del poder de compra y cada año su valor desciende con respecto a los activos reales. Por lo demás, el potencial inflacionario del dinero electrónico y el deterioro del dinero convencional son efectos que el monetarismo ortodoxo ni previó, ni jamás hubiera deseado.

Ese proceso de globalización tiene –por supuesto– ganadores y perdedores. La misma participación en el mercado gris de capital puede ser muy riesgosa. En Alemania se calcula que del total invertido en dicho mercado (45.000 a 55.000 millones de dólares) alrededor de 22.000 millones se pierden. Los operadores financieros son capaces de generar de 20 a 50 dólares virtuales por cada dólar circulante en la economía real. La especulación impone normas y prioridades a un grado que muy poca gente sospecha. La especulación es, en primer término, sinónimo de cambios abruptos, el dinero fluye velozmente a un mercado y lo abandona con igual rapidez, como se ha visto con toda claridad en la (segunda) crisis mexicana de finales del año 1994 y su «efecto tequila» (sobre todo en Argentina), y también de manera reciente en los temblores de las bolsas latinoamericanas como consecuencia de las olas de devaluación en el Sudeste asiático. La tecnología (informática, comunicaciones, ingeniería matemática), acelera constantemente esos flujos financieros y aumenta su volatilidad e

hipersensibilidad, sobre todo en materia de futuros y opciones. Sin tanta fluctuación veloz no habría tantos ganadores ni perdedores a nivel mundial en tan poco tiempo, donde impera un juego de suma cero.

Además, los jugadores necesitan cada vez más dinero electrónico porque sus ganancias compran cada vez menos activos reales. Entonces entran o salen de una colocación con mayor frecuencia, echando mano a instrumentos, productos o estrategias inversoras novedosas. En rigor, los mercados no giran ya alrededor de inversiones sino de transacciones. Este casino financiero se cruza con la economía real en varios puntos:

1. Los intereses: la actividad productiva sufre cuellos de botella si las tasas suben demasiado o muy velozmente. Lo mismo sucede con la demanda de cualquier rubro sujeto a financiamiento. Por consiguiente, la volatilidad que beneficia al especulador ahogará a consumidores, industriales, comerciantes y, finalmente a toda la sociedad.

2. Otra intersección surge en las paridades cambiarias, objeto en 1995 de la corrida más grande de la historia. La constante fluctuación de ciertas divisas afecta insumos, precios finales, márgenes de ganancia, costos, ventas, el bienestar y el clima social.

3. También las empresas trasnacionales participan y se han transformado en jugadores del casino planetario. Aunque los intereses suban, no necesariamente les parece oportuno dejar su dinero en el banco. Por el contrario, cada noche sus computadoras «barren» las cuentas moviendo activos hacia donde haya mayores ganancias en menor lapso. A su vez, las empresas ya no se limitan a mantener existencias y papeles (acciones, en particular) para ganar dividendos o aumentar sus activos reales. Hoy, sus sistemas informáticos, analistas y operadores se alejan de la economía real en pos de veloces negocios con carteras globalizadas. Toda esta galaxia, a su vez, se aleja de la economía real, del mundo donde todavía hay Estados que creen estar manejando la vida cotidiana.

Otro aspecto a mencionar aquí sin entrar en mayores detalles, como contracara del mundo anónimo y poco comprensible del capital, es el auge de la religión, del fundamentalismo, hasta del pensamiento mágico, el auge de la violencia urbana, de mitos populistas, recetas mágicas (por ej. la convertibilidad), la dura pero exitosa batalla contra el Estado administrador, planificador y árbitro de la economía real, con el resultado de que el Estado queda demolido y la sociedad sin defensas contra la megaspeculación, como por ejemplo ha sucedido en Albania.

La globalización productiva o el poder de las multinacionales

Así como la cuestión de clases fue el gran tema del movimiento obrero en el siglo pasado y en la primera mitad del actual, la cuestión de la globalización domina el

discurso de las empresas transnacionales en el umbral del siglo XXI. Existe sin embargo una gran diferencia: en el pasado, los trabajadores constituían un contrapoder, mientras que hoy las empresas globales no tienen que enfrentarse a un desafío similar. La globalización les permite no solo gozar de un rol clave en el manejo de la tecnología, sino que también les garantiza un rol político predominante porque pueden decidir, por ejemplo, deshacerse de puestos de trabajo que les resulten costosos. Más aún: pueden librarse de todo tipo de restricciones por parte del Estado y del trabajo. Paradójicamente, los empresarios que producen crecimiento crean también desocupación, en tanto que también el Estado, que baja los impuestos con el supuesto objetivo de crear trabajo, también contribuye de manera indirecta a la desocupación con esa decisión. Las cifras de distribución de los ingresos son muy elocuentes al respecto. En Alemania, por ejemplo, los salarios reales aumentaron sólo un 2% en los últimos 12 años. Al mismo tiempo, las rentas de capital subieron en un 59%. Esta relación es expresión de una nueva ley, según la cual la combinación de capital y conocimiento permite producir cada vez más con menos trabajo. A nivel político este proceso implica la pérdida de valor del trabajo, un gran golpe al acuerdo histórico entre el capital y el trabajo, y con ello a la resolución pacífica del conflicto central de la modernización. Cabe entonces preguntarse si las reglas clásicas de juego, como las negociaciones colectivas libres, los contratos laborales y el derecho de huelga, tienen todavía cabida en el nuevo siglo de la globalización o han de quedar relegadas al basurero de la historia, y si en efecto se está produciendo lo que Beck (1997) ha denominado «la lucha de clases desde arriba».

La globalización, o más concretamente la transnacionalización de las empresas, no solo le hace perder peso y significación a los sindicatos, sino que –como ya se ha indicado– parece socavar también la capacidad de decisión de los gobiernos reemplazando la soberanía nacional por la soberanía global del capital. Semejante proceso avanza hacia el modelo de un Estado mínimo o «gendarme». Lo más curioso es que no son pocos los políticos que hablan del mercado como único regulador, sin darse cuenta de que al hacerlo están destruyendo su propia razón de ser. En conclusión, el poder de las empresas globalizadas consiste en:

- a) Su capacidad de exportar puestos de trabajo a cualquier lugar del globo, donde los costos de trabajo sean más baratos;
- b) La segmentación de productos y fases de producción, y la diversificación espacial del proceso productivo, como sucede por ejemplo en el sector automovilístico. Las cosas han dejado de fabricarse en un mismo sitio y se componen de partes provenientes de medio mundo. Así, vehículos, computadoras, laboratorios farmacoquímicos complejos y hasta edificios localizados en Estados Unidos contienen proporciones importantes de elementos importados de distintas partes, inclusive técnicas y programas;
- c) La capacidad de negociar con los gobiernos nacionales con el fin de reducir la

carga impositiva y bajar costos salariales directos e indirectos y de infraestructura;

d) El hecho de que las empresas globales puedan elegir dónde tener sede, diseñar, producir, comercializar y pagar impuestos. Dicho en una forma simplificada: pueden residir donde es más bonito y pagar impuestos donde sea más barato. Lo más importante es que todas estas decisiones se toman sin participación de la «alta política», es decir sin discusión parlamentaria o decisión gubernamental, ni siquiera con un debate público. Se trata entonces de un caso clásico de lo que Beck (1993) denomina la «subpolítica». En ese mundo las viejas reglas de juego político han perdido vigencia. Las empresas asumen cada vez más la función política, de modo que entre los perdedores no solo se cuentan los sindicatos, sino también los partidos políticos, el Estado benefactor, y finalmente el capitalismo renano con sus mecanismos neocorporativistas de concertación.

Según Lester Thurow, el Estado benefactor está en bancarrota; mientras, Paul Kennedy (1995) calcula que 1.200 millones de personas en el Tercer Mundo pronto estarán en condiciones de ejecutar alrededor del 85% del trabajo que hasta ahora se ha realizado en los países ricos. Se está configurando así una nueva estratificación del poder económico mundial, cuyos rasgos definitivos todavía no pueden ser determinados de manera inequívoca. Además, se está abriendo una brecha entre los líderes de las empresas globales, que piensan y actúan globalmente, y los líderes políticos, que están obligados a mirar por el bienestar nacional y a legitimarse localmente.

La necesidad de una nueva responsabilidad política

No hay ninguna duda de que buena parte de las dificultades y la crisis en la que están sumidos muchos países, sobre todo en Europa y en América Latina, se debe a la adaptación insuficiente de cada país y cada empresa a mercados mundiales paulatinamente más abiertos, en los que los competidores son cada vez más numerosos y las innovaciones técnicas hacen que vectores económicos enteros nazcan y mueran en forma vertiginosa. La necesidad de adaptarse al nuevo entorno afecta no solamente a los políticos, sindicatos y ciudadanos, sino también a los propios gerentes de las empresas. La transformación y adaptación requerida no es fácil, ya que se le opone una multitud de intereses establecidos. Pero es indispensable. Y cuanto más difícil y lenta sea, más se debilitará la competitividad del país en cuestión, y con ella su nivel de vida y de empleo. Eliminar la inflación, reducir el déficit fiscal¹¹, incrementar las exportaciones, dominar las nuevas tecnologías, contribuir a su desarrollo y, por consiguiente, elevar el nivel de educación son imperativos que ningún país puede ignorar sin correr grandes riesgos. Por otra parte, sin embargo, atender a todo esto no garantiza un desarrollo sostenible con justicia social (Cepal). Creer eso es el gran

¹¹ La eliminación de la inflación y la reducción del déficit fiscal no garantizan automáticamente el crecimiento. Suponer eso fue la equivocación del famoso Consenso de Washington, que Krugman (1995) llama «tulipanes holandeses».

error de las recetas de tipo neoliberal. El resultado de la globalización económica es una división internacional del trabajo más eficiente acompañada por una redistribución regresiva del ingreso, que a mediano plazo puede desembocar en violentos conflictos sociales. Citando nuevamente a Touraine:

Hoy estamos dominados por una ideología neoliberal, cuyo principio central es afirmar que la liberalización de la economía y la supresión de las formas caducas y degradadas de intervención estatal son suficientes para garantizar nuestro desarrollo. Es decir, que la economía sólo debe ser regulada por ella misma, por los bancos, por los bufetes de abogados, por las agencias de *rating* y en las reuniones de los jefes de los Estados más ricos y de los gobernadores de sus bancos centrales. Esta ideología ha inventado un concepto: la globalización. Se trata de una construcción ideológica y no de la descripción de un nuevo entorno económico. Constatar el aumento de los intercambios mundiales, el papel de las nuevas tecnologías y la multipolarización del sistema de producción es una cosa, decir que constituye un sistema mundial autorregulado y, por tanto, que la economía escapa y debe escapar a los controles políticos, es otra muy distinta: se sustituye una descripción exacta por una interpretación errónea. ... Debemos preguntarnos cómo evitar caer en la economía salvaje y cómo construir un nuevo mundo de gestión política y social de la actividad económica (p. 17).

Por otra parte, no debe caerse en la exageración de Krugman (1994), que considera a la globalización como un invento periodístico, una palabra vacía que pretende explicar todo y no explica nada. Según él, la competitividad depende de la política de cambios y de la capacidad de absorción de los mercados. Las exportaciones e importaciones de un país, y con ellas su competitividad, se mantienen en equilibrio en tanto aquél no pase a ser deudor o acreedor del resto del mundo. Incluso en ese caso no se llegaría tampoco a una crisis de competitividad de la economía en cuestión, un concepto que en su opinión resulta por otra parte peligroso por cuanto está asociado a subvenciones, proteccionismo, guerra comercial y malas políticas.

Semejante interpretación no da cuenta de la realidad actual. La globalización no es un término vacío ni un fantasma. Eso es lo más obvio en el campo financiero. En el ámbito de la producción, la globalización es menos una realidad que una estrategia. Sin embargo, mucho de lo que figura bajo el lema de la globalización es menos una realidad que un mito, y con eso –como John F. Kennedy dijo una vez– lo contrario de la verdad. Esto es lo que he tratado de demostrar aquí. No puede pasar desapercibido, sin embargo, que muchos decisores políticos y económicos, tanto del Norte como del Sur, instrumentalizan el concepto con objetivos interesados y para desviar la atención de sus propios fracasos o negligencia, como por ejemplo ocurre con la desocupación. Esa actitud es tanto más grave cuanto una serie de estudios empíricos demuestran que a pesar de los procesos de globalización, el marco nacional sigue siendo determinante para la estructura y el desarrollo de las economías nacionales y para las decisiones empresariales. Quisiera proponer tres pruebas de ello:

1) En su trabajo acerca de la globalización Hirst y Thompson llegan a las siguientes conclusiones:

– La economía mundial es una economía internacional, pero no una economía globalizada. Sus unidades centrales siguen siendo las economías nacionales, que están comunicadas entre sí por medio del comercio y las inversiones. Pese a la creciente internacionalización de las economías nacionales registrada en los últimos años, son hoy más cerradas de lo que lo fueron entre 1870 y 1914. Las condiciones internacionales no afectan a las economías nacionales directamente sino sólo por la intermediación de las agencias y procesos nacionales.

– Las verdaderas empresas transnacionales, las que funcionan sin ninguna base nacional, son muy escasas. La mayoría de las empresas que actúan internacionalmente conservan un anclaje en un país determinado donde tienen su central.

– A pesar de la alta movilidad del capital, no se ha producido hasta el momento un traslado masivo de inversiones y puestos de trabajo al Tercer Mundo. Con la excepción de algunos países en despegue, la mayor parte de las inversiones extranjeras directas se siguen realizando entre los países industrializados (en la OCDE: el 75%).

– El comercio, las inversiones y el capital financiero se mueven en su mayor parte dentro de la tríada formada por EEUU, Unión Europea y Japón. Las reglas son fijadas básicamente por estas tres potencias económicas, lo cual indica que los mercados mundiales están muy lejos de actuar en forma independiente de las regulaciones y controles políticos.

2. La investigación del Instituto de Economía de Kiel mencionada al principio (Nunnenkamp) subraya también que los países en desarrollo que hasta el momento no se han beneficiado de la globalización no pueden responsabilizar por ello a los factores exógenos. Por el contrario, son las políticas económicas nacionales las que permiten hacer buena figura o no en la competencia internacional por los mercados y los factores de producción móviles. Así, los países del Sudeste asiático se cuentan entre los ganadores de la globalización porque, a diferencia de los perdedores, como por ejemplo, los países del África negra, supieron mantener la estabilidad general, realizar altas inversiones en capital humano e infraestructura y mostrar mayor apertura a los mercados mundiales de bienes y capital. Por eso no es una casualidad que en el *ranking* global de competitividad del World Economic Forum, de Ginebra, cuatro países asiáticos (Singapur, Hong Kong, Taiwán y Malasia) figuren entre los 10 primeros puestos (*Global Competitiveness Report 1997*). En qué medida el colapso financiero, que algunas economías sudeste-asiáticas experimentaron en los últimos tiempos, va a afectar este *ranking*, es una cuestión abierta.

3. El ejemplo alemán muestra que el fin de la época de las «vacas gordas» que comenzó a manifestarse a partir de 1982, es decir, la declinación del modelo fordista de producción en masa, de expansión del ingreso y del Estado de bienestar, se explica por causas externas (la quiebra del sistema de Bretton

Woods, las dos crisis del petróleo y la internacionalización de los mercados), pero también responde a importantes factores internos como los cambios registrados en la distribución del ingreso y su utilización. Kampeter ha demostrado que a partir de 1992 las ganancias empresariales han aumentado notoriamente, mientras que los ingresos de la mayor parte de la población están estancados. A diferencia de lo que había sucedido en épocas anteriores, entre 1982 y 1994 sólo se reinvertió un 35% en la formación de patrimonio empresarial, en tanto que el 65% de la inversión se canalizó hacia los depósitos de dinero, sobre todo a la compra de títulos. Eso significa que la idea del gobierno –y en parte también de los sindicatos– de facilitarle las ganancias a las empresas por medio de la liberación de cargas y la limitación de los aumentos salariales con la esperanza de que éstas mantengan o aumenten sus inversiones, no tuvo los resultados esperados. Citando a Kampeter:

En lugar de modificar esa estrategia fracasada e inútil se empezó a atribuir la culpa del revés a otras causas, como la falta de atractivo de Alemania en la competencia de localización y a la fuerza incontrolable de la evolución del mercado internacional y la globalización. En vista del estancamiento de la demanda interna, las exportaciones se transformaron en la fuente principal del crecimiento, una situación que se mantiene hasta la actualidad y que ha cobrado un nuevo impulso a consecuencia de la revalorización del dólar.

Estos tres ejemplos muestran con claridad que las instancias políticas no pueden sacudirse la responsabilidad atribuyendo todas las culpas al mercado mundial y a la globalización. Esto se aplica tanto a los países industrializados como a las economías en desarrollo. Finalmente puede citarse una fuente que está libre de toda sospecha de pertenecer a la izquierda: el *Informe Anual del Banco Mundial 1995* destaca que la globalización es un fenómeno indivisible, pero subraya que las perspectivas de crecimiento siguen dependiendo de los efectos de la política económica en cada país, para concluir advirtiendo que «las fuerzas de la globalización aumentan tanto los beneficios de una política buena como los costos de una política mala» (p. 64). Es así que la vieja cuestión de la responsabilidad política de los gobiernos («accountability») en las democracias representativas sigue vigente aún en tiempos de la globalización. Lograr armonizar la globalización con la democracia representa precisamente el gran desafío de los próximos años. No encararlo en forma constructiva sería un error que puede costarle igualmente caro a las democracias saturadas del Norte como a las todavía no consolidadas de América Latina.

Referencias

- Ahlfeldt, Horst: *Wohlstand für niemand? Die Marktwirtschaft entläßt ihre Kinder*, Munich, 1994.
 Albert, Michel: *Capitalismo versus capitalismo*, San Pablo, 1992.
 Banco Mundial: *Informe Anual 1995*, Washington.
 Banco Sudameris: «Situation économique de l'Amérique latine en 1996», Etudes Economiques, 9/1996.
 Barber, Benjamin: *Coca Cola und Heiliger Krieg. Wie der Kapitalismus und der Fundamentalismus*

- Freiheit und Demokratie zerstören*, Munich - Viena, 1996.
- Beck, Ulrich: *Die Erfindung des Politischen. Zu einer Theorie reflexiver Modernisierung*, Francfort, 1993.
- Beck, Ulrich: *Was ist Globalisierung*, Francfort, 1997.
- Bourguinat, Henri: *La tyrannie des marchés. Essai sur l'économie virtuelle*, París, 1995.
- Bouzas, Roberto y Ricardo Ffrench Davis: «International Linkages and Actors in Latin America» documento de trabajo N° 174, Flacso-Argentina, Area Relaciones Internacionales, Buenos Aires, 1994.
- Coch, Klaus: *Die Gier des Kapitals. Die Ohmacht des Staates im Kampf der Weltwirtschaft*, Viena, 1995.
- Forrester, Viviane: *El terror económico*, FCE, Buenos Aires, 1997.
- World Economic Forum: *Global Competitiveness Report 1997*, Ginebra, 1997.
- Guéhenno, Jean Marie: *El fin de la democracia. La crisis política y las nuevas reglas de juego*, Barcelona, 1995.
- Hirst, Paul, y Graham Thompson: *Globalization in Question*, Oxford, 1996.
- Kamppeter, Werner: «Politik der Globalisierung», ponencia presentada en el simposio sobre Globalización, Asociación Científica Coreana - Alemana, Seúl, 26 de octubre de 1996.
- Kennedy, Paul: *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Nueva York, 1987.
- Kennedy, Paul: *Hacia el siglo XXI*, Barcelona, 1995.
- Krugman, Paul: «Dutch Tulips and Emerging Markets» en *Foreign Affairs*, 7-8/1995, pp. 28-44.
- Krugman, Paul: «Competitiveness: A Dangerous Obsession» en *Foreign Affairs*, 3-4/1994.
- Krugman, Paul: *El internacionalismo «moderno». La economía internacional y las mentiras de la competitividad*, Barcelona, 1997.
- Martin, Hans-Peter y Harald Schumann: *Die Globalisierungsfalle*, Reinbek (Hamburgo), 1996.
- Naím, Moisés: «Lateinamerikas wachsende wirtschaftliche Attraktivität» en *Internationale Politik* N° 2/1995, pp. 53-64.
- Nunnenkamp, Peter: *Winners and Losers in the Global Economy. Recent Trends in the International Division of Labor and Policy Challenges*, Kiel, 1996.
- Ramos, Joseph: «Política industrial y competitividad en economías abiertas», Cepal, Santiago, 1996.
- Reich, Robert B.: *Die neue Weltwirtschaft. Das Ende der nationalen Ökonomie*, Francfort, 1996.
- Ruigrok, Winfried y Rob van Tulder: *The Logic of International Restructuring*, Londres - Nueva York, 1995.
- Thurow, Lester: *El futuro del capitalismo*, Buenos Aires, 1996.
- Touraine, Alain: «La globalización como ideología» en *El País*, 26/9/96, p. 17.