

MIRADAS Y PARADOJAS DE LA GLOBALIZACIÓN

COLECCIÓN
ECONÓMICO
FINANCIERA

SARY LEVY CARCIENTE
RUBÉN ALAYÓN MONSERAT

BCV

COLECCIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

MIRADAS

Y PARADOJAS

DE LA GLOBALIZACIÓN

SARY LEVY CARCIENTE
RUBÉN ALAYÓN MONSERAT

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA
CARACAS, 2002

Comité de Publicaciones

Manuel Lago Rodríguez (Presidente)
Mary Batista Lorenzo
Rafael J. Crazut
Carlos Hernández Delfino
Armando León Rojas
Ángelo Lucenti
Domingo Maza Zavala
Luisa F. Coronil Divo (Secretaria Técnica)

© Sara Levy Carciente y Rubén Alayón Monserrat
© de esta edición: Banco Central de Venezuela, 2002

Hecho el Depósito de Ley
Depósito Legal: lf35220013003235
ISBN: 980-6479-31-0

Concepción gráfica de carátula:

Luis Giraldo

Diagramación y montaje de textos:

Luzmila Perdomo

Corrección:

César Russian

Producción Editorial:

Gerencia de Comunicaciones Institucionales
Departamento de Publicaciones BCV
Avenida Urdaneta, Esq. de Las Carmelitas
Torre Financiera, Piso 14, Ala Sur.
Esquina de Carmelitas.
Caracas 1010.
Teléfonos: 801.55.14
801.83.80 / 801.52.35
Fax: 801.87.06
Internet: <http://www.bcv.org.ve>

Las ideas y opiniones contenidas en la presente publicación son de la exclusiva responsabilidad de sus autores. Se prohíbe la reproducción total o parcial sin autorización previa del Banco Central de Venezuela

ÍNDICE

<i>Presentación / Armando León Rojas</i>	9
<i>Introducción</i>	11
<i>Una mirada a la globalización del mundo</i>	15
Globalización y capitalismo	19
Globalización y modernidad	22
Globalización y Estado-nación	25
Globalización e innovación tecnológica	30
<i>La ventanilla de la globalización</i>	35
Cambio tecnológico	41
Cambios en el paradigma de la organización de la producción y el trabajo	44
Cambios en los flujos de intercambio de bienes y servicios	49
Hegemonía financiera	51
<i>Fuerza y esencia en globalización</i>	59
Nuevos actores y nuevas reglas de juego	60
Ciudadanía y democracia	67
Identidad y sentido	70
<i>Un mundo de espejos rotos</i>	77
La globalización se afirma mientras se niega	78

<i>Islas de bienestar en un océano de miseria: concentración de la riqueza y distribución de la pobreza</i>	85
Dentro del Norte nos encontramos al Sur	94
<i>La jaula se derrite al calor de la multitud: una rebelión contra la racionalidad y el disciplinar</i>	99
<i>Mares agitados</i>	111
Las cifras de las recetas	119
Flexibilización y desregulación	130
Venezuela: entre desequilibrios y ajustes	139
<i>Bibliografía</i>	155

PRESENTACIÓN

No hay duda que los últimos veinte años han sido muy intensos, finalizó la Guerra Fría, se derrumbó el bloque soviético, se produjeron varias crisis financieras globales, se expandió el comercio, se profundizaron los procesos de integración económica, comercial y política y se desarrollaron medios de contacto masivo, llegando la globalización a todas las esquinas del mundo. El hombre es probablemente el mismo, pero al mismo tiempo muy diferente al que se asomó al año nuevo de 1980.

La primera sensación que recibe cualquier ciudadano del mundo ante tantos cambios podría ser que su entorno no ha cambiado de forma significativa, pero el solo hecho de preocuparse por las guerras y atentados ocurridos en otras latitudes, es en sí mismo un cambio, o la angustia por el deterioro del medio ambiente y la pérdida de espacios libres para la gente, o cuando en una conversación trivial en cualquier gran ciudad se haga referencia al triunfo de la ciudad de Nueva York sobre el crimen y la inseguridad son, evidentemente, cambios cualitativos en un mundo integrado globalmente.

La acelerada modificación de los sistemas de organización, trabajo, comercio, distribución, educación, hábitos de consumo y estilos de vida de la sociedad actual, nos dan una idea de la complejidad de este proceso, pero paradójicamente frente a estos cambios y la cercanía que se deriva de ellos, la soledad, se hace más evidente, probablemente porque en algunos casos se ha olvidado al hombre, su entorno, su familia y los elementos que le permitan, sin disponer de todo el aparataje tecnológico de las grandes naciones, preservar su nivel y calidad de vida.

Este hecho tan elemental, nos permite afirmar que los resultados y ventajas de este proceso, hasta ahora lucen asimétricos: un conjunto de países altamente favorecidos en los aspectos económicos y sociales, y otros que deben luchar en evidente desventaja para integrarse al "proceso globalizador", por ello es difícil sostener que la globalización es completamente ventajosa, sin embargo en este

contexto las naciones menos favorecidas deben unir fuerzas y desarrollar destrezas que les permitan alcanzar beneficios y romper con esta asimetría. Así como, participar y evaluar cuidadosamente las propuestas de reforma que se discuten en los organismos financieros internacionales dirigidos a diseñar una nueva arquitectura financiera internacional, a los fines de recuperar espacios en este mundo global e impedir que se transformen en un nuevo escenario donde las economías más pobres terminen asumiendo los mayores costos.

Mucho se ha escrito sobre la globalización y aún falta mucho que decir sobre este tema dado su complejidad, inmediatez e incertidumbre sobre la evolución del mismo, lo que sí está claro es que la nueva realidad económica internacional coexiste bajo nuevas reglas de juego. En este contexto, el presente libro Miradas y paradojas de la globalización, se constituye en una excelente referencia para dar cuenta sobre las dificultades y contradicciones de este fenómeno, y la importancia de evaluar aspectos culturales y sociopolíticos para entender mejor las dimensiones económicas y comunicacionales de este proceso. Miradas y paradojas reflexiona sobre los retos de la globalización en los países menos desarrollados y el alcance de las políticas económicas y sociales en un entorno integrado.

Sary Levy y Rubén Alayón, profesores de la Universidad Central de Venezuela, han dedicado largas horas a discutir sobre los cambios que se suceden en el mundo moderno. Los temas económicos y sociales, en una perspectiva del mundo global, han sido abordados con anterioridad. El esfuerzo de este libro recoge parte de esa discusión y deja claro que sobre este tema debemos continuar pensando y generando propuestas que contribuyan a transformarnos en ganadores dentro del mundo global.

La edición de esta publicación, se inscribe en el esfuerzo del BCV y de la Universidad Central de Venezuela de estrechar y profundizar lazos de cooperación, así como producir, promover y difundir el pensamiento económico y social, además nos brinda la oportunidad de reafirmar el compromiso con el progreso económico, social e intelectual del país.

Armando León Rojas

INTRODUCCIÓN

Hay modas que con el transcurrir del tiempo se vuelven hábitos, probablemente esto ha sucedido con la globalización. Cuando comenzamos el presente trabajo lo concebimos como un proyecto de investigación cuyo objetivo original era evaluar las transformaciones a las que se hacía referencia cuando se hablaba de la dimensión económica de la globalización. Sin embargo, la complejidad y riqueza de fenómenos y procesos a los que este concepto alude, y sus interrelaciones con otras esferas de la totalidad social, nos exigieron ampliar nuestro objetivo primario e incursionar en terrenos que resultaban nuevos y excitantes para nosotros.

Posmodernidad, sociedad informatizada, mercado global, transnacionalización, hegemonía financiera, era poscapitalista, fin y renacer de las ideologías, multiculturalismo, fundamentalismos, telecomunicaciones, caída del socialismo, volatilidad, sociedad civil globalizada, incertidumbre, caos; pero también miseria, pobreza, desigualdad, nuevas formas de dominación y exclusión. Éstos podrían ser algunos descriptores o palabras clave de nuestro presente; símbolos plásticos que vienen a nuestras mentes cuando invocamos la palabra globalización.

La globalización remite a la totalidad: el globo terráqueo, el hipermercado mundial, la red global de comunicaciones, un gobierno mundial. Pero un mayor acercamiento muestra fragmentos por todos lados: partes disímiles no vinculables, mercadeo focalizado, diferenciación, acceso restringido, exclusión del sistema. La máxima *Think Global Act Locally* se presenta junto con otra: *Think Local Act Global*.

La globalización remite a su vez a novedad y velocidad: avances tecnológicos, la conquista del futuro por la humanidad, culturas mediáticas, transmisión de millones de datos en tiempos infinitesimales, una nueva era. Pero a la par recuerda viejas contradicciones, largos procesos cíclicos con fases de auge y caída, con sus máximos, mínimos y puntos de

inflexión o bifurcación, antiguos dilemas entre razón y alienación. ¿Un cambio de época más que una época de cambios? También evoca, contundentemente elementos tecnoeconómicos: telecomunicaciones, informática, nuevos materiales, ingeniería genética, mercado único, alianzas estratégicas o monopolios; simultáneamente, nos sumerge en un mar de elementos político-culturales: fundamentalismos, nacionalismos, la negación del otro y de la alteridad al nombrar un nosotros, derechos civiles, ciudadanía mundial y debilidades del Estado nacional. Ninguna esfera del accionar humano detenta, “ella en sí misma”, su(s) origen(es), ni su (s) presencia(s), ni su(s) influencia(s).

Podemos explicar la globalización como un conjunto de procesos polivalentes de homogeneización, diferenciación e hibridación, que resultan de una nueva relación espacio-temporal, donde la inmediatez es el carácter distintivo junto con una separación de sus contextos territoriales. Un conjunto de procesos que atañen a todas las dimensiones del accionar humano, en el que se redefinen, reelaboran y reestructuran, elementos, vínculos y formas, en negociaciones de carácter múltiple y variable. Un conjunto de procesos en el que conviven y retroalimentan elementos contradictorios, sin generar ni una síntesis que los contenga a ambos ni una cancelación de la contradicción.

En definitiva, la globalización es uno de esos términos que intenta nombrar nuestro presente y, paralelamente, al conjunto de procesos que nos han permitido arribar a él. Es el puerto de llegada y la travesía recorrida. La palabra tiende a reificarse, siendo un lugar común achacarle todo lo que sucede, inclusive la aparición de actores que al tomar sus decisiones definen lo achacado. Aliena, niega y obnubila, a la par que permite ser y aparecer. Definitivamente paradójal.

En su exposición, el trabajo tiene tres grandes orientaciones. La primera toma como punto de partida valiosos aportes de distintos autores que han abordado la temática, y continúa con una evaluación más amplia desde perspectivas vinculadas al disciplinar tradicional, pero entendiendo que no son esferas separadas, sino tan sólo categorías analíticas que simplifican la complejidad de su actuación; la segunda parte nos enfrenta con una serie de contradicciones que manifiestan estos procesos que parecieran retroalimentar un estado paradójico de lo que llamamos realidad; la tercera parte destaca algunos elementos que atañen a América Latina, lugar de origen de nuestra mirada.

No quisiéramos finalizar estas líneas introductorias sin agradecer al Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad Central de Venezuela por el apoyo financiero otorgado al proyecto, así como a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales y al Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales por permitirnos desarrollar la investigación en la Unidad de Asuntos Internacionales. Al Banco Central de Venezuela y a Armando León, por habernos permitido presentar el siguiente trabajo para su debido arbitraje y publicación. Ah, desde luego, a los árbitros anónimos que revisaron el trabajo, por sus observaciones.

Una mañana de agosto de 2001 en la UCV.

UNA MIRADA A LA GLOBALIZACIÓN DEL MUNDO

Hay en la vida momentos que limitan con hitos fronterizos un tiempo pasado, pero que indican claramente, asimismo, un nuevo rumbo. Llegados a semejante punto de transición, nos sentimos impulsados a considerar con el ojo del águila del pensamiento el pasado y el presente, para adquirir consciencia de nuestra posición real (...) Mas en tales momentos el individuo se hace lírico, pues toda metamorfosis es en parte el canto del cisne y en parte, la obertura de un gran poema nuevo que se esfuerza para adquirir forma bajo brillantes y aun confusos colores.

K. Marx, Carta a su padre, Berlín, 1837

Nuestra época intenta dar cuenta de sí misma, pretende reflexionar sobre su identidad, quizá sin visión completa de lo que significa, pues, lo hace bajo la creencia de realizar una reflexión consciente, cuando precisamente, por tratarse de su presente, su visión está cargada valorativamente. Nuestra reflexión sobre la misma nos la refiere como parte de un proceso, el del sistema capitalista, del sistema interestados, de la modernidad, de la sociedad industrial, de la historia humana; pero a la par, diferenciada de períodos previos. Términos como globalización, transnacionalización, realidad virtual, desmaterialización y posmodernidad intentan nombrar algo nuevo.

Una primera mirada nos ofrece una fenomenología del estado de ánimo predominante en nuestro tiempo: euforia, capacidad y conocimiento, junto con miedo, ansiedad e incertidumbre. Euforia por el avance tecnológico logrado y las posibilidades que nos abre, el optimismo que sentimos frente al futuro de una sociedad que puede producir todo lo que sus miembros demanden en forma casi ilimitada. Es época de conquista: la conquista del futuro. Pero el futuro es incierto y paralelamente nos atrapa el miedo. Miedo a la miseria, miedo al otro, a las epidemias y a las pandemias, a la violencia, al más allá, al desorden y al control.

Tal como en el año 1000, existe una inquietud, una angustia que provoca ansiedad, reforzadas por el sentimiento de no sentir nada sólido, nada seguro, sino sólo incertidumbre. Pero los miedos de hoy no son los mismos del ayer. Numerosas fuerzas acompañan al ser humano: el fuego, los objetos, las palabras, los valores, los símbolos; fuerzas que él creía haber domesticado, pero que hoy, como diría Dante en la *Divina Comedia*: “despierta para encontrarse en la oscuridad del bosque”. Y es que cuando nos acercamos a aquello que llamamos realidad, sentimos que algo anda mal con nuestra visión del mundo en su conjunto, hay algo que no entendemos. Pero esa visión es también una de esas fuerzas que el ser humano había creado y que ahora se presenta incierta y en profunda transformación; sin embargo, nos “huele mal”; la sentencia de Hamlet nuevamente vuelve a la escena: “The time is out of join”.

La llamada globalización remite a una totalidad, que en el intento de ser aprehendida, ha sido denominada de distintas maneras: shopping center global, torre de babel, aldea global, sociedad global, tercera ola, casino mundial, etc. Cada una de las denominaciones anteriores tiene en común el vaciamiento de los límites mediante la afirmación de que el mundo se ha hecho uno solo, ya que la integración que se produce no deja nada fuera de su imperial semántica.

Al hacerse “todos los lugares”, el nuevo espacio creado intensifica los nexos en el ámbito mundial, generando nuevos significados de pertenencia que parecieran uniformar el reconocimiento de estar en un mundo globalizado. Se produce así un sentimiento que sumerge en lo desconocido, que desarticula el sentido de arraigo espacial.

Los alcances de los procesos de globalización se hacen cada día más fuertes. Los estrechos encuentros —“reales y virtuales”— entre las sociedades y las poblaciones del mundo resultan sorprendentes, porque además de los intercambios de mercancías y de los esquemas de producción a escala mundial que se verifican dentro de las economías modernas, encontramos que los significados y las formas de expresión que se generan en un lugar determinado del mundo, influyen en las manifestaciones culturales que surgen en otros muy distantes.

La palabra globalización remite a una totalidad que no conocemos. La desterritorialización opaca y desdibuja el sentido nacional y resquebraja la seguridad ontológica que el Estado nacional amalgamó. En la medida que se achica el mundo y tiende a homogeneizarse, se produce un encogimiento de los horizontes que, en tanto *telos*, brindaba cierto

sentido y orientación. Ante tales circunstancias, se busca un espacio, un “lugar-refugio” que permita encontrar el hogar perdido con la llamada globalización, lo que nos indica la importancia de la conformación de identidades —étnicas, religiosas, grupales— que sugieren el restablecimiento de la antigua idea medieval de comunidad, pero esta vez, realizada en y por la globalización. Esta nueva realidad, entendida como local, nos lleva a plantearnos la idea de sociedad como un mosaico etnográfico y/o un proceso de ghetización del mundo.

Podría entenderse que la globalización como proceso, o procesos, permite el constreñimiento de las relaciones sociales a escala planetaria en términos territoriales y simbólicos, que lleva a un proceso de uniformización que produce la sensación de vivir una simultaneidad mundial que, gracias a la telemática, ha instalado en el mundo una lógica de la inmediatez en el conjunto del campo social al reducir las limitaciones que imponían las distancias geográficas. Ese proceso no es sólo la resultante de relaciones económicas y tecnológicas, sino también políticas, culturales y sociales.

Como fenómeno es una “realidad” sistémica, desigual y compleja, cuya capacidad organizacional integra y excluye, universaliza y fragmenta. Así, nos encontramos con un espacio de procesos distintos y contrapuestos que se desarrollan en los tiempos actuales: sistémico, en tanto que integra, pero en una integración que excluye; integración que tiende a homogeneizar, mediante una universalización que fragmenta y diferencia.

Quizá su forma sistémica y homogeneizante sea su lado más fuerte, ya que la complejidad manifiesta en el proceso de fragmentación, desintegración y exclusión es su lado más débilmente legitimado, dada su naturaleza particular y heterogénea. Esta situación complejiza el problema; ya no se trata de dualidades claramente delimitadas, sino de una pléyade de procesos polivalentes y de movimientos que no tienen un referente común. Al no tener certeza de la delimitación, el “objeto de estudio” presenta ciertas dificultades para ser aprehendido en su naturaleza diversa, ya que continuamos prisioneros del disciplinar. Por lo tanto, sin una hermenéutica que permita leer al mundo en su conjunto, nos hemos de conformar con el intento de analizar los procesos de globalización desde una perspectiva que, al menos, busca comprenderlos integralmente en sus fuentes, relaciones y consecuencias.

Esta problemática epistémica nos lleva a interrogarnos por la unidad de análisis. Michael Mann señala que las sociedades son redes socio-

espaciales de poder que se superponen o intersectan, que no son unitarias ni delimitadas. Considera que los seres son sociales, mas no societales, de ahí que sean las presiones a la institucionalización las que tienden a fusionarlos, dando lugar a la concepción unitaria de la sociedad. Sin embargo, el disciplinar trabaja en función del concepto unitario. Por su parte, T. Adorno (1969: 26) afirma: "...el concepto de sociedad abarca precisamente la unidad de lo global y particular en la correlación total y autorreproductiva de los hombres". Esa sociedad a la cual nos estamos refiriendo, desde el siglo XIX se ha entendido como el dinámico entramado colectivo de relaciones sociales que configuran la territorializada potencia colectiva de un pueblo-nación.

La sociedad moderna, pensada como sociedad nacional, ha constituido la objetivación del Estado transfigurada en el Estado nacional. El Estado objetiva, como realidad social fundamental, la realidad social existente sobre su territorio físico definido, y objetiva al mismo tiempo, el carácter comunitario como identidad colectiva del conjunto de los ciudadanos que habitan su territorio.

Esa visión de sociedad ha permitido ordenar la totalidad de la realidad social; esta situación es posible a partir de una doble dimensión, una externa y una interna. A través de la dimensión externa se ve al mundo como algo dividido en sociedades nacionales, como un sistema de relaciones internacionales; y a través de la dimensión interna, la realidad es observada como algo que obedece a una lógica central que da coherencia y sentido, en tanto lógica nacional conformada por una serie de niveles y estructuras más o menos jerarquizadas.

Aunque la lógica del Estado nacional continúa presente, ha comenzado a desarrollarse una gama de otras nuevas lógicas que han hecho que aquella inicial pierda la legitimidad de monopolio en la que se encontraba. La dimensión externa que permitía que se pensara como internacional, hoy se encuentra condicionada por una serie de lógicas supranacionales que no son necesariamente internacionales y que se han convertido en totalidad a través de un sistema mundial. Lo mundial no es lo internacional, es lo supranacional, lo transnacional; se trata de una nueva totalidad con su propio poder, jerarquización y dominio, sus propias escisiones sociales y sus divisiones. Paralelamente, emerge con gran fuerza una lógica local que convive y compite con la lógica nacional, la transnacional y la llamada supranacional. Esta mundialización de la realidad social transforma la lógica económica, cultural y política; y dependiendo

del lugar de la mirada podrían construirse las nuevas lógicas de una nueva sociedad mundial.

Globalización y capitalismo

La mundialización del sistema ha estado marcada, sin duda alguna, por la “occidentalización” del mundo. Immanuel Wallerstein (1981) plantea una visión sistémica que pretende incorporar todas las dimensiones de la vida social; y señala que la mundialización es propia del capitalismo, pues es su forma natural, ya que la economía-mundo capitalista tiene en sus entrañas el germen de la globalización. Entre uno de los elementos centrales de la obra de Wallerstein se encuentra el moderno sistema-mundo, el cual conceptualiza como:

...una entidad económica, pero no política, al contrario que los imperios, las ciudades-estados y las naciones-estados (...) es un sistema mundial (...) porque es mayor que cualquier unidad política jurídicamente definida (...) y es una economía mundo porque el vínculo básico del sistema es económico.

El autor enfoca su análisis centrando su estudio en Europa, porque este continente forja su hegemonía en el camino del desarrollo del capitalismo, el cual ha constituido el marco de su expansión universal. Wallerstein desarrolla una tesis sobre la evolución de la economía que fundamenta en tres principios: la expansión geográfica, el perfeccionamiento de los métodos de control del trabajo y el fortalecimiento del Estado. Bajo esa perspectiva elabora el concepto de economía-mundo en la etapa fundacional del capitalismo que da paso a la consolidación de la economía europea, la cual se fortalece con el desarrollo de la revolución burguesa y la revolución industrial que coadyuvieron en la expansión planetaria de la cultura europea que, como economía-mundo, se impone en el planeta.

Evaluar la globalización pasa, para este autor, por revisar el sistema-mundo capitalista. Conceptualiza al sistema-mundo en un trazado geohistórico, como una red de procesos productivos vinculados, producto de la evolución del capitalismo. Es un sistema social con límites, estructuras, grupos, miembros, reglas de legitimación y coherencia, evoluciona según su dinámica interna y es materialmente autosuficiente y contiene en su seno multiplicidad de culturas.

El sistema capitalista es concebido como un modelo civilizatorio mundial, entendiéndose como civilización a “un conjunto particular de

visión del mundo, costumbres, estructuras y cultura (tanto material como de élite) que constituye un todo histórico y que coexiste no siempre de forma simultánea con otras civilizaciones” (Wallerstein, 1997: 16).

Este modelo civilizatorio, como sistema histórico, logra imponerse a finales del siglo XIX. Hoy ese sistema es una economía-mundo capitalista cuya extensión abarca todo el planeta, donde se integran diversas formas de producción; procesos que son organizados:

...en torno a una división axial del trabajo o tensión centro-periferia y una división social del trabajo o tensión burguesía-proletariado que, juntas, permiten la incesante acumulación del capital que define al capitalismo como sistema histórico. Esos procesos de producción integrados están unidos mediante un sistema interestatal compuestos por los así llamados Estados soberanos (Wallerstein, 1981: 31).

En dicha perspectiva se entiende que el sistema capitalista posee una estructura que tiene una doble dimensión; por un lado, como producto de la tensión burguesía-proletariado, la lógica del sistema es:

...producir para la venta en un mercado en el que el objetivo es conseguir el máximo beneficio. En tal sistema, la producción se expande constantemente mientras es rentable, y los hombres innovan constantemente sus medios productivos para así incrementar su margen de beneficio (Wallerstein, 1981.: 36 y ss.).

Por otro lado, el modelo capitalista “no sólo implica que el propietario se apropie de la plusvalía generada por el trabajador, sino también que se produzca la apropiación del excedente del total de la economía-mundo por parte de las áreas del centro” (Wallerstein, 1981.: 36 y ss.).

En cuanto al Estado, que éste se trate como una consecuencia del sistema capitalista, no quiere decir que su importancia quede minimizada. Por lo menos hay tres razones que nos aclaran la importancia que tiene el sistema interestatal para el análisis que realiza Wallerstein. Tal como anota Tortosa, en el epílogo de *El futuro de la civilización capitalista* (Wallerstein, 1997), primero se debe tener presente que “en el sistema-mundo moderno, los que en definitiva dictan las reglas (no son los mercados) son los Estados”; segundo: “las clases, los grupos nacionales/étnicos y las unidades familiares, están definidos por el Estado a través del Estado, en relación con el Estado y a su vez crean el Estado y lo modifican”; y tercero: hay que considerar que “el Estado ha sido un actor central y los diversos actores son producidos por el sistema y a la vez son constituyentes del mismo” (Wallerstein, 1997: 111).

Wallerstein (1990) considera que ese sistema-mundo emerge entre los siglos XV y XVI, momento histórico en el cual se conformaba la economía capitalista europea, en la cual se iría constituyendo una cultura propia, caracterizada por los siguientes elementos:

- Se basa en la acumulación del capital, que conlleva a una mayor apropiación de plusvalía; es decir, mayor trabajo y menor salario.
- Se construye integrando geográficamente procesos de producción (división internacional del trabajo) en un marco político de sistema interestados que legitima a los Estados nacionales, y genera presiones económicas internacionales y presiones políticas nacionales que llevan a su primera contradicción: lo nacional *vs* lo internacional.
- Muestra un patrón de ciclos económicos: así, hay etapas en las que el sistema capitalista requiere de expansiones geográficas, lo que implica que hoy sea de carácter mundial, aflorando de ahí una segunda contradicción que nace del choque de las culturas: la incorporada y la mundial occidental.
- Requiere de cambio y movimiento (innovación, surgimiento y caída de las naciones); pero este énfasis en lo nuevo (la idea de progreso) a su vez socava la legitimidad de la autoridad.
- Es un sistema polarizado que genera mucha riqueza, pero concentrada.
- La economía capitalista mundial es un sistema histórico que tiene un ciclo de vida que ya llega a sus límites de expansión.

De ahí que el presente sea caracterizado por el mencionado autor como un período de crisis, producto de las contradicciones internas del sistema; estaríamos en presencia de una fase recesiva del ciclo de Kondratieff (fase B), que a su vez coincide con una fase crítica de la hegemonía norteamericana. Justamente, ésta es la que, según el autor, se define como globalización.

A propósito de la debilidad de la hegemonía norteamericana, interesa rescatar el carácter que la mundialización tiene en el campo político. La hegemonía de Estados Unidos se da históricamente después de la Segunda Guerra Mundial, dando comienzo a la llamada “época norteamericana”. Wallerstein ha afirmado que Dios le ha dado a América tres bendiciones y que América se las ha extendido al mundo: en el presente, la prosperidad; en el pasado, la libertad; y en el futuro, si se muestran

capaces de aceptar con resignación su pérdida de liderazgo mundial: la igualdad. Este autor señala: “el fin de la Guerra Fría eliminó el último principal soporte de la hegemonía y prosperidad de EUA: el Estado soviético”, y concluye: “el resultado fue Irak y la crisis del Golfo” (1992: 18). Pareciera ser que el autor plantea que ante la pérdida de liderazgo sostenido en la prosperidad, la guerra lanzada contra Irak fue, entre otras cosas, el intento desesperado de conseguir que el mundo viera con claridad quién tiene la hegemonía militar en el planeta. Entonces, nos encontramos en una bifurcación en la cual un camino nos lleva a profundizar los errores del pasado; mientras que otra nos abre un escenario posible, mas no necesariamente deseable.

Globalización y modernidad

Para Anthony Giddens el actual momento de los procesos de globalización no sería más que la radicalización de la modernidad, ya que las formas de vida y de organización social que emergieron en Europa a finales del siglo XVII tuvieron, con el tiempo, alcance mundial. Destaca que la historia no es continua, y que la modernidad generó una discontinuidad que se distingue por poner el cambio como símbolo, su ámbito al planeta y una naturaleza de instituciones que le son propias. Asimismo, considera la globalización como el resultado del intenso proceso de comunicación entre diferentes regiones que se vinculan a través de redes de intercambio en todo el globo.

La modernidad es entendida por Giddens como el proceso de conformación de “las instituciones y modos de comportamiento impuestos primeramente en la Europa posterior al Feudalismo, pero que en el siglo XX han ido adquiriendo por sus efectos un carácter histórico mundial” (1994: 25). Ese proceso se conformó por la confluencia de:

- *La industrialización*, entendida como “las relaciones sociales que llevan consigo el empleo generalizado de la fuerza física y la maquinaria en los procesos de producción”.
- *El capitalismo*, visto como “sistema de producción de mercancías que comprende tanto a los mercados de los productos competitivos como la transformación en mercancía de la fuerza de trabajo”.
- *El Estado nacional*: “en cuanto unidad sociopolítica, nace sólo como parte de un sistema de Estado nacional más amplio (en la actualidad tiene carácter mundial), posee formas muy específicas de

territorialidad y capacidad de vigilancia y monopoliza eficazmente el control sobre los medios de coacción”.

Para Giddens, la globalización vendría a ser producto de la internacionalización del Estado-nación; y aunque en ese proceso hay una pérdida de soberanía, se garantiza la institucionalización. Es el Estado nacional el espacio-tiempo de la modernidad.

Otros elementos fundamentales para entender el proceso de globalización como modernidad radicalizada, están referidos a las consecuencias de tres dinámicas inexistentes en las sociedades tradicionales (Giddens, 1994: 31-32):

- La separación entre el espacio y el tiempo y su recombinación “como condición para la articulación de las relaciones sociales en ámbitos extensos de tiempo y espacio, hasta llegar a incluir sistemas universales”.
- Los mecanismos de desenclave o de desanclaje de los sistemas sociales que permiten el despegue de las relaciones sociales de sus contextos locales de interacción y su reestructuración en indefinidos intervalos espacio-temporales. Esto se da por dos mecanismos: sistemas abstractos, como serían las señales simbólicas: “medios de cambio de valor estándar y, por lo tanto, intercambiables en una pluralidad de circunstancias”; y los sistemas expertos “como el uso de conocimientos técnicos, cuya validez no depende de quienes los practican y de los clientes que los utilizan”; sino de la fiabilidad y la confianza de la que son depositarias por parte del usuario.
- La reflexividad institucional, entendida como “utilización regularizada del conocimiento de las circunstancias de la vida social en cuanto elementos constituyentes de su organización y transformación”. La reflexividad se introduce en la base del sistema de reproducción de tal manera que pensamiento y acción son constantemente refractados y las prácticas examinadas y reformadas a la luz de la nueva información.

Avanzando en su planteamiento nos deja ver el distanciamiento entre el espacio y el tiempo dirigiendo la atención entre el medio local y las interrelaciones distantes; entre una dialéctica de la presencia y la ausencia, donde los acontecimientos y relaciones sociales se producen a distancia de los contextos locales.

Acontecimientos lejanos entre regiones se afectan inmediatamente, inclusive decisiones que toman los individuos tienen, con frecuencia, implicaciones globales. Los hábitos dietéticos de los individuos, hoy día pueden tener consecuencias para los productores alimenticios que vivan en regiones distantes, hasta el punto de que producto de la influencia del *New Age* y el cambio de la mentalidad sobre la salud hay, mundialmente, una configuración distinta sobre la buena vida.

Las relaciones mundiales establecen nexos entre diferentes localidades, de modo que lo que sucede en una de ellas repercute en lo que ocurre en otras. El desarrollo de estas relaciones y las comunicaciones a escala global, pueden ser una de las causas del debilitamiento de los sentimientos e identificaciones nacionalistas y, consecuentemente, dar lugar a la intensificación de otro tipo de identificación nacional, regional o étnica, que a la vez produce manifestaciones distintivas y conflictos que parecen ser locales. En la medida que las relaciones sociales se amplían, se produce también el fortalecimiento de los procesos de autonomía local y de identidad cultural.

Así, la globalización para Giddens es un proceso de “alejamiento” con respecto al Estado nacional, en tanto que los poderes que las naciones tenían se han debilitado, pero a su vez, la globalización “presiona hacia abajo y lateralmente”. Por la presión hacia abajo “se crean nuevas demandas y también nuevas posibilidades de regenerar identidades locales”, y, por la lateral, se crean nuevas regiones (económicas y culturales) que rebasan las fronteras nacionales. En definitiva, la globalización sería para Giddens:

...una compleja serie de procesos, impulsados por una amalgama de factores políticos y económicos. Está transformando la vida diaria a la vez que crea nuevos sistemas y fuerzas transnacionales. No se limita a ser únicamente el telón de fondo de la política contemporánea: tomada en su conjunto, la globalización está transformando las instituciones de la sociedad en que vivimos (1995: 58).

Es indudable que la estructuración de la sociedad moderna consistió, en gran medida, en la confluencia de los procesos de industrialización del capitalismo y del Estado nacional; procesos que han tenido en la nación la base de su legitimidad y que moldearon el sentido de identidad nacional.

Globalización y Estado-nación

La cristalización del Estado-nación y de una identidad nacional ha sido producto de una serie de cambios que se realizaron en Europa, afirma Ernest Gellner (114): “las naciones no aparecieron en Europa y América hasta el siglo XVIII, ya que una nación es una comunidad extensiva e interclasista que afirma la singularidad de su identidad étnica y de su historia y reclama un estado propio”.

Aunque el concepto de Estado nacional tiene como correlato al mundo europeo de su época, no es menos cierto que cuando se habla de Europa nos estamos refiriendo a Inglaterra, Francia y Alemania. Vale destacar que en estos tres países la ciudadanía se vinculaba a la nación por vías distintas¹; pero más allá de las diferencias, con el pasar del tiempo el Estado-nación se transformó en una “jaula nacional” que aumentaba el “grosor de sus barrotes”.

Después de la Segunda Guerra Mundial comienza a desarrollarse una serie de procesos que sobrepasa la capacidad de los Estados nacionales para convocar la identidad colectiva de la nación; y emergen nuevas condiciones que incuban las transformaciones a las cuales asistimos. Dicha situación puede ser entendida a partir de tres procesos históricos fundamentales.

Primero. el final de la llamada época europea (1492-1945), cuya característica fundamental fue la creación de una centralidad discursiva de ese modelo civilizatorio; el resultado consistió en la determinación de un estilo estandarizado de civilización apoyada en la idea del Estado nacional. Este Estado se sostenía por la vigencia de categorías centrales como las de soberanía y autonomía nacional, lo que se traducía en la idea de un destino común y de una comunidad que se gobierna a sí misma, la cual ha venido siendo resquebrajada por una serie de factores

1 Según Tom Bottomore (*Cf.*: 102), en Francia los conceptos de nacionalidad y ciudadanía llevan la impronta de su origen revolucionario, por lo que, tradicionalmente, el concepto de nación se concibe en el marco institucional y territorial del Estado, por eso no se trata del hecho de compartir una cultura, sino una unidad política. En Alemania ha sido pluralista y orgánica, centrada en el concepto de “volk” (pueblo), dado que el sentimiento nacional se desarrolló antes que el Estado-nación, la nación alemana nunca se concibió como portadora de valores políticos universales, sino como una comunidad orgánica, lingüística, cultural y/o racial. En el caso británico, dada la inexistencia de un concepto claro de ciudadanía, el estado político legal se consideró en términos de alianzas entre el monarca y los súbditos y los vínculos se establecieron con el Imperio Británico, no con Gran Bretaña como Estado-nación.

que debilitan la idea del Estado nacional. David Held (*Cf.*: 203) enumera los siguientes:

- El incremento de las comunicaciones en el ámbito mundial y la consecuente disminución de la capacidad del Estado para controlar las actividades dentro de sus propias fronteras.
- El impacto de la expansión de las empresas transnacionales y la consecuente destrucción de la influencia del Estado en las actividades de sus propios ciudadanos.
- La colaboración internacional en dominios que tradicionalmente habían sido del Estado (defensa, comunicaciones, sistemas legales y administrativos, etc.).
- Integración política y económica dirigida por organismos multilaterales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio, Consejo de Seguridad, Organización del Tratado del Atlántico Norte, Organización de las Naciones Unidas).
- Creciente número de organizaciones que se gobiernan mundialmente.

Todos estos cambios han llevado a planteamientos que remiten a la idea de un *mundo sin fronteras*, en el cual el Estado-nación se ha convertido en una ficción y en la mayoría de los casos, un estorbo. Kenichi Omahe, partiendo de la postura neoclásica de la libre movilidad factorial, señala:

...ciertamente, a medida que se aproxima el siglo XXI y a medida que las que denomino “ies” (industria, inversión, individuos e información) fluyen con muy pocas trabas atravesando fronteras nacionales, los conceptos básicos adecuados para un modelo de mundo de países cerrados, propio del siglo XIX han dejado de ser válidos 17).

La movilidad perfecta de los factores permite que las unidades económicas “viables” reúnan todos los requisitos para desarrollarse. Al no depender de los gobiernos, la función de intermediación de los Estados-nación (y de sus gobiernos) pasa a ser innecesaria, y lo que define a los nuevos Estados, que en realidad son regiones-Estados, no es la ubicación de sus fronteras políticas, sino el hecho de que tienen el tamaño y la escala adecuada para poder operar eficientemente en la economía globalizada.

Define Omahe a las regiones-Estado como zonas naturales económicas, pequeñas en tamaño pero grandes en potencial económico, áreas,

por lo general, sin fronteras, desarrolladas alrededor de un centro económico, con una población que circunda los 10 ó 12 millones de habitantes. Así, mientras antes el Estado-nación definía el espacio de la actividad económica, ahora es la economía la que define los espacios donde las instituciones (Estado y otras) han de operar. Sus “fronteras” son las que importan en un “mundo sin fronteras”.

El Estado se habría convertido en una unidad organizacional no-natural y disfuncional para pensar la actividad económica, pues, combina los elementos en un nivel errado de agregación, constituyéndose en un mecanismo inadecuado para tratar con los retos y oportunidades en una economía global. Sin embargo, aclara el autor, las regiones-Estado no tienen que ser enemigas de los gobiernos centrales; bien manejadas en el contexto federal, estos “puertos de entrada” a la economía global han demostrado ser sus aliadas, de ahí que proponga que el Estado-nación sea dividido en regiones independientes para propósitos económicos, permitiendo que cada una se conecte globalmente sin la distorsión de la influencia del control de burócratas y políticos (*Cf. Omaha.*).

Segundo: la emergencia de Estados Unidos de América como potencia económica, política, militar y cultural del mundo occidental, que junto al inicio de la Guerra Fría, se creó al amparo de un mundo bipolar. El que EE UU detentara la hegemonía significó un cambio radical en la sociedad mundial. La historia de EE UU no es cualquier historia, ya que como plantea Cornel West:

...sus inicios revolucionarios, combinados con una economía esclavista; sus flexibles leyes liberales junto con una estructura comercial clásica; su cultura híbrida junto con una autodefinición colectiva como homogénea angloamericana; su obsesión por la movilidad, la contingencia y la liquidez pecuniaria combinada junto con un profundo impulso moralista; (...) esta “civilización de hotel” (para usar la frase acuñada por Henry James) que fusiona la incertidumbre del mercado capitalista y la preocupación de la seguridad del hogar, son reductivas de un modo de pensamiento propio que subordinó el conocimiento al poder, la tradición a la invención, la educación a la provocación, la comunidad a la individualidad y los problemas inmediatos a las posibilidades utópicas (1989: 4-5)².

2 Traducción propia de: “Its revolutionary beginning combined with slave base economy; its elastic liberal rules of law combined with and entrenched business-*status quo*; its hybrid culture in combination with a collective self definition as homogeneously Anglo-American; its obsession with mobility, contingency and pecuniary liquidity combined with a deep moralistic impulse (...) this hotel’s civilization (to use Henry James’s apt phrase) with its fusion of uncertainty of the capitalism market with the quest for

Ese pragmatismo fundacional permitió dar respuestas a los llamados de la revolución mundial esgrimidos por su enemigo “el rojo”, mediante la reformulación del sistema interestatal para dar cabida a las demandas de los pueblos occidentales y de las masas no propietarias (Cf. Arrighi, 1991).

El mundo que nace tras la Segunda Guerra Mundial permite a los pueblos el derecho de autodeterminación, el derecho a constituirse en una comunidad nacional y ser miembros del sistema interestatal, lo que provocó, junto a los sentimientos nacionalistas, un proceso de descolonización global.

De la misma manera, la hegemonía norteamericana impulsó los principios, normas y reglas que concedían una amplia libertad a los miembros del sistema interestatal para organizar sus reclamaciones internas y externas. El libre comercio limitó el ejercicio de la soberanía, y no había organizaciones propias estatales con capacidad autónoma para gobernar sobre el sistema interestatal. Bajo la égida norteamericana, las instituciones que viabilizan su hegemonía han restringido significativamente los derechos y poderes de los Estados nacionales. La normativa que rige a los Estados se ha incrementado y se ha hecho muy fuerte, y las organizaciones supranacionales se han autonomizado para gobernar el sistema interestatal.

Hoy día, los Estados nacionales tienen problemas para organizar, según su decisión soberana, las relaciones con otros Estados, otros actores no estatales y con sus propios ciudadanos. Se ha limitado la capacidad de guerrear y de expansión territorial. Más aún, las organizaciones internacionales y las corporaciones transnacionales han creado una extensa red de intercambios que ningún Estado puede controlar unilateralmente, incluso, ningún Estado puede desacoplarse sin pagar costos exorbitantes. La hegemonía norteamericana ha inutilizado al Estado nacional.

Tercero: el advenimiento a la escena política internacional de naciones con políticas independientes, convirtiéndose en el primer escenario de descolonización del Tercer Mundo, lo que permitió el florecimiento de una verdadera descolonización del mundo porque, como señala Stuart Hall:

security of the home, yielded and indigenous mode of thought that subordinated knowledge to power, tradition to invention, instruction to provocation, community to personality, and immediate problems to utopian possibilities”.

...este momento ha sido de tal profunda significación en el mundo de la postguerra, que no podría describirse el mundo de la postguerra, (...) no se podrían describir los movimientos de liberación nacional, sin ese momento cuando los que no podían hablar descubrieron que ellos tenían una historia de la cual podrían hablar; ellos tienen unas lenguas distintas a la lengua del amo, las de la tribu. Ha sido un enorme momento. El mundo comienza a ser descolonizado en ese momento. (...) estas son las historias escondidas de la mayoría que no podía hablar. Historia sin la mayoría dentro de ellas (...) no se podrían descubrir (...) sin esa noción del redescubrimiento de donde la gente viene, el retorno a alguna clase de raíces, de hablar del pasado teniendo una lengua anterior (25)³.

Siguiendo a Hall, al hablar de globalización nos referimos a nuevas formas, nuevos ritmos, nuevos ímpetus; una realidad que presenta movimientos hacia lo global y lo local simultáneamente, como dos caras de una misma moneda. Esta cultura global tiene como característica que permanece occidental pero se presenta plagada de características orientales y afrolatinas; además tiene una peculiar forma de homogeneizar, pues, aunque fuertemente absorbente, no lo es en totalidad. Entonces, vista la globalización desde lo particular, lo local, refiere un poderoso espacio de “poder débil”, permitiendo a la historia ser contada “desde abajo”, desde su etnicidad, con un discurso que tiene un lugar de origen, desde sus raíces; unas raíces que no están en el pasado, sino en un presente con el cual cada individuo o grupo se siente identificado. Así, esta nueva realidad debe aprender a vivir y trabajar con y a través de la diferencia, debe aprender a construir su(s) identidad(es) a través de cosas cambiantes, más que de cosas constantes e iguales; y el reto es aceptar al otro (*Cf.* Hall).

Para evaluar este entorno cambiante y complejo, y evitando caer en la sobresimplificación y homogeneización, Daniel Mato nos plantea construir una teoría a partir de estudios de casos, método que denomina como la *microfísica de los procesos sociales*. Así define una serie de categorías analíticas: agentes locales, agentes nacionales, agentes transnacionales,

3 Traducción propia de: “This moment has been of such profound significance in the postwar world, that you could not describe the post-war world without it (...) you could not describe the movement of colonial nationalism without that moment when the unspoken discovered that they had a history which they could speak; they have language other than the language of the master, of the tribe; it is an enormous moment. The world begin to be descolonized at that moment (...) these are the hidden histories of the majority that never got told. History without the majority inside it, history as a minority event. You couldn't discover (...) without that notion of the rediscovery of where people came from. The return to some kind of roots, the speaking of a past which previously had language”.

agentes globales, relaciones internacionales, relaciones transnacionales, identidades y culturas transnacionales; destacando la imbricación de las mismas; y donde lo global y lo local, aunque poseen diferentes dominios, no son realidades separadas. Destaca el autor que la influencia de actores globales sobre los locales no ha de ser vista como producto de una actividad de conspiración, sino como un asunto producto de la complejidad social que puede ser explicado a través de teorías de acción y cambio social, llevadas a cabo por agentes en un proceso de producción de identidades y representaciones sociales, refiriendo más bien procesos de negociación, reelaboración, adaptación, coproducción y otras formas de interacción dinámica entre los agentes en escenarios heterogéneos (Cf. 1998, 1997a, 1996a).

Globalización e Innovación tecnológica

Una de las principales explicaciones de los reordenamientos sociales de los procesos de globalización, se encuentra vinculada al papel que vienen desempeñando las nuevas tecnologías de la información. La característica central de estas tecnologías es que se basan en la inteligencia y el conocimiento. Las transformaciones claramente se observan cuando la influencia de los cambios se viabiliza a partir del proceso de las investigaciones técnicas y científicas, las cuales inciden en los procesos industriales y de la organización social.

McLuhan elabora su planteamiento tomando como punto de partida el proceso de cambio tecnológico. Acuña el término de aldea global. Gracias al avance de la cibernética la interconexión de todos los habitantes en el mundo sería posible, cual si viviéramos en una pequeña aldea. Entonces, el principio que determina la cultura es el conjunto de medios de comunicación. Los medios están conformados por todo aquello que extiende nuestros sentidos y que dada su tecnología, acorta el tiempo y el espacio, acelerando los efectos y generando lo que McLuhan denominó “implosión”.

Los alcances que se logran atañen no sólo a los países sino que integran al mundo en una misma red. El espacio ha mutado, hemos de hablar de un *ciberespacio*, un hiperespacio que ha logrado trascender la capacidad física del ser humano y confecciona el mapa de la red de comunicaciones (Cf. Jameson).

Todos estos cambios que se sostienen con el desarrollo de las nuevas tecnologías, llevan al planteamiento de un nuevo paradigma tecnológico con el avance de la tecnología de la información. Manuel Castell señala por lo menos cinco características constitutivas del paradigma informacional:

- La materia prima es la información: “son tecnologías para actuar sobre la información, no sólo información para actuar sobre la tecnología”.
- Alta capacidad de penetración: “los efectos de las nuevas tecnologías de la información se constituyen en parte integral de toda la actividad humana. Todos los procesos de nuestra existencia individual y colectiva están moldeados por el nuevo modelo tecnológico”.
- Lógica de integración: “la morfología de la red parece estar bien adaptada para una complejidad de integración creciente y para pautas de desarrollo impredecibles que surgen del poder creativo de la integración”.
- Se sustenta en la flexibilidad: “no sólo los procesos son reversibles, sino que pueden modificarse las organizaciones e incluso alterarse de forma fundamental mediante la reordenación de sus componentes”.
- Integradora de distintas tecnologías: “la microelectrónica, las telecomunicaciones y los ordenadores están integrados en un sistema de información”.

Estas cinco características del nuevo paradigma tecnológico nos permiten sostener que el modelo informacional ha creado un sistema-red abierto que tiende, por su naturaleza, a la búsqueda de la integración y la flexibilidad (*Cf.* Coriat); que permite la posibilidad de centralizar la información sobre todas las fases del sistema en su conjunto.

Los procesos resultantes del nuevo paradigma tecnológico poseen una doble característica: son informacionales y globales. Son informacionales porque la competitividad y la productividad de las unidades y/o los agentes de esta economía (empresas, regiones o naciones) dependen fundamentalmente de su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficacia la información basada en el conocimiento. Y son globales, ya que la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, gestión, información, mercados) están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre agentes económicos (*Cf.* Castell).

De la observancia de esta característica, el sistema red se hace complejo. De allí que se plantee que la complejidad se centra en el entendimiento de estructuras autoorganizadas que complejizan la simplicidad y la existencia de un orden del caos por medio de diversos órdenes de interactividad de los elementos básicos que se encuentran en el origen del proceso. Este pensamiento debe “considerarse un método para comprender la diversidad; su valor epistemológico proviene del reconocimiento del don de la naturaleza y la sociedad para descubrir cosas sin proponérselo” (Castell). No es que no existan reglas sino que las reglas son cerradas y cambiantes.

Lo que la palabra *complejo* refiere en realidad, es la dificultad para ser expresada. Así nuestra realidad se nos hace compleja, pues no la podemos expresar. Esto es así porque seguimos atados a un pensamiento determinístico que juega y establece nuestra relación con el mundo. Los avances en la termodinámica nos han proporcionado el concepto de entropía y, con él, la posibilidad de formular leyes que incorporan la dimensión evolutiva, enraizando el indeterminismo y la simetría en el tiempo (*Cf.* Prigogine).

En la teoría del caos existen dos grandes enfoques: aquel que lo considera como precursor y socio del orden y no su opuesto, centrando su atención en el surgimiento de la autoorganización (*Cf.* Prigogine); y aquel que considera que existe un ordenamiento detrás del caos (*Cf.* Lorenz, Feigenbaum, Mandelbrot, citados por Hayles), destacando su capacidad para generar nueva información. En lo que ambos enfoques coinciden es en la no linealidad de los procesos —por lo que pequeñas alteraciones pueden provocar grandes efectos—, la sensibilidad a las condiciones iniciales y la existencia de mecanismos de retroalimentación.

Resulta vital recordar que los modelos y teorías están condicionados culturalmente: mientras “el orden” era el objetivo buscado desde los albores de la modernidad, hoy el desorden y el caos captan nuestra atención. El paradigma cartesiano, propio de la modernidad, caracterizado por su determinismo, su lógica dicotómica, la separación objeto-sujeto, la direccionalidad temporal y la creencia en un orden universal, está en tela de juicio. Esto parece que nos ubica en un “punto crítico”; un cambio determinante puede estar teniendo lugar, nos encontraríamos ante una bifurcación.

Las bifurcaciones se refieren a la evolución de sistemas en estados y condiciones que están alejados del equilibrio, que implican un cambio

de fase en el comportamiento de los sistemas cuando éstos se desplazan de una serie de atractores a otra. Las bifurcaciones se desencadenan cuando sistemas dinámicos y complejos están sobretensionados, empujados más allá de su umbral de estabilidad y caen en el caos: su comportamiento ya no es predecible. Tras una bifurcación se dan pasos que llevan a una nueva variedad de orden, pero esto no se da linealmente, el camino está lleno de saltos, avances, retrocesos y nuevas cosas (*Cf.* Prigogine).

Ante una situación de esta índole, nuestro futuro tendría toda la gama, pensable e impensable, de escenarios posibles; estaríamos ante un escenario abierto:

- La estructuración de una nueva sociedad global, constituida por flujos de información entre redes de organizaciones e instituciones, una economía altamente eficiente con miras a la satisfacción de las necesidades de sus miembros, nuevas agrupaciones de diversa índole más identificadas con los intereses de sus miembros, una institucionalidad acorde a las necesidades, la posibilidad de la igualdad leída como el respeto a la diferencia.
- La estructuración de una sociedad marcadamente polarizada, con un acceso a la información en forma desigual, con beneficios económicos distribuidos inequitativamente, agrupaciones que permiten la tiranía de las minorías, junto con una institucionalidad decadente y donde la aceptación del otro es leída como la negación de uno mismo.
- Una combinación de las dos anteriores.
- Un nuevo escenario no pronosticable.

Un escenario deseable dentro de lo posible requeriría una transformación profunda de nuestra cultura en su sentido más amplio, exige tornarnos conscientes y con un objetivo de justicia y equidad social, los cuales son valores inherentes a la vida en comunidad que no han perdido su validez, pero que sí han perdido las estrategias para su logro, bajo una nueva premisa: podemos ser leales a varios sistemas sin ser desleales con ninguno, y lograr que aceptemos nuestras diferencias como símbolo de la igualdad de la que somos depositarios.

LA VENTANILLA DE LA GLOBALIZACIÓN

Abrir un capítulo sobre la dimensión económica de la globalización obliga a aclarar que no se pretende establecer un determinismo económico sobre los procesos que se dan cita bajo el epíteto de la globalización; sin embargo, desmerecer o minimizar el impacto de esta dimensión, sería un craso error.

Es casi un lugar común hacer sinónimos de globalización a referentes como empresas transnacionales, comercio internacional, flujo libre de divisas, apertura, competencia y mercado. Sobre todo a este último, el mercado, el lugar donde demandantes y oferentes se ponen en contacto y transan, el mercado perfecto —teórico e inexistente— capaz de lograr el equilibrio. Y es que el mercado es emblemático de muchos aspectos enraizados en nuestra subjetividad. Es más que el lugar de la acción de un intercambio económico, es un concepto cultural, de ahí que su impacto trascienda las fronteras del ámbito económico, como señala Arturo Escobar: “La economía no es sólo, ni siquiera principalmente, una entidad material. Es por sobre todo una producción cultural, una forma de producción de sujetos humanos y órdenes sociales de un tipo específico”¹ (59).

Como toda producción cultural es materializada en la práctica social y la práctica en la cual se hace visible el mercado es el intercambio. Entonces, como el lugar de este intercambio es el mercado, y el mercado ha sido la fuerza dominante de la economía, se ha dado lugar a lo que Frederich von Hayek denominó la “sociedad de mercado”, que sembró

1 Traducción propia de: “The economy is not only or even principally a material entity. It is above all a cultural production, a way of producing human subjects and social orders of a certain kind”.

la semilla de toda una cultura que gira en torno a éste enfatizando en valores. En palabras de Santiago Alba Rico:

...no se trata, pues, de hacer una crítica de la Economía (...) sino más bien del modo en que esa Economía, al nivel del intercambio de los signos y los objetos, se olvida a sí misma en el Mercado y de cómo ese olvido produce conducta (...) Es el Mercado, en efecto, el “lugar” privilegiado donde la sociedad capitalista se reproduce no sólo como capitalista sino, además, como sociedad (29 y 31).

Al imperar este criterio, se iguala “economía” a “economía de mercado” y todo el análisis gira alrededor del mercado y, por ende, de sus prácticas. Este planteamiento fue debatido por Polanyi, quien insistía en que el liberalismo neoclásico nos impone una concepción errónea que tiene justamente su origen en esa igualación. Plantea, inclusive, que se logró una absorción tal de los conceptos de economía de mercado, que ninguna disciplina social logró escapar de sus efectos, enfatizando los modos economicistas de pensar. Desde otra perspectiva, podría añadirse el planteamiento de Douglass North, quien señala la existencia de una relación costo-beneficio en la aparición y supervivencia de cualquier institución. Entonces, para North el mercado se impone porque favorece una disminución de costos transaccionales, una distribución de los mismos y una estructuración del poder (*Cf.* Kanel). De cualquier forma, el mercado hace más que alocar bienes; influye en los valores, las preferencias, los gustos de los sujetos sociales.

La representación del mercado perfecto que se fue enraizando en nuestra subjetividad parecía traducirse en la práctica de comprar y vender; la libertad de comprar y vender y la igualdad en el acceso a esta práctica, siendo uno de los ejes alrededor del cual se formalizara la teoría económica neoclásica que proclamaba que la sociedad, a través de la maximización de la utilidad, producto de la racionalidad de las decisiones, con base en la libertad de elección, era posible; y así, se instala la utopía de una apropiación individual ilimitada y se potencia la subjetividad mercantil. Es un discurso que frente a su evidente distanciamiento de la realidad, se traslada al “largo plazo”, momento en el cual lo real se iguala a lo ideal. El discurso sólo pedía tiempo, tiempo para cumplir sus promesas.

Hoy estamos a las puertas del siglo XXI y la reflexión que se hace sobre nuestro presente evidencia desencantamiento, la época moderna parece que puede ser interpretada como una época de desfase, de diferencia entre lo anunciado y lo realizado, que en su estadio actual, según cierta perspectiva, refiere el fin de un sistema, su etapa decadente y nos impone una revisión de las contradicciones que lo marcan. La economía

y su mecanismo por el mercado no han sido lo anunciado, el mercado no ha logrado los equilibrios esperados; más aún, lo que nuestra realidad manifiesta es desequilibrio, desorden y caos. Pero variadas son las lecturas que se hacen de nuestro tiempo, cada una desde cierta perspectiva.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la internacionalización del capital no ha tenido pausa. En una primera etapa, que cabe ubicar a mediados de los 70², se constata un crecimiento sin precedentes en la expansión del comercio internacional y de las inversiones directas a cargo de las empresas transnacionales, las cuales pasan a ocupar un lugar muy importante dentro de las fuerzas que mueven a la economía capitalista. Ese proceso se caracteriza por la industrialización de las periferias que llevó al desmantelamiento progresivo de los sistemas de producción nacional centralizados y su recomposición como elementos constitutivos de un sistema de producción integrado. Este desarrollo se hace extensivo al capital financiero, con el desarrollo del mercado del eurodólar y la creciente integración de los mercados financieros. Desde fines de los 70, la internacionalización del capital productivo y financiero se intensifica, *pari passu*, con la transición que tiene lugar en el modo de producción; es decir, con la complementación de modo fordista en su estado avanzado, con la producción basada en la nueva plataforma tecnológica creada a partir de las nuevas tecnologías de información³.

En ese lapso se hace más pronunciada la importancia de las ventas externas dentro de la producción total de las empresas transnacionales, al tiempo que se desarrolla una intensa relocalización de las actividades productivas de esas empresas, hasta el punto de que algunos autores, para caracterizar la actual tendencia dominante de la economía mundial, llegan a sostener el concepto de economía sin fronteras (*borderless*)⁴, como sustitutivo al de las economías nacionales⁵. Se acude a la inten-

2 Para una versión de períodos relevantes, consúltese Maddison Angus (1992): *La economía mundial 1820-1992. Análisis y Estadísticas*. México: OCDE.

3 Véase Cordova, Armando (1999).

4 Véase Omahe, Kenichi (1996).

5 Es importante destacar que se está partiendo de una perspectiva de la empresa transnacional. Otro muy distinto puede ser el resultado si evaluamos la relación exportación-producto desde una perspectiva nacional. A este respecto Aldo Ferrer (*Cf.* 1996) nos recuerda que pese a los avances de la globalización, los mercados internos aún absorben más de 80% de la producción mundial, 9 de cada 10 trabajadores están ocupados en abastecer a los mercados nacionales y 95% de la inversión se financia con ahorro interno.

sificación de la internacionalización financiera, cuya movilidad aumenta con el impulso de la nueva tecnología de la información, hasta el grado de integrar de un modo más visible, los mercados de capital y de divisas bajo un funcionamiento continuo (mercado de 24 horas).

Una visión panorámica del proceso de expansión nos lleva a identificar a un conjunto de procesos, relativamente tempranos de un impulso expansivo del sistema, que tuvieron como asiento principal la región del Atlántico Norte —EE UU y Europa occidental— y, posteriormente, gran parte del Asia oriental. Dicha evolución se caracterizó por la disposición de elementos de reciprocidad, generalmente favorables a los países menos desarrollados involucrados y, además, la apertura externa se manifestó a través de una evolución más graduada en el tiempo.

En efecto, la propicia coyuntura geopolítica en la cual se desarrollaron dichos cambios permitió a la mayoría de los países participantes disfrutar de ayudas económicas, militares, técnicas, concesiones y privilegios que representaron corrientes de recursos, de capital y tecnología que llegaron desde Estados Unidos; además, la propia realidad geopolítica, signada por el interés de contener la influencia comunista, facilitó el fortalecimiento de los Estados nacionales adscritos a la alianza encabezada por EE UU, contribuyendo al desarrollo de bases capitalistas nacionales, las cuales requerían, para aquel momento, de un lapso suficiente de maduración que les permitiera fraguar estructuras productivas más aptas para afrontar la competencia de los mercados internacionales. Esta circunstancia permite explicar el desmantelamiento parsimonioso de los elementos de proteccionismo —creados a la vera de las hostilidades bélicas e, incluso, aquellos otros heredados del período de entreguerras, cuando las principales economías capitalistas se habían entregado a una carrera proteccionista—, así como también la formación del primer bloque económico discriminatorio de la posguerra (el Mercado Común Europeo) e, incluso, la reticencia de Japón para permitir la participación de inversiones directas extranjeras dentro de su reconstrucción económica.

Por contraste, un grupo de procesos tardíos de apertura externa comienza a acometerse en la década de los 90, en un caso, el de las ex economías socialistas de Europa del este y de las repúblicas surgidas de la disolución de la Unión Republicana Socialista Soviética, y, en otros, los iniciados, de un modo generalizado, en América Latina. Estas transformaciones en las relaciones económicas internacionales se han caracterizado, en contraste con las primeras, por realizarse prácticamente sin elementos

de reciprocidad, de un modo más bien incondicional y dentro de una presión externa, por parte de las principales potencias capitalistas, que cabe explicar por la extinción de la bipolaridad que enfrentaba a los sistemas capitalista y socialista durante la Guerra Fría, y la pérdida concomitante de motivación geopolítica para continuar con la ayuda económica, mantenida por las grandes potencias, principalmente por parte de Estados Unidos, en los términos del pasado. La gradualidad dispensada a los europeos occidentales, así como también a algunos países de Asia oriental, por parte de Estados Unidos, y que hizo en parte posible la reconstrucción económica y la consolidación de sus bases capitalistas nacionales, se hace más difícil de mantener para los países de reciente apertura externa, toda vez que para el momento en el cual ellos acometen decididamente dicho proceso, la internacionalización del capital ha alcanzado una dimensión y profundidad incomparables con la prevaleciente en los años 50 y 70, haciendo más difícil sostener la gradualidad, salvo para casos muy singulares, como puede serlo el proceso que acontece actualmente en China continental.

El desarrollo de ese proceso produjo una maduración de la internacionalización del capital. En la segunda mitad de los años 80 y después de la superación de las dificultades creadas particularmente durante la década de los 70, producidas por la disminución del ritmo de crecimiento de las economías de los países industrializados y las presiones inflacionarias, terminan por madurar en la economía mundial dos grandes tendencias que le van a dar un renovado impulso a la internacionalización del capital: por una parte, la del definitivo declive y posterior colapso del bloque comunista, lo cual va a propiciar la incorporación tardía al sistema capitalista de la mayor parte de las economías pertenecientes a dicho bloque a través de diferentes modalidades y trayectorias; y de otra parte, la acentuación de los cambios en el modo de producción al interior de las economías capitalistas desarrolladas, lo que comienza a originar de manera concomitante, modificaciones en el sistema de relaciones económicas internacionales, especialmente en el que se conduce a través de las operaciones de las empresas transnacionales. Específicamente, cabe destacar el tránsito de un modo de producción fordista en su estado avanzado, hacia otro, en el cual se insertan los diversos cambios originados por la revolución microelectrónica.

Tanto Estados Unidos como las economías que se habían beneficiado de los procesos tempranos y pausados de apertura externa acometidos

entre las décadas de los 50 y 80, estaban en mejores condiciones para beneficiarse de la apertura de los enormes mercados representados por las ex economías socialistas y la ampliación de los espacios regionales, como en América Latina; del mismo modo para aprovecharse de los importantes cambios que se estaban dando en el campo de la producción y de la inversión, con la introducción de las nuevas tecnologías de la información.

El trasvase del capital recibido por las economías beneficiarias de los procesos tempranos de apertura, por medio de la ayuda económica y militar inicial, que recibieron algunas de ellas provenientes de Estados Unidos, sumado al fortalecimiento del ahorro doméstico (especialmente notorio en el caso de las economías de Japón y otras economías de Asia oriental) habían permitido sustentar, a lo largo de varias décadas, ritmos muy altos de acumulación que se habían reflejado en un desarrollo tecnológico significativo, y en la captura de determinadas ventajas competitivas en los sectores más dinámicos del comercio internacional.

Todos estos cambios se habían adelantado sobre referencias internacionales, en cuanto a la productividad y precios, y cada Estado nacional, con sus peculiaridades, se había consagrado al fortalecimiento de sus propias bases capitalistas, en unos casos con fuerte acento en el sector privado; en otros, mediante variantes del capitalismo mixto, como en Europa, lo cual se completaba a través de diversos compromisos políticos que reducían el conflicto clasista mediante la aplicación del llamado “Estado de bienestar” (*Welfare State*) o en otros casos, por la instrumentación de formas de crecimiento compartido, vía mejoras de salarios y empleos, lo que hacía de los trabajadores en general, cobeneficiarios del éxito económico que estaba en marcha, como es el caso de Asia oriental.

Una calculada combinación de reducción gradual de las formas más visibles del proteccionismo, con la introducción de reglas e instituciones multilaterales cuyo funcionamiento quedaba influido por los mismos estados hegemónicos, había facilitado la completa maduración del potencial productivo que era estructurado por un poderoso y heterogéneo sector de empresas transnacionales, aptas no sólo para la exportación directa sino también para la ejecución de inversiones directas destinadas para atender mercados interiores, indivisibles en el caso de los países con regímenes proteccionistas, o la explotación de mercados regionales o globales, que comenzaban a surgir como consecuencia de la apertura externa simultánea en varios países, tal y como ha venido aconteciendo en América Latina y Europa del este, con mayor énfasis en los años 90.

La conformación de este proceso, que es ingrediente indispensable a la hora de revisar el origen de la globalización económica, es un fenómeno que permite caracterizar el mundo posfordista o posindustrial. De su desarrollo se han originado toda una serie de consecuencias que alteran mundialmente las relaciones políticas y económicas entre los distintos Estados nacionales.

Siempre han existido interrelaciones económico-financieras entre las distintas partes del planeta, por lo que la internacionalización de la economía no es un fenómeno nuevo; por ello, se hace necesario señalar qué es lo específico del actual proceso, que lleva a ser denominado globalización.

La globalización económica puede definirse, desde cierta perspectiva, como el crecimiento de la actividad económica trascendiendo las fronteras nacionales y regionales. La esencia de su discusión está relacionada con la integración del mercado de bienes, servicios, capital y trabajo, y con las maneras de insertarse en las nuevas reglas de productividad y competitividad. Así vemos que globalización no es sinónimo de multilateralismo, siendo interesante el concepto de Mittelman (citado por Waters) que propone que lo novedoso del concepto de globalización es la manera y el grado de penetración de los fenómenos globales en las economías mundialmente. Esta globalización económica es la resultante de la simultaneidad de una serie de procesos derivados del cambio tecnológico, de la nueva organización de la producción y el trabajo, las modificaciones en los flujos de bienes y servicios y, por último, la preponderancia del sector financiero por sobre el “real en la economía”.

Cambio tecnológico

La denominada “Tercera Revolución Industrial” surge como consecuencia de una profunda transformación en el paradigma tecnoeconómico ante el agotamiento del fordismo y la división internacional del trabajo que le correspondía. Esta nueva revolución industrial se sustenta en el uso de nuevas tecnologías y en particular, las de comunicación e información, las cuales facilitan y aumentan la capacidad para adquirir, acumular, copiar e imitar cualquier otro tipo de tecnología. Es una revolución de industrias “sin chimeneas” y sin trabajo mecánico, es la revolución del mundo de los microcircuitos, la virtualidad, y en la que lo que circulan son “bits”. Esta situación a su vez incrementa el nivel o tasa de difusión tecnológica. Para las naciones, esta transferencia debe ser considerada

como parte de una política integral sobre la materia, y sus efectos sobre el crecimiento económico de un país y el comercio internacional sólo pueden ser evaluados como parte de esa política integral.

Se pueden identificar toda una serie de cambios donde se observa el impacto que ha tenido la innovación y el cambio tecnológico en relación con el desarrollo histórico del capitalismo.

La importancia de la ciencia en la actividad económica fue reconocida desde Adam Smith, quien señaló que los avances técnicos no eran logrados sólo en el lugar de la producción sino también por los científicos. Esta ciencia alimentaría la tecnología y apoyaría el progreso que se lograría mediante la división del trabajo. Por su parte, Marx revisa el apoyo de la tecnología en la producción, enfatizando en la de bienes de capital, considerando como paso crucial el de las máquinas que fabricarían máquinas. A comienzos de este siglo fue Schumpeter quien más aportó a la comprensión de la importancia de la innovación industrial, a la que consideraba la fuerza más dinámica del crecimiento económico, pues la veía como el resultado de las variaciones de la actividad promotora para la innovación, siendo la competencia de nuevos productos y nuevos procesos mucho más importante en la competencia de precios. Si bien en su modelo la ciencia se mantiene exógena a la empresa, las afirmaciones de Schumpeter permiten al menos plantearse los mecanismos a través de los cuales la innovación científica exógena pudiera entrar a desempeñar un papel importante en la generación interna de innovaciones.

Ya a partir de los años 60 este concepto cambió y cualquiera sea la interpretación sobre el modelo del proceso de innovación (*Science Push* o *Demand Pull*), la tecnología dejó de ser un factor exógeno del modelo de crecimiento económico (muy especialmente en los teóricos que apoyan el modelo de *Demand Pull*). De esta manera, el crecimiento industrial sirve de apoyo a la innovación tecnológica por la demanda, y por otro lado, las necesidades militares apoyan la innovación básica dando un apoyo a la innovación tecnológica por el lado de la oferta. Así, la importancia de la ciencia y la tecnología se reafirma en el incremento de los gastos en dicho sector; además, se ha incrementado su participación en la producción y el comercio y la lucha por el control de la alta tecnología tiende a hacerse más fuerte (*Cf.* Layrise y Romero).

El cambio tecnológico lo entendemos como el desarrollo de nuevas tecnologías que incorpora los descubrimientos de la investigación (I) y el desarrollo (D). Las nuevas tecnologías son aquellos procesos emergen-

tes y de punta que incorporan los descubrimientos de los procesos de innovación tecnológica y hasta tecnologías menores, las cuales consisten básicamente en modificaciones y adaptaciones a condiciones específicas.

En el enfoque tradicional de transferencia tecnológica subyace un tácito énfasis en los aspectos de incremento de productividad por sobre los cambios estructurales. Coincide con un patrón tecnológico en el cual la tecnología está incorporada en bienes de capital, equipos y maquinarias; por ello tiende a estar asociada a la inversión. Al estar centrada exclusivamente sobre la base de la transferencia de tecnología madura, renuncia a la generación de una verdadera capacidad científico-tecnológica.

Las nuevas tecnologías ofrecen la posibilidad de saltar etapas en la asimilación de conocimientos y tecnologías. Esto implica considerar al cambio tecnológico como factor de la continuidad determinística del desarrollo. Por otro lado, en el ámbito micro-económico es la base del éxito de la empresa (*Cf.* Bermúdez y Demtschück).

El avance de los cambios tecnológicos logra imprimir importantes transformaciones al proceso económico. Una de ellas consiste en la automatización flexible que ha sido posible gracias a la revolución microelectrónica, la cual presenta dos rasgos fundamentales: se orienta más a los procesos que a los resultados finales, y está fundada en el procesamiento de la información. De esta manera, la sociedad industrial da paso a una sociedad valorada en intangibles, la sociedad de la información. La tecnología actual no posee la misma capacidad de representación, no son más máquinas de producción, sino de reproducción (*Cf.* Jameson). La generación de información se acelera cada vez con mayor fuerza. Tres cuartas partes de la información existente ha sido generada en los últimos 20 años, se sostiene que se duplica cada cinco años y esta velocidad se incrementa en la medida que se generan sistemas más eficientes (*Cf.* Araoz).

El escenario internacional revela, entonces, el papel preponderante del cambio tecnológico, siendo una de las causas del proceso de reestructuración económica, ya que define las ventajas comparativas, determina la competitividad, contribuye a un incremento cualitativo y cuantitativo de la productividad en la economía, cambia el perfil en el empleo en la economía mundial, extiende la gama de inversiones potenciales, estimula la dinámica del mercado, favorece la flexibilidad del proceso productivo, permite la integración de diversas actividades, promueve la interdependencia y la mundialización, determina el patrón de los flujos internacionales de inversiones directas, es el motor del rápido crecimiento del

comercio internacional, cambia las características del proceso de acumulación, modifica las características de la competencia económica, genera un proceso de retroalimentación hacia el sistema científico-tecnológico y es causa de la multipolarización de la economía mundial.

El cambio tecnológico nos traslada de un paradigma organizativo de la producción, basado en el uso intensivo de la energía fósil y la producción en masa, a otro caracterizado por la incorporación de la microelectrónica, la disminución de los costos de información con base en el capital humano y las innovaciones, tanto en el producto como en los procesos y las organizaciones por estrato de mercado.

Cambios en el paradigma de la organización de la producción y el trabajo

Un segundo proceso es el que tiene lugar producto de las transformaciones en el paradigma de la organización de la producción y el trabajo. El proceso que denominamos globalización está ocurriendo en un momento en el que el paradigma de la producción está cambiando, así las dificultades del entorno están compuestas por la necesidad de introducir nuevas tecnologías y crear una base genuina para la competitividad, la cual no puede continuar unida a la combinación de los factores productivos, como en el modelo anterior.

Lo importante de la introducción de la microelectrónica al proceso productivo es que permite la flexibilización, definida, según Kern Horst como:

...la capacidad de una instalación para procesar más de un tipo de producto y poder cambiar la composición del mismo, la capacidad de adaptar las instalaciones a modificaciones producidas por el ciclo de vida del producto y la posibilidad que al producir nuevos productos, no finalice el ciclo de vida de la instalación (155).

Además está la definición que dan las Jornadas sobre Tecnología y Empleo (*Cf.* Guerra: 12), en donde se define como la adaptabilidad a las variaciones del mercado de calidad de productos, y una nueva forma de aplicar las tecnologías con respecto a las más recientes indicaciones de la organización del trabajo.

Según Benjamín Coriat la flexibilidad descansa en el carácter programable de las máquinas mediante el uso de la informática, lográndose la transformación de la máquina-herramienta en máquina-

herramienta de control numérico (robot), lo que permite la fabricación simultánea de variadas partes y piezas, rompiéndose así la tradicional división del trabajo.

Esta flexibilización, tanto de los productos como de los procesos, favorece los mecanismos de horizontalización de la producción que comienza a resquebrajar el concepto de industria multinacional basada en la relación matriz-filial, para dar paso inevitable a la empresa transnacional que ubica su proceso productivo a todo lo ancho del planeta, en función de las ventajas particulares de cada región y los beneficios que distintos elementos aportan a las empresas. Esta desconcentración, producto de la especialización flexible, ha transformado nuestra perspectiva espacial y, por ende, ha modificado los requerimientos regionales de mano de obra, desvalorizando los mercados laborales de los países no desarrollados, así como también, ha cambiado la visión sobre quiénes son nuestros consumidores potenciales, los cuales son, ahora, todos aquellos que tengan acceso a los medios de comunicación.

Si la producción tradicional definía el consumo, tal como planteaba Jean Baptiste Say: “toda oferta crea su propia demanda”, hoy será la demanda quien defina la oferta y, por ende, la producción. Sin negar la validez de la teoría de la dotación factorial puesta por Heckscher y Ohlin y los aportes a la misma de Samuelson y Stolper, vale rescatar los planteamientos de Linder sobre la “demanda representativa” como factor explicativo del comercio internacional, así como la teoría del ciclo del producto de Vernon, la cual representa el inicio de una teoría auténticamente dinámica y sugiere la forma en que el mercado interior puede influir en la innovación. El “just in time”, la calidad total, el énfasis en el diseño y en el servicio, son los nuevos elementos de la competitividad medida globalmente, y son los que guían a la corporación transnacional a la hora de definir sus políticas y estrategias, la cual se ha convertido en el actor económico por excelencia. Tanto es así, que la sola aplicación del “just in time”, ha modificado el patrón de la transnacionalización, al ser instituido por las corporaciones transnacionales japonesas en el ramo automotor.

A su vez, las fusiones y alianzas entre corporaciones añaden otra dimensión de interdependencia global que nos obliga a repensar y reevaluar conceptos como los que subyacen en las políticas antimonopolios o en las políticas monetarias internacionales.

En forma simultánea al aprovechamiento de los avances tecnológicos, la empresa transnacional hace uso de la producción por vía artesanal, a domicilio, el “outsourcing” y el “putting out”, fabrica por encargo, y es cancelada en base y en el momento de la entrega, eliminando los costos de seguridad social y disminuyendo, por ende, los costos salariales.

En el ámbito del empleo, la empresa transnacional, dado su alto nivel tecnológico y de automatización, proporciona puestos de trabajo a tan sólo 3% de la población económicamente activa en el ámbito mundial. Antes el trabajo era un elemento estructurante de la sociedad; hoy se reduce a la población inserta en el aparato productivo industrial; se flexibiliza y desregulariza el salario y se da paso a un importante y estructural nivel de desempleo, evidencia de una nueva división y organización internacional del trabajo.

Por su parte, el campo laboral presenta un proceso de mayor heterogeneización, fragmentación y complejización de la clase trabajadora. La sociedad industrial se basó en la inserción de la población al sistema a través del trabajo. Pero la sociedad basada en el trabajo asalariado y contractual declina, esto significa que el empleo deja de ser el medio privilegiado para la inserción social y cultural. El nuevo proceso productivo es el que compagina con la tesis de la especialización flexible, forma que articula una desconcentración productiva basada en pequeñas y medianas empresas.

El sector laboral verifica una reducción importante en el sector secundario, a la par que se observa una expansión en el sector servicios; es decir, una terciarización de la economía en sus dos vertientes; la fuerte: finanzas y telecomunicaciones; y la tradicional: comercio y turismo. Esto genera una alteración cualitativa en la forma del trabajo, pues por un lado presiona a la intelectualización del trabajo y por otro a la no especialización del mismo, incrementando en este último caso el trabajo de baja remuneración.

Si el empleo permitía la inserción en el modelo de la sociedad moderna, la educación era un medio por el cual la sociedad iba a lograr una verdadera igualdad, pues permitiría la movilidad social. Pero esto ya no está funcionando. Lo anterior acontece ante una expansión del desempleo estructural. Además se presenta una heterogeneización del trabajo, expresada por la incorporación femenina al mercado laboral, y la exclusión del mismo de los más jóvenes y los más viejos. Esto cuestiona el sindicalismo tradicional, pues sus modelos se presentan agotados e inca-

paces de dar respuesta a las nuevas formas flexibles y desregularizadas de este mercado.

Lo anterior mantiene un carácter asimétrico del sistema mundial, pues, efectivamente, los beneficios de la globalización están siendo desigualmente repartidos entre los diferentes sectores de la población, así como entre las distintas regiones del mundo. Así, desde el punto de vista económico, tenemos que el entorno internacional al que nos enfrentamos presenta, producto del cambio tecnológico, una nueva organización de la producción y el trabajo basada en la flexibilidad y la desregulación.

Con respecto a la desregulación y flexibilización salarial, se podría decir que al contrario del modelo fordista, el cual de alguna manera garantizaba la estabilidad laboral y una remuneración acorde con el costo de la vida, hoy nos encontramos ante la emergencia de una nueva forma reguladora de la relación capital-trabajo como consecuencia de la revolución tecnológica.

Con las políticas de liberalización de los mercados, el precio de la fuerza de trabajo no depende ahora del pacto institucional tripartito, sino que el propio mercado define el salario del trabajador. La desregulación salarial es una consecuencia de la flexibilización de la producción, ya que producto del “lean producer” y del “just in time” se elabora según lo determinado por la demanda mundial, lo que exige una estructura salarial acoplada a dicha realidad. Además de este elemento, como forma de reducción de los costos salariales ha comenzado a realizarse el trabajo por encargo o parcial, ya sea en las propias fábricas o en los domicilios, lo que reduce el salario y permite a las firmas ahorrarse desembolsos por concepto de seguridad social.

Como se ve, el desarrollo de la microelectrónica, la robótica y, en general, las nuevas tecnologías, están permitiendo “desarrollar complejas y sofisticadas estructuras socio-técnicas capaces de realizar en una fracción muy pequeña de tiempo las rutinas cognitivas en que consistía, hasta ahora, parte del trabajo humano” (Guerra). Los científicos que construyen los nuevos ordenadores de la llamada quinta generación, anuncian que los mismos operaran sobre la base de los silogismos y no sobre la base binaria. Lo que significa que los ordenadores del futuro inmediato “pensarán como los hombres, pero a una velocidad mayor” (Coriat).

Precisamente la mayor fábrica de robots del mundo es capaz de producir 12.000 robots al año con menos de 90 personas trabajando. Las consecuencias del proceso de revolución tecnológica tienden a afectar la naturaleza del trabajo y las condiciones del mismo, y las que resultan del paro estructural como consecuencia de la introducción de sistemas automatizados de trabajo. De allí que la doble mutación que plantea André Gorz sobre el trabajo humano, bien como la fuente de los ingresos necesarios para la existencia, o bien como elemento para la realización personal y social del trabajador, está experimentando una radical transformación.

Hoy por hoy, los efectos que se vienen observando como consecuencia de la revolución tecnológica con relación al trabajo consisten en que se comienza a experimentar una reducción significativa de la población activa ocupada en la industria manufacturera; una declinación del uso y el precio de las materias primas; una flexibilización y desregulación salarial y el aumento del desempleo.

En cuanto a la primera, el cambio tecnológico está transformando la estructura poblacional. Las nuevas tecnologías por medio de la “automatización” y la llamada “revolución verde” vienen reduciendo la población industrial. En su lugar se está desarrollando el empleo de profesionales, técnicos, empleos administrativos de servicios, como también el empleo autónomo calificado y no calificado. Esta situación se observa claramente en las estadísticas. Entre la década de los 60 y los 90, el aumento de este tipo de trabajo en los países desarrollados evidenció un aumento significativo: en Canadá y Estados Unidos pasó de 38,0% a 55,3% y de 39,1% a 56,8%, respectivamente; en Suecia y Alemania pasó de 36,3% a 57,2% y 30,1% a 49,3%; y en Japón de 32,8% a 48,0%. En relación con los países no desarrollados, la situación aumentó de 18,5% a 26,1% en Turquía; de 26,2% a 39,2%, en Brasil; y en Venezuela pasó de 41,6% a 54,1% (Cf. OIT, 1997a).

Llama la atención lo que viene pasando con el empleo en la industria manufacturera. Mientras que en los países desarrollados vienen reduciéndose los puestos de trabajo en este sector, en los países no desarrollados tiende al aumento. En términos de equilibrio de este mercado, tal situación nos señala que a escala global los puestos de trabajo que se vienen perdiendo en este sector en los países desarrollados, están siendo ocupados por los países no desarrollados. Quizá en esta situación se encuentra una de las causas políticas de las medidas proteccionistas en los países desarrollados, ya que las industrias, buscando bajos costos salaria-

les y desregulación en la seguridad social, han desplazado este tipo de industrias a los países del Tercer Mundo.

En relación con el uso de las materias primas y los productos básicos, se observa que el cambio tecnológico viene produciendo un “desacoplamiento entre la economía industrial y los productos y procesos intensivos en materia prima y productos básicos” (Drucker). La producción industrial se ha desplazado gradualmente desde los productos intensivos en fuerza de trabajo, hacia otro tipo de bienes y servicios intensivos en conocimientos. El proceso ha provocado la disminución de la demanda de materias primas y el descenso de los precios.

Ver el proceso económico en su conjunto permite entender más claramente las transformaciones que vive el mundo del trabajo y el sector laboral. La globalización de los mercados de bienes en el conjunto del sistema tiene un gran peso en la definición de la situación actual. El intercambio internacional lleva a los países a especializarse en las producciones que utilizan de manera intensiva los factores productivos de los que están bien dotados. De manera contraria, esos mismos países importarán los bienes cuya producción exige la utilización de factores de que disponen en menor abundancia. Mejor dotados relativamente en trabajos calificados, los países desarrollados van a exportar bienes de alto valor agregado, mientras que los países no desarrollados se especializarán en la exportación de bienes que incorporan intensivamente trabajo no calificado, por lo tanto, la globalización en los países desarrollados se hace en contra de los trabajadores menos calificados, y en los países no desarrollados en su favor, pero en detrimento de su capacitación. En los primeros pierden trabajo aquellos trabajadores no calificados, mientras en los segundos se generan estos tipos de empleos.

Sin embargo, las industrias manufactureras, en efecto, emplean a más trabajadores poco calificados, pero la competencia por puestos de trabajo en los distintos países, reducirá el salario al nivel de subsistencia, y por la alta movilidad de las industrias, el empleo se perdería al poco tiempo.

Cambios en los flujos de Intercambio de bienes y servicios

El tercer elemento que marca la dimensión económica de la globalización es producto del cambio en los flujos del comercio internacional. Se ha propuesto una gama de nuevas explicaciones al comercio interna-

cional: intensificación de las economías a escala, el cambio tecnológico, la teoría del ciclo del producto y el surgimiento de la corporación transnacional.

La corporación transnacional desarrolla un importante rol en este sentido, no sólo por su alta capacidad productiva, sino además, por ser un importante canal de comercialización internacional. Este tipo de empresa genera un nivel de comercio intrafirma, además del peso del comercio entre firmas transnacionales, dando lugar a grandes conglomerados empresariales por la vía del hecho, que en muchos casos terminan fusionándose.

El estudio de las estadísticas (*Cf.* Cepal, 1997), muestra un cambio en la jerarquía de los productos transados internacionalmente, más específicamente, una creciente participación de las manufacturas de alto nivel tecnológico: equipos de informática, telemática, fibras ópticas, nuevos materiales, bioingeniería, etc., frente a las materias primas o las manufacturas tradicionales.

Como apoyo a lo anterior, también se evidencia que los países que han tenido más éxito en el comercio internacional son aquellos que han sostenido su competitividad en productos manufacturados. Se revela una presencia creciente del sudeste asiático; además de ser la región con más altas tasas de crecimiento, y mucho más ahora con la incorporación de China continental.

De la misma manera se observa un control por parte del G-7 de 51% de las exportaciones mundiales y cerca de 60% de las exportaciones manufactureras. Además 70% del comercio internacional se efectúa entre países industrializados. Obviamente esto muestra una polarización de los beneficios que del comercio pudiesen derivar para el crecimiento y el desarrollo las diferentes regiones del globo (*Cf.* Unctad, 1994, 1997, 1998a y b).

Todo este movimiento de bienes y servicios se desarrolla en un ambiente controversial desde el plano conceptual. Mientras se aboga por la apertura y el libre comercio para expandir los mercados y lograr el crecimiento, los países se agrupan en bloques para poder defenderse de la férrea competencia internacional, y se utiliza toda una serie de barreras no arancelarias, propias del período mercantilista.

En lo que a comercio se refiere, el desarrollo de la red, la internet, ha venido a constituir un nuevo entorno para el intercambio global. El *E-*

comerce, o comercio electrónico, permite el desarrollo de actividades económicas de diversa índole a través de las redes de telecomunicación: desde la promoción y anuncio de bienes y servicios, la comunicación entre los miembros de los diferentes niveles de la cadena productiva, el análisis de los mercados, hasta la entrega de bienes y servicios de pre y posventa. Desde el punto de vista tecnológico, el comercio electrónico puede realizarse utilizando correo electrónico, fax, multimedia, directorios, transferencia electrónica de fondos o intercambio electrónico de documentos; teniendo todos un elemento en común: se hacen a través de la línea telefónica (Cf. Jiménez y del Águila).

El comercio electrónico rompe con la visión de comercio intra e internacional. Es un nuevo espacio ubicado en el ciberespacio, un hiperespacio con otro tipo de límites o fronteras. La internet es una red pública que puede ser utilizada por individuos u organizaciones de todos los tamaños, desde esta perspectiva democratiza el acceso, el único requisito es conectar la red interna a internet o acceder a través de terceros (algún proveedor de servicios de internet, ISP). De esta manera se estaría configurando un nuevo entorno socioeconómico, al que se suele denominar “digital economy”, donde confluyen todos los sectores para realizar transacciones de bienes, servicios e información, marcados por la globalidad.

Este nuevo entorno se caracteriza por desestimar la dimensión espacial, compradores y proveedores están ubicados en el mismo lugar: en la red; la red es el mercado; una red que trabaja en tiempo real y donde la inmediatez es su carácter distintivo. Es un entorno emergente para la organización, un reto para la planificación estratégica de la empresa que cada vez más ha de estar marcada por la audacia, la visión de futuro y la flexibilidad, ingredientes indispensables para responder a un espacio en donde emergen nuevas formas, nuevos productos y nuevos agentes, los *cybermediarios* (intermediarios del ciberespacio); agentes que implantan en el mundo del comercio, de lo cotidiano, un nuevo tipo de analfabetismo, pues ya no basta saber leer y escribir: alfabetizarse es saber navegar por la red. Esta nueva realidad transforma la tradicional división del mundo en países desarrollados y no desarrollados; quizá deberíamos hablar de agentes conectados-desarrollados y agentes desconectados-no desarrollados.

Hegemonía financiera

El cuarto y último elemento destacable, mas definitivamente no por ello menos importante, es la marcada importancia del sector financiero.

Se presenta un relevante incremento de los flujos internacionales de capital a partir de los años 70, que se explica por la elevada tasa de inflación del período en el ámbito internacional, el incremento de la inversión y la especulación por sobre el comercio, el alto nivel de liquidez, la desregulación comenzada en el período y la incidencia de los avances tecnológicos en el área financiera. Cabe resaltar el peso de los euro-mercados, pues su estructura apátrida, muy competitiva e internacional, los ha convertido en la fuente internacional por excelencia del crédito rápido y eficiente. Asimismo, los progresos en el área de las telecomunicaciones y la electrónica han internacionalizado los sistemas financieros nacionales, convirtiendo al conjunto en un solo sistema absolutamente relacionado.

Los actores de este mercado paulatinamente han perdido terreno frente a las instituciones de inversión colectiva, mientras anteriormente el mayor peso lo tenían los bancos comerciales. Como dato destaca que 90% de los instrumentos de renta variable son transados en el mercado bursátil norteamericano por los fondos mutuales y los fondos de pensiones (*Cf.* Levy, 1999a).

El cambio de los actores y las condiciones del mercado han modificado a su vez los instrumentos. Destaca el fenómeno de “titularización” (*securitization*) que permite sustituir el crédito bancario por valores documentados por empresas no bancarias, lo que ha llevado a una rápida expansión del mercado de capitales, atribuido, también, en parte, al interés de reducción del riesgo a través de una diversificación internacional, así como al intento de evadir impuestos y demás regulaciones locales. Todo lo anterior ha inducido al mundo de las finanzas, permitiendo a este último crecer y tener, en apariencia, vida propia.

Los flujos de capital tienen dos grandes vías: la inversión directa y la inversión en cartera. La primera está íntimamente ligada a la empresa transnacional, por eso será movilizadora según sus necesidades que, en esta etapa, responden a la dinámica interna de la producción y al comercio intrafirma y no a la movilización de recursos para explotar determinados factores en distintos Estados nacionales. En este sentido, se incrementa la proporción absorbida por los países industrializados, casi 75% a comienzos de la década de los 90, siendo muy significativa la proporción de EE UU: 35% consagrada básicamente al logro de fusiones, incremento de capitales, etc., mientras que ha sido insuficiente para los países subdesarrollados. A su vez, el origen de la inversión ha cambiado, mientras antes el origen básico era EE UU, ahora es Japón. La evolución

de la inversión extranjera directa (IED) en los países en desarrollo señala los siguientes aspectos: importancia creciente del Sudeste Asiático, disminución de la participación del Medio Oriente y América Latina y agudización de la marginación de África. Es decir, hay una mayor participación de los centros dinámicos de crecimiento mundial.

En relación con el crédito, el problema de la deuda que se desata con la declaración de moratoria de México en 1982 manifiesta claramente su carácter global, no sólo por la serie de países que posteriormente le siguen, sino por el peligro que esta situación revertía para el sistema financiero mundial, lo que conllevó a la elaboración de una serie de planes que subsanaron la situación apoyándose en el mercado de riesgo, y que apuntaló la tendencia que se venía gestando de la posición relevante de la banca de inversión por sobre la comercial. En este sentido, la colocación de la deuda latinoamericana en los mercados bursátiles y las políticas de ajuste aplicadas a la región, tenían, entre otras, la finalidad de garantizar el pago de las obligaciones financieras con el exterior y, por ende, mantener el sistema. Así, las corrientes provenientes de los pagos por concepto de deuda se sumaron a las dirigidas hacia el mundo industrializado, principalmente hacia EE UU, flujo a su vez alimentado por los excedentes de Alemania y Japón, así como del propio mundo en desarrollo y de un reciclaje de los centros *off-shore*.

Ante lo anterior, ni los créditos oficiales, ni la IED, pudieron compensar el retraimiento de los flujos a los países en desarrollo, además de que no ha habido cambio en la política oficial del mundo desarrollado. En este sentido la ayuda oficial al desarrollo no representa más de 0,36% del producto nacional bruto (PNB) de estos países (mientras se comprometieron a que no fuese menos de 0,7%).

En relación con el costo de los fondos, éste se ha incrementado porque las tasas han sido presionadas hacia el alza por las políticas antiinflacionarias que han desarrollado los gobiernos de los países desarrollados. Pero como esos países, al mismo tiempo, son proveedores de capital internacional, esas tasas de interés, que son domésticas, son internacionales para los países que toman créditos. De esa manera, las políticas nacionales de algunos actores refieren su carácter inter y multinacional y su impacto global.

En forma consistente con la teoría de la movilidad factorial, la globalización de los mercados financieros ha incrementado los fondos que se utilizan para explotar y, por ende, a la larga eliminar diferencias

en las tasas de interés y los tipos de cambio. En forma paralela el flujo internacional de capital domina hoy los flujos de bienes y servicios, afectándolos no sólo por su volumen, sino también por su volatilidad: muchos países sienten hoy sus restricciones de balanza de pagos con mayor fuerza que en el pasado, por lo que la movilidad del capital pareciera que ha reducido el margen de acción de las políticas tradicionales, especialmente aquellas que no refieran una maximización de retornos financieros en el corto plazo.

Por lo anterior, mucho se ha escrito acerca de si debe o no existir un control sobre los mercados financieros. Quienes abogan por un mercado financiero liberalizado totalmente, dan la bienvenida a este proceso de globalización, argumentando que el mismo potencia la asignación adecuada de recursos por parte de los diferentes agentes. Los escépticos, por su parte, destacan que la pérdida de capacidad política sobre variables como el empleo o la pobreza en el corto plazo, impiden establecer estrategias de desarrollo sostenible en el largo plazo.

Vemos, entonces, dos opiniones encontradas frente a un fenómeno particular: la especulación financiera, para unos es estabilizadora de la economía real; mientras que para otros la desestabiliza, pues la obstruye en niveles mínimos.

Pero quizá el elemento que más destaca de la globalización financiera es su montante. El monto que “flota” por concepto de derivados (*swaps*, futuros y opciones) y el mercado Forex (mercado interbancario internacional de cambios) es “monstruoso” no sólo por el guarismo en sí, sino porque las transacciones del mercado están sobredimensionadas frente al monto de las reservas que existen en el ámbito internacional. Esto tiene la clara implicación de una pérdida de control sobre variables económicas tan importantes como el tipo de cambio y la tasa de interés.

Otro aspecto que debe destacarse es la relación entre este monto de capital financiero y la producción real y el comercio. Se observa que el flujo internacional de bienes y servicios diario es cerca de 2% de las transacciones que se efectúan en el mercado Forex, y el valor nominal de los derivados es 24 veces mayor que el valor de la producción (de la cual la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, es responsable en 60%).

Pero si estos datos no son suficientemente abrumadores, según el Bank for International Settlements, Basileam, para 1995, el valor nominal de los contratos abiertos en mercados no organizados era de US \$

40.6 billones y de US \$ 9.2 billones en los organizados. Ante estas cifras ya no vale la pena sacar la relación porcentual de la economía “real”.

Una importante señal de la realidad de los derivados se observó en el *crash* de 1987, cuando sus montos no eran los actuales; por su parte, el mercado Forex tuvo una importante embestida en el período 1992-93, con su ataque a las monedas europeas y el año pasado con las del Sudeste Asiático. Pero no fue entonces cuando nacieron estos “monstruos de 2 cabezas”. Su origen lo podemos situar en los acuerdos de Bretton Woods o cercano al nacimiento del mercado del eurodólar (en los años 60); pero su espectacular crecimiento lo marca la caída del sistema de tipos de cambio fijos y su sustitución por un sistema flexible —apoyado en el avance tecnológico— en los años 70.

Entre 1975 y 1995 el mercado Forex ha crecido cuatro veces más rápido que el comercio mundial, cinco veces más que las reservas y seis veces más aceleradamente que la producción mundial. Por su parte, el sistema crediticio internacional, aunque en menor proporción también ha superado la economía real: se ha incrementado tres veces por sobre el comercio mundial y las reservas y cuatro veces más rápido que la producción global. No es posible siquiera señalar la tasa a la que han crecido los derivados, pues no existe data representativa de este concepto para dos décadas atrás; esto obviamente señala que su rata ha sido definitivamente mucho mayor. Lo anterior es conocido como la desvinculación de la economía de su sustancia material, su desmaterialización, su virtualización, el llamado *Capitalismo de casino*, como titula su libro Susan Strange.

Esta situación nos obliga a revisar quiénes son los agentes de este mercado, para así intentar conocer sus intereses, razones y objetivos. El comportamiento del sistema monetario y financiero internacional de nuestros días está principalmente determinado por tres tipos de agentes, cuyas políticas y decisiones lo rigen y orientan (*Cf.* Tortora):

- *Las instituciones financieras internacionales*: principalmente el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y los bancos de desarrollo. En el esquema original de Bretton Woods, el FMI estaba encargado de la estabilidad del sistema monetario, el BM (entonces Banco Internacional de la Reconstrucción y Fomento) del encauzamiento del financiamiento, y la Organización Mundial del Comercio (OMC) de las reglas destinadas a liberalizar el comercio. Tras la última reunión del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio (ronda Uruguay) se logró

conformar el orden trial entonces establecido, cuando se crea la OMC, sin embargo, tanto el FMI como el BM están siendo muy criticados y por ende revisados en sus funciones y operatividad, no así en su estructura accionaria ni de voto.

- *Los países industrializados que integran el Grupo de los Ocho*: la realidad evidencia el papel clave de esta instancia, pues además de sus cumbres presidenciales, incluyen múltiples reuniones de finanzas cuyas acciones directas e indirectas a través de las instituciones financieras internacionales, son determinantes en el flujo de los fondos.
- *Los inversionistas internacionales*: este grupo abarca un variado y elevado número de empresas, entidades financieras e individuos, en teoría independientes, pero motivados por intereses y comportamientos similares pero que no están organizados ni centralizados. Su peso se evidenció claramente durante la crisis del año 94, cuando escapando a la vigilancia de los organismos internacionales lograron en forma casi instantánea modificar la apreciación sobre determinadas economías. Son los poseedores de los “capitales golondrinos”. Estos inversionistas colocan su capital especulativo en función de las altas tasas de interés y la posibilidad de realizar ganancias en el muy corto plazo; además se caracterizan por el hecho de que sus decisiones son totalmente ajenas a un conocimiento del país donde actúan. Su peso es de tal nivel que compiten con las instituciones financieras internacionales y los Estados. Su creciente importancia ha puesto en tela de juicio la capacidad efectiva de establecer “reglas de juego universales” para manejar la volatilidad financiera global.

El simple análisis de los agentes en forma conjunta con las evidencias fácticas, nos señalan que si algo hay que revisar detenidamente es la estabilidad del sistema. En este sentido, diferentes autores han señalado la necesidad de establecer un freno a la desregulación financiera al considerarla desestabilizadora, en el sentido de ser capaz de generar niveles de volatilidad demasiado elevados. James Tobin ha señalado la posibilidad de imponer el flujo de capitales; Arrighi (1998) señala la necesidad de ir más despacio para amortiguar los impactos. Otros, como Hale, señalan que, por ahora, el único agente capaz de contener las embestidas del mercado es el FMI, pues es capaz de actuar como prestamista global de

última instancia en casos de crisis graves, como lo sucedido recientemente con la crisis rusa.

La crisis financiera iniciada en México, en diciembre de 1994, y más recientemente la de las economías asiáticas y la de la economía rusa, han puesto en evidencia los crecientes riesgos sistémicos derivados de la interdependencia que caracteriza el sistema monetario, financiero y comercial internacional. Asimismo, se ha puesto en evidencia la vulnerabilidad de los países en desarrollo (las economías emergentes, en particular) y la vigencia del tema del financiamiento del desarrollo. Estas crisis también han reactivado el debate en torno del papel de las instituciones financieras internacionales en este nuevo contexto mundial.

El impacto sistémico o el contagio evidenciado en la crisis asiática (1997), que se ha caracterizado por su rapidez y su alcance dentro y fuera de la región origen de los problemas bursátiles, aún está siendo analizado a medida que se van precisando sus manifestaciones y consecuencias. Es así como se han identificado varias correas de transmisión de la crisis asiática, que operaron gracias a la creciente interdependencia entre las economías del mundo entero y a las características de dichas economías (tasas de cambio flexibles, apertura de los sistemas financieros y comerciales y relativa homogeneidad en las políticas macroeconómicas de las economías emergentes):

- En lo monetario, han sido evidentes las diversas repercusiones en cadena de la devaluación del baht tailandés sobre las monedas de los países vecinos, en espacios de tiempo sumamente reducidos.
- En lo financiero, el impacto se ha reflejado sobre el comportamiento de los mercados de capital y de los inversionistas internacionales en relación con su evaluación de las economías emergentes.
- En lo comercial, se empiezan a concretar tres impactos: dos directos relativos a la disminución de la demanda de importación de los países asiáticos y al aumento de la competitividad de sus exportaciones y otro más indirecto y de mediano plazo, relativo a la caída de los precios internacionales de los productos básicos.
- En relación con el crecimiento de la economía global los pronósticos han sido revisados a la baja para el año 1998 y 1999.

Por otra parte, la crisis asiática pone de relieve lo que los analistas financieros identifican como configuraciones de riesgo: los países afectados o potencialmente afectados por la crisis y en particular las economías

emergentes, se ubican en la clasificación de riesgo financiero en función de criterios como la debilidad o fortaleza de su moneda frente al dólar y otras divisas y la estabilidad de la tasa de cambio, la magnitud de sus desequilibrios externos, su estabilidad macroeconómica y su credibilidad financiera en los mercados internacionales de capital. Todos estos indicadores están destinados a evaluar la ubicación del país en el sistema monetario y financiero internacional. En otros términos, crisis sistémicas como la asiática, evidencian tanto la importancia intrínseca del sistema y de su dinámica como la importancia de las clasificadoras de riesgo que se han convertido en un dato determinante para los flujos de capital.

Entonces las transformaciones del área financiera, antes mencionadas, han generado implicaciones ineludibles en el plano internacional. Hablamos de nuevos actores, de nuevas formas, pero además de nuevos peligros: riesgo y volatilidad son los descriptores de las finanzas internacionales.

El conjunto de elementos destacados con anterioridad nos ha permitido mostrar las profundas transformaciones acaecidas en esa esfera del accionar humano definida como la económica. Los cambios son de tal magnitud y alcance que no es fácil evitar caer en la trampa de reificar categorías y señalar que lo económico define lo social, como si realmente fuese algo separado, externo y/o claramente diferenciable. Insistimos que nuestro deslinde ha sido tan sólo con el objeto de profundizar o resaltar determinadas acciones o procesos, para facilitar y simplificar la lectura del complejo mundo que intentamos conocer.

FUERZA Y ESENCIA EN GLOBALIZACIÓN

Si el espacio económico es fuente, escenario y receptáculo de profundas transformaciones, no lo son menos el ámbito político y el cultural. Sin pretender dar una clara definición del espacio que reportan dichas categorías analíticas, referimos lo político como el conjunto de acciones del ser humano en grupo que atienden a las relaciones y estructuras de poder. Por otro lado, hacemos referencia a lo cultural como aquello que da cuenta de la elaboración, negociación e interiorización de elementos simbólicos por agrupaciones de seres humanos.

Las transformaciones a que asistimos muestran la emergencia de nuevas redes de relación, nuevas jerarquizaciones, nuevas agrupaciones, nuevas comunidades; algunas localizadas transnacionalmente y desarraigadas territorialmente; otras con un inminente carácter local; unas marcadas por motivos, estructuras y actores tradicionales; otras por abrir nuevos espacios que rompen con lo establecido.

Estas nuevas agrupaciones manifiestan identidades propias que definen sus metas y objetivos, que dialogan y compiten con las tradicionales. Y es esta coexistencia polivalente de las diferencias, no pacífica, estable o equitativa, la que pareciera ser la marca distintiva de nuestro tiempo. Entonces, si como señala Castells (*Cf.* vol. 2: 28), la identidad es la fuente de sentido y experiencia para la gente; su conformación, elaboración y estructuración no pueden estar alejadas de las jerarquías que las marcan.

En los diversos escenarios y procesos de interacción, los actores negocian y reconfiguran conceptos clave como los de soberanía, ciudadanía, democracia e identidad, para mencionar algunos de los más determinantes del discurso moderno. Esto a su vez se cruza y se presenta de forma simultánea con una serie de modificaciones que atañen a los distintos modos de vida del ser humano, de su actuar y pensar en sociedad, de su visión de mundo.

Nuevos actores y nuevas reglas de juego

El discurso de la modernidad propone como unidad de análisis el Estado-nación, y manteniendo la división interior-exterior se establece una doble estructuración de relaciones: unas hacia dentro del Estado-nación, entre éste y sus ciudadanos; y otras hacia fuera del Estado-nación, a través de un sistema interestatal. Los Estados modernos son por definición soberanos, presuponen una idea de sentido común, una comunidad con su propia identidad, que se gobierna a sí misma y determina su futuro. Pero esta situación debe ser cuidadosamente revisada ante las transformaciones producto de los actuales procesos de globalización, pues, la escena mundial se está modificando y la interdependencia generada, así como los múltiples canales a través de los cuales los distintos actores se vinculan, son algunas de sus características fundamentales.

Este nuevo sistema de relaciones, que presenta un tejido de vínculos locales, nacionales, internacionales y transnacionales, está conformado por una multiplicidad de actores con sus correspondientes intereses, los cuales están ordenados por jerarquías imprecisas, dada su movilidad. Esto no implica una estructuración de relaciones con un carácter horizontal, ni siquiera menos jerárquico que aquellas existentes con anterioridad, sino simplemente de amplia variabilidad con respecto a la posición de los distintos actores ante diversas circunstancias.

Pero no sólo son movibles las posiciones, sino además, múltiples los actores quienes las detentan: Estados nacionales, organismos internacionales, estructuras supranacionales, empresas transnacionales, organizaciones no gubernamentales y agrupaciones de la más diversa índole. Todos y cada uno de ellos interactuando y compitiendo por la consecución de sus intereses. Esta presencia de variados actores, permite la generación de una serie de vínculos de la más variada naturaleza, de derecho, de obligación, de sumisión y de alianza. Pero quizá lo más importante sea el carácter variable de estos vínculos, pues deviene en una múltiple interdependencia.

El carácter de interdependencia es referido por Rosenau (citado por Beck) como una política mundial policéntrica, que es posible porque en la globalización, la tecnología ha adquirido una dinámica propia, lo que le lleva a sostener que: “la tecnología ha reforzado la interdependencia entre las comunidades locales, nacionales e internacionales como no se había visto en una época histórica anterior”. Entonces la policentralidad de la política mundial es producida por la flexibilidad que permiten las

tecnologías de la información; siendo el correspondiente político de la flexibilidad productiva, del modelo posfordista en el plano económico.

En este entramado de relaciones, los Estados nacionales ven mermando el control de las decisiones internas, pues importantes problemas de la “agenda mundial” pasan a regular, en muchos casos, políticas internas de los países. Cuestiones como el respeto a los derechos humanos, los derechos políticos y la democracia, la lucha contra el narcotráfico, la problemática de la deuda externa, el cuidado del medio ambiente, la importancia de la biodiversidad y la seguridad militar, tienen un peso muy fuerte en las políticas domésticas. Esta situación desdibuja los límites entre la política interna y la externa y relativiza el concepto de soberanía nacional.

Este debilitamiento del Estado nacional puede ser explicado también por la influencia de procesos de índole económica. Con la globalización de las finanzas, el poder de los Estados nacionales para controlar los capitales ha disminuido significativamente, por eso es que la capacidad de los gobiernos en materia de política monetaria se ha reducido drásticamente, al punto que muy poco o nada pueden hacer para controlar la cantidad de dinero que crean las instituciones bancarias y financieras. Por su parte, la libertad a los flujos de capitales dificulta a los gobiernos tener certeza de los recursos con los que cuenta para las inversiones dentro de sus fronteras, para que favorezcan la cohesión social y el sentido de pertenencia por parte de sus ciudadanos.

La fragilidad del Estado nacional es aún más evidente cuando éstos presentan dificultades fiscales. Por un lado se ven presionados por las exigencias de sus ciudadanos a la inversión social; mientras que por otro, pocas son las políticas o medidas que pueden tomar para evitar cumplir con exigencias de carácter no nacional, sean éstas producto de convenios en acuerdos multinacionales (como por ejemplo, las resultantes de procesos de integración que establecen los parámetros para el comercio intrarregional), con organismos de carácter supranacional (como por ejemplo las restricciones de emisión que ha establecido el Banco Central Europeo a los países miembros de la Unión Europea) o entes privados (como el repago de capital e intereses a instituciones financieras o individuos tenedores de deuda).

En este entorno, los Estados nacionales compiten por recursos y por ende establecen políticas que les permitan atraerlos; políticas que son el resultado del debate entre las exigencias del inversor y las necesidades de

sus ciudadanos; negociación entre actores disímiles en naturaleza, fuerza y estructura; y que en muchos casos lleva a producir el fenómeno de “social dumping”, que no es más que adquirir ventajas para el mercado interno reduciendo drásticamente los costos del trabajo, sea por la disminución salarial o de los beneficios de la seguridad social y protección al trabajador.

Sobre la pérdida de soberanía o declive de los Estados nacionales producida por los procesos de globalización, Noam Chomsky señala que: “la mera noción de Estados Unidos o Alemania, como naciones significa mucho menos que antes” (1997). Este autor destaca que para 1945 el problema de los países industrializados de Europa occidental era su reconstrucción, la de cada uno de ellos, mientras que en la actualidad, la existencia de tres grandes bloques económicos a nivel mundial modifica el escenario, ya que más allá de los problemas o diferencias que puedan existir entre cada uno de los bloques, en el fondo tienen un interés común, el interés del capital. En sus palabras: “Alemania, Japón y EUA están demasiado integrados económicamente, a pesar de que son sin duda, gobiernos diferentes, el que compartan los intereses de las transnacionales tiende a aplastar el hecho nacional” (Chomsky, 1997: 96).

Estos vínculos entre los países hegemónicos y el capital permiten, según el autor, el establecimiento de una especie de gobierno mundial con sus propias instituciones: Organización Mundial del Comercio (OMC), Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, instituciones depositarias de los intereses de las corporaciones transnacionales, lo que merma a las maltrechas democracias representativas que acompañan a las economías capitalistas; e insiste:

...un gobierno mundial que sirva directamente a las transnacionales, sin estar sujeto a ningún tipo de interferencia del público, que no tienen idea de lo que hacen. Hemos comenzado a vivir una nueva era imperial; una era en que el público y todas las instituciones representativas, como los parlamentos, se le impide cualquier interferencia en los asuntos públicos que pongan en peligro las estrategias del capital (Chomsky: 96).

La conformación de bloques económicos es, desde la perspectiva de este autor norteamericano, el reconocimiento de que el libre comercio es una ilusión y una estrategia de las transnacionales para lograr protección y libertad de acción. A propósito del Tratado de Libre Comercio, (North American Free Trade Association, Nafta), entre EE UU, Canadá y México, expone:

El Acuerdo Nafta tendrá sin duda una repercusión enorme sobre toda la población norteamericana. Desbanca a la legislación del gobierno en aspectos como medio ambiente (pesticidas) y cambiará los empleos enormemente (...) El *Congreso abdicó* su responsabilidad y no prestó atención al Tratado. Así que las legislaciones de mayor importancia, serán impuestas en el interés de los inversores mundiales, mientras el público no ha tenido ni la menor idea de las negociaciones.

Estas realidades que apuntan a la declinación del poder de los Estados parecieran señalar que el futuro pertenecerá al conjunto de las fuerzas que están trascendiendo al Estado-nación. David Held plantea que la globalización implica: "...un orden internacional que comprende el surgimiento de un sistema económico global que se extiende más allá del control de un solo Estado, incluso de Estados dominantes" (33-34). Es un orden que se está imponiendo globalmente, que se ha independizado del control de las instituciones democráticas nacionales, por ello: "la democracia tiene que convertirse en un asunto transnacional" (Held).

Otro de los elementos vinculados a la pérdida de la soberanía por parte de los Estados nacionales, se encuentra en los contratos mercantiles con transnacionales y convenios con organismos multilaterales que están por encima de las leyes que rigen a una nación determinada, los cuales están modificando la concepción nacional sobre los derechos de los ciudadanos.

En la cultura jurídica, la ley está por encima de todo y es en ella donde se establecen los deberes y derechos. Por su parte, el contrato es sólo una aplicación del derecho. La novedad actual consiste en el hecho de que cuando dos partes llegan a un acuerdo y firman un contrato, el objeto del mismo contrato se convierte en ley, en fuente de derecho. El contrato entre privados toma cada vez más el lugar de la ley en la sociedad y viene sustituyendo a los poderes públicos en la protección de los intereses de la colectividad.

Esta situación es completamente nueva, ya que la tradición siempre ha planteado que los intereses generales deberán ser protegidos por el legislador: el Estado. Hoy se observa que viene pasando lo contrario, los intereses tienden a ser garantizados por el acuerdo entre las partes: "la mayor función legislativa que está adquiriendo el contrato nace de lo que las partes decidan sea obligatorio, y por lo tanto, que amerite protección" (Zamagni). Lo que presenciamos es un auge de la justicia arbitral, donde el papel del arbitraje en el contexto mundial se ha vuelto

decisivo, por lo que las grandes controversias internacionales se dirimen por esta vía y no a través de magistrados.

Un caso que merece especial atención y que puede ser visto como emblemático de las transformaciones que los procesos de globalización han generado sobre los actores, es el caso del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), el cual recoge varios de los elementos señalados con anterioridad.

En un entorno con tendencia a la desregulación para favorecer el libre flujo de capitales, toma cuerpo la idea de tener un acuerdo autónomo que favoreciera las inversiones extranjeras en la última reunión del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio que culminó con la creación de la OMC. En el seno de esta organización no se logró consenso para su redacción, sino que se generaron las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (Trade Related Investment Measures) y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (General Agreement on of Services).

A partir de mayo de 1995 y a “puerta cerrada” en el seno de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) comienzan las discusiones formales para forjar este acuerdo, siendo su última versión la del 24 de abril de 1998. A partir de enero de 1997, cuando la Council of Canadians divulga los borradores de la negociación por internet (y en mayo de 1997 una segunda versión de la misma) comienza un intenso debate internacional, con fuerte oposición de diversas organizaciones no gubernamentales (ONG’s) de diferente índole, así como de otras agrupaciones, y cuyas objeciones —aunadas a las divergencias entre algunos países de la OCDE, básicamente EE UU, Francia y Alemania frente al tratamiento de la inversión extranjera directa (IED)— logra evitar la firma del mismo, que había sido prevista para mayo de 1998.

Es de destacar que la reacción negativa se verificó en distintos actores y países, y era contraria a aspectos técnicos y de fondo del acuerdo, así como al proceso mismo de negociación. En este sentido, se ha resaltado el papel que jugaron las ONG y la internet, que marcan un hito en las negociaciones económicas internacionales y que ha sido considerado como la evidencia de la *emergencia de una sociedad civil global* (Cf. Lalumière y Landau).

El AMI es el primer intento de combinar en un acuerdo aspectos que regulan las tres áreas básicas; la IED: protección, liberalización y solu-

ción de controversias. Desarrollado a partir de las disposiciones sobre inversión que están presentes en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; su objetivo era la negociación de un acuerdo autónomo¹ que estableciera estándares elevados para el tratamiento y la protección de las inversiones; que fuera más allá de los compromisos existentes para alcanzar un alto nivel de liberalización, abarcando las fases de establecimiento y posteriores al establecimiento con amplias obligaciones sobre trato nacional, *statu quo*, desmantelamiento, no discriminación, nación más favorecida y transparencia. El acuerdo pretendía ser jurídicamente vinculante y con disposiciones para garantizar su cumplimiento; y tendría en cuenta las obligaciones internacionales de los países miembros a fin de evitar conflictos con otros acuerdos. Si bien acordado en el seno de la OCDE, el AMI estaba abierto a todos los miembros de la comunidad internacional, pudiendo suscribirlo cualquier país fuese o no miembro de la OCDE.

De la normativa presente en el AMI resalta que la redacción del convenio refiere un tipo de negociación “de arriba hacia abajo”, que consiste en que todo aquello que no esté expresamente negado, está automáticamente sujeto al convenio; esta situación contrasta con la tradición, donde justamente el enfoque era “de abajo hacia arriba” y se basaba en listas de conceptos sujetos al tratado. Además, vale enfatizar que el tipo de definiciones y redacción del acuerdo, obliga incluso a partes no firmantes, por lo que la aceptación por algunos países terminaría siendo de obligación para y/o frente a otros.

Destaca el desbalance que se presenta entre los Estados y los inversionistas, situación que da al traste con la preponderancia del Estado-nación como actor a nivel internacional, y que ha conformado el llamado sistema interestados. En todo el acuerdo no se prevén exigencias frente a prácticas monopólicas, tratamiento laboral, protección ambiental, etc., para las empresas, lo cual genera serias limitaciones a los Estados para dirigir una política de inversiones que permita la promoción y consecución de objetivos económicos, sociales, ambientales y culturales. Más aún, en virtud del *ratchet effect*, los gobiernos estarían seriamente limitados para emitir regulaciones de este tipo en un futuro, de lo que se deduce una importante restricción de su rol.

1 Autónimo viene a traducir *free-stand*.

Una revisión comparativa del AMI y los tratados bilaterales sobre inversión recientemente firmados en la región americana evidencia una gran similitud. En virtud de lo anterior, se podría desprender que la no ratificación del AMI pareciera no impedir que sus principios fuesen aplicados finalmente en el entorno internacional, pues la forma en que son redactados estos acuerdos termina por incorporar a su normativa inclusive a actores no firmantes.

Este arrebato del contractualismo legal tiene en gran parte la fuerza persuasiva del contractualismo en el campo moral, en el cual, el acuerdo consensual entre las partes, como evidencia explícita de lo que las mismas consideran que les conviene, es lo que define lo justo, o mejor aún, “lo bueno”. Si el acuerdo entre las partes es el criterio fundamental de lo que es “lo correcto”, muchas situaciones quedarán fuera del control moral, como serían, por ejemplo, las cuestiones referidas a la justicia distributiva o de protección social, que podrían derivarse del desarrollo del contrato (*Cf. Zamagni*).

Si bien el contractualismo pareciera circunscribirse básicamente al campo económico, su actual fuerza es posible gracias a una realidad que está cruzada por profundas transformaciones acaecidas en el plano político, cultural y social en general, cada una de las cuales tiene equivalente peso específico en el entramado que conforma el presente que nos toca evaluar.

Así, tanto el orden económico que se está imponiendo, como la importancia que vienen asumiendo las agencias inter, multi y transnacionales, y los nuevos actores que emergen de las nuevas condiciones que se presentan en la actualidad, resquebrajan la política estatal nacional y la soberanía de los Estados nacionales. A escala global, estamos delante de toda una serie de condicionamientos y poderes que limitan la libertad de acción de los gobiernos y los Estados, en tanto que limitan sus políticas nacionales.

Pero estas nuevas condiciones no deben obnubilarnos y hacernos creer que el Estado-nación ha desaparecido. Muy por el contrario, es en el seno de sus instituciones, sus debilidades y fortalezas, que muchas de las nuevas situaciones tienen lugar; es dentro de estas características que los nuevos actores se forjan y logran consolidarse. Es muy importante que se tenga presente que por muy desterritorializados que aparenten ser muchos de los nuevos actores, sus miembros tienen sede en distintos Estados nacionales, donde conforman sus identidades y problematizan sus distintas realidades. De ahí, que si bien es cierto que los Estados nacio-

nales se han visto debilitados, no por ello han desaparecido y siguen siendo un actor vital y determinante en el concierto de las decisiones, tanto locales como globales.

Ciudadanía y democracia

Con la convergencia del capitalismo industrial, la moral ideológica y el Estado-nación, y su posterior institucionalización, la democracia y la ciudadanía marcharon juntas. Con respecto al proceso de conformación y desarrollo de la ciudadanía, aunque se reconoce que no es un proceso único, nos orientaremos por la tipología establecida por T.H. Marshall. El autor plantea que la conformación de la ciudadanía, tal cual la conocemos, fue producto del desarrollo histórico de tres momentos: la ciudadanía legal y civil, la ciudadanía política y la ciudadanía social. El primero se realiza en el siglo XVII y garantizaba los derechos necesarios para la libertad individual: la libertad personal, la libertad de palabra, de pensamiento y religión, el derecho a la propiedad privada, a firmar contratos legales y el derecho a la justicia. El segundo momento alcanza la ciudadanía política, con la cual se establece a lo largo del siglo XIX el voto y la participación en parlamentos soberanos. Por último, el tercer momento se desarrolla en el siglo XX, configurando una ciudadanía social mediante el Estado social de derecho, o de asistencia, o de bienestar. En esta fase se adquiere el derecho a un módico bienestar material, a la seguridad de compartir plenamente la herencia social y a disfrutar de una vida “civilizada” según cada sociedad.

La llamada etapa fordista² mantenía como una de sus maneras al “Estado de bienestar”, que se caracterizó por una generalización de los derechos políticos, institucionalización política del pacto de clases y la protección social. Claro está, como modelo hegemónico impuso su lógica en momentos diferentes y sobre especificaciones propias de cada formación social, tanto a los países desarrollados como posteriormente a los subdesarrollados. En cualquier caso, los entrelazados vínculos políticos, culturales y económicos que operaron, promovieron y generalizaron

2 El fordismo como caracterización de un tiempo determinado, bajo la hegemonía norteamericana, trasciende la simple manera de organizar la producción. Es un modelo societal que, en lo económico, articula la producción en masa y el aumento del consumo por el aumento del salario real y social. Se centra en el Estado nacional, cuyo progreso de homogeneización construye una hegemonía que impregna toda la vida material y espiritual.

reivindicaciones democráticas, sociales y de derechos humanos. El principio fundamental de “la comunidad de los pueblos” y las reivindicaciones normativas universales adquirieron cada vez más relevancia. Las exigencias por la instauración de principios democráticos y de derechos humanos ocuparon un papel importante en el orden internacional, a pesar del mantenimiento de las grandes desigualdades sociales y la dependencia económica y política de los países menos favorecidos.

En un mundo globalizado por actividades económicas y la interconexión mundial de la política, el carácter universal de los derechos se ha consolidado como un rasgo básico de cualquier orden democrático, pero su acceso a través de la adquisición de la ciudadanía no es propiamente universal, sino de la competencia de los Estados soberanos que tienen la discrecionalidad para conceder el derecho a la pertenencia. Este derecho compartido por los miembros de una sociedad le permite a sus poseedores reclamar constitucionalmente derechos que son universales. En realidad, junto al reconocimiento formal, la ciudadanía comprende una demanda sustantiva: su precepto constitucional es una plataforma capacitadora para el desarrollo de un programa igualitario. El carácter universal, no obstante, se encuentra en tensión con el problema de la exclusividad de la ciudadanía. A escala global, esta situación trae consigo la universalización de las demandas de ciudadanía, que ha de hacer frente a condiciones materiales, legales e institucionales que la limitan o incluso llegan a anularla.

Entre los grupos que han visto dificultado el acceso a la ciudadanía, tenemos a los migrantes y a las llamadas *underclass*. Estos grupos han permitido evidenciar lo acentuado de las diferencias de estatutos de una ciudadanía plena y la no-ciudadanía con referencia a los derechos y a las provisiones. Durante décadas, después de la Segunda Guerra Mundial, la gobernabilidad de las democracias occidentales se apoyó en un balance entre las demandas originadas en la sociedad y los servicios suministrados por el Estado. Ahora esa realidad ha cambiado. Lo que se inició como un problema económico circunstancial en el contexto de una crisis económica mundial en los años 70 ha terminado por consolidarse.

La tendencia a la reducción de los derechos sociales como consecuencia del cambio de las políticas sociales, no sólo ha venido socavando día a día la idea de que los derechos sociales son uno de los atributos de la ciudadanía, sino que ha fomentado las actividades privadas en áreas de la salud, la educación, los servicios municipales y la comercialización

privada de todo tipo de servicio público; y ha tratado como meros beneficiarios de caridad a los “pobres”, efectivamente relegados a ser ciudadanos de segunda.

La profundización de las desigualdades se presenta como una contradicción más política que temporal. Una diferenciación que, determinada también por criterios culturales, étnicos y raciales, ha problematizado la comprensión del pluralismo social. Las sociedades democráticas se encuentran frente a un dualismo no resuelto entre nacionales y extranjeros, de pertenencia y exclusión, que pone en tela de juicio los presupuestos de la democracia y la ciudadanía.

Dichos factores a escala global arrojan dudas sobre la adecuación de las instituciones democráticas moldeadas sobre patrones de la política moderna y las instituciones del Estado nacional para hacer frente a las condiciones del nuevo escenario que emerge en estos procesos de globalización. Y es que las democracias actuales no son tales. El modelo instaurado en la modernidad refuerza relaciones jerárquicas y reproduce sus relaciones de poder, lo que termina excluyendo a grandes contingentes de población.

El grado de democratización de un ordenamiento es asegurado por el número de individuos que, con respecto al total, accede realmente a la condición de ser escuchado. La democracia es la soberanía de la diferencia; en ella cada uno es ciudadano, de ahí que sea poder con-partido, en el doble sentido: exige partidos, mas no partidocracia. Y es que las instituciones han de ser moldeadas de forma tal que se evite el monopolio de “la verdad y del poder” (*Cf. Flores D’Arcais et al.*).

Si bien la democracia es la forma de organización política aceptada globalmente, ésta sólo funciona en el seno de un Estado-nación, mientras que es cruzada por otra forma de legitimación de dimensión mundial: el mercado. De esta manera la democracia, vista como esfuerzo colectivo que busca la justicia y la igualdad, resulta empobrecida y minimizada frente a la explosión avasalladora de las libertades económicas individuales. Este espacio convive con una profesionalización de la política que reduce el peso de valores como la legalidad y la autoridad y sobre todo de una autoridad basada en la legalidad. Nuevamente, se abre espacio a la marginación, ya que aparecen individuos que no son representados, no tienen representantes, son excluidos de la política basada en la democracia representativa.

Las luchas de las minorías y las mayorías etnoculturales para obtener mayor presencia pública son señales de que la democracia no puede suministrarse con la construcción de la ciudadanía. Esto lleva a un cambio en las generalizadas expectativas de integración social, la cual está siendo crecientemente concebida como un balance entre el acceso a los bienes materiales y un marcado acceso a los bienes simbólicos (*Cf.* Calderón, Hopenhayn y Ottone).

De esta forma nos enfrentamos a “un Estado impotente” que asiste a la “desfiguración de sus barrotes”. La idea de una sociedad desbordada por la racionalidad económica y el individualismo plantea el problema del “sentido de la vida” que se configuró gracias a la ética del trabajo, en tanto cohesión, seguridad y certeza que permitirá, entre otras cosas, la creación de una identidad fuerte y la garantía instrumental de la integración social mediante la ciudadanía social con las políticas igualitarias del siglo XX, y una participación creciente de esta ciudadanía a través de mecanismos democráticos.

Identidad y sentido

Con la caída de los socialismos reales y del muro de Berlín se intentó propagar la idea del “pensamiento único” como máxima expresión de la homogeneidad planetaria. El intento de Fukuyama de acabar con las diferencias en su libro: *El fin de la historia y el último hombre*, encontró respuesta pública con la aparición de una novela póstuma e incompleta, como la vida misma, de Albert Camus: *El primer hombre*, mostrando que las “realidades” son más fuertes que cualquier ideal metafísico. Hoy día, los procesos de globalización se caracterizan por la complejidad más que por la uniformidad, abriendo las puertas a lo que Alain Touraine ha denominado “el multiculturalismo”, expresión de la decadencia del “modelo civilizador occidental”; de ahí la pregunta que titula su libro: *¿Podremos vivir juntos?*

El desarrollo de las nuevas tecnologías, junto con el avance del mercado y el consumo, han minimizado la capacidad política de mediar entre el nuevo orden y la diversidad cultural que se ha desvelado. La reflexión geopolítica evidencia la ruptura producida del supuesto orden normalizado que hoy se ha transformado en nuevas zonas de conflicto. Algunas, como el resultado lógico de los procesos de globalización cuando se intenta someter a otras sociedades con los modelos de las socieda-

des posindustriales; otras, como la manifestación de resistencia a las formas universalizantes del comercio mundial. Pero independientemente de su naturaleza, sus efectos trascienden el mundo económico para impactar la esfera del mundo político, las formas de vida y la cultura en general.

Las nuevas identidades que emergen de la múltiple negociación de la diferencia están constituidas por la superposición de flujos simbólicos que no poseen un referente o correlato que los aglutine. Pero esta negociación no es entre fuerzas equipotentes, sino muy por el contrario, es un espacio donde visiones locales y particulares disputan espacios a las hegemónicas y globales.

Al respecto, Néstor García Canclini nos dice que en estos tiempos de globalización se abre paso a identidades multiculturales, pues las condiciones de producción, circulación y consumo de elementos culturales se han transformado radicalmente, ya que se dan globalmente. Destaca el impacto de los medios de comunicación en la conformación identitaria, capaces de favorecer la constitución de “comunidades interpretativas de consumidores” en torno de consumos simbólicos, a las que define como un “conjunto de personas que comparten gustos y pactos de lectura respecto a ciertos bienes que les dan identidades compartidas” (García Canclini, 1995: 212).

Por su parte, Jesús Martín Barbero (1992) propone abordar la identidad en su aspecto relacional, lo que significa rescatar la alteridad como constitutiva de la identidad, ya que señala que la equivalencia entre nacionalidad e identidad implosiona ante la multiculturalidad. De esta manera las nuevas identidades mezclan imaginерías nacionales, locales y transnacionales, de ahí la importancia de los medios, pues es un espacio de confluencia y difusión de estos distintos vectores.

En consonancia con lo anterior, pero tomando como punto de partida la red global de comunicaciones, internet, Gustavo Lins Ribeiro (1998b) nos habla de la constitución de “comunidades imaginarias virtuales”, las cuales son redes de vinculación tecnosimbólica que dan sentido de pertenencia e identidad a sus miembros. Estas nuevas redes de vinculación integran a sus miembros en un ciberespacio que presenta una nueva relación espacio-temporal, donde el desarraigo territorial y la instantaneidad son sus características.

Las nuevas vinculaciones entre comunidades de seres humanos han redefinido sus identidades, las cuales pueden en el presente estar más atadas a lo global que a lo local. Así se debilita la identidad marcada únicamente por el sentimiento nacional y la capacidad de sentido que puede otorgar el Estado nacional. Las tendencias en el debilitamiento del Estado nacional son claras. Manuel Castell sostiene:

...el intento del Estado nacional de reafirmar su poder en el ámbito global desarrollando instituciones supranacionales socava aún más su soberanía y su esfuerzo por restaurar su legitimidad; descentralizando el poder administrativo y local refuerza las tendencias centrífugas al acercar a los ciudadanos al gobierno, aumentando su desconfianza hacia el Estado-nación (vol. 2: 116).

Pareciera ser que el Estado nacional se encuentra prisionero entre fuerzas que lo empujan hacia su propia negación y minan su legitimidad. De esa manera, sus ciudadanos perciben de maneras distintas la “realidad”; unos mirando hacia el nivel supranacional de las instituciones y organizaciones transnacionales; otros hacia su interioridad como país en la que se instituyen como unidades básicas de un sistema interestados.

Una conjetura podría ser que, dado que los Estados nacionales tienen que resolver sus problemas en ámbitos multi, inter y supranacionales, los ciudadanos han reaccionado solicitando o exigiendo un mayor control local sobre cuestiones que están más cerca de su vida cotidiana. Es significativo observar que los actores de estos intentos se encuentran compuestos por una diversidad de personas que no tienen un referente común que los aglutine; no poseen una ideología, un conjunto de intereses de clase o una tradición discursiva similar. También resulta difícil dar por sentado que con el tiempo estos movimientos vayan a ser compatibles entre sí. Más bien se entiende que la tendencia es hacia una creciente interacción entre las fuerzas transnacionales y las locales que instaurarán la diferencia como signo.

En este sentido cobra fuerza la máxima de “pensar global y actuar localmente”, lo que quiere decir que los procesos de globalización han dejado atrás la idea de que los Estados nacionales, mediante sus políticas internacionales, dominaban el escenario internacional. Lo que está sucediendo es que la base de la legitimidad en lugar de ser únicamente la unidad nacional, puede ser global así como también local.

Toda esta situación pareciera informar que los procesos de globalización abren a una situación de no-sentido, frente a lo que se consideraba en la modernidad. Ante ella, el Estado se encuentra desamparado; está inca-

pacitado de mostrar una orientación, cuando la demanda de sentido a nivel mundial y local es muy grande. Quizá por ello los distintos actores no encuentren sentido a una comunidad unitaria territorializada y las heterogeneidades nacionales no busquen un espacio común que los unifique, ya que el Estado nacional no es más la fuente de ese sentido.

Zaki Laïdi, a propósito de esta situación, plantea que la pérdida del sentido no es más que un mundo que vive “sin espera”, dado que el desarraigo territorial (pérdida de referencias nacionales) e ideológico (pérdida de finalidad) nos abre hacia un espacio que no nos empuja a una meta y tampoco nos invita a recorrer la distancia que separa la experiencia de la espera. Es por ello que se tiene la sensación de que la experiencia se mueve de manera permanente y los saberes, oficios y prácticas, elaborados a partir de las aspiraciones, no se adaptan a las nuevas situaciones. Tenemos que movernos, circular y comunicarnos en espacios que no conocemos ni dominamos:

...la distancia que separa la experiencia (lo que hacemos) de la espera (aquello a lo que aspiramos), dando así sentido a proyectos colectivos, ya no existen, como si nuestra proyección individual o colectiva sin espera, dominada por la lógica de la instantaneidad, hiciera caduca la idea misma de proyecto. Proyección se opondría más a proyecto, como porvenir a devenir. La innovación del futuro, en cuyo nombre se había legitimado por mucho tiempo la actividad política, pierde fuerza, replegándose lastimosamente hacia la gestión del presente (Laïdi: 33).

Con la globalización, el sentido y el espacio se han separado de una territorialidad determinada, y sobre todo de la relación entre el mundo de la vida y la racionalidad instrumental.

Los procesos de globalización desterritorializan y descentran, homogeneizan y fragmentan, ya que habitan en medio de la diferencia. Esta clase de globalización ha hibridizado a las sociedades y dibujado en sus pieles la sensación de estar en dos o más lugares a la vez, o tener que negociar internamente diferentes sociedades al mismo tiempo. La fragmentación que se produce deviene local, toma el lugar del hogar perdido y de la identidad diseminada. Lo étnico, lo religioso, lo comunitario, en fin, las pequeñas cosas que le dan sentido a la vida generan una resistencia a las fuerzas del anonimato, ya que la capacidad de ser depende de no ser. Por su parte, el descentramiento, la negación de un ser histórico, lleva a la emergencia de formas propias que permitirán hablar desde su propia historicidad. Lo ancestral reaparece en pequeñas historias y lo local deviene en espacio que toma la palabra.

Siguiendo a Appadurai, la globalización de la cultura no es homogeneización, aunque envuelve muchos elementos que son absorbidos en el ámbito local para repatriarlos de forma heterogénea. Esta tensión entre homogeneización y heterogeneización es uno de los dilemas de la globalización cultural, y es generadora de circuitos de relación de variado alcance o amplitud.

Junto con el impacto globalizador, comenzamos a vivir una ghetización de la sociedad, ya que el Estado nacional no tiene la fuerza suficiente para convocar a una identidad nacional determinada. La nueva racionalidad es proxémica o intensiva, organizándose alrededor de un pivote que a la vez une a las personas y las deja libres. Asistimos a un nuevo orden social que de ser esencialmente mecanicista se mueve hacia una estructura compleja de predominio orgánico, donde la historia lineal se sustituye por el mito redundante (*Cf.* Maffesoli).

El reconocimiento de esa nueva situación en un Estado multicultural, si no está sostenido en el respeto y la tolerancia de formas de vida distintas, que presupone ontológicamente otra mirada, no pasará de ser un saludo a la bandera y se desarrollará el choque violento de formas de vida antagónicas, ya que los barrotes de la “jaula de hierro” si bien es cierto se están ampliando y “funcionan menos como entidades nacionales y más como componentes de un sistema de gobierno internacional” (Hirst y Thompson, 173).

Y es que la modernidad puede ser leída como la pérdida de significado, la división entre hecho y valor, es la historia del desencantamiento continuo por la no participación. El punto lógico final es una sensación de reificación total, pero ante la imposibilidad de aislarnos del sistema, lo que hacemos es movernos en un mundo de roles sociales que evitan que encaremos la realidad (*Cf.* Berman).

La relación entre las estructuras sociales e identidades ha comenzado a resquebrajarse, ya que el cambio que se vive no sólo está referido a las estructuras sino que compete también a un ámbito antropológico. Como señala Pierre Rosavallon:

...esta crisis de civilización y del individuo, en efecto, hacen que muestren simultáneamente sus fallas las instituciones que hacen funcionar el vínculo social y la solidaridad (crisis del Estado providencial), las formas de relación entre economía y sociedad (crisis del trabajo) y modos de constitución de las identidades individuales y colectivas (crisis del sujeto) (35-36).

En la economía dineraria que hoy domina, la relación que se establece entre los hombres es una relación de indiferencia: "...quien se pone en contacto con otra persona mediante el dinero no tiene necesidad de hablar (...) el dinero excluye la posibilidad de que quienes se relacionan en el sistema productivo puedan encontrar un reconocimiento personal recíproco" (Mazetti citado por Barcellona: 112).

La sociedad provista del sentido que le había sido otorgado por su inserción en los distintos ámbitos sociales, ya no es la casa; la identidad del hombre y la mujer tampoco deriva de la pertenencia a esa sociedad. Los individuos han quedado liberados de todo vínculo gregario: cuando se destruyen los espacios específicos y se disuelven todas las formas de pertenencia estables y duraderas (a una clase, un rango, un partido), nos encontramos con individuos aislados que se mueven en todas las direcciones. El individuo que se ha liberado de los lazos de los lugares comunes, está siendo "colonizado" por nexos impersonales y vive una vida que no se vive, un modelo de vida como mera contingencia que, en ausencia de fundamentos, encuentra realización en el hedonismo.

De la soledad producida por los procesos de globalización y de mundialización cultural comienzan a emerger formas de "retribalización". Los particularismos culturales retornan para instalarse insolentemente en el corazón del universalismo y la homogeneización cultural salta en pedazos enfriándole la fiesta al pensamiento único: el negro retoma su africanidad, el árabe vuelve sus ojos al islam, el indígena se alza y defiende su espacio y modo de vida.

Pero, además, hoy se evidencia que nadie es puramente una sola cosa, las etiquetas no son más que puntos de partida, ya que siempre producimos algo más que meros fragmentos. La identidad es algo más que una esencialidad que está vinculada a diversas relaciones que se establecen entre una persona y otras, con los contextos y con ella misma, que nos permite hablar también de identidades étnicas sociales, las cuales manteniendo los elementos básicos de las identidades étnicas desarrollan un proceso adaptativo a las nuevas realidades; estaríamos en presencia de lo que Homi Bhabha (*Cf.*: 61-63) llama "hibridación". En la experiencia colonial, el lugar de la diferencia y de la alteridad no está enteramente "fuera", es más bien una presencia, una presión que actúa en las fronteras de la autorización.

En estos momentos la exigencia de reconocimiento se vuelve apremiante debido a los supuestos nexos entre el reconocimiento y la iden-

tidad. El reconocimiento es una necesidad humana vital. La autenticidad será definida parte en aislamiento, parte en relación dialógica con los otros. Con la política de la diferencia se exige el reconocimiento a la identidad única de un individuo o grupo, que es distinto a los demás. Los modos de política que comparten el concepto básico de igualdad, de respeto, entran en conflicto: el respeto se basa en los principios igualitarios que exigen que se trate a las personas de una forma ciega a la diferencia; para el otro se ha de reconocer y hasta fomentar su particularidad. Esta igualdad, definida como la libertad a ser distinto, plantea la interrogante de si el reconocimiento al otro no encarna en sí mismo la propia negación (*Cf.* Taylor, 1993b).

De esa manera lo híbrido se nos aparece como un desplazamiento; el sujeto asimila y rechaza de una manera que no puede ser reducida a una posición binaria. La hibridez no es algo elaborado, se está elaborando en cada momento y es productividad de nuevos significados.

La crisis de los paradigmas abre paso a la hibridización, no como noción holista, sino como herramienta que permite acercarse, de manera más consciente, a los procesos de interconexión de los fenómenos. La hibridización no significa desconocimiento de la desigualdad, pero la identidad es planteada más desde el punto de vista sociocomunicacional que socioespacial (*Cf.* Sonntag y Arenas, 1995).

Entonces, lo que observamos en los actuales momentos de los procesos de globalización es una reconfiguración de identidades, un nuevo juego de actores y una reestructuración de sus relaciones en un voluble reposicionamiento según las circunstancias; todo reelaborado a partir de vectores globales, nacionales y locales, en una combinación donde las tensiones se negocian en forma continua, sin llegar a respuestas unívocas, sino, por el contrario, a escenarios abiertos en los que conviven tesis y antítesis sin llegar a una síntesis.

UN MUNDO DE ESPEJOS ROTOS

La paradoja, según el entender de Heinz von Foerster, es aquello que socava la legitimación del ortodoxo. Su tío Ludwig Wittgenstein señaló que ese proceso se expresa de la manera siguiente:

...supongamos (...) que un juego tenga la característica de que quien comienza pueda ganar siempre por medio de un sencillo truco. Pero nadie lo sabe: por lo tanto, es un juego. Ahora alguien nos dice, y entonces deja de ser un juego. Eso no quiere decir (...) que el otro nos lo haya dicho, sino que en vez de enseñarnos nuestro juego nos ha enseñado otro. Pero, ¿cómo puede hacerse obsoleto el juego viejo por el juego nuevo? Ahora vemos algo diferente y no podemos seguir jugando ingenuamente (citado por Watzlawick y Krieg, 1995: 10).

Eso mismo sucede con lo que llamamos globalización cuando la abordamos mediante el pensamiento paradójico. La misma palabra globalización, que nos remite al todo, paradójicamente, no es el todo, porque ese todo homogéneo supone la negación de lo que no es homogéneo, paradójicamente parte de ese mismo todo. Por lo tanto, globalización es, en tanto que concepto, idea o representación paradójica.

Lo paradójico implica contraste en simultaneidad. *Ser* y *no ser* al mismo tiempo, es una idea paradójica que nos sitúa en una condición que se esquivo; es una idea del transcurrir en que *se es* y *no se es* en el mismo momento. Ambos son, en los dos sentidos, una secuencia simultánea que se afirma cuando se niega. El *es* exige el *no ser* al momento de afirmar su existencia, en un incesante devenir. Significa ser dos seres al mismo tiempo, donde el *ser* depende del *no ser*. Los contrarios son los que identifican, las contradicciones son las que dan sentido. Es un nuevo sentido en el que no hay sentido. No es sentido fijo y evidente; no tiene sólo una significación. Es sentido de unificación de significados distintos, aparentemente contradictorios, es la unificación de diferentes sentidos lo que da sentido. Hay una lógica diferente, un sentido propio en la combinación, en la unificación de los contrarios y diversos que conviven a la vez. No es otra lógica, es una lógica “otra”, paradójica.

Con la paradoja se está en una simultaneidad entre pasado y futuro. Idea paradójica que nos sitúa en un presente que se esquivo. Es un presente, tan presente, que no tiene tiempo de serlo; es tan excesivamente presente que se convierte en pasado. Es un devenir constante entre pasado y futuro, ya que como señala Jaques Deleuze: “es la simultaneidad de un devenir, lo propio del cual es esquivar el presente” (1).

En este sentido, la globalización es una espera sin horizonte de espera. Espera lo que no se espera, porque ya llegó y, por lo tanto, no es espera ya.

Podríamos decir que una paradoja es una proposición que se afirma a sí misma cuando se contradice; es una conclusión aparentemente inaceptable, derivada por razonamientos aparentemente aceptables de premisas aparentemente aceptables (*Cf.* Sainsbury, citado por Ramos).

La contradicción está presente en la paradoja, ya que ella es una contradicción en sí misma, en donde los términos que la definen, en tanto se engendran los unos a los otros, se contradicen. Es lo que Watzlawick (*Cf.* 1991) y otros autores han denominado el círculo vicioso de las relaciones entre la contradicción y la paradoja, y que resume de la siguiente manera:

- Si bien toda paradoja contiene una contradicción, no toda contradicción engendra una paradoja.
- Una contradicción puede resolverse optando por uno de los términos contradictorios o construyendo una nueva síntesis que contenga a ambos, pero cancelando su contradicción.
- Los términos contradictorios de una paradoja se remiten mutuamente (sin permitir la elección de uno de ellos) y no cancelan su contradicción al intentar construir su unidad.

Resulta, entonces, que existen buenas razones que nos hacen suponer que la llamada globalización es una paradoja en sí misma.

La globalización se afirma mientras se niega

Hay momentos culminantes en la historia, momentos donde se desatan fuerzas reprimidas y aparecen otras nuevas, que explotan para crear un mundo nuevo. En cada época, al romperse las “certezas” que las reproducían, las reacciones de admiración y de miedo, de aceptación y de negación que aparecen crean dificultades para entender los nuevos esque-

mas y para encontrar un nuevo sistema de conceptos e imágenes que expresen las nuevas “realidades”. ¿Estaremos viviendo uno de esos momentos?

Los procesos de globalización que hoy vivimos parecieran estar caracterizados por una aceleración sin precedentes frente a historias que la anteceden. La “nueva realidad” se siente más que como una época de cambios, como un cambio de época. Se observa la puesta en tela de juicio de “la verdad”. El andamiaje teórico-metodológico de la razón científica, sobre el cual descansa la propia esencia de la sociedad moderna, se agrieta, abriendo paso a un momento en el que surge una nueva significación del mundo desde las ruinas del viejo orden categorial (*Cf.* Alayón, 1999b: 53).

Por ello, ese mundo es más susceptible de ser comprendido mediante la construcción de metáforas, porque como señala Jaques Attali: “...vivimos plenamente una época de signos, después de haber vivido el tiempo de los dioses, el tiempo del cuerpo, y el tiempo de las máquinas. Los símbolos han tomado el lugar de las cosas verdaderas” (16).

Entonces, es necesaria la transgresión conceptual que supone la innovación semántica, cuyas implicaciones se extienden más allá de su espacio e irrumpen en la existencia social en general. Así, aparece la metáfora. A propósito de lo anterior, Paul Ricoeur señala:

...la metáfora no sólo echa abajo las anteriores estructuras del lenguaje, sino también las estructuras de aquello que llamamos realidad. Al postular que la metáfora redefine la realidad, suponemos que la realidad redescrita es una realidad nueva. Con la metáfora experimentamos la metamorfosis tanto del lenguaje como de la realidad (48).

Cuando analizamos las transformaciones actuales, sentimos que las mismas transcurren a ritmos sorprendentes; por ello la dificultad para entenderlas de una manera inmediata y la utilización de la metáfora introduce la posibilidad de otro pensar conceptual.

El lenguaje metafórico nos permite nombrar a “la nueva realidad” mediante una serie de simbolizaciones, entre las cuales tenemos a la propia globalización. Nombrándola sentimos que nos adentramos en lo desconocido, pues desarticula el sentido de estar en el mundo. La globalización nos remite a una totalidad que no conocemos. Como metáfora abarca el todo, y no queda espacio alguno que no esté sometido a su semántica. Cuando la globalización toma el mundo, los espacios de acción económica, política y cultural que la articulan, se desterritorializan del entorno inmediato y los referentes pasan a ser globales.

Estos procesos de globalización se caracterizan por la excesiva concentración en los medios de producción y circulación, sea de bienes y servicios como de símbolos. En el ámbito de los símbolos, una información centralizada y unilateral opera sobre una estructura de carácter difuso y con múltiples diferenciaciones. Así se crean espacios culturales, éticos y políticos fracturados, carentes de diálogo entre sí e incapaces de integrarse en una unidad armónica y homogénea, dado que cada cual actúa desde su propia visión. Pareciera entonces que la información masiva profundiza el síndrome del consumidor pasivo, y podría llegarse al convencimiento de que la vida es un conjunto de imágenes fugaces que se imbrican y no pueden ser comprendidas en su totalidad.

Permeado por lo fugaz y lo efímero, mientras la representación de la globalización anula las fronteras y se constituye como un todo gigantesco, aparece el fragmento como lugar desde donde se puede comprender el mundo de hoy. Ese lugar se produce en la articulación contradictoria entre lo mundial que se anuncia y la especificidad histórica de lo particular. De ese modo, el fragmento se nos presenta como un punto de convergencia entre una mundialidad en constitución, y lo local, en cuanto “concreto”, se re-simboliza y re-territorializa en tanto que momento de la globalización. En el lugar del fragmento, se manifiestan los desequilibrios, las situaciones de conflicto y las tendencias diversas presentes en el mundo.

En cuanto parcela, el fragmento abre la perspectiva para pensar, vivir y habitar al mismo tiempo, puesto que es lugar de múltiples tensiones donde se manifiestan las presiones que brotan en todos los niveles.

Tendríamos de esa manera una sociedad global y una comunidad local que se manifiestan como horizontes a partir de los cuales se coloca una perspectiva de análisis del nuevo lugar como proceso de producción del espacio (territorial y simbólico), y también un proceso de reproducción social de la vida. Como sentenció Baruch Spinoza: “todo el océano se encuentra en una gota de agua”.

En el fragmento emerge la vida misma, puesto que allí se da la unidad de la vida social. Cada sujeto se sitúa en un espacio concreto donde se reconoce y se pierde, se utiliza y modifica, puesto que el fragmento contiene todos esos sentidos. Es una dimensión de la vida; despierta un sentido que impacta las emociones, estimulado por un *performance* que nos remite al mundo de lo vivido como dimensión importante, que pe-

netra lo imaginario y lo simbólico. En el fragmento tenemos una historia en constitución. Es el lugar donde reside la vida y su memoria.

Esto significa que es el fragmento, como lugar, el espacio de la concreción del tiempo en estos tiempos de globalización. Comprender ese lugar nos coloca ante la posibilidad de constitución de una mirada que puede contemplar las situaciones de conflicto y las tensiones que permean la vida como mundo de lo vivido, donde se integra la irracionalidad y se amalgama una totalidad capaz de ser pensada.

Siguiendo a Pirandello, no nos construimos viviendo en una sociedad anónima sino en la cotidianidad (citado por Lefebvre). En ese lugar donde la globalización se constituye con todos sus elementos, emerge el fragmento con toda su fuerza cuarteando en pedazos la homogeneidad que se despliega con la globalización, produciendo una totalidad contradictoria y paradójica. Esa totalidad nos coloca enfrente de una globalización que se constituye.

De esa manera el proceso de globalización tiende a la unificación del mundo como un mercado global, mediante la creación de una red de flujos de información, comunicación y mercancías. Lo mundial se coloca en el centro pero negando el centro único, afirmando una multiplicidad diferencial de los centros al mismo tiempo que su carácter relativo, incierto, móvil. Un nuevo lugar comienza a formarse a escala mundial y local integrando y desintegrando lo nacional.

En el gigantesco hipermercado mundial, los capitales van y vienen como quieren, las empresas transnacionales actúan sin obstáculos y se concentran en una competencia oligopólica a nivel mundial en la búsqueda de nuevos mercados. Mercados que se amplían continuamente con la incorporación de nuevas economías afluentes que son integradas a la red económica mundial. El nuevo orden mundial ha producido la unificación del mundo entero en un solo mercado. Pero este mercado está lleno de conflictos.

En 1936 Charles Chaplin, en la película *Tiempos modernos*, reflejaba el nuevo conflicto entre el hombre y la máquina con el desarrollo de la fábrica moderna. Por el mismo período, Pirandello escribía que la vida estaba siendo engullida por las máquinas y que el operador de la máquina aparecía en una posición de pasividad total. Hoy día, siguiendo a Borges: “la máquina expulsó al maquinista, está corriendo ciegamente por el espacio”. Pero más voraz y veloz que la máquina aquella se presenta la cibernética.

Una red de información global cubre la Tierra como una telaraña, por donde millones de datos fluyen en tiempos infinitesimales. Nos dice Ignacio Ramonet:

En todo el mundo hay 1.260 millones de telespectadores (de los que más de 200 millones están conectados por cable y unos 60 millones poseen televisión digital), 690 millones de abonados al teléfono (de los que 80 millones están abonados a la telefonía móvil) y unos 200 millones de ordenadores (de los que 30 millones están conectados a Internet). Se prevé que para el año 2001 haya más abonados a Internet que al teléfono; la red de usuarios de Internet ascenderá a una cifra que oscilará entre los 600 millones y 1.000 millones, y la World Wide Web poseerá más de cien mil agencias comerciales. El volumen de negocio de la industria de la comunicación, que entre 1995 rondó el billón de dólares, podría duplicarse dentro de cinco años, con lo que representaría el 10% de la economía mundial. Los gigantes de la informática y la telecomunicación y la televisión saben perfectamente que los beneficios del futuro están en los nuevos "campos de explotación" que la tecnología digital presenta (...) se sienten tocados por esta fiebre del oro y quieren asegurarse su parte del pastel mediático. En todas partes del mundo libran una colosal guerra fratricida (...) no es la búsqueda de aliados, sino la adquisición de empresas (1997a).

La cibernética favorece la comunicación a distancia, pero a la par rompe la comunicación cercana; homogeneiza poblaciones distantes, pero fragmenta espacios locales: marca procesos de integración-exclusión. Son procesos contrapuestos que conviven y se alimentan mutuamente.

La dialéctica homogeneización-fragmentación produce al mismo tiempo un proceso de integración-desintegración. Aquí también nos encontramos con otra paradoja en estos procesos de globalización. En la medida que avanzan los procesos de homogeneización-fragmentación y el mundo tiende a integrarse, comienzan a caer las fronteras; pero por otro lado se está produciendo una multiplicación de nuevas fronteras que cuartejan la supuesta unificación del mundo.

Como muestra observemos los colapsos de algunos Estados nacionales: Checoslovaquia, Yugoslavia y la URSS son evidencias que nos indican la profundidad de la desintegración a la cual estamos asistiendo. Esta situación va más allá de la trágica caída del campo socialista: Eslovenia, Croacia, Bosnia y Herzegovina así lo señalan. La llamada transición ocurre en circunstancias graves que han desembocado en guerras provocadas por nacionalismos agresivos y brutales. Los resultados más notorios de la década pasada expresan, desafortunadamente, el gran número de muertos y heridos y la inmensa destrucción de la riqueza material y cultural de fragmentación. Pero no es sólo en la Europa del

este. Los procesos de fragmentación nacional se sienten en ciertas tendencias separatistas en España (Vascongadas, Cataluña y las Canarias), en Italia (Padua), en Bélgica (Flandes), en Francia (Córcega), en el Reino Unido (Escocia y Gales) y en Canadá (Quebec).

Pero junto a esta desintegración política se asiste a una ghattización del mundo vinculada a elementos étnicos-geográficos como componentes de la identidad, siendo una de sus características la producción del “otro”, el cual es, a su vez, su negación. Esta nueva realidad está constituida por dos componentes. El primero lo tenemos en la conformación de “nuevos sujetos étnico-nacionales-estatales que estarían en condiciones de determinar la alteridad de los demás sujetos colectivos” (Escobar, M.: 95). Un ejemplo de ello lo encontramos en los nuevos fundamentalismos religiosos y nacionalistas. El segundo elemento de ghattización lo conceptualizamos como resistencia cultural, como construcción de identidad, la cual tiene que lidiar y negociar en territorios en donde conviven otras comunidades. Nos referimos a los ghettos conformados con muchísima fuerza en las megalópolis del mundo: negros, chinos, latinos, chicanos y árabes, los cuales han conformado auténticos territorios de poder.

A esta desintegración producida por la dialéctica homogeneización-fragmentación que producen los procesos globalizantes, debemos señalar el proceso de exclusión social que emerge de la dialéctica inclusión-exclusión.

Los antiguos griegos llamaban *ilotas* a los habitantes que dentro de la *polis* carecían de derechos ciudadanos y no participaban en los asuntos públicos. Hoy podríamos sostener que con los procesos de globalización una porción, cada vez más significativa, de seres humanos se encuentra bajo la misma condición, situación que introduce un cambio cualitativo en el tratamiento de los asuntos públicos, porque con el desarrollo del capitalismo y la democracia, se ha hecho un imperativo que la persona-actor sea considerada como ciudadano.

Con la tendencia a la privatización de los asuntos públicos, la flexibilización y desregulación del mercado laboral, los derechos comienzan a pasar de la esfera pública al mercado, cuestión que lleva a que muchos ciudadanos pasen a ser excluidos.

La economía neoclásica dominante plantea que el mercado tiende a un equilibrio en que se hace uso de todas las posibilidades de producción, logra que todos los que buscan trabajo lo encuentren y todos los deseos de consumo puedan cumplirse. Frederich von Hayek sostiene que:

...las relaciones mercantiles son relaciones fundamentales de la sociedad porque aseguran la existencia y el mantenimiento del vínculo social, ya que el acto mercantil es el acto constitutivo de lo social [y continúa]: los hombres no necesitan para vivir en conjunto compartir sus fines (citado por Salama y Valier 86).

De esa manera se sostiene que el mercado es la manifestación de la existencia de un orden espontáneo, y que dicho sistema tiene propiedades autorreguladoras.

Esta situación niega que el mercado pueda llevar a la exclusión. Por su parte la pobreza es explicada como producto de incapacidades individuales: resulta de individuos que no tienen motivación al logro, ni autoestima, ni el espíritu emprendedor necesario para participar del mercado. Los pobres pueden existir, pero temporalmente, ya que el sistema al tender al equilibrio, los hará desaparecer, pero excluidos, no.

Pero los excluidos existen. Estos sectores son conocidos como las “infraclases”. Se corresponden con una situación de desigualdad extrema estructurada, ya que son el resultado de una subestructuración mediante la cual una clase o grupo termina ubicada por debajo de la estructura de la desigualdad social previa. Son generalmente personas que no encuentran trabajo por un período muy largo y tienen que buscar, fuera de la lógica del mercado y del Estado, medios para subsistir.

Los procesos de exclusión, por lo tanto, refieren una doble condición: por un lado, impuesta por las disfunciones estructurales imperantes de la lógica económica; y, por el otro, resultante del discurso que niega la condición de ciudadanos a un grupo de la sociedad. Las consecuencias son claras ya que se produce una ghattización social y una regresión general de las solidaridades alcanzadas en el proceso del desarrollo de la sociedad moderna.

ISLAS DE BIENESTAR EN UN OCÉANO DE MISERIA: CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA Y DISTRIBUCIÓN DE LA POBREZA

Si algún elemento pareciera caracterizar la fuerza de los procesos de globalización es su lado económico, la lógica hegemónica de los procesos de producción bajo el orden del capitalismo. Esta lógica que algunos han definido como “la lógica”, desde otras perspectivas ha sido muy criticada, refiriendo desde sus propios inicios las llamadas contradicciones internas del sistema que la llevarían a su autodestrucción.

Pero el capitalismo de hoy se alimenta de sus propias contradicciones. La nueva empresa que se despliega por todo el mundo es gigantesca y global, lleva a cabo su objetivo en cada región por medios diplomáticos, económicos, políticos, culturales y en muchos casos militares. La lógica del capital en la empresa global viene imponiéndose paulatinamente mediante la expansión de las empresas transnacionales y toda una serie de organismos internacionales, cuya función es la de legitimar las economías de mercado y las democracias representativas.

Pero, al igual que ayer, esta lógica genera una multitud de problemas mundialmente, para lo que su ideología no tiene una respuesta que satisfaga de forma completa.

El discurso político que se desarrolla coloca el énfasis en la imposibilidad de cualquier otra alternativa, con lo que se busca imponer la hegemonía de la ideología del mercado. Esta estrategia también intenta imponer la idea de que la globalización del capitalismo y la interdependencia de las economías no deja espacio para maniobras nacionales, dado que las corporaciones transnacionales y las agencias internacionales son particularmente hostiles a cualquier salida que no esté enmarcada en el contexto mundial.

Pero lejos de presenciar un capitalismo global que desconoce al Estado, lo que se observa son Estados muy activos, y a sus clases dirigentes tratando de asegurar lo que Gill llama “un nuevo constitucionalismo para un neoliberalismo disciplinario”, que no es más que la imposición, por parte de los Estados nacionales, de un régimen que define y garantiza, en virtud de tratados internacionales con efecto constitucional, los derechos globales y domésticos. Llama la atención la analogía presente con el nacimiento de la economía de mercado durante la revolución industrial, la cual fue posible gracias a la imposición del Estado de las nuevas relaciones sociales capitalistas, garantizadas mediante una estructura legal y política de los derechos de contrato y propiedad en medio de expropiaciones y una violenta actitud en contra de cualquier resistencia. Salvando las distancias, existen importantes similitudes en ambos procesos.

Los Estados, actores importantes de los actuales procesos de globalización capitalista, la codifican bajo su égida, y en muchos casos, hasta la protagonizan reforzando las relaciones de poder que llevan a la concentración y centralización de los poderes estatales como condición necesaria para ordenar el mercado global. Imponen las reglas y garantizan su estructuración para que, al decir de Dupas, “funcionen como una constitución económica, estableciendo las reglas básicas que rigen los derechos de propiedad privada que todos los gobiernos deben respetar y los tipos de políticas económicas que todos los gobiernos han de evitar” (1999:49).

Y es que la globalización económica refuerza las contradicciones. Una de sus aristas se presenta en la forma de integración y fragmentación. De un lado, la inmensa capacidad de inversiones y de desarrollo tecnológico con la innovación de productos y procesos, fuerza la concentración y coloca como líderes de las principales cadenas de producción a un grupo muy restringido de las grandes corporaciones transnacionales. Simultáneamente, este proceso presiona la creación de una onda fragmentaria (terciarización, franquicias e informalización) que abre espacio a una inmensa cantidad de pequeñas empresas y agentes libres, que alimentan las cadenas productivas con costos de producción mucho más bajos que el empleo tradicional para las transnacionales.

Con la fragmentación de la producción en una cadena productiva se integran en una red global múltiples factores diseminados mundialmente y, paradójicamente, se observa cómo la dialéctica integración-

fragmentación, incluye y excluye. En la medida que los procesos de producción global despliegan toda su capacidad productiva, reducen los precios y mejoran la calidad, terminan incluyendo nuevos segmentos de mercado a su cadena. Por otro lado, en la medida que avanzan, reducen progresivamente puestos de trabajo, estimulan la flexibilización e incorporan la precarización del trabajo como parte de su lógica. Reduce, selecciona y cualifica, por lo tanto, excluye.

Las empresas transnacionales toman decisiones que les permiten maximizar sus condiciones de competencia y obtener una elevada tasa de retorno sobre su inversión. En ese ambiente las pequeñas y medianas empresas poseen un espacio importante, sin embargo, subordinado a las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales.

La ampliación de la fragmentación de la cadena transnacional viabiliza a través de la revolución tecnológica de la informática y las telecomunicaciones, junto con la progresiva fragmentación de las fronteras nacionales, una profunda alteración de los patrones de producción.

La nueva lógica de las cadenas globales influye en las cualificaciones y las cantidades de oferta global de puestos de trabajo, mediante la creación de empleos, tanto muy especializados como nada especializados, y la flexibilización laboral de la mano de obra en todos los niveles. Además de estos dos elementos se tiene una clara interrelación de agentes económicos formales e informales, en la medida en que el desarrollo de las cadenas productivas permite la incorporación de crecientes espacios para la utilización del trabajo informal a una remuneración ínfima.

De esta manera, al ahondarse la revolución tecnológica en el procesamiento de datos e información, los procesos de fragmentación y flexibilización parecen profundizarse. El nuevo modelo global de producción persiste en la generación de la exclusión social. Esa conclusión parece reafirmada por la tendencia general al desempleo formal y la flexibilización del trabajo. Las grandes corporaciones transnacionales han mantenido al respecto una posición clara, ya que su papel se limita a mejorar la competitividad y a remunerar muy bien a sus accionistas mediante la reducción de los costos de producción, sobre todo con bajos salarios dentro de sus cadenas productivas.

La globalización económica requiere gobiernos “fuertes” porque la creciente competencia e inseguridad en el trabajo necesita de recursos estables para ocuparse de los seguros contra el desempleo, la educación

y el entrenamiento de los trabajadores. En ausencia de esas políticas y de programas gubernamentales, la viabilidad y estabilidad se fragilizan.

A pesar de esa situación, el discurso liberal sobre el Estado sigue insistiendo en la necesidad de un “Estado mínimo”. La reducción de las dimensiones del Estado es presentada como fundamental para resolver los problemas del estrangulamiento fiscal del sector público. La llamada flexibilización del mercado de trabajo y la eliminación de las garantías sociales son colocadas como condiciones para generar un número mayor de puestos de trabajo. Para las sociedades, esas propuestas son muy riesgosas ya que los mercados son globales, pero la pobreza y la precariedad son fenómenos territoriales domésticos.

Los Estados nacionales están sometidos a una fuerte presión para garantizar la supervivencia de los ciudadanos que están siendo expulsados de los mercados formales. El aumento de los desempleados y pobres hace crecer la base política de esos sectores, lo que lleva a los Estados a un conflicto permanente y resquebraja la gobernabilidad, creando una disonancia entre el discurso liberal y sus consecuencias políticas.

Lo expuesto apunta a una clara contradicción: la economía global, a pesar de toda su vitalidad, está generando más pobreza. La desigualdad y la injusticia hacen erupción en el flamante rostro de la globalización.

El nuevo reparto de la riqueza social que caracteriza el actual proceso de globalización es paradójico en su propia naturaleza: por un lado concentra la riqueza en muy pocas manos; y por el otro, distribuye la pobreza entre millones de seres humanos. De los 5 mil millones de personas que constituyen la población mundial, 10% vive con sus necesidades muy bien satisfechas, mientras que 90%; es decir 4.5 mil millones de personas tienen que vivir en la pobreza y la miseria (*Cf.* Clairmont).

La fortuna de las 358 personas más ricas del mundo es superior al ingreso anual de 45% de los habitantes más pobres; y los países se ven pequeños frente a las empresas que en ellos radican. La concentración es astronómica, descomunal, en términos comparativos, como nos informa Ramonet: “La cifra de negocios de la General Motors es más elevada que el PNB de Dinamarca, la de la Ford es más importante que el PNB de Sudáfrica y la de la Toyota sobrepasa el PNB de Noruega” (1997a).

Sin embargo los trabajadores han visto reducidos sus salarios reales, producto del cierre de las empresas en las que laboraban o de sus trasla-

dos a otras regiones. Al caer los salarios reales y aumentar el desempleo, el beneficio se dirige al capital.

Al inicio de la década de los años 90, tal como si se tratara de los tentáculos de un pulpo, 170.000 filiales de 37.000 empresas transnacionales controlaban la economía mundial en su conjunto. Pero dentro de las mismas firmas tan sólo 299 empresas transnacionales controlan el poder económico, manteniendo la expansión gigantesca que se observaba desde la década de los años 80 por medio de fusiones y compras de otras empresas. De ese modo se ha ido incrementando el peso del capital transnacional en el producto interno bruto mundial: 17% a mediados de los años 60, 24% para 1982 y 30% para 1995 (*Cf. Clairmont*).

El monopolio creado por estas corporaciones desarrolla sus actividades en los distintos sectores de la producción: grandes explotaciones agrícolas, manufacturas, servicios financieros y comercio. Se ha producido un nuevo mapa económico mundial que geográficamente concentra estas megacorporaciones en 10 países: Japón (62), EE UU (53), Alemania (23), Francia (19), Reino Unido (11), Suiza (8), Corea del Sur (6), Italia (5) y los Países Bajos (4). Llama la atención la gran concentración que tienen de estas empresas Japón, EE UU y Alemania, que en su conjunto monopolizan 138 de las 200 corporaciones transnacionales, lo que los lleva a detentar el manejo de casi 70% del comercio y las finanzas mundiales (*Cf. Clairmont*).

Es un vertiginoso proceso de concentración y expansión monopolista que se afianza en la interconexión de redes tecnológicas y la búsqueda de mercados cada vez más globales. Esa lógica de fusiones y compras se observa en el área de la computación, el transporte aéreo, la aviación, las bebidas ligeras, la comida rápida, los microcomputadores, los productos farmacéuticos y las telecomunicaciones. Las cinco corporaciones más grandes del mundo en el área de los medicamentos (Glaxo-Wellcome, Ciba-Geigy-Sandoz, Hoechst-Marion-Russel, Astra-Zeneca y Bristol-Myers-Squibb) son fruto de recientes y radicales procesos de asociación de diversa índole. En los semiconductores, las gigantescas necesidades y escalas de inversión, así como los riesgos intrínsecos al sector, obligan a las corporaciones a realizar alianzas estratégicas (*joint ventures*), tal como se observa con las tres corporaciones más grandes del mundo en este sector: (IBM-Toshiba, Siemens-Motorola y Hacer-Kobe-Consortio de Singapur-gobierno italiano). Las 10 corporaciones transnacionales más

grandes del mundo: Mitsubishi, Mitsui, General Motors, Ford, Royal Dutch-Shell Group, Itochu, Exxon, Wal-Mart, Marubeni y Sumimoto, para 1996, facturaron 1.3 trillones de dólares. Pero es importante relacionar este monto para entender su verdadera magnitud: estamos hablando del valor aproximado del PIB en conjunto de Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela. Es importante señalar que esas corporaciones tienen 48% de sus activos en el exterior, 61% de sus ventas están destinadas para el mercado mundial y 57% de los empleados laboran fuera de su país sede. Por lo tanto, son empresas típicamente transnacionales. Finalmente, el total de las ventas de las corporaciones transnacionales para los primeros años de la década de los 90 sumaba 4.8 trillones de dólares, y para 1996 las 100 primeras corporaciones eran responsables de 80% de los flujos de pagos internacionales (*Cf. Fortune*).

Pero si la riqueza se está concentrando, la pobreza se está distribuyendo. Los habitantes del mundo que conforman la población económicamente activa aumentaron de 1.376 millones en la década de los 60 a 2.374 millones de trabajadores en la década de los 90. Casi se han duplicado en tres décadas. Ante los procesos de globalización, esa masa gigantesca de trabajadores está sufriendo una reorganización geográfica y del lugar o ubicación (o no-lugar como serían los casos de los desempleados y subempleados). El sector agrícola y pesquero en el contexto mundial, pasó de detentar 22% de los trabajadores en 1970 a sólo 12% en 1990; en la industria manufacturera el descenso observado fue de 25% en 1970 a 22% en 1990; mientras que el sector servicios experimentó un crecimiento de 16%, al pasar de 40% a 56% durante los mismos años (*Cf. Ochoa Chi*).

La imposición de la lógica de mercado a todo el planeta ha destruido empresas en los sectores primario y secundario, sobre todo a las pequeñas y medianas empresas, ya que los procesos de globalización económica, al borrar las fronteras que separan a los mercados nacionales, destruye los mercados cautivos locales, dejando a los pequeños productores sin la capacidad de competir contra las transnacionales.

El crecimiento de la actividad económica y tecnológica destruye empleos, hasta el punto de que la Organización de las Naciones Unidas denomina al actual proceso como de “crecimiento sin empleo”. Pero la tormenta no se queda ahí. Además del desempleo, los trabajadores deben enfrentar condiciones precarias de ocupación. El crecimiento de la

inestabilidad de empleo, la prolongación de las jornadas de trabajo y la caída del salario real son consecuencias de las exigencias del mercado global.

La mutación es muy grande, la fuerza de trabajo sufre una precariedad multiforme: extremada movilidad, empleos sin contratos, salarios irregulares (generalmente por debajo del necesario para vivir mínimamente), actividades independientes no declaradas con ingresos aleatorios y servidumbre o realización de un trabajo forzoso por parte de los niños.

Sobre el trabajo infantil es menester abrir un paréntesis. De los 1.148 millones de niños en el mundo, 200 millones trabajaban en la década de los 80 y se estima que para la primera década del año 2000 aumentará esta cifra a 400 millones. Se señala que 146 millones de niños asiáticos laboran en la producción de auto-partes, juguetería, textiles, comida, química (*Cf.* Ochoa Chi).

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se ha estimado en unos 250 millones los niños entre 5 y 14 años que trabajan en los países subdesarrollados, pero también el fenómeno viene tomando cuerpo en los países desarrollados, principalmente en EE UU. Para 1992, el Departamento del Trabajo de ese país registró 19.443 delitos sobre las leyes de trabajo infantil. También el Instituto de Seguridad del Trabajo adscrito a ese departamento señala que alrededor de 7.000 niños resultan heridos anualmente como consecuencia de la labor que realizan, especialmente los niños de familias de inmigrantes (*Cf.* Castells, vol. 2: 144-145).

Los estudios sobre el trabajo infantil nos evidencian que tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados existe una cantidad significativa de niños que realizan trabajos a muy bajos salarios y en condiciones de precariedad muy grandes. Además, fuera de la observación fría de las estadísticas, hay un gran número de niños que participan en actividades vinculadas a la economía subterránea. En buena medida, la proliferación de niños de la calle, entre otras razones, está ligada a estas actividades.

Otra forma de explotación del trabajo infantil se encuentra en el trabajo doméstico. Este tipo de actividad es realizado en jornadas de trabajo de hasta 10 y 12 horas. Una notable proporción de esta explotación se realiza en cautiverio. En el informe de la OIT se señala: “la esclavitud no ha muerto. Las sociedades se resisten a aceptar que aún la albergan

(...) numerosos niños están atrapados en la esclavitud. De todos, los niños se hallan en una situación más peligrosa” (1997b).

Los procesos de globalización económica abren la oportunidad para obtener sustanciales ganancias empleando el trabajo de los niños por el diferencial de costos de su fuerza de trabajo y el precio en el mercado de los bienes que producen.

La clara consecuencia de estos procesos consiste en que a medida que se incrementa la concentración de la riqueza en manos de las grandes corporaciones transnacionales, se incrementa a su vez la pobreza en el mundo. Esta situación se verifica también en las naciones avanzadas del capitalismo, lo que se traduce en un crecimiento abismal de la desigualdad.

En EE UU, 1% de los norteamericanos más ricos ha obtenido 61,6% del conjunto de la riqueza social de ese país en la década de los 80, mientras que 80% de los norteamericanos más pobres apenas han recibido 1,2%. De igual manera se tiene que el aumento salarial en ese país es distribuido de forma tal, que el aumento salarial se dirige hacia 20% de la población de mayor ingreso, mientras que 60% de la población percibe salarios inferiores a los que se pagaban a finales de la década de los 70 (*Cf.* Thurow).

Según Robin Hahnel, el porcentaje percibido del ingreso por parte del 20% más rico en EE UU creció de 43,6% a 49,1%, mientras que el “pedazo de la torta” del 20% más pobre cayó de 4,2% a 3,5%, y continúa el autor:

...no sólo cayó el porcentaje relativo de ingresos entre la mitad más pobre de la población, sino que sus ingresos absolutos cayeron también. No sólo tienen menos que antes comparado con los de arriba, sino que tienen menos comparado con lo que tenían antes ellos mismos.

La desigualdad de los ingresos en EE UU, medida por el coeficiente Gini, creció de 0,149 a 0,479 entre 1975 y 1993, lo que nos indica un abrupto incremento de la desigualdad en la distribución de la renta.

Al crecer la desigualdad, el salario real promedio inevitablemente disminuye. En EE UU cayó en 11% entre 1973 y 1993, independientemente de los aumentos de la productividad, la caída es mucho más acentuada en los sectores de ingresos más bajos. Contrariamente, los beneficios empresariales cada vez son más altos, para ello basta ver el comportamiento de los índices bursátiles. Al respecto es interesante destacar que si bien es cierto que 43% de los norteamericanos participan

del mercado bursátil, en su gran mayoría poseen una ínfima participación, lograda, básicamente, a través de planes de pensiones y jubilaciones o por intermedio de instituciones de inversión colectiva, por lo que el *boom* tampoco se distribuyó: 10% de las familias más ricas se quedaron con 86% de las ganancias de la bolsa para 1996 (*Cf. Hahnel*).

Sin embargo, no es sólo en EE UU donde la desigualdad aumenta. En Gran Bretaña la pobreza ha crecido considerablemente, ya que los pobres han aumentado de 5 millones en 1979 a 13 millones 700 mil para 1994; 10% de las personas más pobres ha perdido 17% de la capacidad de compra, mientras que el más rico ha visto incrementar sus ganancias en 65% (*Cf. Thurow*).

Pero la desigualdad en la Europa continental tiene otro rostro: “moneyless America, jobless Europe”, como dice Paul Krugman. En Europa la lógica del vaciamiento del mercado mundial dominante no ha podido quebrar la legislación laboral y la protección social del modelo de regulación fordista, porque la resistencia de los sindicatos podría hacer retornar a Europa al fantasma que una vez lo recorrió. Quizá por ello las reducciones salariales no son tan fáciles de ser logradas. Esa circunstancia crea serios obstáculos a la generación de puestos de trabajo en un mundo globalizado dominado por la flexibilización y la desregulación salarial.

La resistencia laboral tiene consecuencias. En Europa, para 1996, la tasa de desempleo se elevó 12%. Se encendieron las luces de alarma; en casos concretos la desocupación se observa alarmante: en España, 23,2%; Irlanda, 14,3%; Finlandia, 16,8% y Francia, 12,3% (*Cf. Thurow*).

Es importante resaltar que el desempleo en Europa es de larga duración, vale decir, el tiempo que se transcurre en conseguir un empleo después del paro. En Alemania, entre 1983 y 1989, una de cada tres personas estuvo sin trabajo una vez por lo menos, y la duración del paro fue de 50 semanas en promedio (*Cf. Horst*). En Francia e Irlanda la situación es muy parecida, en el primer país 39% de los desocupados duran en esta condición más de un año, mientras que en el segundo, la duración del paro por más de un año, alcanzó a 60% de los desempleados (*Cf. Thurow, 1996*).

Como es de esperar, el desempleo está generando pobreza. El estudio realizado sobre la pobreza en Europa nos dice que las personas pobres en Alemania representan 9,9% de la población de ese país; en Francia,

15,7%; en el Reino Unido, 18,9%; en Italia, 5,5%; y en España se ubicó en 18,9% (Cf. Tortosa).

Con el colapso del mundo comunista los fundamentalistas del libre mercado tuvieron un “día de fiesta” y su “grito de guerra” fue la desregulación salarial y la necesidad de competir en la economía mundial. En una nueva versión del darwinismo social han pregonado que la supervivencia de las empresas más aptas brindará precios más baratos al consumidor, lo que tendrá como consecuencia una nueva demanda económica, nuevas industrias, nuevos puestos de trabajo y nueva riqueza. Así se desmontó la estructura político-social y se le dejó al mercado la asignación de los recursos. Clauss Offé, ha señalado que el proceso político y económico que viven esos países resulta ser “una caja de pandora de paradojas”, ya que el nuevo modelo no es sólo diferente sino opuesto al camino histórico de Occidente, por lo que la realidad es opuesta a los puntos de vista teóricos con que se mira.

Los resultados no se hicieron esperar. El mercado asignó eficientemente los recursos en función del capital, pero se olvidó de la existencia de obstáculos histórico-estructurales, y por ello, el abandono por parte del Estado de sus funciones de regulación y financiamiento provocó que la economía sufriera una liberación de precios mucho más penosa. Así, como en “tierra de nadie”, los capitales se lanzaron a la esfera especulativa, y al igual que las recetas del Fondo Monetario Internacional para los países subdesarrollados, resultaron completamente inadecuadas para unos países industrializados sin infraestructura de mercado.

Dentro del Norte nos encontramos al Sur

...existen 5.800.000 varones que están en la edad requerida para estar en la fuerza laboral y en el pasado solían estarlo; que no están en la edad escolar, que no son suficientemente viejos para estar jubilados y no están en la fuerza laboral; que subsisten pero no tienen medios económicos para mantenerse; que se han retirado o han sido expulsados de la economía laboral de los EUA (Thurow: 44).

Estas personas que deambulan por las calles, que viven bajo los puentes y en los parques, en las periferias de las ciudades, en los *homequarters*, son los llamados *homeless*.

Las sociedades que pueblan el planeta viven dos realidades totalmente opuestas, que se niegan mutuamente, que se miran a distancia: la cultura del consumo, que es la cultura de la opulencia, de la abundancia

y el confort; y la cultura y modo de vida de los pobres, que es la cultura de la escasez de todo, del temor ante el mañana. La frontera de separación se hace nítidamente visible; ésta es la división más importante de esta sociedad global.

A los seres humanos que se encuentran bajo esas condiciones, en las sociedades del Norte se les conoce como “las infraclases” (*the underclass*), un término que según Charles Murray (citado por Álvarez) es análogo al concepto de *lumpenproletariado* acuñado por Marx. El concepto distingue entre los pobres que son pobres por escasez de ingresos y luchan por salir de la pobreza; y otro grupo de pobres que se caracterizan por conductas desviadas de los valores compartidos por el grueso de la sociedad.

Thurow señala que estos grupos se calculan en unos 60.000 en una noche, pero que en realidad ascienden a siete millones de personas en lo que ha sido la década de los 90. El autor ha sido enfático al señalar que este fenómeno es “un desamparo social a escala masiva (...) la causa más importante ha sido la economía. Simplemente no necesita, ni desea saber cómo utilizar a un grupo de sus ciudadanos”.

Ahora sí nos encontramos en medio de un gran océano. Si el Norte ha cambiado, el Sur ha mutado. Lo que una vez denominamos el Tercer Mundo, hoy es una inmensidad de territorios fragmentados, cuarteados en varios pedazos. Fernando Henrique Cardoso, analizando los cambios ocurridos a nivel mundial, sostiene que en el antiguo Tercer Mundo “se ha producido una ampliación de lo que antes era un apéndice y que actualmente forma un enorme cuarto mundo del desamparo, del hambre y sobre todo de la falta de esperanza” (1991), ya que en las sociedades pobres del mundo, 50% de su población no ha cumplido los 15 años de edad.

He aquí de nuevo la paradoja. Mientras antiguamente se afirmaba que el mundo por venir era de los jóvenes, hoy pareciera ser un dramatismo estar bajo esa condición en los países pobres, porque además de vivir en la miseria, los jóvenes no tienen perspectivas.

Así, como podemos señalar la existencia de una tecermundialización de partes importantes del Primer Mundo, se puede sostener que en partes muy importantes del Tercer Mundo encontramos un primer mundo. Entonces, no se trata de una relación centro-periferia que imponía un estilo de desarrollo dependiente-asociado; por el contrario, estamos frente a otro fenómeno: sociedades de riesgo. Lo que se llama el Sur está

sometido a un doble riesgo: el de quedar excluido o el de ser integrado (*Cf.* Cardoso, 1991).

Ahora bien, para evitar la exclusión la sociedad en su conjunto debe buscar “montarse en el tren del progreso y el desarrollo”; pero entendiendo que la incorporación no es un desafío meramente económico, integrarse supone involucrar a la sociedad en su conjunto. Esto exige grandes transformaciones al interior de las sociedades que quieren en su conjunto globalizarse. De otra manera no será más que exclusión o incorporación bajo la lógica del mercado mundial que ya se ha analizado, lo que implica la precariedad de una parte significativa de la sociedad, la miseria y la pobreza, con todas las consecuencias políticas y sociales que tal situación lleva consigo.

Pero otras partes del Tercer Mundo han conseguido incorporarse a la economía global; tenemos entre ellos a los famosos dragones asiáticos, los NIC asiáticos. Cuando se saca a relucir el éxito de los tigres asiáticos (es indudable el éxito en la economía global a pesar de la crisis financiera de 1997), se olvida que la población de estos países equivale sólo a 1% de la población de ese continente.

El problema de la pobreza en el mundo no sólo está referida a la falta de empleo producido por el paro estructural, sino también al hambre y la miseria. Si bien es cierto que se han calculado 800 millones de personas que padecen hambre crónica en el mundo, no es menos cierto que la miseria afecta a dos terceras partes de la humanidad, lo que equivale a decir casi cuatro mil millones de personas. El hambre es sólo la manifestación extrema de las condiciones de miseria: personas que viven en viviendas inhumanas, enfermedades que diezman a la población, analfabetismo, desintegración familiar y falta de perspectivas (*Cf.* Kapuscinsky: 8).

A principios de la década de los 80 a la crisis de la deuda en el Tercer Mundo se sumó la de la balanza de pagos, específicamente la de cuenta corriente, y juntas agravaron la estabilidad económica, política y social de estas sociedades. Además de estos severos problemas, tenemos que regiones enteras están amenazadas por la desintegración. Éste sería el caso de África subsahariana y Asia meridional.

Estas regiones del mundo han sido condenadas. El informe del Banco Mundial (BM) señala: “...cerca de la mitad vive en condiciones de pobreza extrema. Las personas pobres de África Sub-Sahariana son alrededor de una tercera parte” (1990: 36). Otros indicadores sociales re-

gistran niveles bajos, en particular, las esperanzas de vida al nacer, las cuales se calcularon en 50 años en África subsahariana y 56 años en Asia Meridional; la tasa de mortalidad infantil se ubicó en 196 y 172 por mil, respectivamente, en las regiones señaladas.

El África de la poscolonialidad vivió un proceso interesante de autoafirmación nacional, pero al estar esos intentos enmarcados en el contexto de la Guerra Fría, los nacionalismos no pudieron consolidar proyectos nacionales, abriéndole el paso a los fundamentalismos religiosos y étnicos. Hace 35 años “África producía cerca de 2% del PIB mundial, hoy esa cuota no llega ni siquiera a 1%, y la cuota del comercio mundial ha caído de 3,8% en 1970 a 1% en los 90” (Adedej: 163).

Moviéndonos en el mapamundi, América Latina se nos aparece en el horizonte. Más pobres y más urbanos. En la década de los 90, 35% de la población latinoamericana se encontraba por debajo del límite de la pobreza y 18,8% en situación de extrema pobreza, lo que significa 86 millones de pobres extremos (Cf. Banco Mundial, 1996: 25).

El que más de la mitad de la población sea pobre señala una distribución de la riqueza demasiado desigual. La desigualdad del ingreso medida por el coeficiente Gini es elevadísima, en un estudio realizado por José Londoño, varían entre 0,63 y 0,42, lo cual significa que “en algunos países el 10% más rico de la población tiene una cantidad 84 veces superior de recursos que el 10% más pobre, mientras que en otras regiones es de 15 a 1”.

Pero, además, casi la totalidad de los 165,6 millones de pobres forman parte de familias de trabajadores analfabetos. Dicha situación limita las posibilidades de superar la pobreza.

El BM (1996) señala que en América Latina, en la década de los 90, el ingreso comenzó a crecer cerca de 1,9% en términos *per capita*. Sin embargo, ese crecimiento no sería suficiente para reducir el número absoluto de los pobres. Resalta el informe que para detener el crecimiento de la pobreza se necesitaría un crecimiento económico de una tasa de 3% anual, que significaría superar al crecimiento anual de la economía mundial, el cual se proyectó en 2,4%.

Así, la paradoja se hace evidente: el incremento y concentración en la generación de la riqueza se acompaña de una creciente distribución de la pauperización de inmensos contingentes de seres humanos; y ambas manifestaciones se retroalimentan.

LA JAULA SE DERRITE AL CALOR DE LA MULTITUD: UNA REBELIÓN CONTRA LA RACIONALIDAD Y EL DISCIPLINAR

Para ascender al trono de la modernidad el individuo se vio en la necesidad de renunciar a un mundo lleno de afectividad y sensibilidad, de sentimientos, pasiones, sueños y fantasías, a cambio de una fáustica adquisición del poder cognitivo y del dominio tecnológico y administrativo por intermedio de “la razón”.

La famosa tesis del desencantamiento del mundo es un proceso histórico mediante el cual han surgido nuevas estructuras cognitivas y normativas que estructuran la racionalidad moderna. Proceso que operando en varios niveles apunta hacia una creciente formalización, instrumentación y burocratización de la sociedad por medio de la economía de mercado, la burocracia del Estado y la profesionalización de la ciencia; lo que conduce a un aprisionamiento creciente del hombre moderno en sistemas deshumanizados.

Abandonamos el mundo de los dioses y de la sensibilidad premoderna por un mundo predecible, controlable, pero sumamente frío e indiferente. La jaula de hierro no es sólo “la de la organización burocrática; es también una jaula conceptual que impone coacciones no solamente a nuestra conducta sino también a nuestra visión” (Gellner: 164-165).

La construcción de esa mirada nos viene desde Descartes. Las representaciones que tenemos sobre las cosas en general y de la sociedad en particular, se convierten en conocimiento no sólo por ser concretas, sino también por tener certeza; señala “que no hay verdadero conocimiento ahí donde se tengan muchas cosas en la cabeza que se correspondan con las cosas externas, si no se tiene una confianza bien fundamentada en ellas” (Descartes). El orden de las representaciones ha de desarrollarse de manera tal que genere seguridad, mediante un continuo de percepciones claras y distintas, que como regla conduzca nuestro pensamiento.

Se hace necesario objetivar el mundo, “incluyendo en ello, nuestros propios cuerpos”, lo que significa verlos de una manera mecánica y funcional, “de la misma manera que los observaría un desinteresado observador externo”.

Para esta manera de percibir la racionalidad, entendida como la capacidad de construir un orden, la razón controla en tanto que instrumentaliza los deseos. Si la razón y sus dominios se entienden como control, como el poder para objetivar el cuerpo, el mundo y las pasiones, vale decir, para asumir una postura instrumental frente a ella, las fuentes de la fortaleza moral no pueden percibirse fuera de nosotros. La consecuencia es clara, lo verdadero y la inspiración para alcanzarlo se encuentra adentro, en el interior, en cuanto se localiza en el espíritu. Así, tenemos que ambas se erigen como las figuras del pensamiento moderno. La desvinculación se refiere a la objetivación, cuya implicación despoja de la fuerza normativa que ejercen las cosas sobre nosotros. Nos encontramos con la paradoja de la racionalización en Weber:

...una vez que las estructuras cognitivas de una conciencia desencantada son institucionalizadas como sistemas secularizados del discurso cultural y de la interacción social, un proceso de racionalización es movilizado y tiende a socavar la base social de la existencia de individuos autónomos y racionales (Weber citado por Beriain: 135).

El advenimiento de la racionalidad para la humanidad, por una lógica interna, dispara el proceso histórico que tiende a despersonalizar las relaciones sociales, a desechar la comunicación simbólica, y a sujetar la vida humana a la lógica impersonal de sistemas administrativos anónimos y racionalizados, proceso histórico que tiende a hacer la vida humana mecanizada, esclavizada y sin significado.

Los procesos de racionalización han resultado paradójicos porque socavaron la racionalidad del mundo de la vida que hizo posible la racionalización sistémica, lo que nos lleva a la tesis de Habermas sobre “la desvinculación entre el sistema y el mundo de la vida”. Y es que la racionalización opera independientemente de las orientaciones de acción de los individuos, permitiendo la acción, sin relación, entre individuos por intermedio de abstracciones.

Así, el dinero como modelo de sistema abstracto, que surge de la racionalización organizacional de la sociedad moderna, sería una señal simbólica, un tipo de abstracción que funge como medio de intercambio y que, por ende, presupone cierto conocimiento y confianza deposi-

tada por parte de quienes lo utilizan. Obviamente, el uso del dinero facilita las transacciones en el sentido de que al ser una abstracción conocida, resume en el momento de su aceptación todo un conjunto de elementos que lo soportan. Como señal simbólica, favorece el moverse en sistemas de creciente complejidad, ya que además no requiere conocimiento total del conjunto de circunstancias que llevaron a su establecimiento, ni del relativo a su complejo funcionamiento; es suficiente con el mínimo que requiere su utilización. Paralelamente produce “las cajas negras” que van generando sinsabores, temores y angustias, pues se pierde el control de la totalidad del entorno (*Cf.* Giddens, 1994).

Como en los procesos de reificación de George Lukács (*Cf.*: 92), donde se asimilan las relaciones sociales y las experiencias subjetivas como relaciones entre cosas, la relación que el dinero establece entre los hombres es una relación de indiferencia recíproca. Por su intermedio se ponen en contacto personas que no tienen necesidad siquiera de hablar, porque la relación excluye la posibilidad de que quien se relaciona en el sistema productivo busque un reconocimiento personal recíproco, un reconocimiento mutuo de la individualidad que refleje sentimientos, necesidades o memoria. Es la lógica sistémica invadiendo las esferas de la reproducción simbólica a través de medios generalizados de intercambio.

Así, tenemos que el mundo moderno se organiza de un modo racional. La actividad humana en general es tratada como una cosa y los procedimientos están sujetos a dicha regla. La condición de posibilidad de comprensión y control se adquiere reduciendo los hechos a generalizaciones ordenadas y articuladas a ese modo explicativo, pero también, nos encontramos con la autoridad racional-legal como el punto central de la dominación en la sociedad moderna: la burocracia imparcial que toma las decisiones sostenidas en las leyes.

De esa manera no sólo se configuran las funciones sociales y los límites que regulan a dichas instituciones, sino que se imponen a nuestra visión del mundo. Bajo esa lógica no se puede ver más allá de los barrotes. La capacidad organizacional de la modernidad se resume en el Estado nacional. Su importancia estriba en que como agente refiere un sistema controlado que persigue unos propósitos y planes coordinados a escala geopolítica: “es un ejemplo magnífico de un rasgo más general de la modernidad, el auge de la organización. Lo que distingue a las organizaciones modernas no es tanto su tamaño o su carácter democrático, sino su organización” (Giddens, 1995: 28). Así, la organización consiste en

una serie de relaciones sociales, de reglas de control sobre territorialidades definidas.

El sentido de pertenencia o de identidad nacional, entendido como confluencia de la sociedad civil en torno al Estado-nación, se configura a finales del siglo XIX, cuando queda “enjaulado” dentro de las fronteras de la soberanía estatal:

El sentido de identidad personal experimenta un gran cambio en ese siglo, puesto que la vida personal, pública y privada, quedó confinada a la nación (...) las identidades locales y transnacionales sufrieron un retroceso, en gran parte inconsciente y sin una expresión abierta de conflicto (Mann).

Con la configuración del Estado nacional la política tuvo que ocuparse, entre otras cosas, de la salud pública, de la fuerza policial y la educación primaria. Gran parte de la legislación obedecía a la expansión de la infraestructura, el control social y la caridad. La vida social se había convertido en un hecho colectivo, el Estado se transformó en una “jaula nacional que aumentaba el grosor de sus barrotes”.

El control tiende a pasar de la conciencia de los individuos a la autoridad planificadora de las organizaciones sociales. Esta racionalización es entendida como el proceso mediante el cual el aparato de dominación política y administrativa se extiende en todas las esferas de la vida social. La extensión de dicho control se realiza por medio de técnicas organizacionales desarrolladas por instituciones como las fábricas, el ejército, la burocracia, las escuelas (*Cf.* Foucault, 1980).

La ingeniería social desplegada forma “una sociedad en la que todo es regulado, calculable, racionalizado y eficiente; individualiza y hace de los individuos ‘casos’ como objetos de estudio y como objetos de poder. Los individuos son examinados, descritos, comparados, clasificados y juzgados” (Foucault, 1976: 199).

La tesis weberiana del desencanto tiende a resquebrajarse con el proceso de globalización, ya que nos parece que la corriente fluye por un camino distinto. El individuo y la sociedad marcados por la disciplina, el orden y la represión de los afectos como elementos de control, podrían ponerse en duda debido a las diversas manifestaciones que lo cuestionarían. Los límites impuestos por una visión del mundo no parecen tan claros, por el contrario, se nos presentan muy plásticos. Las reglas no son muy transparentes.

La pretensión de que la sociedad instrumental, sociedad en que la perspectiva utilitarista del valor va incrustada a las instituciones en un modo de existencia comercial, capitalista y burocrática, tiende a vaciar la vida de su riqueza, profundidad o sentido. Incapaces de nombrar las cosas, podemos contextualizarlas en constelaciones, en racimos de términos e imágenes cuya afinidad recíproca crea un espacio dentro del cual puede aflorar lo particular, constituyéndose en una especie de presencia en nuestras vidas.

Estamos situándonos radicalmente en una inversión de la racionalidad. Como plantea J.J. Brünner:

Es creer (y actuar en consecuencia) con la idea de que ya no existen más en la caja de herramientas de nuestra cultura intelectual, aquellos conceptos que entretejieron el proyecto de la modernidad (...) han terminado así los grandes relatos, que ilustraron hasta ahora nuestra historia y la dotaron del vector del progreso (1998: 42).

De esa manera los antiguos límites se tornan grises y aparecen nuevas fronteras. Se diversifican las posibilidades ante la irrupción de un nuevo espacio. “Espacio fractal donde las cosas ya no tienen una, dos o tres dimensiones, flotan en una dimensión intersticial” (Baudrillard: 96). Esa situación incide de alguna manera en nuestra visión de mundo, ya que se está adentro y afuera al mismo tiempo. Se ha roto el centro y cierto espíritu ha tomado el mundo. Espíritu que se expresa en formas muy abstractas de pensamiento, como el pragmatismo. Tanto en las culturas jóvenes como en los agrupamientos en torno al *new age*. Umberto Eco lo ilustró de una manera ejemplar:

En las pequeñas villas suburbanas, el ejecutivo medio de pelo corto en cepillo, personifica al romano de antigua virtud, pero su hijo ya va con pelo de indio, poncho de mejicano, toca sitar asiática, lee textos budistas; a menudo logra poner de acuerdo a Hesse, el zodíaco, la alquimia, el pensamiento de Marx, la marihuana y la guerrilla urbana (93-94).

De alguna forma asistimos al resquebrajamiento de la jaula de hierro: se ha hecho más flexible, acomodaticia, como si fuera de goma. Con el desdibujamiento del centro, el disciplinamiento se ve severamente sobrepasado. Hasta los encerramientos como formas del disciplinar, como moldes, son cosas del pasado. No sólo se observa con el fin de la gran fábrica fordista, la cual ha dado paso a una mirada de pequeñas empresas diseminadas por el mundo, donde se entretejen en una red distintas formas de producción flexible que exigen un continuo monitoreo, sino

que también se aprecia en la escuela, donde formas continuas de control hacen del entrenamiento algo constante. La evaluación continua es un ejemplo de ese control.

Esta situación nos señala la crisis de las instituciones regidas por la racionalidad burocrática y nos anuncia el advenimiento de nuevas formas de control social. Los controles, nos dice Jaques Deleuze, son modulaciones, figuras autodeformantes, como el gas o el humo, que cambian continuamente de un momento a otro.

Hay una especie de contradicción dentro de la globalización que la hace ser a la vez liberal y conservadora. Es sorprendente el rasgo de las actuales sociedades que son a la vez libertarias y autoritarias, hedonistas y represivas, múltiples y monolíticas. La razón de ello no es difícil de hallar. La lógica del mercado es el placer y la pluralidad de lo efímero y lo discontinuo, de cierta gran cadena de deseo descentrada que requiere de fuertes fundamentos y de un firme marco político. Cuantas más fuerzas del mercado amenazan con subvertir la estabilidad, más se necesitaría insistir en los valores tradicionales para legitimarse. Sus propias actividades racionalizadoras y secularizadoras amenazan con hundirlas en el vacío.

El proceso de globalización tiene diversas consecuencias sobre el Estado nacional. Es indudable el intento por occidentalizar al mundo, pero dicho proceso tiene carácter paradójico. Basta observar los problemas que encuentran muchos países salidos de la colonización para entrar en el concierto mundial de las naciones. En muchos países la delimitación territorial-estatal no coincide con la delimitación étnico-territorial. Eso acarrea serias dificultades para amalgamar distintos pueblos y nacionalizarlos en Estados establecidos por la herencia colonial. Esto ocurre en África, pero también en América Latina o los países que estuvieron tras la “cortina de hierro”.

De esa manera tenemos que en la medida que se intenta racionalizar a los Estados que forzosamente recién entran en la vorágine de los procesos de globalización, esas sociedades se fragmentan a pesar de la racionalidad de mercado que se impone; pero por otro lado, los Estados pueden servir como estructuras defensivas en contra de algunos elementos de la globalización económica. En Europa se comienza a proteger a los mercados de la comunidad cuando se cuestiona la moralidad de las importaciones de mercancías producidas por países que no tienen un mínimo de derechos sociales, lo que nos indica que las sociedades que impulsan estos procesos están sometidas a presiones producto de la racionalidad

del mercado. Como puede observarse, el mundo globalizado puede definirse por una compleja superposición de lógicas.

Otro elemento que es importante resaltar está referido a varios aspectos de la “realidad social” que se configuran como lógicas infranacionales. Nos referimos al proceso de progresiva individualización, que en su actual estadio nos permite hablar de la constante privatización de la vida y de la desinstitucionalización de la vida privada. La privatización de la vida se refiere a la retirada de ciertas instituciones (familia, religión) del ámbito público al privado, y la separación de dicho ámbito con respecto al público; y la desinstitucionalización del ámbito privado significa que las pautas de conducta en el ámbito privado de los individuos pasan a ser cada vez menos similares a las del orden de las pautas establecidas institucionalmente.

El drama de la modernidad consiste en que el individuo desarrolla su vida pública en el seno de instituciones públicas, grandes y complejas, que son abstractas; es decir, que no producen significados, sentido de la vida, y por ello, el individuo busca ese sentido en el ámbito de lo privado (matrimonio, sexualidad, creencias, religiosidad, consumo, ocio, integración social), pero ese ámbito está cada vez más desinstitucionalizado, de manera que el individuo debe intentar construirse legitimaciones *ad hoc* para su vida. La paradoja está presente, el individuo está cada vez menos definido desde la esfera pública, y cada vez más desde la esfera privada del consumo.

Otra de las grandes consecuencias del movimiento privatizador y desinstitucionalizador, es un movimiento en sentido contrario. La búsqueda de sentido, de cierto *telos* que dé certeza. Tal situación la podemos observar en la actual agregación social de los individuos para producir colectivamente sentido con respecto a alguno de los elementos sobre los que se asienta la producción social de la identidad personal y colectiva.

La muerte de Dios, la muerte del sujeto, la muerte del sentido, la era de las muertes y del fin, son anuncios hechos desde una lectura parcial de la vida social. El individuo desde su privacidad busca comunidad, en definitiva; comunión que se caracteriza por el rechazo de las formas frías, sin vida y artificiosas. Dentro de los grupos y como consecuencia de que la racionalidad de la esfera pública deviene no real (no significativamente, insignificativamente) las formas de agregación comunitarias se hacen más reales y la espiritualidad se hace natural. Otra característica paradójica está relacionada con la lógica no-instrumental y por ello no-política

y no-totalizante. Se trata de un microcosmos que restituye un hogar a los que lo han perdido por causa de la mundialización.

Así, llegamos a un complejo fenómeno de crisis en la estructuración interna de nuestras sociedades globales. Estamos en presencia de nuevos conflictos y, en la mayoría de los casos, se trata de conflictos de identidad. La crisis de la lucha de clases, la pérdida de eficacia social de las grandes ideologías y la privatización de la vida han vaciado de sentido a la vida social cotidiana. La nueva conflictividad recupera la posibilidad de producir sentido colectivamente, lo que lleva a que las respuestas del sistema ante cada conflicto sea el intento de someter al control burocrático y a la lógica mercantil las nuevas producciones de sentido. Lo anterior lleva, paradójicamente, a la solución técnica al fracaso, puesto que reproduce la necesidad de producir sentido colectivamente.

Se hace importante destacar lo que viene ocurriendo con la multiplicación de las lógicas infranacionales, y sobre todo con la segmentación de la vida social. Siguiendo a Durkheim, cuando plantea que las sociedades evolucionan desde formas compactas de simbolización hacia formas cada vez más diferenciadas, observamos una progresiva desconexión simbólica entre las crecientes esferas sociales que se van diferenciando entre sí. Cada esfera social diferenciada despliega sus propios símbolos, lo cual merma profundamente la eficacia social de los universos simbólicos totalizadores de sentido.

Esa sociedad provista de sentido, el cual le había sido otorgado por su inserción en los distintos ámbitos sociales, ya no es la casa, el vaciamiento cultural del lugar tiene un efecto importante sobre la constitución del sentido de identidad. Los individuos son cada vez menos de un lugar o espacio concreto, en cierta medida, se han globalizado. La globalización aparece asociada a una explosión expresiva, como señala Martin Hopenhayn:

...al poco rato toda la expresión parece nacida de la misma mecánica combinatoria. Todo escaparate es parte de un menú previsto, fuerza del *zapping*. El nuevo centro comercial es una epifanía secularizada pero que a la vez niega toda posible revelación de sentido (1999).

Sin embargo, lo que se intenta arrojar por la puerta entra por la ventana. El debilitamiento de la identidad tradicional, fundada en el espacio propio, provoca una sensación de vacío que propicia un movimiento de reacción de vuelta atrás: el lugar soñado de la integración deviene en un lugar de mayor segmentación. Perdida la seguridad que

ofrecían las antiguas fronteras, se buscan nuevas divisiones. Pero dichas fronteras, que surgen como fruto de la nostalgia, ya no pueden ser las estructuras e instituciones que constituyen los límites de la sociedad moderna, ya que al globalizarse tienen, por lo tanto, que hacerse interiores, internas a la propia comunidad: líneas que separan a unos grupos de otros, líneas nuevas que buscan reconstruir nuevas identidades.

La nueva situación que se produce busca romper la frialdad de las relaciones sociales mediante la creación de identidades grupales; sumergirse, aparecer por los márgenes, quebrar la naturaleza del sistema por sus bordes con transgresiones cómplices y casi bárbaras.

Las culturas juveniles, la cultura popular y la vida en los barrios, en general, buscan transgredir y trascender el control y desafiar al poder. Existe cierta sensibilidad que inunda la vida social e irrumpe la escena en nuevos agrupamientos o en la huida extática: bandas y grupos juveniles, niños de la calle, la llamada economía popular; muchos de ellos, entre drogas y alcohol, barras en los estadios, recitales de música alocada, fiestas callejeras, el juego y las apuestas, etc.

La vida se convierte en transgresión combinada claramente con la gran oferta cultural massmediática. Una rebelión contra la racionalización de la vida, el disciplinamiento de las instituciones fundamentales (familia, escuela, trabajo). Se busca alocadamente la calle, la multitud y el bullicio, el ir y venir en contra de la corriente.

Esta insurgencia neotribal reaparece con un sentido de protesta contra el orden, pero también como experiencia expansiva de un nuevo sentido; baluceos por donde se buscan espacios a-normados, irracionales, si se quiere.

El neoliberalismo emergente nos sitúa en las nuevas relaciones que las personas están experimentando, nuevas formas de existir y vivir fuera de la lógica de las instituciones sociales, ya que los individuos no encuentran en el hogar, en la escuela, ni en el trabajo algo distinto a la racionalización de la vida; las tribus son espacios de cohesión social que expresan una noción del “nosotros” que permite la integración de los individuos. La metáfora “tribus” da cuenta de nuevos lugares para las personas, llegando a ser un nosotros tribal en donde se le encuentra sentido a la existencia. Pero es una fusión en la diferencia. Cada tribu lleva su marca. Cada ritual tiene un contenido específico que lo convierte en acto recurrente de diferenciación cuando congrega a su tribu.

Las tribus giran en torno de la necesidad de construir una nueva identificación, así mismo se sostienen sobre una serie de actitudes y actividades que contribuyen con la tribu a hacerse un proceso público haciéndose sentir ante la mirada indiferente de la sociedad. Mediante la neotribalización, la persona responde social y simbólicamente a una sociedad competitiva, excluyente e indiferente.

La diseminación de las identidades permite que se abran más espacios de libertad que afirman la diferencia, pero también más que nunca se promueve la irracionalidad y la superstición que acompañan a las manifestaciones tradicionales.

Es así como el nuevo sentido tribal se separa de una territorialidad determinada, y sobre todo de la relación entre el mundo de la vida y la racionalidad instrumental, tal como lo ha planteado Alain Touraine:

...de allí que la paradoja central de nuestra sociedad: en el momento en que la economía se mundializa y es transformada de manera acelerada por las nuevas tecnologías, la personalidad deja de proyectarse hacia el futuro y se apoya, al contrario, en el pasado o en un deseo histórico. El sistema y el actor ya no se encuentran en reciprocidad de perspectivas, sino en oposición directa. Esto se explica por el hecho de que hemos salido de la sociedad de la producción y por la desocialización del actor, la economía ya no es un sistema social, sino un flujo o conjunto de flujos que siguen de manera espasmódica direcciones en gran medida imprevisibles y fuera de control (...) en la sociedad industrial podía defenderse cierto equilibrio entre el mundo del sistema y el mundo vivido (...) en el estado de desmodernización que nos encontramos, la ruptura entre el actor y el sistema es completa (1998).

La nueva realidad se impone y los Estados nacionales ven mermar las posibilidades de garantizar el control de los procesos transnacionales, ya que la producción de sentido en un contexto específico, toma cuerpo en espacios totalmente disímiles. Los problemas se han mundializado independientemente de que sus referentes sean locales, nacionales, regionales. De esa manera el capitalismo, la industria y el Estado se globalizan. Nos toca vivir entre el “*laissez faire*” y “*lo small is beautiful*”.

Esa circunstancia es lo que Stuart Hall ha conceptualizado como la globalización posmoderna: “this is what I call the world of the global posmodern. Some parts of the modern globalization are producing the global posmodern”, y Alain Touraine ha sido enfático en señalar que “la disociación entre la instrumentalidad y la identidad está en el corazón de nuestra experiencia personal y colectiva, de alguna manera todos somos posmodernos” (1998).

La cultura de masas desterritorializada, descentra, homogeneiza, pero no es unitaria, ya que habita en medio de la diferencia. Esta clase de globalización ha hibridizado a las sociedades y dibujado en sus “pieles” la sensación “of being in two or more places at once, or having to negotiate internally different societies at the same time” (Hall). La fragmentación que se produce deviene local, toma el lugar del hogar perdido y de la identidad diseminada. Lo étnico, lo religioso, lo comunitario, en fin, las pequeñas cosas que dan sentido a la vida, generan una resistencia a la fuerza del anonimato, ya que la capacidad de “ser” depende de “no ser”, en tanto que el descentramiento de la negación de “un ser histórico”; tal cual se presenta esta globalización posmoderna, lleva a la emergencia de formas propias que les permite hablar por ellos mismos, desde su propia historicidad: “puedo hablar de mi vecindad, puedo hablar acerca de mi comunidad. Las comunidades cara-a-cara, que pueden ser conocidas y localizables, uno les puede dar un lugar. Uno sabe que son sus voces. Uno conoce sus caras”(Hall)¹.

El negro retoma su africanidad, el árabe vuelve sus ojos al islam, el latino entiende que América no es la América Latina, el indígena se alza y defiende su modo de vida. Lo ancestral reaparece en pequeñas historias y deviene en espacio que toma la palabra. Comenzamos a vivir una ghetización de la sociedad.

Se trata de mantener vivos los lazos que nos atan al pasado, lazos íntimos y antagónicos. Es el deseo de poder recordar mediante la idealización del pasado, donde todos los antepasados son hermosos, nobles y heroicos y donde todo el dolor y el odio emanan de los grupos opresores externos.

Es una suerte de noción de reciclaje ambientalista; encontrar nuevos significados y posibilidades a las viejas cosas y las formas de vida olvidadas. Es mirar al fantasma a la cara, como diría Marshall Berman (Cf. 1989); es la única salida a la trampa de la privacidad e individualidad burguesa.

Nos encontraríamos ante la necesidad de estar presente en el pasado, ya que estas formas viven de una manera latente. Es encontrarse con nuestros ancestros, es volver con todo “al hogar excluido de la racionalidad moderna”.

1 Traducción propia de “I can speak of my neighbourhood, I can speak about my community. The face-to-face communities that are knowable, that are local, one can give them a place. One knows what the voices are. One knows what the faces are”.

La paradoja nos sitúa en el corazón de la propia contradicción. Si bien es cierto que con la globalización crecen los espacios de libertad que sirven para afirmar la diferencia, no es menos cierto que se promueve la irracionalidad en el consumo, la miseria, la injusticia social y las culturas excluyentes. La inestabilidad de los referentes que se crean no garantiza la armonía social en una sociedad pluralista.

La dinámica de la globalización no ha tenido el efecto de armonización cultural, ni un efecto redistributivo de la riqueza, lo que lleva a muchos individuos a refugiarse en prácticas sociales que les den sentido; algo que los ayude a soportar el “valle de lágrimas”. No se puede ofrecer una patente de corso para la plenitud y la felicidad en el más allá. Entonces el vacío queda y se llena con el pasado. Pero he ahí la paradoja, el consuelo debe ser parte de este mundo, y no de otro. De esa manera se sigue atado a una identidad basada en el pasado, pero se necesita un antídoto para poder soportar el sufrimiento que significa la insatisfacción que produce la racionalidad. Se llena el vacío: la milagrería, el *new age*, las bandas, las drogas, la informalidad, la automarginación y la exclusión.

La feria es muy grande, normalmente escapa del control de las instituciones y comienza a acaparar un espacio cada vez más importante en los medios de comunicación.

MARES AGITADOS

Hoy, cuando principios rectores se pierden en un mar de confusiones y el pensamiento único intenta erigirse como hegemónico, América Latina se debate en medio de un mundo mutante y la potencialidad de su diversidad histórica. Como nunca, está inserta en “un espíritu de época” que tiene la posibilidad de permear y relativizar las especificidades histórico-concretas.

La circulación masiva y vertiginosa de expectativas contamina todas las dimensiones sociales y dirige la mirada a otros horizontes y perspectivas. De forma simultánea se borran antiguas fronteras y nuevas “celdas” surgen en el orden societal. Los esquemas tradicionales de clasificación, mediante los cuales se ordena “la realidad social”, no logran captar los racimos de constelaciones que tenemos frente a nosotros. La realidad se nos torna ininteligible con la clásica manera de mirar las cosas.

Abordar los procesos de globalización, en y desde Latinoamérica, nos obliga a ser cuidadosos. América Latina es un concepto geopolítico que nace con el proceso de las luchas independentistas y se consolida con la caída del modelo oligárquico-liberal; procesos que legitimaron la diferenciación con respecto a Europa y a Estados Unidos, mediante un discurso que permitió congregarse las distintas comunidades y nacionalizarlas a través de los distintos proyectos estatales, aunque las variadas situaciones internas y las relaciones con el mundo capitalista no lograron darle un sentido unitario. Pero este espacio geopolítico al que nos referimos con la palabra “Latinoamérica” tiene límites viscosos: ¿estará comprendido por todo el espacio continental al sur del río Bravo? ¿Incluirá a todas las islas del Caribe o sólo a las de habla hispana, pero no al Caribe angloparlante y francoparlante? ¿Será Puerto Rico aún parte de América Latina? Definitivamente no es fácil responder estas interrogantes dada la complejidad manifiesta.

Es necesario advertir que América Latina no es homogénea. La heterogeneidad estructural presente en estos vastos territorios nos impide formular criterios unificadores, porque independientemente de que estas sociedades hayan sido convertidas en naciones por los Estados, los procesos de modernización no eliminaron las diversidades culturales y las formaciones económico-sociales propias. Simplemente las ocultaron o las negaron durante un tiempo.

Tenemos, entonces, unos Estados nacionales constituidos por diferentes comunidades, sociedades y naciones al interior de una territorialidad discursiva. En el seno de estos territorios nos encontramos, en muchos casos, con una población indígena mayoritaria, como ocurre en Ecuador, Perú y Bolivia, donde viven los pueblos del Tahuantinsuyu; al sur de Chile, donde residen los mapuches; las cientos de comunidades indígenas de la Amazonia; o en Centroamérica y México con los descendientes de los aztecas y los mayas. Esto nos indica que el carácter de la indigeneidad es una problemática compleja que en muchos casos, como Chiapas, es un juego dramático entre identidades, rostros y palabras. Las imágenes que nos trae *CNN en Español* desde la selva Lacandona, muestran una dialéctica de lo visible y lo invisible, de identidades que son y de aquellas que no son, del anonimato de unos insurgentes hasta la entrada de los medios de comunicación.

Nos encontramos, por otra parte, con las comunidades y enclaves afrolatinos y afrocaribeños que en muchos casos son significativos. El caso del Caribe hispanoparlante, angloparlante y francoparlante es una muestra de esta presencia a la cual nos estamos refiriendo. En sociedades como la venezolana, la colombiana y la brasileña, que albergan en su interior naciones y pueblos indígenas, poseen mayor significación las comunidades de descendencia africana, aunque en su mayoría, muy mestizadas; lo que marca la heterogeneidad mencionada.

La sociedad latinoamericana convive entre la picardía y la inocencia en medio de una cálida sensibilidad. Lo “latinoamericano” se ha constituido en una fértil muestra de mezcla racial y cultural. Todo ello muy lejos de la imaginaria occidental de la supuesta homogeneización de la sociedad. Siempre ha estado imbuida en una articulación de coexistencia y combinación de las distintas modalidades de expresión del capitalismo: riqueza; marginalidad; precariedad e informalidad; crecimiento de la pequeña producción mercantil y artesanal; mercado, dinero y trueque; corporaciones, fábricas y talleres. Todo mezclado en una entretejida

superposición y combinatoria de lógicas. Esta mezcla de fragmentos y espacios, más o menos definidos, se articula en agrupamientos sociales donde coinciden nexos capitalistas, formas de pertenencia e identidad social, e inclusive, de una manera significativa, lógicas propias etno-raciales.

Los grandes metarrelatos han sido apenas ideologías más o menos populistas y la racionalización de la sociedad fue producto de la contracorriente: de la diversidad y no de la homogeneidad, del calor del sentimiento y no de la fría razón. Estos antiguos sedimentos sufren una inesperada agitación, como si atravesaran una “zona de turbulencia”. Se ha abierto un período de transición y de metamorfosis compleja; por ello, estas sociedades, comunidades y grupos, por los efectos de los procesos de globalización y de la debilidad de los Estados nacionales de convocar a las naciones-Estado, han comenzado a constituirse en una suerte de espejos rotos, cuarteados por todos sus lados. Cada pedazo encuentra la posibilidad de erigirse, de separarse y buscar el rescate de su pasado, su memoria, para lo cual su religiosidad juega un papel sumamente importante, como dispositivo de cohesión de las nuevas-viejas congregaciones.

Después de la derrota de los movimientos populares, y entre ellos los organizados alrededor de la teología de la liberación, llama la atención la irrupción de diversos grupos y organizaciones protestantes, sobre todo en los sectores empobrecidos de la población, difundiendo la esperanza. Además de estas religiones han florecido, con mucha mayor fuerza, religiosidades vinculadas a realidades étnicas. El culto a María Lionza ha traspasado las fronteras de Sorte en Venezuela y comienza a propagarse en el norte de Colombia, el Caribe y Centroamérica. De igual manera tenemos la santería, la palería y la macumba, religiones y cultos venidos de África durante la colonización. El auge de estas prácticas religiosas se debe, entre otras cosas, a que la salvación ofrecida se da en “el más acá” y no en “el más allá”, como en otras religiones.

Pero el criterio geográfico-territorial no es suficiente, porque ubicarse al sur del río Bravo dejaría por fuera a muchos latinoamericanos: grandes comunidades que viven en Estados Unidos en Texas, California, Miami y Nueva York, las cuales han trasladado su visión de mundo a ese país del norte, generándose en un todo mezclado una suerte de latinoamericanización de la vida en ciertas regiones de Estados Unidos. Un impacto que se siente en la necesidad de los universitarios estadounidenses de hablar el español, de conocer sobre el subcontinente que tienen al sur, que ha marcado la música imponiendo la salsa y el merengue, y se intro-

duce en la cocina y cambia el *hot dog* por los tacos y las enchiladas. Muy posiblemente cuando un norteamericano piensa en Latinoamérica, piensa en su vecino latino y no en el espacio que queda al sur del río Bravo. Como se ve, no es fácil hablar sobre América Latina sin hacer estas acotaciones.

Paralelamente, los efectos dinámicos y polivalentes de los procesos de globalización no son iguales para las distintas zonas y comunidades latinoamericanas. Analizar estos procesos desde una dialéctica fractal, partiendo de la estratificación social cruzada por la dimensión etnocultural, lleva a que la incorporación a los procesos globalizadores sean distintos y los impactos desiguales. No se podría entender a Chiapas sin la presencia de internet, como tampoco la rebelión indígena en Ecuador en contra de la dolarización de la economía si es desligada del neoliberalismo, así como tampoco el neotribalismo juvenil aislado de la industria cultural massmediática global; o el crecimiento gigantesco de la informalidad fuera de la flexibilización y la desregulación laboral que acompaña la globalización económica. Así, la llamada globalización, para unos es *el paso de una tormenta; y para otros, un soplo de brisa fresca*.

La dinámica globalizadora además de incidir de forma distinta, tampoco ha tenido efectos armonizadores, ni en lo atinente a la redistribución de la riqueza, ni en el ámbito de lo simbólico. América Latina se debate en medio de dos realidades mutuamente excluyentes, que se miran a distancia, pero que coexisten en un mismo territorio, en un mismo tiempo. Como Janus presenta dos caras: una fuerte, homogeneizante y hegemónica; otra frágil, diversa y emergente. La primera muestra iconos que inducen cierta conciencia *light* de globalización: Coca-Cola, internet, Maná, Ricky Martin, las Grandes Ligas y el Mundial de Fútbol, la televisión satelital, el libre comercio, el correo electrónico, la democracia liberal, las telenovelas, Hollywood, Antonio Banderas, Jordan, las intervenciones militares “humanitarias”, Green Peace, Seattle, flujos financieros, Wall Street, NICs, el comandante Marcos, el caso Pinochet, Mitsubishi, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización Mundial del Comercio (OMC), Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), Unicef, IBM, AT&T, ITT, CNN. La segunda, se pierde como un nómada entre la proliferación de guerras nacionales y civiles; y la profundización de la diferencia, en tanto que negación de la alteridad: racismo, nacionalismos, fundamentalismos, xenofobias, desintegración social, miseria, exclusión, migraciones, refugiados, etc.

En términos económicos, políticos y sociales estos procesos se presentan como una primermundialización y africanización de las sociedades latinoamericanas. Así, como se señalaba en el segundo capítulo que el Tercer Mundo se aparecía en el Primer Mundo cuando se observaban a las “infraclases”, queremos significar la aparición de un primer mundo en América Latina pero también de un cuarto mundo. Es indudable suponer que ese primer mundo adquiere formas de neoenclaves cuyo intercambio y proximidad se viabilizan por medios tecnológicos. En un trabajo del profesor Aníbal Quijano, se señala: “un brasileño ingenioso dijo que Brasil podía ser mejor denominado Belindia, parte de Bélgica y parte India. Le respondieron que sí, pero que la mayoría de la población está en la India y el control del poder en Bélgica” (1999b: 18).

Con respecto a la aparición del Primer Mundo en América Latina, queremos señalar que ciertos espacios de Latinoamérica se han convertido en un espejo de las sociedades centros del sistema, logrando nivelación en el consumo (material y simbólico), estilos de vida y modos culturales que, en general, se presentan como los dominantes en el Primer Mundo. Ciudades y urbanizaciones donde sus habitantes viven en medio del *confort* y la opulencia. Presenciamos un orden social altamente racionalizado, adaptado a la funcionabilidad de las nuevas máquinas de reproducción de la vida social.

El auge de los complejos centros urbanísticos cerrados, no sólo cambia el perfil urbano, sino también las relaciones humanas. La concepción urbana clásica de la ciudad abierta, en donde a pesar de las diferencias de clases y culturas, la idea de la circulación por los espacios públicos era básica (todos son ciudadanos; *ergo*, todos tienen derechos), está siendo sustituida por nuevas formas de organización promovidas por los sectores pudientes de la sociedad. Calles se cierran al flujo indiscriminado de vehículos, exigiéndose la identificación de aquellos que desean circular, como si fuese un puesto fronterizo. Espacios públicos adquieren carácter privado. La justificación que encuentran para desarrollar estas formas de vida se fundamenta en la problemática de la inseguridad en “el mundo exterior”. De esta forma se generan en ciertas zonas, especies de cuarteles o burbujas urbanas que se vinculan con el exterior en espacios privados o mediante internet. Esta situación aumenta la entropía social, porque no existe un solo sistema social, sino muchos sistemas sociales, con fronteras geográficas y culturales diferentes y en muchos casos, antagónicas.

En estos espacios se dispone de todos los servicios que la visión hegemónica de la globalización promueve. Se crea, así, cierta suerte de neomedievalismo, donde al igual que en el pasado las ciudades amuralladas defendían a las personas del ataque de los bárbaros que moraban en las afueras de la ciudad (*Cf.* Eco). Verdadero *agri*o donde habitaban los salvajes.

Se asiste entonces a una estética de la destrucción, la fragmentación y la falta de nexos entre los distintos sectores sociales; es una verdadera ruptura en los límites físicos, psíquicos y sociales donde se cuartejan los espacios públicos de encuentros. Mientras en el encerramiento en la antigua casa se abrían las ventanas para tener contacto con el mundo exterior —los vecinos por ejemplo—, ahora esas ventanas han sido sustituidas o cerradas en los sectores medio y alto de la sociedad, las ventanas “...son hacia adentro mediante la creación de múltiples ventanas virtuales desde las que nos contactamos con el exterior. La disminución de frecuencia de contactos directos con el vecindario ha sido suplida por el Internet” (Aguirre:117).

Simultáneamente a este proceso observamos otro en sentido contrario, el cual se correspondería con la India, siguiendo el ejemplo del profesor Quijano (*Cf.* 1999b), y que hemos denominado la africanización de extensos espacios (territoriales y humanos), queriendo con ello significar la estructuración de una “realidad” que va más allá del empobrecimiento. Las políticas adoptadas que se fundamentan en la sacralización del mercado han ocasionado la destrucción de las estructuras colectivas que sustentaban el orden solidario moderno, de esa manera se pretende construir un nuevo orden centrado en el interés egoísta. La instrumentación de ese modelo ha tenido significativo impacto a nivel social y cultural, con lo cual se ha profundizado la exclusión, al desaparecer las políticas de contención e inclusión social. Como indica Sennet:

...la nueva cultura capitalista está produciendo “un hombre flexible” estructurado por una sociedad constituida de episodios y fragmentos en medio de un ambiente cultural caracterizado por el riesgo. La flexibilidad por lo tanto, es un modelo societal, entendiéndolo como una manera de pensar y hablar del mundo; un sistema simbólico que dicta la forma de estar en la vida (36).

La mayoría de la población ve disminuida su participación en el reparto del poder. Las instituciones que mediaban esa relación están fuertemente en retroceso; las desigualdades sociales han crecido y la exclusión social rompe los lazos de cohesión social. Sin embargo, hoy en América

Latina hay más gobiernos democráticos que en las décadas de los 70 y 80. Hace 20 años sólo 10% de Latinoamérica vivía en democracia, en la entrada de este nuevo siglo 90% de nuestras sociedades vive en la democracia representativa.

Entendemos que la democracia representativa en América Latina y su correlato político, el populismo, permitió mediante la urbanización de la sociedad, la distribución del poder. Al desoligarquizar al Estado y nacionalizarlo las nuevas relaciones de poder cooptaron a los sectores populares mediante la participación democrática popular en las instituciones distributivas, de esa manera, los llamados sectores populares adquirieron sentido de identidad social e identidad nacional que los congregaba alrededor del poder mismo.

Si bien es cierto que hubo una integración fuerte de los sectores populares a las relaciones de poder dominante, no es menos cierto que se crearon unos sectores medios que permearon al sistema en su conjunto. Esta situación funcionó como dispositivo para la movilidad social a través del sector educativo. El significado de dicho proceso democratizador de la sociedad viabilizó la creación de valores de mayor participación política, accesos a mayores niveles de consumo y en general a un mejor modo de vida, con todas las deficiencias y críticas que pudieran hacerse. Hoy, simplemente, estas posibilidades están cuestionadas.

Las expectativas que se generaron no sólo no han sido satisfechas, sino que la brecha entre las expectativas y las posibilidades de ser logradas, cada día se distancian más. Es así como el camino hacia el Primer mundo se ve obstaculizado, o no es más que un mito ante las estructuras de poder que dominan en América Latina.

Esta situación genera toda una serie de mutaciones más o menos importantes: la progresiva disminución de las posibilidades de entrada al mercado laboral, su precariedad, el aumento de la desocupación, la profundización de la pobreza, la desigualdad en la distribución del ingreso, la polarización social, etc.

El proceso de privatización de espacios públicos, señalado con anterioridad, se verifica también por parte de los sectores excluidos de la racionalidad social: se observa cómo plazas públicas se han convertido en el hogar, la vivienda de vastos sectores desvinculados de las estructuras sociales. Calles, puentes y plazas son hoy “hogar” de los desposeídos.

La continua desestructuración generada rompe las redes de solidaridad y cohesión social que de alguna manera daban sentido de identidad social. La crisis de identidad ha profundizado la fragmentación de las instituciones que posibilitaban la existencia de un lugar social. Ha implicado la pérdida de identidad social. No están presentes las condiciones que marcaban las tradicionales relaciones de poder y permitían diferenciarse y ubicarse en una posición determinada. La actual reestructuración del poder ha llevado

...en gran parte a la actual población trabajadora fuera de sus antiguas relaciones de clase (...) igualmente fuera de sus movimientos y organizaciones gremiales y políticos (...) fuera de su identidad social previa (...) fuera de una conciencia social en curso de formación (Quijano, 1999b: 46-47).

Ante estos procesos una fuerte crítica se ha cernido sobre el Estado. El discurso político dominante ha satanizado al Estado, hasta el punto de que todo lo que “huela” a él es equiparado con ineficiencia y corrupción. Sin ocultar los elementos que respaldan este planteamiento en Latinoamérica, no es menos cierto que el discurso pretende naturalizarlos para anular políticas reformistas que desde el Estado pudieran desarrollarse, y mediante un proceso privatizador, dejar que los derechos los brinde únicamente el mercado, como ocurría en el siglo XIX. En lugar de avanzar, se trata de volver atrás, de ejecutar la estrategia del “rollback”, como lo ha denunciado Noan Chomsky (*Cf.* 1997).

Los resultados están a la vista: drástica reducción del control público sobre los recursos nacionales y modificación de la relación Estado-mercado a favor del mercado. El papel del Estado ha sido relegado a la simple función de garantizar las leyes del mercado. Fue un verdadero desmontaje del Estado populista para dar paso a un Estado que se va a ocupar de viabilizar la gobernabilidad de los países latinoamericanos. De un Estado populista y clientelar a un Estado gendarme.

Desde entonces la calidad de la gestión macroeconómica ha mejorado considerablemente, y el proceso de adaptación microeconómica tiende a ajustarse a los cambios que exigen los nuevos escenarios macroeconómicos en el contexto de la economía mundial, situación ésta que ha acentuando una cultura empresarial en el sector privado de la economía que se caracterizó por vivir de actividades rentistas y cuasirentistas.

El avance de la sociedad de mercado y el encogimiento de la acción del Estado ha desarticulado a los distintos actores sociales y dirigido las conductas de los individuos hacia formas de vida que se rigen por el

cálculo sobre las distintas dinámicas del mercado que debilita los compromisos colectivos que, en definitiva, vacían el ámbito público.

Pero, por otro lado, en condiciones de subordinación al mercado los individuos navegan en sus aguas, capean temporales, aprovechan los vientos, se guían por las estrellas para establecer su rumbo. Pero el viento sopla y los mares se agitan: el Caracazo en Venezuela, Chiapas en México, los sin tierra del Brasil, los mapuches de Chile, el Argentinazo, y los Túpac Katari en Ecuador. Estas nuevas expresiones constituyen, además de manifestaciones políticas, subjetividades culturales que resisten y defienden formas de vida propias. A la par, nos encontramos con un proceso de empobrecimiento y aumento sostenido de la desigualdad en la región, que apunta hacia una verdadera y triste paradoja.

Las cifras de las recetas

Latinoamérica no se teje en el vacío, sino a partir de una historia de relaciones económicas y sociales cuyas características, alcances y deficiencias son muy importantes de conocer, tanto en su articulación con el exterior como en su condición interna.

Desde que América se vincula al continente europeo mantiene importantes relaciones comerciales que marcarán su condición actual. Primero como exportadora de metales preciosos, perlas y productos exóticos; luego como compradora neta de bienes producidos industrialmente en los países del norte y exportadora de productos primarios y más adelante, con el desarrollo del sistema industrial y el paso en el ciclo del producto a lo que Vernon denomina “la etapa de masificación”, América Latina se adentra en una fase de industrialización que se corresponde con la primera mitad del siglo XX.

Con las transformaciones que se desarrollan en la economía mundial y los cambios en los modelos de producción, comercio y finanzas, se marca el final de la larga agonía del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Dicho agotamiento comienza a generarse en la década de los 70 con la agudización de una serie de problemas, tanto por el lado externo, como en el comportamiento interno de las economías de la región, señalándose que: “...al darse sobre la base de una demanda preexistente de bienes de consumo, llevó a que la

obtención de bienes de capital reposara en la importación, conformando un modo de reproducción industrial dependiente del exterior”. (Marini: 57).

Por el lado externo, la composición y precios de las exportaciones y las importaciones, así como el comportamiento de los flujos de capital no permitieron la conformación de un desarrollo autónomo, equilibrado y sustentable. La inestabilidad externa incidió en los ritmos de la actividad económica interna, ocultada tras la recesión de los países industrializados y los masivos créditos externos que inundaron a determinados países de la región en la década de los 70.

La industrialización por sustitución de importaciones se acompañó de un discurso que no premió la eficiencia y se estableció a costa de una serie de desequilibrios: deterioro del sector agrícola, altos niveles de subempleo y desempleo, baja productividad, inflación y desequilibrio en las finanzas públicas. De esta manera, la ISI —tanto por fallas atribuibles al modelo, como por aquellas debidas a su instrumentación y otras producto de las transformaciones del entorno— no se convirtió en el impulso esperado para un desarrollo equilibrado, y no pudo superar la heterogeneidad estructural presente en la región. Esta situación acentuó las disparidades distributivas, lo que llevó al incremento de la marginación, la pobreza y la miseria, señalando la incapacidad de la estrategia para resolver los distintos problemas que se habían gestado en la región: inflación, estancamiento económico y desempleo.

Los Estados de América Latina se ven avasallados por esta realidad, que conjugada con el desprestigio y colapso del modelo socialista, fueron conmovidos por una oleada neoliberal que estimuló toda una serie de medidas que se caracterizaron por el retorno al dinamismo y la sujeción a las normas del mercado, destacándose la liberalización y reestructuración de las economías de la región. A esto se le sumó el éxito logrado por determinados países del sudeste asiático, que a diferencia de Latinoamérica, habían enfatizado en el mercado externo y no en el interno.

Desde la década de los 80 comienza a desarrollarse un proceso de redefinición del modelo de desarrollo, y sobre todo, de la relación entre la regulación e intervención del Estado y las fuerzas del mercado. De esa relación se ha desprendido un nuevo escenario en el que destacan la eliminación de las políticas proteccionistas, la internacionalización de las economías y la privatización de una parte importante del aparato productivo que antes estaba en manos del Estado.

El profesor Omar Bello sostiene que el cambio en el modelo económico latinoamericano está signado por una carga ideológica y técnica, la cual se puede ubicar en lo

que se dio por denominarse como “El Consenso de Washington”, alcanzado entre parlamentarios, funcionarios y representantes de las agencias económicas del gobierno norteamericano, tecnócratas pertenecientes a las instituciones financieras internacionales, centros fundacionales y *think tank* (...) el cual sirvió de referencia a los gobiernos y élites dirigentes de América Latina (84-86).

El nuevo modelo económico buscaba, entre otras cosas, garantizar que los gobiernos latinoamericanos desarrollaran una política capaz de generar un excedente comercial suficiente como para garantizar el pago de los intereses de la deuda. De igual manera se encontraba el interés del FMI y el BM por recuperar los nuevos financiamientos que fueron ofrecidos tras el proceso de titularización de la deuda externa a través del plan Brady. A esta situación habría que añadirle el interés de corporaciones transnacionales, cuya necesidad de expandir sus inversiones las llevaba a hacerse de nuevos espacios, para lo que requerían de aperturas externas y liberación de mercados.

Para el logro de lo anterior se debía impulsar una serie de reformas institucionales y estructurales que garantizaran la gobernabilidad de las democracias, a partir del impulso a sus economías por parte de un nuevo liderazgo que legitimara las realidades emergentes que comenzaban a tomar cuerpo en nuestra región.

Del Consenso de Washington surge la necesidad de instrumentar toda una serie de políticas que se recogen en un paquete de reformas ordenadas según su aplicación. Así, tenemos el ajuste de estabilización monetaria impulsado por el FMI y las reformas estructurales del BM, conocidos como las reformas de “primera generación”.

Los programas de estabilización y de reformas estructurales tienen como objetivo asegurar que las distorsiones entre las economías domésticas y la economía mundial, así como el desequilibrio entre la oferta y la demanda interna, queden eliminados. Estos programas contienen un conjunto de políticas restrictivas que reducen el consumo interno y favorecen la producción de bienes y servicios para ser colocados en el mercado externo.

El programa de estabilización macroeconómica dirigido por el FMI, cuyo objetivo se define por la necesidad de un ajuste interno, buscaba hacer viable la pesada carga de la deuda externa y comenzar un nuevo

ciclo de acumulación sostenido ahora en el mercado exterior. Para ello, parte del enfoque de ajuste “no automático” por el modelo de “absorción”.

El modelo de absorción define como su punto focal el desequilibrio interno; es decir, lo considera el generador del externo, por ende, revisa con detenimiento la relación del gasto interno frente a la producción interna. En tanto se está en presencia de entornos deficitarios, la recomendación es la reducción de los niveles de gasto interno o absorción para el retorno del equilibrio; obviamente, a costa de un mayor nivel de desempleo.

De otro lado, la reforma estructural recomendada por el BM se sustentó en la necesidad de procurar un cambio en la composición de la demanda a través de políticas estructurales que mejoran la balanza de pagos y la utilización del potencial productivo para garantizar en el largo plazo, un crecimiento beneficioso. Para ello, el enfoque de ajuste no automático utilizado fue el modelo de elasticidades.

El modelo de elasticidades define como su punto focal el desequilibrio externo. Analiza la forma en la cual un cambio en la composición de la producción puede resolver el problema de un déficit de balanza comercial. De esta forma exige un cambio en los precios relativos y examina el papel de la política cambiaria, la cual supone desconectada de la política monetaria. De lo anterior se desprenden políticas que pretenden ajustar el tipo de cambio a las exigencias del mercado, lo que finalmente se traduce en devaluaciones, que en teoría promueven la producción de transables y, por ende, un incremento de las exportaciones y, finalmente, la reducción del déficit. Obviamente, la consecuencia inmediata es la caída de los salarios reales de la población trabajadora.

Las reformas estructurales difieren de aquellas que administran la demanda, que colocan el énfasis en el crecimiento más que en el control de la demanda interna. Según Moushin Khan (*Cf.*: 27) se agrupan en: primero, las que buscan mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos con políticas de liberalización comercial y de precios; segundo, las que expanden la capacidad de la economía con políticas que favorecen la inversión y el ahorro; y tercero, las que ayudan al cambio de la composición de la demanda y la producción de bienes transables con políticas sobre el tipo de cambio.

El impacto teórico de la aplicación simultánea de los programas anteriores, combina restricciones al gasto interno con promoción de produc-

ción de transables, ambos mecanismos con el afán de lograr la reducción de los déficit. Simultáneamente combina dos importantes costos sociales: incremento del desempleo y caída de los salarios reales.

La experiencia nos indica que las medidas ortodoxas que buscan el equilibrio interno y resuelven los problemas de la balanza de pagos de una manera muy drástica, empeoran las desigualdades sociales e incrementan la pobreza. Es interesante hacer notar lo que sucede con la distribución del ingreso. Los administradores de las políticas ortodoxas señalaban que el modelo populista había desencadenado una distribución regresiva del ingreso, pero llama la atención que con los ajustes tipo *shock*, es mucho mayor la regresividad, ya que el control del crecimiento salarial, la liberalización de los precios y la contracción monetaria, producen una caída de la producción y el empleo, que se acompañan con una reducción del salario real.

La tasa de interés elevada y la creación de nuevos instrumentos financieros desvían recursos nacionales hacia los mercados financieros en detrimento de la economía real, y la política comercial, al equiparar los precios internos con los internacionales, merma la rentabilidad de la producción, lo que frena la inversión productiva interna y eleva la tasa de desempleo. Una demanda interna restringida y un control del gasto fiscal favoreció el control en el aumento de los precios. Pero el éxito en el control de la inflación profundizó la depresión. Al producirse la disminución del gasto público con el objetivo de reducir el déficit fiscal, porciones cada vez mayores del presupuesto público terminaron destinados para el pago de la deuda, por lo que los beneficios de los ajustes y éxitos macroeconómicos eran cosechados sólo por los acreedores.

Para la década de los 90 se redujo el déficit fiscal y el nivel promedio de inflación en la región, pero no de una manera homogénea, asimismo, se restableció cierto crecimiento económico. Pero no todo es éxito en términos macroeconómicos: el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos regresó a los niveles de comienzos de la década de los 80, montando 23% de las exportaciones; la tasa de inversión permanece estancada para la época porque se ubicó apenas en 16,8% del producto interno bruto (PIB) y la razón deuda-exportaciones se ha mantenido igual que en la década anterior (*Cf.* Ugarteche: 138).

La fisonomía actual de la economía latinoamericana ha sido modelada por las reformas que se iniciaron con mucha fuerza en la década de los 80. La región se ha encaminado por una dirección que ha dado como

resultado un pequeño crecimiento económico con salarios bajos, una descomunal acumulación del capital con desempleo, pobreza y exclusión; resultado éste de la apertura comercial y financiera en medio de un creciente endeudamiento externo e interno.

En relación con el producto se observa un crecimiento lento y bajo. Para 1991, el crecimiento promedio de la región fue de 3,5%, disminuyendo la tasa para 1995 a 0,8%, y retoma el nivel de 3,5% para 1998.

Un éxito innegable es el control de la inflación en la región. Para 1991 la inflación se ubicó en 19,6%, en 1995 en 18,6% y al final de la década de los 90 en 11,5%. Este logro en el control en el alza de los precios se ha hecho a costa del desempleo y los salarios: el desempleo al final de la década de los 90 se ubicó en 9,5% frente a 5,7% a fines de la década de los 80; y el salario mínimo sufrió un retroceso de 27 veces en la década de los 90 (*Cf.* Tokman, 1998).

Entonces, tenemos que la prioridad que se le dio a la consecución de los objetivos macroeconómicos, monetarios y financieros, hizo más vulnerables por el lado externo a las economías de la región. Como plantea Carlos Vilas: "...los recursos generados por el esfuerzo productivo y exportador se orientaron al exterior en dosis mucho mayor que hacia la inversión productiva. Los fondos externos van al sector financiero y la especulación de corto plazo" (349-350). Pareciera ser que este tipo de resultados fue una política deliberada, que buscó mantener controlada la inflación mediante el efecto ricardiano de comercio internacional, ya que un tipo de cambio real rezagado al apreciar las monedas locales permite obtener importaciones baratas.

La liberación de las tasas de interés, en tanto herramienta de la apertura financiera, ha sido el mecanismo para captar tanto el ahorro interno como el externo, pero ha tenido como efectos no deseados una incidencia negativa en el sector productivo de la economía, ya que con el alto costo del financiamiento se retrae la inversión, se produce el quiebre de muchas empresas industriales y del sector agrícola, lo que termina por incrementar las carteras morosas de la banca, que pueden desembocar en crisis sistémicas del sector. La difícil situación económica por la que atraviesa la región, producto de la caída del precio de sus exportables, el peso elevado de la deuda externa, las elevadas tasas inflacionarias y la volatilidad cambiaria, ha dificultado la existencia de un sistema bancario capaz de asegurar a la región una intermediación suficiente y económica. Esto a pesar del conjunto de transformaciones realizadas (*Cf.* Levy, 2000).

El total de recursos que ingresó a la región en el período 1991-93 fue casi el doble del ingresado en el período 1987-89, y este monto sigue en franco aumento, siendo en 1995 de US \$ 19 millardos (*Cf.* Muller). Sin embargo, la naturaleza de los recursos externos básicamente es de capitales a corto plazo, lo que genera una sobreoferta de divisas en determinados momentos depreciando las monedas locales, y ante distintos tipos de frenos cambiarios favorece la aparición de los llamados retrasos cambiarios. Es indudable que tal efecto es perverso porque le resta competitividad a las exportaciones de la región y aumentan las importaciones. Así, se produce un déficit en la cuenta corriente que es ocultado en el equilibrio de la cuenta global, producto de la entrada de capitales de corto plazo.

Un elemento que se hace necesario señalar está referido a la entrada de capitales que se dirigen a la economía real vinculados a las corporaciones transnacionales en la región, “ayer controladas con una gran desconfianza, hoy cortejadas adulantemente”. Cualquier intento de control sobre las actividades de las transnacionales se considera hostil, como una actitud de desconfianza que obstaculiza el camino del progreso económico. Incluso Cuba promulgó en septiembre de 1995, una ley sobre inversiones extranjeras en la que no se estipula ningún sector vedado a las transnacionales o a cualquier industria extranjera, con excepción de las fuerzas de seguridad, la salud y la educación, las cuales se han convertido en las ventajas comparativas de la sociedad cubana y, por ende, sus sectores protegidos, por estratégicos.

A pesar del “efecto tequila” de la crisis mexicana de 1994 y su efecto dominó sobre los mercados emergentes latinoamericanos, los ingresos de capital por concepto de inversión extranjera directa (IED) en la región han superado abiertamente las tendencias observadas en las décadas anteriores, al pasar de 0.8 millardos en la década de los 60 para ubicarse en 1.4 millardos en la década de los 70 y llegar a 7 millardos de dólares en la década de los 80 (*Cf.* Muller).

Con la liberalización y reestructuración del comercio y las finanzas, las empresas acostumbradas a funcionar en mercados protegidos y a costos muy elevados comenzaron a presentar los problemas que genera la competencia internacional. Uno de los instrumentos para la liberalización comercial radicó, además de los incentivos fiscales y las sucesivas devaluaciones, en el desmontaje arancelario y parancelario. Esta situación llevó a un proceso de desindustrialización por el quiebre de las

empresas, cuyos altos costos y estructura sociotécnica de competencia las colocaban en desventaja con respecto a los productos que fluían a la región allende los mares. Los consorcios internacionales no escaparon de esa realidad, ya que se habían adaptado a la producción bajo las condiciones impuestas por la ISI; sus objetivos eran los de controlar los distintos mercados internos; de allí que su producción tuviera todas las deficiencias que caracterizaban al aparato productivo latinoamericano.

La nueva realidad llevó, incluso, al cierre de empresas transnacionales, las cuales prefirieron proveer a la región con sus productos directamente desde el exterior. Dicha realidad no dejó de tener sus efectos sobre las cuentas nacionales y sobre todo en la balanza de pagos, porque los productos de las empresas transnacionales ahora se contabilizan como importaciones.

Con la crisis del endeudamiento que llevó a la profundización de las reformas estructurales, los gobiernos de la región buscaron la conversión de parte de la deuda por inversiones directas, a cambio del otorgamiento de condiciones ventajosas. Fue así que fueron vendidas a precios muy por debajo de su precio real casi todas las empresas pertenecientes al Estado, en muchos casos, podríamos señalar, que las empresas se ofrecieron como si se tratara de ventas de remate. Hinkerlamment ha señalado que “la venta de todos los proyectos que hubiesen resultado interesantes para los consorcios multinacionales habría alcanzado, probablemente, apenas para saldar un 10% del total del endeudamiento” (citado por Muller: 674). Según la Comisión Económica para América Latina (Cepal) los programas de reconversión de deuda por inversión “incluían, entre 1985 y 1990, tres cuartos del volumen total de las inversiones extranjeras directas en Chile; en Brasil en la mitad y en México en casi un tercio del total” (1995a: 4).

Con el control de la inflación en la región y dejada atrás la década pérdida, la globalización de las economías latinoamericanas tomó cierto impulso que se evidencia en las cifras del crecimiento del producto. Ello ha estado acompañado de un impulso renovado a los procesos de integración de las economías de la región: Mercado Común del Sur (Mercosur), la Comunidad Andina de Naciones, el Grupo de los tres (México, Colombia y Venezuela), el Caricom, y el Mercado Común Centroamericano. Paso a paso se ha ido realizando la conversión de deuda por inversión, por medio de amplios programas de privatización, los cuales han atraído las inversiones extranjeras en sectores de la economía que habían sido administrados por los diversos Estados: banca, telefonía básica

y celular, aviación y navegación, electricidad, minería e hidrocarburos, e inclusive en infraestructura de servicios, puertos, aeropuertos y otros.

Por otro lado, cobran un gran impulso las llamadas “zonas francas” en los países latinoamericanos como centros de producción, ya que resultan muy atractivas para la IED. Las “zonas francas de producción” son emplazamientos para el aprovechamiento industrial de la fuerza de trabajo barata de los países del Tercer Mundo, con una orientación para el mercado mundial.

Esta tendencia se observa desde la década de los 70 y su objetivo básico es favorecer la valoración del capital. De esta manera se argumenta que “el lugar de utilización industrial de la fuerza de trabajo es la fábrica, y la utilización de esos trabajadores para una producción orientada al mercado mundial, ha creado un nuevo tipo de fábrica: la fábrica para el mercado mundial” (Frobel: 418-419).

Estas *zonas* están integradas generalmente en forma vertical y/o horizontal a una organización transnacional, donde se producen, se terminan o ensamblan productos semielaborados. En este proceso se utiliza mano de obra no calificada, la cual percibe muy bajos salarios y se atiene a mecanismos de desregulación laboral.

De esta forma, las industrias maquiladoras que se ubican en las zonas francas de producción en América Latina, han sido requeridas y/o aprovechadas por un lado, por las empresas transnacionales como forma de aumentar la rentabilidad del capital mediante el aprovechamiento de los salarios bajos y la desregulación salarial; y por otro lado, por los distintos gobiernos como política para abatir el desempleo y contener el conflicto social. México, el Caribe y partes de Brasil han servido de escenario para el desarrollo y expansión de esta modalidad productiva.

La reestructuración de las empresas norteamericanas en México para aprovechar los bajos costos salariales en la industria manufacturera, ha sido muy significativa. Entre 1987 y 1991:

...las compañías norteamericanas invirtieron 11.600 millones de dólares en plantas mexicanas (...) las inversiones no se restringieron a las plantas de ensamblado (maquiladoras) sino que permitieron que plantas como la Ford Company establecieran fábricas integrales en México (Petras y Morley: 73).

Como resultado el número de trabajadores en la industria manufacturera en México aumentó en 25% en la década de los 80, mientras que los empleos en EE UU en el mismo renglón no tuvieron crecimiento

significativo. La reducción de los costos laborales es muy marcada cuando se compara el salario promedio por hora de los obreros en Estados Unidos, que es de US \$ 18, con los US \$ 3 que en promedio reciben los trabajadores mexicanos. Quizás, sea en México donde la maquiladora ha tenido mayor desarrollo porque su crecimiento data de la década de los 70. Sin embargo, se podría afirmar que es muy poco lo que aporta a la industrialización mexicana, a no ser resolver los problemas que podrían generarse con tasas muy altas de desempleo. Según Muller: “los salarios que, en comparación con los Estados Unidos, son extremadamente bajos (un 80% de los empleados son jóvenes mujeres entre 16-25 años de edad, que ganan menos que sus colegas masculinos) para llevar a cabo un rápido refinamiento de los productos” (676).

Además del ingreso de capitales a la región por concepto de inversión extranjera directa, hay que destacar el impacto que han tenido los flujos por concepto de inversión en portafolio. A diferencia de la IED, la inversión en portafolio está vinculada más directamente al sector financiero de las economías y su puerta de entrada es el mercado bursátil. Tras la titularización de la deuda de la región los mercados bursátiles viven un renovado impulso y entran a formar parte de los denominados “mercados de valores emergentes”.

Los criterios para definir un “mercado de valores emergente” son: mercados de moda, volátiles con expectativas de altos rendimientos, con instrumentos negociados en un mercado público, no están muy desarrollados, ofrecen posibilidades de inversiones a largo plazo y atraen el interés de inversionistas institucionales.

En un estudio realizado por la Corporación Financiera Internacional se indica que a principios de 1981, los mercados de valores de 32 países en desarrollo tenían una capitalización bursátil total que ascendía a unos US \$ 86.000 millones, los cuales correspondían a 5.300 empresas cotizadas. Para 1991 la capitalización bursátil había pasado a US \$ 645.000 millones correspondiendo a casi 12.000 empresas; y en términos de transacción, su valor había aumentado a 25 veces la cifra de 1981.

Estos mercados se caracterizan por pertenecer a economías en crecimiento, con empresas que se abren al mercado de capitales, presentando baja capitalización (como porcentaje del PIB) y una baja relación precio-utilidad. Como contrapartida presentan ciertas imperfecciones: bajos volúmenes de operación, alta concentración del mercado en pocas empresas, mecanismos operativos en proceso de mejoras, disponibilidad

limitada de información y análisis. Por lo anterior se puede decir que en los mercados emergentes se cumple la moderna teoría de cartera: alta volatilidad, alto retorno esperado; por lo que invertir en éstos permite: doble diversificación, reducir el riesgo y aumentar el retorno esperado. Especialmente, se presentan ventajas en relación con el mercado de renta fija, pues en general, estos países han mejorado su habilidad de pago, manteniendo un excelente récord histórico de repago de emisiones de bonos y además, los inversionistas tienen mejor conocimiento de los emisores locales. Desde el punto de vista del retorno, sus tasas oscilan entre 8 y 12% con riesgos comparables o inferiores a los de otros títulos de alto riesgo, los títulos presentan liquidez en el mercado secundario para los papeles públicos; y en cuanto a los privados son de emisores *blue chip* en sus mercados locales.

Seis bolsas latinoamericanas están presentes para los inversionistas:

- *La brasileña*: es la más antigua, más amplia y menos especulativa. Sin embargo, es sumamente errática como reflejo de la incertidumbre política. Casualmente fue la entrada de la región a los embates del “efecto dragón” producto de la crisis asiática.
- *La mexicana*: tiene la mitad del tamaño de la brasileña y sus transacciones diarias equivalen a las del resto de las bolsas latinoamericanas. La bolsa mexicana fue el escenario de la primera gran crisis bursátil de la región, cuando en 1994 vivió un fuerte ataque especulativo que acuñó el término de “capitales golondrinos” para los capitales de corto plazo que habían “volado” a la región.
- *La argentina*: fue la bolsa estrella en 1991. La desregulación, las privatizaciones y lo que pareció ser el primer programa antiinflacionario efectivo, le dieron gran vida. Su evolución reciente ha estado vinculada a los procesos de integración en el Mercosur, a los efectos de la crisis asiática y de su principal socio comercial, Brasil.
- *La chilena*: es considerado el mercado financiero latinoamericano más eficiente y ha recibido un gran empuje por la privatización de empresas, la creación de los fondos de pensiones y la desregulación financiera implementada. Sin embargo, se presenta como un mercado bastante restringido en cuanto a tamaño.
- *La colombiana*: la economía de este país es bastante estable, pero con una gran concentración del capital en pocas familias. Los problemas políticos y del narcotráfico son su principal fuente de disturbio.

- *La venezolana*: el peso del mercado de capitales en Venezuela representa niveles que se encuentran muy por debajo de otros países de economías en desarrollo, sobre todo con respecto a los países asiáticos de crecimiento acelerado e incluso de otros de menor desarrollo relativo. Sin embargo, la bolsa venezolana fue la bolsa estrella en 1990 ofreciendo 572% de rendimiento anual (en dólares), el cual cayó en 1991 a 34%. Esto demuestra la debilidad del mercado empujado por capital especulativo.

A pesar de las expectativas generadas sobre los mercados bursátiles de la región, los mismos siguen siendo pequeños y poco capacitados para mantener volúmenes más o menos constantes. De esta manera las inversiones en portafolio, en vez de haberse convertido en una fuente de ingreso a las distintas economías ha terminado siendo otro factor de perturbación y generador de volatilidad. Lo anterior se evidenció claramente ante el “efecto tequila” y el contagio del “efecto dragón” que se convirtió en el “efecto samba” y amenazó al resto de la economía regional.

Flexibilización y desregulación

La historia latinoamericana siempre ha estado signada por las desigualdades sociales. Incluso, la onda neoliberal que sacudió a la región en la década de los 80 fundamentaba su discurso ideológico en contra de la ISI y el populismo; en que las consecuencias de ese modelo de desarrollo económico y social había tenido como resultado una gran desigualdad en la distribución de la riqueza, un crecimiento de la marginalidad social, y la creación de cinturones de miseria y pobreza.

En cuanto a la desigualdad y la pobreza, los estudios realizados por la Cepal (*Cf.* 1994) colocaron el énfasis en el déficit de las condiciones básicas de la población. Para la década de los 80 fue estimado que 54 millones de personas, 18% de la población total, se encontraban en condiciones de indigencia, y otros 113 millones, 40%, en condiciones de pobreza. Pedro Vusovic ha señalado que los índices de pobreza en la región han sido el resultado de una distribución muy desigual del ingreso, ya que “el ingreso bruto por persona en 1984 se colocó en US \$ 2.200; es decir una cifra media de ingreso (en ficción extrema de igualdad) más que suficiente para cubrir las necesidades que definen la línea de pobreza crítica” (177).

La distribución de ese ingreso es demasiado desigual, ya que el 20% más pobre percibe entre 2% y 4% del ingreso total, mientras que 10% de la población de ingresos más elevados recibe entre 35% y 50%. Las estimaciones de la Cepal (*Cf.* 1984) para el conjunto de la región señalan que 40% de la población percibió 7,7% del ingreso total, mientras que 10% percibe 47,3%.

Desagregando la desigualdad del ingreso por países para la década de los 80, tenemos que en Argentina la participación en el ingreso total del 10% más pobre fue de 2,6% y la del 10% más rico de 30,3%; en Brasil, el 10% más pobre obtiene 1% y el 10% más rico 46,9%; en Colombia, el 10% más pobre obtiene 0,5% y el 10% más rico 46,7%; en Costa Rica, el 10% más pobre recibe 1% y el 10% más rico 30%; en Panamá, el 10% más pobre obtiene 2,3% y el 10% más rico 30%; en Uruguay, el 10% más pobre percibe 1,5% y el 10% más rico 35,2%; y en Venezuela, el 10% más pobre recibe 1,1% y el 10% más rico 33,7% (*Cf.* Lustig).

Otro elemento que es necesario resaltar está referido a la situación del empleo, el subempleo y la informalidad, que abarcan cerca de la mitad de la población. Entre las décadas de los 50 y el 80, el índice de subempleo disminuyó de 44,2% a 41%, mientras el desempleo abierto aumentó de 3,6% a 6,4%. La fuerza asalariada en los 30 años mencionados aumentó apenas de 53% a 58%, lo que lleva a que el resto sea definida como “trabajadores por cuenta propia”, lo que refleja una dimensión significativa de la economía informal que pasó de 13,6% a 19,4% en el período señalado (*Cf.* Vuscovic).

Simultáneamente, el conjunto de transformaciones sociotécnicas del aparato productivo ha resquebrajado el modelo fordista de inserción a través del trabajo y lo ha sustituido por formas flexibles y desreguladas de las relaciones laborales, poniendo en juego los enfoques tradicionales sobre la articulación del trabajo y el capitalismo. Lo anterior, tiene como correlato un conjunto de transformaciones institucionales que se identifican con las llamadas “políticas de segunda generación”.

Las mismas llevan a procesos de reordenamiento, readecuación y re-coordinación de las relaciones institucionales desde lo político. En la reestructuración productiva en curso, tenemos como tendencia un proceso de creciente cualificación profesional requerida por las nuevas estructuras sociotécnicas en el aparato productivo. Paralelamente, se observa un proceso de descualificación, junto con crecientes niveles de precariedad

laboral; y en muchos casos se presentan diversas formas de trabajo bajo la condición de cautiverio o semiesclavitud.

En América Latina la segunda tendencia se ha afianzado con mucha mayor fuerza. Estamos en presencia de un nuevo paradigma laboral, el cual es más flexible y está desprovisto de las garantías asociadas al modelo fordista. Los impactos de los actuales procesos de globalización han acelerado la informalización del mercado laboral, que se acompaña en el sector formal con la adopción de políticas de flexibilización laboral y la desregulación salarial. De esta manera los contratos colectivos vienen siendo sustituidos por contratos individuales.

El desmontaje del Estado populista-clientelar mediante la privatización de las empresas públicas, la reducción de la acción reguladora del Estado en el mercado laboral, la flexibilización del trabajo y la disminución del peso político negociador de los sindicatos, conforman un proceso de reformas estructurales del mercado laboral cuyas consecuencias más evidentes han sido el crecimiento del desempleo, la subocupación y la explosión del mercado informal.

A pesar del crecimiento promedio de 3,5% del PIB para la década de los 90, en los países de la región se redujo el empleo formal, que sufrió una baja al pasar de 48,2% a 43,2%; el decrecimiento del porcentaje de trabajadores no sólo ocurrió en las empresas del Estado, producto de la racionalización que imprimieron las privatizaciones, lo que aumentó el desempleo en 2,5%, sino también en las grandes empresas, que experimentaron una reducción del empleo al pasar de 37,2% en 1990 a 29,3% en 1997 (*Cf. OIT, 1997a*). Según este organismo el sector informal en general tuvo un crecimiento de 6% en la década de los 90, donde el empleo independiente pasó de 24,7% a 27,1%, el servicio doméstico de 7% a 7,6% y la pequeña empresa de 20,1% a 23%.

La flexibilización y la desregulación del mercado laboral puestas en marcha como parte del paquete de reformas de las llamadas “medidas de segunda generación”, han producido en una parte significativa de la fuerza de trabajo la precarización de los trabajadores. Cinthia Pok caracteriza la precariedad laboral:

...como aquellas ocupaciones que facilitan la exclusión del trabajador de las relaciones estables del trabajo y por la disolución del modelo salarial tradicional, también a la existencia de una serie de condiciones contractuales que no garantizan la permanencia de una relación de dependencia (citada por Dupas).

Los indicadores de calidad del empleo para 1998 evidencian que los problemas laborales se ubican más allá del nivel de desempleo abierto. Los indicadores muestran altos grados de informalidad y precariedad, que en su conjunto reflejan insuficiencias muy fuertes del mercado laboral. Según la Cepal los índices de informalidad y precariedad

...reflejan la proporción de los ocupados con insuficiencias en la calidad del empleo, respecto al número total de los ocupados. Las insuficiencias relativas al volumen de trabajo, se presentan cuando personas ocupadas trabajan menos horas por semana que el número normal o deseado. Las insuficiencias relativas al ingreso son aquellas que afectan a las personas ocupadas que, aunque trabajen lo que se considere una jornada normal, ganan menos de un salario mínimo. Otros indicadores de insuficiencia se relacionan con la inestabilidad y desprotección laboral (1999).

Pierre Salama y Jaques Vilar señalan que “el desarrollo de una parte del sector informal depende del sector formal. Se trata esencialmente del sector informal industrial que presenta eslabonamientos hacia adelante en el sector formal” (80-81); como ejemplo destacan las actividades de corte y costura en el sector textil y del calzado desarrollados por el sector informal; pero también existen “actividades informales que presentan eslabonamientos hacia atrás del sector formal”, como serían la relación de la industria textil con patentes o “marcas” por intermedio del sector informal.

La informalización del mercado laboral es muy heterogénea. Comprende una gama de actividades que incluye buhoneros callejeros, trabajadores por cuenta propia y trabajadores a destajo, con lo que se vendría a constituir una formalización de la informalidad. En relación con todas estas modalidades se observa que están vinculadas a formas de valoración del capital, ya que la precariedad, la flexibilidad, los despidos sin trabas y la débil resistencia colectiva por parte de asociaciones gremiales, permiten reducciones importantes de los costos y, por ende, una mayor participación del beneficio. Estas nuevas modalidades de empleo permiten, fundamentalmente, el retorno al denominado “capitalismo primitivo” de explotación de la fuerza de trabajo, donde el trabajador queda desamparado ante la voracidad de las fuerzas del mercado y las nuevas legislaciones laborales que las sustentan.

Se trata de una desalarización formal porque rompe con las formas modernas de sumisión del trabajo al capital, con lo cual se estaría bloqueando a las economías latinoamericanas un desarrollo armonioso y sistémico, con la consiguiente expansión de las actividades de sobrevivencia.

Según el estudio de Víctor Tokman y Daniel Martínez los trabajos por tiempo indefinido disminuyeron; así tenemos que en Argentina se redujeron en 5,6% y en Perú cerca de 30%. En cambio, los empleos temporales y no registrados (sin contratación) aumentaron casi en forma paralela; en Argentina, los primeros crecieron en 1,5% y los segundos en 4%, y en Perú, el empleo temporal creció en 20% y los no registrados en 9%.

La reducción del costo laboral es muy importante para el capital, ya que la hora trabajada por los asalariados temporales oscila entre 56% y 65% del costo de contratar a un trabajador permanente. En cuanto al aporte de los trabajadores no registrados a la reducción de los costos laborales, se estima que el asalariado en este tipo de categoría “recibe en promedio, la mitad de los salarios diferidos que el asalariado con contrato temporal, lo que representa 6,6% del salario bruto en comparación con el 13,2% en el caso de los temporales” (Tokman y Martínez). Así, tendríamos que la remuneración al trabajador no registrado y por lo tanto no amparado por la ley, es mucho menor que la de los trabajadores permanentes y similar al de los contratados temporales. En Argentina el trabajador no registrado percibe 94% del salario del trabajador temporal y 58,3% permanente; en Chile, 91% del temporal y 53% del permanente; y en Brasil, 30% del trabajador sin contrato (*Cf.* Tokman y Martínez).

En la década de los 90, Argentina es la economía que ha crecido más en la región; por ello, es importante referirse a las nuevas realidades del mercado laboral en ese país. Según Aldo Ferrer (*Cf.* 1998), en el sistema económico argentino las corporaciones transnacionales han aumentado su participación al pasar, entre 1991 y 1995, de 33% a 51% de la facturación de las primeras 500 empresas industriales.

Algunos segmentos del mercado vinculados a la inserción internacional prosperan rápidamente, mientras que gran parte de la población tiende a ser marginalizada de la producción de la riqueza mediante un proceso de precarización laboral y de sus condiciones de vida. Desde 1986 hasta 1992, el desempleo se había ubicado en una tasa que oscilaba entre 6% y 7%, pero a partir de 1994 comienza a desarrollarse un proceso de aumento del desempleo al alcanzar niveles de 11,5% en ese mismo año, de 17,3% en 1996 y ubicarse en 16,1% en 1998 (*Cf.* Tokman y Martínez).

Llama la atención que el crecimiento del desempleo se da en medio de un crecimiento económico sostenido. A partir de 1991 el PIB ha crecido considerablemente, a pesar de la crisis producida por el “efecto tequila” y la vulnerabilidad del sector externo. Entre 1996 y 1998, el crecimiento económico de Argentina se ubicó en el segundo lugar del mundo, apenas superado por China (*Cf. Dupas: 144*).

El plan de convertibilidad y paridad cambiaria y las reformas económicas fueron acompañadas en 1991 por una profunda reestructuración del mercado laboral mediante la Ley Nacional sobre Empleos, la cual permite flexibilizar el mercado del trabajo por medio de la contratación temporal, eventual y parcial. Estas nuevas características cambian radicalmente el mercado de trabajo, el cual anteriormente protegía a sus trabajadores y a sus sindicatos, por ello, es considerada según Gilberto Dupas como “una intensa formalización de lo informal, ya que todos los trabajadores incorporados a la nueva legislación no pueden ser considerados informales, una vez que tienen contratos de trabajo” (148).

En el análisis que se realiza de la economía argentina se señala que para la década de los 90, 54,7% de los asalariados puede ser considerados como empleados en trabajos precarios. De ese total, la población más joven se encuentra en dicha situación, ya que se ha calculado en 72% del total de esa población trabajadora; otros indicadores que nos miden las condiciones de precariedad los podemos encontrar en el nivel de instrucción y la duración de las jornadas. Con respecto al nivel educativo, se tiene que 64% de los trabajadores tiene un nivel educativo bajo, y 49% tiene un nivel medio. Sobre la duración de la jornada de trabajo, se toma como referencia para el cálculo una jornada de trabajo “normal” que oscila entre 30 y 45 horas semanales: los que se encuentran por debajo del número de horas se consideran subocupados y los que están por encima sobreocupados. Esta situación ha dado como resultado que, para 1997, 55% de la población trabajadora estaba subocupada y 45% laboraba en un período normal.

Para finalizar, es sumamente importante señalar que estos elementos característicos del mercado laboral de Argentina, nos evidencian abiertamente que estamos en presencia de una sociedad dual en donde coexisten simultáneamente dos sociedades que se alimentan la una de la otra. Gilberto Dupas señala que “agrupando a las personas que se encuentran en desempleo abierto con aquellas consideradas ocupadas en

actividades precarias, se tiene que para 1995-1996 ascienden a más de 40%” (1999: 150).

Estamos en presencia de una realidad que surge del nuevo paradigma que domina las relaciones laborales en el mercado de trabajo como consecuencia de las formas que ha adquirido la globalización económica. Además de la precariedad y del desempleo estructural que se crean, el modelo genera una distribución del ingreso muy desigual. En Argentina, la década de los 90 nos lo viene a evidenciar. Los datos disponibles nos señalan que para 1999, el 10% más rico se lleva 24 veces el ingreso del 10% más pobre. Esta situación se traduce en que el 10% más pobre recibe 1,5% de los ingresos mientras que el 10% más rico recibe 36,1% (Cf. Indec). La importancia del dato no reside solamente en el señalamiento de una distribución injusta del ingreso en ese país. También nos viene a evidenciar los cambios estructurales en la naturaleza de la globalización económica. Ya es conocido que con altas tasas de inflación el ingreso que reciben los pobres cada vez es menor; nos llama la atención que en Argentina, en 1989, la inflación promedio se ubicó en 3.079,5% y la brecha en la distribución del ingreso entre el 10% más pobre y el 10% más rico fue de 23 veces. En 1999 los precios no solamente no aumentaron, sino que cayeron en 1,8% y la distribución del ingreso dirigida hacia el 10% más rico fue superior a la histórica de 1989.

Esta característica general de lo que viene sucediendo en Argentina, también se desarrolla en otros países latinoamericanos. Desde que se iniciaron las reformas en México, en la década de los 80, el crecimiento del PIB ha sido de 2,1% como promedio anual entre 1983 y 1987. Si se compara este crecimiento con el crecimiento de la población en el mismo período, que fue de 2,04%, se observa que el ingreso *per capita* se estancó en ese largo período, sin embargo, la distribución del ingreso fue regresiva. Para 1997, según Gutiérrez Garza (Cf. 1997: 21) el salario mínimo había perdido 60% de su capacidad adquisitiva, con referencia al de 1983. Llama la atención que 38% de la población económicamente activa recibe menos de un salario mínimo, mientras 2% obtiene más de 10 salarios mínimos (el salario mínimo en México para 1997, se calculó en US \$ 3.10). Después de haber sufrido los embates del “efecto tequila”, el producto comienza a crecer hasta promediar 5,2% entre 1996 y 1997, y el desempleo abierto sufrió una reducción al pasar de 6,3% a 4,2% en los mismos años. Con todo ello, la característica de dichos empleos es la precariedad, ya que se observa un proceso de aumento de la subocupación,

por cuanto los trabajadores bajo este tipo de categoría pasaron de 20% a 22%, al igual que los trabajadores que reciben menos del salario mínimo, que para los mismos años aumentaron en 2% (Cf. Dupas: 158-159).

En cuanto a Chile, con el inicio de la etapa de posdictadura, se modifican un poco las leyes sobre el mercado laboral, pero en general se mantienen las estrategias de desregulación y flexibilización (Cf. Rojas). Estas dos estrategias incrementaron los niveles de precariedad laboral, sobre todo en la proporción de trabajadores con contratos por tiempo determinado, ya que aumentaron de 11,3% en 1994 a 17,4% en 1996. También los trabajadores sin contrato en la industria manufacturera y los servicios aumentaron de 14,1% a 15,6% en el período citado; y en las microempresas pasaron de 7% a 8,2% (Cf. Tokman, 1998: 130). Si sumamos el 6,1% de aumento de trabajadores por contrato por tiempo determinado y el 1,5% de trabajadores sin contrato en la industria y los servicios y el 1,2% en las microempresas, tenemos un incremento de 8,8% de la precariedad laboral entre 1994 y 1996; mientras que el empleo con contrato indefinido en las empresas modernas se redujo en 11,5%.

El aumento de la precariedad laboral indica una gran desigualdad en la distribución del ingreso, por cuanto la reducción de los costos laborales, incrementa la acumulación de capital; en Chile, en 1987, 10% de los hogares más pobres percibía 1,5% del ingreso nacional, mientras que en 1997 descendió a 1,4%; por su parte, el 10% más rico recibió 41,3% para el mismo período (Cf. Rojas: 225).

La desigual distribución del ingreso nos da cuenta del aumento de las brechas sociales. En cuanto a los hogares, según el estudio de Jacobo Schatan en la diferencia de ingresos entre los hogares más pobres y más ricos se observa “la diferencia en el ingreso *per capita* pasa a ser 77 veces mayor con 92.000 pesos anuales para el promedio del primer ventíl y más de 7 millones de pesos para el vigésimo”.

En el caso de Brasil, en la década de los 90 comienza una segunda ola de reformas estructurales; se comenzó con una radical apertura comercial que presionaba hacia la competencia a la producción local y obligaba a una profunda reestructuración del aparato productivo, con lo cual se le imprimía una mayor flexibilización al mercado laboral. El número de puestos de trabajo con contrato pasó de 23% a 28% entre 1990-97; en cambio los trabajadores sin contrato dieron un salto y pasan de 5%, entre 1986 y 1990, para ubicarse en 27% entre 1991 y 1997 (Cf.

IBGE). En realidad, según Gilberto Dupas, dicha situación significa una pérdida de 2.2 millones de trabajos en el sector formal y la creación de 1.7 millones de puestos de trabajo en el sector informal. Entre 1991 y 1997, los trabajadores con contrato perdieron 5% de puestos de trabajo, los trabajadores sin contrato aumentaron en 32% y la economía informal o por cuenta propia sufrió un salto de 70%.

Los datos nos demuestran el avance de la flexibilización del trabajo, lo que llevó al sector informal a representar 54% de la fuerza de trabajo de Brasil. Este perfil del mercado laboral conduce a una precarización del mercado laboral y a la exclusión social, por cuanto la renta media de los trabajadores sin contrato es menor en 40% que la renta media de los trabajadores con contrato; igual sucede con los trabajadores informales, que siempre han tenido rentas medias inferiores a las dos categorías de trabajadores previamente mencionadas, las cuales se han calculado a menos de la mitad de la de los trabajadores formales (*Cf.* Dupas).

Otro de los rasgos de la precariedad laboral se manifiesta en el crecimiento del número de personas que trabajan en jornadas menores a las consideradas normales. El total de trabajadores ocupados en jornadas menores a 29 horas semanales para 1998 ascendió a 20% del total de los trabajadores ocupados.

Las reformas del mercado laboral han originado una serie de desajustes en toda la región. Siguiendo a Víctor Tokman señalamos que “el ajuste laboral actúa en una doble dimensión: una reducción del costo laboral para, dada una determinada productividad, obtener ganancias de competitividad y, una reducción del nivel de empleo en el sector moderno tanto público como privado” (1998: 132).

Toda esta realidad nos permite señalar que las consecuencias sociales del aumento del desempleo y de los empleos precarios, nos coloca frente al final de una etapa histórica que se caracterizó por la posibilidad del ascenso social de una cantidad bastante significativa de la población. Pareciera ser que pasamos de una época en la cual un asalariado podía mantener a su familia, vestir, alimentar y educar a sus hijos e, inclusive, tener techo propio, a otra en la cual esto no es ya posible, así asistimos a una sociedad de dos niveles que se articulan, pero no se encuentran.

Un elemento importante de resaltar lo tenemos en la situación en la que se encuentra la población juvenil, por cuanto ha cambiado la demanda de los perfiles, en tanto que se exigen niveles de educación más elevados que el de los padres. En cuanto al desempleo juvenil, tenemos

que es mayor que el promedio del desempleo global. Para 1998, el desempleo de los jóvenes fue 1.5 veces mayor que la media en Argentina; en Brasil 1.7 veces; en Chile 2.2 veces; en Colombia 1.4 veces; en Perú 1.7 veces y en Venezuela, México y Panamá el doble (*Cf.* OIT, 1997a).

Con la flexibilización y la desregulación salarial los jóvenes pobres que logran insertarse en el mercado laboral lo hacen de manera precaria; se incorporan en trabajos sin estabilidad, sin protección y sin contratos. Además de la inestabilidad laboral, los jóvenes reciben como remuneración por sus trabajos la mitad que los adultos, y en la gran mayoría de los casos sus ingresos son inferiores a los salarios mínimos.

Según Tokman dado que la mayoría de los jóvenes provienen de hogares pobres “se genera un círculo vicioso de transmisión intergeneracional de la pobreza, quebrándose con ello el mecanismo histórico de disminución de la pobreza” (1998). Dicho mecanismo se basaba en que los jóvenes al incorporarse al sistema educativo adquirían mejores destrezas que sus padres, lo que se traducía en mejores remuneraciones, favoreciendo la movilidad social.

En la región, según el informe de la Cepal (*Cf.* 1997) sobre el panorama social de América Latina, tenemos que si bien los jóvenes cursan más años de estudio que sus padres, sólo 31% en las zonas urbanas y 11% en las rurales consiguen superarlos y lograr un capital educativo básico de por lo menos 12 años. Cabe destacar que 47% de los jóvenes urbanos y 73% de los que viven en el campo no superan el nivel educativo de sus padres y tampoco alcanzan el umbral educativo básico para acceder a las oportunidades que ofrece el nuevo perfil del mercado laboral moderno. Hoy por hoy se ha acentuado la segmentación del mercado laboral entre los jóvenes que tienen sólo la capacitación básica y los que acceden a la educación superior. La tendencia del mercado laboral por las nuevas estructuras sociotécnicas distribuye los puestos de trabajo a partir de las diferencias educacionales.

En pocas palabras: los esfuerzos realizados en América Latina han permitido leves mejoras macroeconómicas, a costa de un fuerte deterioro de las condiciones de vida de una parte significativa de su población.

Venezuela: entre desequilibrios y ajustes

La sociedad venezolana ha estado, desde sus inicios, profundamente vinculada al resto de la sociedad mundial, sea en su época colonial, durante

la época de florecimiento de las ideas independentistas, como economía monoexportadora de productos agrícolas; luego, como economía rentista petrolera, abocada a la sustitución de importaciones o a la más reciente política de promoción de exportaciones. Los sucesos que ha vivido han estado claramente influenciados por el “clima de las ideas” de sus tiempos y su pasado reciente es muestra de lo anterior.

Tras haber vivido un período de crecimiento económico y social significativo en las décadas de los 60 y 70, a partir de 1978 y más específicamente del llamado viernes negro (1983), Venezuela comienza a sentir los desajustes de su estructura económica frente a los cambios que tomaban cuerpo en la economía mundial.

Al presentarse la caída de los precios del petróleo y reducirse drásticamente la entrada de petrodólares al país, los cuales pasaron de US \$ 18.301 millones a US \$ 9.054 millones entre 1979 y 1989, comienzan a manifestarse toda una serie de desequilibrios que van a desembocar en una crisis de las cuentas nacionales.

La crisis se evidencia en la existencia de un doble desequilibrio: un desequilibrio interno que se expresaba en un nivel de gasto por encima de los ingresos, que desembocaron en fuertes presiones inflacionarias; y un desequilibrio externo, expresado en un déficit en las cuentas externas, producto de las cuantiosas importaciones y las salidas de capital.

Hacia 1982 la cuenta corriente presentaba un déficit de Bs 4.266 millones como manifestación de una sobreabsorción de la economía; es decir el ingreso nacional disponible era menor que la absorción interna, producto de un gasto público excesivo. De esta manera, de un superávit de Bs 4.000 millones para 1981, por la caída de los precios petroleros y la fuerte salida de capitales, se culmina en el déficit antes mencionado. A esto hay que añadirle el impacto de la declaratoria en moratoria de México y el consecuente cierre a nuevos flujos de capital para los países deudores.

Éste es el panorama general para el primer ajuste realizado en 1983 que se caracterizó por estar centrado en los controles directos e inspirado en ajustes aplicados en los años 60. En él se establece un sistema de control cambiario diferencial (Régimen de Cambio Diferencial, Recadi), básicamente con tres tipos cambiarios: 4,30 Bs./US \$, 6,00 Bs./US \$ y una tasa de libre flotación; se estipula un control de precios (a través del Ministerio de Fomento) y no se modifica la política de oferta.

Este ajuste resultó insuficiente y sus beneficios poco duraderos, así entre 1984-85 se establece un nuevo programa de ajuste. En lo que a la política cambiara se refiere, se mantiene el esquema del ajuste anterior, pero el tipo 6,00 Bs/US \$ es llevado a 7,50 Bs/US \$; y se da cierta señal de cambio en lo que atañe a la política de oferta, mostrando la necesidad de su contracción, sin embargo la salida de capitales se mantiene.

A partir de 1986 la política de demanda pasa a ser expansiva, además de que se presenta una caída en los precios petroleros. Lo anterior conllevó a un déficit de la cuenta corriente, que junto con la amortización de deuda realizada, mermaron los niveles de reservas internacionales; mientras que en el contexto interno se logró disminuir el desempleo e incrementar el producto. Lo insostenible de la situación llevó en diciembre de 1986 a una maxidevaluación, pasando el tipo controlado de 7,50 a 14,00 Bs./US \$. Durante el período 1987-88 siguen cayendo las reservas internacionales, persisten las salidas de capitales (muchas veces encubiertas como sobrefacturación de importaciones y subfacturación de exportaciones), mientras que en el ámbito interno se presentaba cierto crecimiento artificial.

Con base en cifras del Banco Central de Venezuela (BCV) (1988-1989), los principales indicadores del doble desequilibrio se presentan en:

- Déficit de la gestión financiera del sector público en valores cercanos a 5,6% del PIB.
- Deterioro de la cuenta corriente con un déficit de US \$ 4.7 billones (millardos latinos).
- Caída de las reservas internacionales netas a US \$ 6,525 millones y reducción de las reservas operativas a US \$ 2,7 billones (millardos latinos).
- Erogaciones por concepto de deuda externa equivalentes a 50% de las exportaciones.
- Tasas de interés reales negativas en valores cercanos a 20%.
- Inflación de 35,5%.
- Tipo de cambio sobrevaluado y esquemas de subsidio ineficientes.

Estos desequilibrios, al no poder ser financiados por la renta petrolera ni por los préstamos externos, obligan a aceptar la condicionalidad exigida por los organismos internacionales (FMI, BM), que buscaba en el corto plazo restaurar el doble desequilibrio de tipo coyuntural, y a

largo plazo reestablecer el crecimiento y la competitividad internacional mediante una apertura de los mercados y la promoción de un modelo que se volcara al exterior.

El ajuste realizado en 1989 tenía, entonces, como propósito mejorar a corto plazo la situación del sector externo de la economía, el cual es el eje central de los ajustes recomendados por el FMI. Para tal fin contaba con diversas herramientas:

- *Política de demanda*: orientada a reducir la absorción. Los medios para lograrla fueron:
 - *Política fiscal*: con el objetivo de reducir el déficit fiscal, lo cual a su vez favorecería una reducción de los niveles de importación. La misma estaba sustentada en una limitación del gasto público, disminución de los subsidios y una reforma tributaria.
 - *Política monetaria*: promoviendo la existencia de tasas de interés reales para evitar la fuga de capitales, por lo que exigía su alza; y una acumulación progresiva de reservas internacionales como garantía de repago.
 - *Política de oferta*: la cual pretendía una reforma comercial, favoreciendo la apertura acompañada de una política de reconversión industrial; una privatización del sector público empresarial, para disminuir el déficit fiscal e incrementar la inversión extranjera directa y la competitividad; una reestructuración de las empresas públicas; y un conjunto de reformas estructurales al sistema financiero, al sistema de fondos previsionales, etc.

Uno de los principales instrumentos escogidos fue la devaluación, por cuanto es un instrumento de política económica que sirve para administrar la demanda agregada, en tanto tiene un efecto en la reducción del gasto, que se produce cuando al elevarse los precios domésticos se desencadena un efecto negativo sobre la riqueza que reduce el valor real de los activos, incluyendo la moneda local. También la devaluación tiene un efecto sobre el cambio en la composición del gasto y, por lo tanto, dado el carácter de su impacto, se considera una política estructural (*Cf.* Khan). Al alterarse los precios relativos entre los transables y los no transables, el gasto se localiza en función de los transables y la producción hacia éstos.

Si bien el conjunto de medidas tiene un claro sentido económico, en el contexto social el apoyo ofrecido por medio de subsidios directos re-

sultó insuficiente. Finalmente el descontento popular estalló en el famoso Caracazo o Lunes Rojo: las masas populares bajaron de los cerros y saquearon todo lo que había en sus propios barrios y en las urbanizaciones de las clases medias. El Estado hizo uso de la fuerza para restaurar el orden y el resultado fue un “baño de sangre”.

Las políticas de ajustes continuaron, aunque de forma más tenue, pero el problema creado por la caída de la demanda agregada produjo un estancamiento de las inversiones y una reducción del empleo y se generó una tendencia hacia el alza de la tasa de interés.

De esta forma, el ajuste de 1984 tuvo saldo negativo en el producto, el cual cayó en 8%, se desató una inflación reprimida de 84% y los salarios y el empleo se redujeron drásticamente al caer en 29% y 9,6% respectivamente; sin embargo, las reservas internacionales netas se recuperaron al pasar de US \$ 6.595 millones a US \$ 7.545 millones (*Cf.* 1989; 1990 BCV).

La recesión creada indujo a la búsqueda de mercados externos para colocar parte de la producción nacional no realizada internamente. Paralelamente se redujeron los impuestos sobre las ventas al exterior y se implementó el *draw back*, como resultado se logró un importante incremento de los niveles de las exportaciones. Este auge exportador (producto del incentivo cambiario, el índice de tipo de cambio real efectivo (Itcre), aumentó 11 puntos con respecto a 1989) y la caída brusca de las importaciones (reducción de un 54% entre 1989 y 1990) (*Cf.* Cepal, 1995b), permitieron una fuerte reducción de los desequilibrios, y de un déficit en la cuenta corriente de US \$ 4.7 millardos en 1988 se pasó a un superávit de US \$ 7.9 millardos en 1990.

El objetivo inicial de la política cambiaria, que era promover las exportaciones, se contraponía con el propósito de lograr la reducción de los precios, con lo cual el tipo de cambio comenzó a utilizarse como instrumento de lucha antiinflacionaria mediante intervenciones del BCV. Tal situación produjo un retraso cambiario, ya que el Itcre, como soporte de las exportaciones, se redujo en 15 puntos, con lo cual se desalentaron las exportaciones que se colocaron en US \$ 14.892 millones. La caída del tipo de cambio real originó una pérdida de competitividad frente a las importaciones, las cuales crecieron 48,4% en 1991 con respecto a 1990.

En síntesis, la apertura apuntó a elevar el peso de las exportaciones en el PIB, lo que implicaba disminuir el peso de las importaciones, pero

dado que el énfasis cambiario se volcó hacia la estabilidad de los precios, la apertura no modificó la estructura de las importaciones, sino que llevó a una promoción indiscriminada de las importaciones, las cuales aumentaron en 15,2% con relación al PIB. La pérdida de competitividad, vino a ser el resultado del atraso cambiario, pues la devaluación no se acopló a la promoción de las exportaciones y la modificación de la estructura de las importaciones. De lo anterior se tiene que el modelo de desarrollo inducido por la apertura, al estar basado en el enfoque monetario de la balanza de pagos, dejó a la cuenta de capitales el equilibrio de las cuentas externas, por ello la política cambiaria se orientó hacia la lucha antiinflacionaria, reorientación ésta que sólo fue posible gracias a la abundancia de reservas internacionales acumuladas en los dos primeros años del ajuste.

Como resultados de las políticas estructurales relacionadas con la apertura, puede observarse que con relación al movimiento de las exportaciones en los años 1989-1991; éstas aumentaron considerablemente al pasar de US \$ 10.080 millones en 1988 a US \$ 17.444 millones en 1990, para descender a US \$ 14.882 millones en 1991.

Ahora bien, se ha señalado que el proceso de búsqueda de mercados externos mediante la aplicación de un tipo de cambio real tuvo un fortalecimiento significativo, pero dado que los índices inflacionarios continuaron siendo relativamente altos, 84% y 35%, se decidió enfrentar la inflación con la apertura de las importaciones reduciendo los aranceles, las cuotas y las prohibiciones, con el objetivo de reducir la inflación mediante el efecto precio, pero también evitando el aumento del tipo de cambio nominal con fuertes intervenciones del BCV, tendiendo a lograr la apreciación del bolívar con respecto al dólar lo que llevó a que el Itcre descendiera en nueve puntos entre 1990-1991, produciéndose una fuerte expansión de las importaciones.

Con relación al PIB, se observa que después de la caída producida por el ajuste de estabilización tipo *shock* de 8%, hay un incremento de 6,5% en 1990 y de 10,4% en 1991; si bien es cierto que los transables experimentaron un incremento de 9,2% y 9,4% entre 1990 y 1991, no es menos cierto que los transables no petroleros tuvieron una expansión menor que los no transables, ya que éstos se incrementaron en 9,1% en 1991 y los transables no petroleros en 8,5%, con lo cual se concluye que es el sector público quien arrastra el crecimiento económico en el período.

Pero el crecimiento económico no significa aumento del bienestar. Los resultados son sumamente paradójicos ya que las evidencias nos señalan que las herramientas ortodoxas utilizadas para impulsar la liberación de la economía, han tenido un efecto tan regresivo como el modelo anterior (rentista).

Los principales indicadores que permiten medir la distribución del ingreso son la participación del empleo y el salario en el producto nacional. Como señalamos con anterioridad, la devaluación fue el instrumento de política central de los ajustes, con la implementación de dicha herramienta se buscaba convertir al salario en una ventaja comparativa mediante la reducción de los costos salariales como forma de ganar los mercados externos, por ello, fue el instrumento para promover las exportaciones. Además de hacer caer el salario, el cual disminuye como componente de los costos, la caída de la producción que se desata, produce el crecimiento del desempleo.

El objetivo de la política de control salarial es evitar que se produzcan expectativas inflacionarias. Así, al establecerse ajustes salariales de acuerdo con el nivel de inflación planteado como meta y al ser la inflación resultante superior a la esperada, se produjo una fuerte pérdida en el salario real, y en mayor grado en los sectores de los obreros y empleados, pues en este segmento la caída del salario fue mayor que al salario real promedio de la sociedad. Taylor Lance, sostiene que la devaluación produce una caída muy drástica de la producción, además de desatar una inflación que orienta en el corto plazo la concentración del ingreso hacia el capital en detrimento de los trabajadores y los pobres.

Cuando analizamos la distribución funcional del ingreso nacional, se observa que entre 1989-90 la distribución del beneficio se dirige al capital, cuando pasa de 59% en 1988 a 65% en 1990, mientras que el factor trabajo redujo su participación, de 41% a 35% en los mismos años. Así tenemos que, dados los efectos inflacionarios de la devaluación, los salarios medios reales cayeron significativamente y pasaron de 2.561 Bs./m a 2.161 Bs./m en el período señalado. Hurgando en las cifras se observa que la caída de los salarios reales en el área de los transables es menor que en la de los no transables; en la primera cayeron en 1990 en 3,5%, mientras que los no transables sufrieron una caída de 19,1%, lo que se traduce en que los no transables cayeron más que los salarios reales promedios, ya que en 1989, año de la caída drástica del salario medio real, fue de 14,4%.

Aunque los salarios medios reales de los ocupados tuvieron un leve incremento en 1991, el salario promedio real de los empleados y obreros sufrió una caída de 6,2%, al pasar de 1.506,9 Bs./m a 1.414 Bs./m entre 1990-91. Esta situación nos señala que los obreros y empleados están siendo más golpeados por las políticas de reducción y control salarial, ya que además de tener un techo de 20% de aumentos nominales, porcentaje que siempre ha estado por debajo de la inflación, tienen que consumir, por la estructura del gasto en estos sectores, una mayor proporción de los ingresos en áreas donde la inflación es mucho mayor, como es el caso de los alimentos que entre 1989 y 1991 han tenido un incremento de precios de 125,8%, 47% y 36% respectivamente. También debe señalarse que la mejoría en la distribución del ingreso en 1991 tiende a ser capturado por los estratos de mayor ingreso, ya que mientras aumentó el salario promedio real de la población en 5,6%, los salarios de los empleados y obreros cayeron en 6,6%.

En cuanto al empleo, entre 1989 y 1990 descendió. Las tasas de desocupación se elevaron de 9,6% a 9,9% y se incrementó la ocupación informal a 42,5%. Ahora bien, en los años señalados se observa un proceso donde el instrumento fundamental del ajuste estructural fue el tipo de cambio elevado, pero cuando esta herramienta pasa a ser utilizada como instrumento antiinflacionario, la misma no se acopla a la promoción de exportaciones, con lo que éstas tienden a reducirse e incrementarse las importaciones. Este efecto tiene consecuencias en contra del crecimiento hacia afuera, ya que la apreciación del bolívar tiende a favorecer a las actividades no transables; por ello, la ocupación en este sector creció más que en las transables al pasar de 4.516,8 miles de personas ocupadas con una tasa de cesantía de 9,5%, a 4.798,0 miles de ocupados con cesantía de 8,3% en 1991. En cambio, la recuperación del empleo en el sector transables fue menor, al pasar de 1832,0 miles de ocupados en 1990 a 1711,3 miles de ocupados en 1991 con tasas de cesantías de 7,8% y 6,9%.

La caída de los salarios reales y el empleo en el sector de empleados y obreros hace que la distribución del ingreso se haga regresiva. Calculando la participación de los salarios reales y el empleo en el PIB, se observa un proceso de deterioro en la distribución media del ingreso de la población cuando es comparada con el año anterior al ajuste. Así tenemos que en 1988 el índice de distribución media del ingreso se ubicó en 31,8 y en el último año del ajuste descendió a 27,7. Llama la atención

que al igual que el aumento en los salarios reales medios observado en 1991, la distribución media del ingreso también tuvo la misma conducta, comportamiento que no se repitió con la distribución media de los empleados y obreros. La participación de estos sectores tiene un índice menor puesto que se ubicó en 22,4; 20,0 y 18,1 en los años del ajuste.

Cuando se desagrega la distribución del ingreso en los sectores transables y no transables, tenemos que en los primeros la distribución es más regresiva que en los segundos. La participación de los no transables en la distribución del ingreso tiene un índice mayor que el de los transables; en los años del ajuste los no transables lograron índices de 28,3, 26,7 y 24,7 y los transables 15,3, 12,5 y 11,0 respectivamente, evidenciándose que los salarios bajos se convirtieron en una de las bases que soportaban el modelo que recién se había puesto en marcha. No sin equivocación, se ha afirmado que lo que se estaba exportando era “hambre”.

El “costo social de los ajustes” abonó el terreno para que se dieran las dos intentonas de golpe de Estado, en 1992 y 1993. El presidente en ejercicio, Carlos Andrés Pérez, es destituido de la Presidencia de la República. Tras una presidencia encargada en manos de Ramón J. Velásquez, el doctor Rafael Caldera gana las elecciones de 1994, producto de una hábil canalización del descontento popular con “la carta de intención con el pueblo de Venezuela”. Paralizó las reformas, pero ante el deterioro global y la inviabilidad del estancamiento, retomó las reformas en 1996, a las que denominó como la “Agenda Venezuela”.

Los primeros años de la “carta de intención” se encontraron con una inestabilidad política y económica de grandes proporciones. Económicamente hablando, el gobierno de Caldera mostró con una situación muy negativa: el colapso del sistema financiero, que comenzó con el cierre del Banco Latino y se extendió a más de la mitad de las instituciones financieras, promovió la creciente compra de divisas como protección de los pequeños ahorristas.

La realidad en cifras habla por sí sola. La inflación se ubicó en 103%, la tasa de desempleo alcanzó 12,4% y el índice de ingreso real bordeó los 60,1 puntos. Para 1996, las remuneraciones nacionales al capital alcanzaron 75% del ingreso nacional, mientras que el factor trabajo recibió apenas 25% restante. Dicha realidad se refleja en los ingresos reales de la población y acentuaba la caída del ingreso promedio real, ya que en 1990 era de 1507 Bs./m y para 1996 se calculó en 825 Bs./m.

El efecto de la situación que vivía el factor trabajo, impactaba negativamente los ingresos de las familias y para la fecha señalada, el ingreso medio familiar continuó el descenso característico, pues en 1994 se ubicó en 14.200 Bs./m y para 1996 en 8.151 Bs./m. Tanto la caída de los salarios medios reales como el aumento del desempleo son indicativos de una economía socialmente deprimida; la Oficina Central de Información (OCEI) ha calculado que 31% de los hogares vivían en pobreza extrema y 28% en pobreza crítica, haciendo un total de 59% de pobreza total para 1996.

Existía la necesidad de relanzar la economía: se firmó un acuerdo *stand-by* con el FMI; con el objetivo de dar señales positivas y crear confianza en los agentes económicos nacionales e internacionales.

El programa, como todos los avalados por los organismos multilaterales consistía, por un lado, en un plan de estabilización monetaria que apuntaba a reducir la inflación, que según el diagnóstico de los multilaterales, era producto de un exceso de masa monetaria en la economía, por encima de la capacidad real productiva generado por la intervención del Estado; y por el otro lado, un profundo programa de reformas estructurales que llevara a la economía a depender menos del petróleo.

Se puso en marcha una política de liberación de precios, se eliminó el control de cambio, se aplicó un fuerte ajuste fiscal y se liberaron los precios de los bienes y servicios producidos por el Estado; de la misma manera se retomó la política de privatización de las empresas públicas y se dio inicio a un vigoroso plan de apertura y comercialización petrolera a las empresas transnacionales. Se reformó la Ley del Trabajo con el objetivo de eliminar las rigideces del mercado laboral. Los resultados: “Estamos mal, pero vamos bien”, como reiteradamente afirmara Teodoro Petkoff, ministro de Planificación.

La instrumentación del programa se puso en marcha en medio de una aguda crisis de legitimación de los viejos actores e instituciones políticas y la emergencia de nuevas fuerzas y actores políticos vinculados a las dos intenciones golpistas. Después de un primer año que vislumbraba el retorno a corto plazo del crecimiento económico, en 1998 se observó una caída de la actividad económica manifiesta en la contracción del PIB en 0,7%, producto del descenso de la actividad petrolera y no petrolera, las cuales cayeron en 1% y 0,8% respectivamente. La contracción de la actividad petrolera estuvo determinada por la situación negativa del mercado de hidrocarburos a escala internacional, por lo que

fue necesario reducir la producción en 500.000 barriles/diarios para mantener rentables los precios de realización internacional. Al ser la economía dependiente del petróleo, el efecto de los recortes impactan negativamente al resto de las actividades económicas. El efecto de dicha situación se reflejó en la balanza de pagos, la cual cerró con un déficit de cerca de US \$ 3 billones (millardos latinos). Este saldo obedeció, entre otras razones, al déficit en la cuenta corriente de US \$ 1.7 millardos y un déficit en la cuenta de capital de US \$ 354 millones (*Cf.* Cordiplan).

El déficit en la balanza comercial fue producido por la caída de las exportaciones globales cuando se ubicaron en US \$ 17 millardos, saldo inferior a los US \$ 23 millardos en 1997 y al incremento de las importaciones que ascendieron a US \$ 1 millardo. Este comportamiento es reflejo de la contracción de la demanda interna que cayó en 0,4%, producida por el ajuste en el gasto público y el alto nivel de las tasas de interés con lo que se desestimularon las inversiones.

En este entorno logra la primera magistratura Hugo Chávez Frías, quien proclamó su triunfo como el inicio de una revolución pacífica. Como todo proceso de cambio de actores, buscó abolir las instituciones que sostenían al antiguo régimen mediante una nueva Constitución Nacional, cuestión que de alguna manera abrió un clima de incertidumbre, con lo que se hacía necesario un compás de espera.

La situación de crisis generalizada con la que nace la llamada V República hace que la crisis económica y social que debe enfrentarse, no sólo busque superar los desequilibrios producidos por la caída de los precios del petróleo, sino también las profundas raíces estructurales de la crisis en curso, y muy particularmente las múltiples relaciones económicas, políticas y sociales que han causado el agotamiento general de la tradicional manera de administrar la principal riqueza del país.

La capacidad de arrastre de la renta petrolera, vía gasto público, se observa cada vez más debilitada. La población ha crecido y el poder de compra interna de un dólar petrolero ha disminuido fuertemente, con lo que la capacidad de inversión disminuye; por ello, el PIB *per capita* decrece. Entre 1976 y 1996 la economía creció en un promedio anual de 2,14%, mientras que la población ascendió en 2,18%, con lo que la población creció más que el PIB, lo cual llevó a que en términos *per capita* descendiera en 0,04%. Ello se traduce en que el ingreso *per capita* para 1978 se ubicara en 32.390 y para 1998 en 26.723.

La rigidez del gasto público sólo permite que 15% de los ingresos pueda ser destinado de una manera distinta a la predeterminada. Simultáneamente el aporte fiscal de la renta petrolera ha venido disminuyendo al pasar de 18,1% del PIB a apenas 3,9% en 1999, producto de las fluctuaciones del promedio del barril petrolero. Tal situación, al no variar el peso del gasto público en el PIB, produce un déficit estructural que se observó en el déficit financiero de 7,8% del PIB.

La crisis económica se traduce en una crisis social. El empobrecimiento del salario real se evidencia en una pérdida de 48% de la capacidad adquisitiva de los trabajadores, con lo que se afecta el consumo real *per capita*, ya que el salario no es sólo un dato del costo de producción, sino que es también un componente de la demanda agregada, que en los últimos 25 años ha descendido en 25%.

De igual manera la caída de la demanda interna hace que la oferta de trabajo disminuya. El desempleo abierto pasó de 4,3% en 1978 a 11,3 en 1998. También se observa una informalización del mercado laboral al deslizarse el empleo informal de 31,6% en 1978 a 49,5% en 1998 (Cf. Cordiplan).

Los problemas son numerosos y las salidas no se dibujan con gran claridad. Como plantea el profesor Armando Córdova sobre la acuciante necesidad de enfrentar la crisis:

...de los sociales, porque el creciente deterioro de las condiciones generales de la vida de la población constituye un factor condicionante del resultado final de las políticas económicas del enfoque estratégico; de los aspectos institucionales, porque el cambio económico tendrá que ir acompañado de la eliminación de viejas instituciones y de la creación de otras nuevas; y de los aspectos políticos, porque en las actuales condiciones de desconfianza en la capacidad y confiabilidad del sistema político vigente para superar los problemas del país, resulta casi imposible ganar a la población para una incorporación activa y entusiasta al cumplimiento de las tareas que está planteando la superación de los complejos componentes económicos, sociales e institucionales de la crisis societaria que vive el país.

Los años de bonanza económica permitieron ciertos avances que pueden ser capitalizados para convertirlos en verdaderas ventajas competitivas y ser explotados en el exigente y cambiante mundo de hoy; sin embargo, otras características de nuestra sociedad se asoman para obstaculizar esta deseada posibilidad.

Simultáneamente, la problemática venezolana no puede leerse sólo desde adentro, sino que debe ser evaluada conjuntamente con las modi-

ficaciones acaecidas en el entorno internacional, por los procesos globalizadores que imprimen claras posibilidades de aprovechar ciertos avances desarrollados, pero que a su vez muestran grandes barreras y dificultades en países con las características de la sociedad venezolana.

La economía venezolana viene deslizándose negativamente desde 1978, momento en el cual colapsa el modelo de economía rentista y pronunciándose a partir de 1982 con el derrumbe de los precios petroleros. Esta tendencia sólo es revertida en el período 1989-92, pero abortada por la presión político-social al ajuste que se implantó. La situación podría resumirse en: inversión privada estancada, incremento de la pobreza, deterioro de los ingresos reales y un presupuesto público comprometido entre el pago de la deuda externa y el pago de gastos corrientes. La nueva realidad obliga a redimensionar el rol de los distintos actores para dinamizar la economía, pues más allá de los problemas económicos que Venezuela presenta, su potencial es importante y no ha sido explotado a cabalidad.

Por un lado los recursos energéticos del país son importantes en petróleo, gas y en fuentes hidroeléctricas, áreas en las que se ha de profundizar con nuevos esquemas de participación, en la que estén presentes el sector público y el privado, sea éste nacional, internacional, individual o colectivo. Los planes de desarrollo y ampliación pueden hoy día contar con redes empresariales que impulsen y potencien *clusters* energéticos con alta productividad derivando en una mayor integración nacional de la explotación del sector.

De otro lado el turismo ha sido señalado frecuentemente como una posible fuente de recursos económicos, la variedad de climas y paisajes son una ventaja natural que no ha sido explotada. El turismo genera un importante número de empleos tanto directos como indirectos, captando una mano de obra no calificada o sin mucha preparación. Esto mejoraría las condiciones de desempleo que vive el país y favorecería el desarrollo económico de zonas geográficas prácticamente despobladas. Sin embargo el turismo en Venezuela tropieza con dos grandes obstáculos: la necesidad de infraestructura y de seguridad. Sin estos dos requisitos, difícilmente el turismo se materializará de forma importante.

En lo relativo al empleo, la presión por la flexibilización y desregulación laboral presente en el entorno internacional, tropieza en Venezuela con una legislación bastante rígida, pero simultáneamente con una informalidad laboral de alrededor de 50% de su población. Mientras

en los 70 Venezuela se ubicaba en una situación de pleno empleo, a partir de los 80 la informalidad ha sido la válvula de escape, la alternativa ante la carencia del empleo formal.

Los trabajadores informales, en sus distintas manifestaciones, podrían ser vistos como libres empresarios que buscan por esta vía procurarse de ingresos, que en algunos casos es el mínimo para subsistir, mientras que en otros, inclusive mayor al de un profesional en el mercado formal; pero que en cualquier caso, estará marcado por la falta de estabilidad y seguridad laboral que el empleo formal teóricamente ofrece.

En muchos casos los trabajadores informales utilizan los espacios públicos con fines privados sin realizar las erogaciones correspondientes por su uso, lo que les permite lograr ventajas y les facilita la competencia en el mundo económico. A la par, esto deprime aún más la posibilidad de reactivar el aparato económico y de fomentar el empleo formal, amén de importantes deseconomías sociales.

Pareciera entonces que la informalidad laboral existente debiera ser aprovechada como mecanismo o alternativa en su capacidad de reducir costos y promover la competitividad de determinados sectores económicos. Simultáneamente ha de ser flexiblemente regulada, estructurada y formalizada, de forma cónsona a los nuevos esquemas sociotécnicos creados por la revolución microelectrónica, para permitirle al trabajador informal un conjunto de derechos ciudadanos.

La aceptación de la posibilidad de generar ingresos fuera del empleo formal tradicional es una de las aristas clave en la construcción de una nueva institucionalidad, que buscaría superar la descomposición de la previa.

La falta de instituciones es una característica que se acentúa en la Venezuela de hoy. Su carencia revierte en caos y anarquía, la población siente que nada funciona, no está claro a quién y cómo acudir para el logro de cualquier trámite, por simple que éste sea; es un desorden constante en el que el ciudadano común hace uso de su sentido común por encima del derivado del “deber ser” para resolver los problemas de su cotidianidad. La improvisación y la contingencia pasan a ser la norma y no la excepción, y la corrupción tiene un fértil campo de cultivo.

Se ha indicado en este escrito que en estos tiempos de globalización es la flexibilidad lo que se impone, la capacidad de innovar ante las cambiantes circunstancias, la necesidad de buscar soluciones con perspectivas fuera de los esquemas tradicionales. Pero la flexibilidad no ha de

ser confundida con desorden. Se requiere un orden mínimo que permita a la sociedad en su conjunto funcionar y viabilizar sus proyectos futuros. Un orden flexible que le permita remontar los escollos del pasado y situarla en su futuro deseable y posible.

Tener presente nuestras fortalezas y debilidades es vital para evaluar las condiciones y formas de inserción que tenemos en la actualidad para proyectar los cambios requeridos que nos permitan una mejor articulación en este mundo globalizado.

BIBLIOGRAFÍA

ADEDEJ, Adebayo (1998): “Las estrategias africanas en el nuevo equilibrio económico y político global”. En Papini, Roberto Antonio Paván y Stefano Zamagni (comps.): *Vivir la sociedad global*. Caracas: Ed. Instituto Internacional Jacques Maritain.

ADORNO, T.W. (1969): *La sociedad: lecciones de sociología*. Buenos Aires: Ed. Proteo.

AGUIRRE, Jesús (1999): “La dimensión sociocultural y sus implicaciones”. En Bisbal, Marcelino (comp.): *Industria cultural*, Caracas: Edit. Literae, pp.105-119.

ALAYÓN, Rubén (1999a): *No todos subirán al tren*. Caracas: Ediciones Faces-UCV - La Espada Rota.

_____ (1999b): “El canto del cisne y la epifanía del porvenir”. En *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. V (enero-junio), nº 1: 41-88.

_____ (1999c): “Globalización, pobreza y exclusión en la nueva economía mundial”. En Levy C., Sary (comp.): *Dimensión económica de la globalización*. Caracas: CEAP-Faces-UCV y editorial Tropykos, pp. 117-148.

ALBA RICO, Santiago (1995): *Las reglas del caos. Apuntes para una antropología del mercado*. Barcelona (España): Edit. Anagrama S.A.

ÁLVAREZ, Fernando (1996): “La retórica neoliberal”. En *Claves*. Madrid, nº 80.

AMIN, Samir (1997): *Los desafíos de la mundialización*. México: Siglo XXI. Título original: *Les Défis de la Mondialization*. Paris: Edit. L'harmattan (1996).

- ANTUNES, Ricardo (1996): *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Valencia (Venezuela): Edit. Piedra Azul.
- APPADURAI, Arjun (1990): "Disjuncture and Difference in Global Cultural Economy". En *Theory, Culture & Society*, vol 7: 295-310.
- ARAOZ, Alberto (1991): "Access to information and technology for industrial development". En *IV Seminario Latinoamericano de Gestión Tecnológica de ALTEC*. Caracas, septiembre de 1991.
- ARGULLOL, Rafael y Eugenio Trias (1992): *El cansancio de Occidente*. Barcelona (España): Edic. Destino.
- ARRIGHI, Giovanni (1991): "Las tres hegemonías del capitalismo histórico". En Lander, Luis y Heinz Sonntag: *Universalismo y desarrollo*. Caracas: Ed. Nueva Sociedad.
- _____ (1998): "Globalization and the Rise of East Asia. Lessons from the Past, Prospects for the Future". En *International Sociology*, vol. 13, March, nº 1: 59-77.
- ATTALI, Jaques (1982): *Los tres mundos*. (España): Barcelona, Ed. Akal.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (1989, 1990, 1991, 1992): *Anuario Estadístico*. Caracas, BCV.
- BANCO MUNDIAL (1990, 1994, 1996): *Informe sobre el desarrollo mundial*. Nueva York.
- BARCELONA, Prieto (1996): *Postmodernidad y comunidad*. Madrid: Ed. Trota.
- BAUMAN, Zygmunt (1999): *La globalización: consecuencias humanas*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- BAUDRILLARD, Jean (1997): *El paroxista indiferente*. Chile: Anagrama.
- BECK, Ulrich (1998): *¿Qué es la globalización?* Barcelona (España): Edit. Paidós.
- BELLO R., Omar (1999): "Reformas económicas en América Latina. Un proceso en transición". En Levy C., Sary (comp.): *Dimensión económica de la globalización*. Caracas: CEAP-Faces-UCV - Edit. Tropykos.

- BERIAIN, Josexto (1990): *Representaciones colectivas y proyecto de modernidad*. Barcelona (España): Ed Anthropos.
- BERMAN, Marshall (1989): *Todo lo sólido se disuelve en el aire*. Madrid: Siglo XXI Eds.
- BERMAN, Morris (1995): *El reencantamiento del mundo*. Santiago de Chile: Ed. Cuatro Vientos, 5ª ed. Título original: *The Reenchantment of the World*. Ithaca: Cornell University Press.
- BERMÚDEZ, Ana Cristina y Elke Demtschück (1991): “La información técnica: elemento de la gestión tecnológica y de la competitividad empresarial”. En IV Seminario Latinoamericano de Gestión Tecnológica de Altec. 23-25 Septiembre 1991, pp. 237-245, Caracas.
- BHABHA, Homi (1991): “The postcolonial critic”. En *Arena Journal*, nº 91. Australia: Arena Publications Editors.
- BOTTOMORE, Tom (1998): “Ciudadanía y clase social 40 años después”. En Marshall T.H. y Tom Bottomore: *Ciudadanía y clase social*. Madrid: Alianza Editorial.
- BOUZAS, Roberto (1998): “La globalización y la gobernabilidad de los países en desarrollo”. En *Revista de la CEPAL*, número extraordinario, octubre: 125-137.
- BOWLES, Samuel (1998): “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and other Economic Institutions”. En *Journal of Economic Literature*, vol. 36, March: 75-111.
- BRITTO G., Luis (1991): *El imperio contracultural: del rock a la postmodernidad*. Caracas: Ed. Nueva Sociedad.
- BROCK, Lothar *et al.* (1995): “¿Marginación histórica?”. En *Desarrollo y cooperación*, sept-oct, nº 5: 14-16.
- BRÜNNER, José Joaquín (1998): *Globalización cultural y posmodernidad*. Chile: Fondo de Cultura Económica.
- CALDERÓN, Fernando, Martín Hopenhayn y Ernesto Ottone (1994): “A Cultural View of the ECLAC Proposals”. En *CEPAL Review Offprint*, nº 52: 189-203.
- CAMDESSUS, Michael (1996): “Vivir en la ciudad global”. En *Capítulos*, enero-marzo, nº 5: 9-14.

- CAPELLA, Juan Ramón (1993): *Ciudadanos siervos*. Madrid: Trotta S.A.
- CARDOSO, Fernando Henrique (1997): “Estado, comunidad y sociedad en el desarrollo social”. En *Revista de la Cepal*, n° 62: 7-13.
- CARDOSO, Fernando Henrique (1991): “Las relaciones norte-sur en el contexto actual. Una nueva dependencia”. En *El socialismo del futuro*, n° 3, Madrid.
- CASTELLS, Manuel (1998): *La era de la información*, vols. 1, 2, 3. Madrid: Alianza Editorial.
- CEPAL (1994): *Informe Anual*. Santiago de Chile: Cepal.
- _____ (1995a): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1995* (LC/6.1980). Santiago de Chile: Publicaciones de las Naciones Unidas.
- _____ (1995b): *Notas sobre la economía y el desarrollo*, n° 576/577. Santiago de Chile: Cepal.
- _____ (1997): *Informe social*. Santiago de Chile: Cepal.
- _____ (1999): *Informe anual*. Santiago de Chile: Cepal.
- CHOMSKY, Noam (1993): “La hegemonía norteamericana”. En *Revista Ajoblanco*. Barcelona (España), febrero, n° 49.
- _____ (1997): *La lucha de clases*. Barcelona (España): Ed. Crítica.
- _____ (1999): “From Bretton Woods to the MAI: Finance and Silence, En *Le Monde Diplomatique*, January [http://www.globalpolicy.org/soecon/bwi-wto/mai4.html].
- CHUDNOVSKY, Daniel, Bernardo Kosacoff y Andrés López (1999): *Las multinacionales latinoamericanas: su estrategia en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- CLAIRMONT, Frederic (1997): “Ces Deux Cents Sociétés qui Controlent Le Monde”. En *Le Monde Diplomatique*, n° IV: 7-8.
- CORDIPLAN (1999): *Programa económico de transición*. Caracas: Cordiplan.
- CÓRDOVA, Armando (1999): *Globalización: riesgos y oportunidades para Venezuela*. Caracas: Academia Nacional de Ciencias Económicas.
- CORIAT, Benjamin (1992): *El taller y el robot*. México: Siglo XXI Editores.

DEL BUFALO, Enzo (1998): *Individuo, mercado y utopía*. Caracas: Ed. Monte Ávila Editores Latinoamericana - CEAP-FACES-UCV.

DELEUZE, Jaques (1992): "Postscriptum". En *October*. MIT Press, n° 59: 1-5.

DESCARTES, Rene (1973): *El método*. Madrid: Editorial Orbis.

DE MATTOS, Carlos A., Daniel Hiernaux Nicolás y Darío Restrepo Botero (comps.) (1998): *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica y Pontificia Universidad Católica de Chile.

DOS SANTOS, Teothonio (1996): "Globalización Financiera y Estrategias de Desarrollo". En Revista *Nueva Sociedad*, jul-ago, n° 126: 98-109.

DRUCKER, Peter (1990): *Las nuevas realidades*. Bogotá: Ed. Norma.

DUNNING, John (comp.) (1976): *La empresa multinacional*. México: Fondo de Cultura Económica.

DUPAS, Gilberto (1999): *Economía Global e Exclusao Social*. Sao Paulo: Ed. Paz e Terra.

DURBIN, Andrea y Mark Vallianatos (1997): "Transnational Corporate Bill of Rights. Negotiations for a Multilateral Agreement on Investment (MAI)". En *Friends of the Earth-US*, April [<http://www.globalpolicy.org/socecon/bwi-wto/mai1.html>].

ECO, Umberto (1986): *La estrategia de la ilusión*. Barcelona (España): Ed. Lumen S.A. Título original: *Semiología Quotidiana*. Traducida por Edgardo Oviedo.

ELIAS, Norbert (1994): *El proceso de la civilización*, 2ª ed. México: Fondo de Cultura Económica.

ESCOBAR, Arturo (1995): *Encountering Development. The Making and Unmaking of the Third World*. New Jersey: Princeton University Press.

ESCOBAR, Marcelo (1997): "Territorios de dominacao estatal e fronteiras nacionais". En Milton, Santos (comp.): *Fin de seculo e globalizacao*. Sao Paulo: Edit Hucitec-Anpur.

ESSER, Klaus, Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jörg (1996): "Competitividad sistemática: nuevos desafíos para las empresas y la política". En *Revista de la Cepal*, n° 59: 39-52.

ESTEFANÍA, Joaquín (1996): *La nueva economía. La globalización*. España: Edit Debate.

FELIX, David (1998): "La Globalización del Capital Financiero". En *Revista de la Cepal*, número extraordinario, octubre: 139-154.

FERRER, Aldo (1998): *El capitalismo argentino*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

FERRER, Aldo (1996): *Historia de la globalización*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

FERRER, Aldo (1992): "Hechos y ficciones de la globalización". En *Capítulos SELA*, ene-jun, n° 53: 157-173.

FFRENCH, Davis y Steffanie Griffith Jones (1995): *La nuevas corrientes financieras para América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

FLORES D'Arcais, Paolo *et al.* (1995): *Modernidad y política. Izquierda, individuo y democracia*. Caracas: Edit. Nueva Sociedad, Serie Nubes y Tierra.

FORRESTER, Viviane (1997): *El horror económico*. Buenos Aires: Fondo de Cultura económica, Serie Nubes y Tierra.

FORTUNE (1997): "Fortune 500: America's Largest corporations". En *Fortune*, April 15.

FOUCAULT, Michel (1976): *Vigilar y castigar*. Madrid: Siglo XXI Editores.

_____ (1980): *La microfísica del poder*. Madrid: Siglo XXI Editores.

FRANCES, Antonio (1999): *Venezuela posible: Siglo XXI*. Caracas: Ediciones IESA.

FRIED SCHNITMAN, Dora (supervisión técnica) (1994): *Nuevos paradigmas, cultura y subjetividad*. Buenos Aires: Edit. Paidós.

FROBEL, Folker (1980): *La nueva división internacional del trabajo*. México: Siglo XXI Editores.

FUKUYAMA, Francis (1992): *El fin de la historia y el último hombre*, 2ª edic. Bogotá: Ed. Planeta.

GARCÍA CANCLINI, Néstor (1990): *Culturas híbridas: estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Ed. Grijalbo.

_____ (1995): *Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización*. México: Ed. Grijalbo.

_____ (1997): *Cultura y comunicación: entre lo global y lo local*. La Plata: Universidad Nacional de la Plata.

GELLNER, Ernest (1993): *Cultura identidad y política. El nacionalismo y los nuevos cambios sociales*. Barcelona (España): Edit. Gedisa. Título original: *Culture, Identity and Politics*. Cambridge: Edit. Syndicate of Press of the University of Cambridge, 1987.

GIDDENS, Anthony (1994): *Consecuencias de la modernidad*, 2ª edic. Madrid: Alianza Editorial. Título original: *The Consequences of Modernity*, 1990. UK: Polity Press y Basil Blackwell.

_____ (1995): *Modernidad e identidad del yo*. Barcelona (España): Ediciones Península. Título original: *Modernity and Self Identity*, 1991. UK: Polity Press y Basil Blackwell.

GILL, Stephen (1992): *New World Order*. Cambridge: Polity Press.

GOLDBLATT, David; Held, David; McGrew, Anthony y Perraton, Jonathan (1997): "Economic Globalization and the Nation -State: Shifting Balances of Power". En *Alternatives*, n° 22: 269-285.

GORZ, André (1992): "La declinante relevancia del trabajo y el auge de los valores post-económicos". En *Revista El Futuro del Socialismo, El Futuro del Trabajo*, n° 6, Madrid: Fundación Sistema.

GRAY, John (1998): *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*. New York: The New Press.

GRIFFIN, Keith B. (1996): *Studies in Globalization and Economics Transitions*. New York: St. Martins Press.

GUERRA, Alfonso (1992): "La revolución tecnológica y el trabajo". En *Revista El Futuro del Socialismo, El Futuro del Trabajo*. n° 6, Madrid: Fundación Sistema.

GUTIÉRREZ GARZA, Esthela (1997): "La flexibilidad laboral en México". Revista *Huella*, vol. 3-3, pp. 25-46. México: Universidad Metropolitana Juárez.

- GUTIÉRREZ GARZA, Esthela (coord.) (1990): *La ocupación del futuro. Flexibilización del trabajo y desreglamentación laboral*. Caracas: Edit. Nueva Sociedad.
- HABERMAS, Jurgen (1981): “Modernidad versus postmodernidad”. En *New German Critique*, n° 22, 1981. Traducido por José Luis Zalabardo García Muro.
- HAHNEL, Robin (1999): “Capitalist Globalism in Crisis”. En *Magazine*, December, n° 28:1-7, New York.
- HALE, David D. (1998): “The IMF, Now More than ever. The case for financial peacekeeping”. En *Foreign Affairs*, Nov/Dec., vol. 77, n° 7: 7-13.
- HALL, Stuart (1991): “The Local and the Global: Globalization and Ethnicity”. En King, Anthony D. (ed.): *Culture, Globalization and The World System*. New York: Department of Art and Art History, State University of N.Y. at Binghamton: 19-39.
- HAYLES, Katherine (1990): *La evolución del caos*. Barcelona (España): Gedisa Editorial.
- HELD, David (1991): *Political Theory Today*. California: Standford University Press.
- HELLER, Agnes y Feher, Ferenc (1989): *Políticas de la postmodernidad*. Barcelona (España): Edic. Península. Título original: *Postmodern Culture and Politics*. Traducido por Montserrat Gurguí.
- HIRSCH, Joachim (1996): *Globalización, capital y estado*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- HIRST, Paul y Ghaname Thompson (1996): *Globalization in Question*. Malden. EE UU: Polity Press y Blackwell Pub.
- HOBSBAWM, Eric (1996): “The Future of the State”. En *Journal of Development and Change*. (Institute of Social Studies. Oxford. United Kingdom, vol. 27, abril, n° 2: 267-278.
- _____ (1997): *Naciones y nacionalismos desde 1780*, 2ª edición. Barcelona (España): Crítica.
- _____ (1998): *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Ed. Crítica.

HOFFMAN, Joan (1997): "Maintaining the Roots of Economic Development in an Era of Globalized Production". En *Futures*. Gran Bretaña, vol. 29, nº 9: 811-25.

HOPENHAYN, Martín (1995). *Ni apocalípticos ni integrados. Aventuras de la modernidad en América Latina*, 2ª edic. México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1999): "Vida insular en la aldea global". En *Número 20*, Separata, dic.98/ ene-feb 99, Bogotá: 4-11.

HORST, Kern (1990): *El fin de la división del trabajo*. Madrid: Ministerio del Trabajo de España.

IANNI, Octavio (1997a): "Globalização e Transculturação". En *Primeira Versao*, nº 69, abril. IFCH/UNICAMP.

_____ (1997b): "O Socialismo na época do Globalismo". Ponencia presentada en el *XXI Congreso Latinoamericano de Sociología*, Sao Paulo (del 31.08 al 05.09.1997).

_____ (1997c): *A Sociedade Global*. Civilização Brasileira, 5ª ed. Río de Janeiro.

_____ (1997d): *Teorías de la globalización*. Madrid: Ed. Siglo XXI s.a. de c.v. 2ª Edición.

IBARRA, David (1998): "Globalización, moneda y finanzas". En *Revista de la Cepal*, número extraordinario, octubre: 111-123.

IBARRA, David y Juan Carlos Moreno Brid (1999): "Régimen cambiario: un debate actual". En *Comercio Exterior*, vol. 49, abril, nº 4: 295-302.

INSTITUTE BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTADISTICA, IBGE (1998): *Desemprego total: Soma entre desemprego aberto e desemprego oculto*. Sao Paulo (IBGE).

INDEC, Instituto Nacional de Economía (1999): *Tasa de desempleo y de ocupados en Argentina 1990-1998*, INDEC, Buenos Aires: INDEC.

INTERNATIONAL FORUM ON GLOBALIZATION (1997): *Critique of WTO Investment Agreement A treaty for corporate Rights and Privileges' Statement of the International Forum on Globalization*. January 13, 1997 [<http://www.globalpolicy.org/socecon/bwi-wto/wtocrit.htm>]

- JACQUARD, Albert (1996): *Yo acuso a la economía triunfante*. Santiago de Chile: Ed. Andrés Bello.
- JAMESON, Fredric (1992): *El postmodernismo o la lógica cultural del capitalismo avanzado*. Buenos Aires: Ed. Paidós.
- JIMÉNEZ Q., José Antonio y Ana Rosa del Águila Obra (1999): “Implicaciones estratégicas del comercio electrónico basado en Internet. Nuevas consideraciones en el análisis del entorno competitivo de las organizaciones”. Trabajo presentado en las *IX Jornadas Hispano Lusas de Gestión Científica: El Management en el Próximo Milenio*. Lepe (Huelva), España, del 10 al 12 de febrero de 1999.
- KHAN, Moushin (1987): “Macroeconomics Adjustments in Undeveloping Countries: A Police Perspective”. En *The World Bank Research Observer* 2, January, n° 1:23.42, New York.
- KANEL, Don (1985): “Institutional Economics: Perspectives on Economy and Society”. En *Journal of Economic Issues*, vol. 19, September, n° 3: 815-828.
- KAPUSCINSKI, Riszard (1998): “La Cultura de la Pobreza”. En *Claves*, n° 8: 2-9, Madrid.
- LAÏDI, Zaki (1997): *Un mundo sin sentido*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LALUMIÈRE, Catherine y Jean-Pierre Landau (1998): “The Multilateral Agreement on Investment”. En *Ministry of the Economy, Finance and Industry*, Septiembre [http://www.westgov.fr/pole_ecofin/international/ami0998/ami0998.html].
- LAM, Jason (1998a): “Arguments in favor of the Multilateral Agreement on Investments” [http://darwin.bio.uci.edu/~sustain/issueguides/MAI/MAI_Pro.html].
- LAM, Jason (1998b): “Chart of Arguments For and Against the Multilateral Agreement on Investment” [http://darwin.bio.uci.edu/~sustain/issueguides/MAI/MAI_Chart.html].
- LANCE, Taylor (1990): “IS/LM in the Tropics” en King W. (coord.) *Stabilization in undeveloped countries*. Washington DC. Brookings Inst. pp. 38-63.

LANDER, Edgardo (1998a): “El Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI). El Capital diseña una Constitución Universal”. En *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol 4, nº 2-3, abril-septiembre: 123-53, Caracas.

_____ (1998b): “Modernidad, Colonialidad y Posmodernidad”. En Sader, Edir (ed.): *Democracia sin exclusiones ni excluidos*. Caracas: ALAS-Unesco-Clasco-Nueva Sociedad.

LANDER, Luis y Heinz Sonntag (1991): *Universalismo y desarrollo*. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.

LASZLO, Ervin (1997): *La gran bifurcación*. 3ª edición. Barcelona (España): Ed. Gedisa.

LAYRISSE, Ignacio y Edgar Romero (1999): “Globalización y tecnología”. En LEVY C, Sary (comp.): *Dimensión económica de la globalización*, Caracas: CEAP-Faces-UCV - Edit. Tropykos.

LEFEBVRE, Henry (1981): *Espacio y política*. Buenos Aires: Ed. Anagrama.

LERDA, Juan Carlos (1996): “Globalización y pérdida de autonomía de las autoridades fiscales, bancarias y monetarias”. En *Revista de la Cepal*, abril, nº 58: 63-77.

LEVY C., Sary (1999a): *Los fondos mutuales y los sistemas financieros*. Caracas: Faces-UCV - Edit. Tropykos.

_____ (1999b): “Tratamiento a la inversión extranjera directa y globalización. De los tratados bilaterales de inversión al acuerdo multilateral de inversiones”. En *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, nº 2-3 abril-septiembre: 29-52.

_____ (1999c): “Globalización, Finanzas y Desarrollo”. En *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. V, enero-junio, nº 1:193-222.

_____ (1999d). “Globalización: Perspectiva de un mundo de transformaciones”. En Levy C., Sary (comp.): *Dimensión económica de la globalización*. Caracas: CEAP-Faces-UCV - Edit. Tropykos.

_____ (2000): “Los Sistemas Bancarios en los Países de la comunidad Andina de Naciones. Tendencias y Perspectivas”. En *Nueva Economía*. Caracas: Academia de Ciencias Económicas (en imprenta).

LIM, Kelly (1998): "Arguments Against the Multinational Agreement on Investments" [http://darwin.bio.uci.edu/~sustain/issueguides/MAI/MAI_Con.html].

LINS RIBEIRO, Gustavo (1996): "Internet e a Comunidade Transnacional Imaginada-Virtual". En *Interciencia*, noviembre-diciembre, vol. 21(6): 277-287.

_____ (1998a): "Bodies and Culture in the Cyberage". En *Culture and Psychology*, vol. 4 (1): 107-121, Sage Pubs.

_____ (1998b): "Cybercultural Politics: Political Activism at a Distance in a Transnational World". En Álvarez, Sonia E., Evelina Dagnino y Arturo Escobar (eds.): *Cultures of Politics, Politics of Culture: Re-visioning Latin American Social Movements*. Westview Press: 325-352.

_____ (1999b): "Tecnotopia versus Tecnofobia o maéstar do século XXI". En *Humanidades*, nº 45: 76-87.

LONDOÑO, José (1995): *Crecimiento y capital humano*. New York: Working Papers, nº 17.

LUKÁCS, George (1971): *Conciencia y lucha de clases*. Buenos Aires: Ed. Amorrortu.

LUSTIG, Nora (1997): *El desafío de la desigualdad*. México: Fondo de Cultura Económica.

MAFFESOLI, Michel (1990): *El tiempo de las tribus*. Barcelona (España): Icaria Editorial S.A.

MANN, Michael (1991): *Las fuentes del poder social*, vol. I. Madrid: Alianza Editorial.

MARINI, Mauro (1994): *La teoría social latinoamericana*. México: Edic, UNAM-El Caballito.

MARSHALL T.H. (1998 [1950]): "Ciudadanía y clase social". En Marshall T.H. Y Tom Bottomore. *Ciudadanía y clase social*. Madrid: Alianza Editorial.

MARTÍN BARBERO, Jesús (1992): "Pensar la sociedad desde la comunicación: un lugar estratégico para el debate a la modernidad". En *Diálogos de la comunicación*, nº 32: 28-33, Lima.

_____ (1996): "Globalización comunicacional y descentramiento cultural". En *Diálogos de la comunicación*, nº 50: 27-42, Lima.

_____ (1997): “Globalización y multiculturalidad: notas para una agenda de investigación”. En *Ensayo y Error*, n° 3: 178-199, Bogotá.

_____ (1998): “La globalización desde una perspectiva cultural”. En *Letra Internacional*, n° 58: 13-17, Madrid.

MATO, Daniel (1996a): “Procesos Culturales y Transformaciones socio-políticas en América ‘Latina’. En tiempos de globalización”. En Mato, D., M. Montero y E Amodio (coords.): *América Latina en tiempos de globalización*. Caracas: Unesco-ALAS-UCV, pp.11-47.

_____ (1996b): “On the Theory, Epistemology, and Politics of the Social Construction of ‘cultural Identities’. In the Age of Globalization: Introductory Remarks to Ongoing Debates”. En *Identities*, vol. 3, n° 1-2: 61-72.

_____ (1997a): “Culturas Indígenas y Populares en Tiempos de Globalización”. En *Revista Nueva Sociedad*, mayo-junio, n° 149: 100-113.

_____ (1997b): “A research based framework for analysing processes of (re)construction of ‘civil societies’ in the age of Globalization” En Servaes, J & Rico Lie (eds.): *Media and Politis in Transition Cultural Identity in the Age of Globalization*. Bélgica (Lovaina). Acco Pub., pp.127-139.

_____ (1998): “Prácticas Transnacionales, Producción de Representaciones Sociales y (Re)Organización de las ‘Sociedades Civiles’ en América Latina”. Ponencia presentada en el *Simposio-Coloquio Cultura y Transformaciones Sociopolíticas en Tiempos de Globalización*. Caracas, UCV 15-17 de agosto de 1998.

(1999a): “On Global and Local Agents and the social Making of Representations of Indigenous People’s Identities in Latin America”. En Therborn, Göran (ed.): *Globalizations and Modernities: Experiences and Perspectives of Europe and Latin America*. Holanda: Swedish Council for Planning and Coordination of Research: 194-209.

_____ (1999b): “Sobre la fetichización de la ‘globalización’ y las dificultades que plantea para el estudio de las transformaciones sociales contemporáneas”. En *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol. V, enero-junio, n° 1: 129-148.

MC LUHAN (1968): *La aldea global*. Bogotá: Editorial Norma.

MELODY, William H. (1985): "The Information Society: Implications for Economic Institutions and Market Theory". En *Journal of Economic Issues*, vol. 19, June, n° 2: 523-39.

MENZEL, Ulrich (1995): "La revolución postindustrial". En *Desarrollo y Cooperación*, septiembre-octubre, n° 5: 8-13.

MILLER, Morris (1995). "Where is Globalization Taking Us?". En *Futures*, vol. 27, n° 2: 125-144.

MIRES, Fernando(1996): *La revolución que nadie soñó*. Caracas: Edit. Nueva Sociedad.

_____ (1999): "La cultura de la globalización". En *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol.V, enero-junio, n° 1:11-32.

MULLER, Urs (1999): "Lo que todavía puede esperarse de las multinacionales". En López Segreda, Francisco (comp.): *Los retos de la globalización*: 662-699. Caracas: Unesco.

OCDE (1997): *Políticas de inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversiones*. París: OECD Proceedings.

OCDE (1998): *The Multilateral Agreement on Investment. The MAI Negotiating Text (as of 24 April 1998)* [<http://www.oecd.org/daf/cm/mai/negtext.htm>].

OCHOA CHI, Juana (1997): *Mercado mundial de fuerza de trabajo en el capitalismo contemporáneo*. México: Ed. UNAM.

OFFÉ, Claus (1985): *Contradicciones del estado del bienestar*. Madrid: Ed. Ciruela.

OIT (1997a): *Anuario sobre estadísticas del trabajo*. Ginebra: OIT

OIT (1997b): *Informe Anual sobre el Trabajo Infantil*. Ginebra: OIT

OMAHE, Kenichi (1996): *The End Of The Nation State*. New York: Free Press Paperbacks.

OPPERMANN, Thomas (1998): "The International Economic Order: Regionalization versus Globalization". En *Law And State*, vol. 58: 36-50.

- PAPINI, Roberto; Antonio Paván y Stefano Zamagni (comps.) (1998): *Vivir en la sociedad global*. Ediciones Instituto Internacional Jacques Maritain.
- PETERS, Paul y Nico Schrijver (1991): *Latin America and International Regulation of Foreign Investment: Changing Perceptions*. La Haya (Holanda): Working Papers, Institute of Social Studies.
- PETRAS, James y Morris Morley (1998): *¿Imperialismo o república? Poderío mundial y decadencia nacional de los Estados Unidos*. México: Edit. Siglo XXI Editores.
- POLANYI, Karl (1977): "The Economistic Fallacy". En *Review I*, 1, Summer: 9-18.
- PRIGOGINE, Ilya (1996): *El fin de las certidumbres*. Santiago de Chile Ed. Andrés Bello. Traducción de *Le fin des certitudes* por Pierre Jacomet. Ed. Odile Jacob.
- PRZEWORSKI, Adam (1995): *Democracy and the Market*. Cambridge University Press.
- PUBLIC CITIZEN GLOBAL TRADE WATCH (1998a): *The MAI Shell Game. The Free Trade Area of the Americas (FTAA)* [http://www.citizen.org/pctrade/Shell_Game/Fttaa.htm#action].
- QUIJANO, Aníbal (1988). *Modernidad, identidad y utopía en América Latina*. Lima: Ed. Sociedad & Política.
- _____ (1999a): "¿Qué tal raza?", Documento presentado en el marco del Seminario *Colonialidad del Poder y Eurocentrismo*. Doctorado en Ciencias Sociales, Faces, UCV, Caracas del 22.11.99 al 11.12.99.
- _____ (1999b): *La economía popular*. Lima: Edit. Mosca Azul.
- RAMONET, Ignacio (1997a): *Un mundo sin rumbo*. Madrid: Edit Debate.
- _____ (1997b): "Editorial" en *Le Monde Diplomatique*, enero 15.
- RAMOS, Ramón (1993): "Una aproximación a las paradojas de la acción social". En Lamo de Espinoza, Emilio (comp.): *Problemas de la teoría contemporánea*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas Editores: 435-488.

RICOEUR, Paul (1997): *Ideología y utopía*. Barcelona. (España): Ed. Gedisa.

ROJAS, Jorge (1999): "El individuo flexibilizado en un Orden Social Precario". En *Sociedad Hoy*, Revista de Ciencias Sociales, año 2, vol 1 (2-3): 221-231, Santiago de Chile.

ROSAVALLON, Pierre (1997): *La nueva era de las desigualdades*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

ROSENAU, James N. (1990): *Turbulence in World Politics*. Princeton: University Press.

_____ (1992): "Citizenship in a Changing Global Order". En Rosenau, James y Ernst-Otto Czempiel (eds.): *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*. Cambridge University Press pp. 1-29.

SACHS, Jeffrey (1998): "The 'Rescuer' created the Crisis". En *Los Angeles Times*, January, 30.

SALAMA, Piere y Jacques Valier (1996): *Neoliberalismo, pobreza y desigualdades en el Tercer Mundo*. Buenos Aires: Edit. Niño y Darila.

SCHATAN, Jacobo (1997): "Crecimiento Económico, Equidad y pobreza en Chile". En *Sociedad Hoy*, Revista de Ciencias Sociales, año 1, vol.1(1): 95-114, Santiago de Chile.

SELA (1990a): *Las empresas transnacionales en la transformación industrial de América Latina*. Serie Estudios sobre Desarrollo ED/3, agosto, Caracas.

_____ (1990b): *Tendencias globales de la inversión extranjera directa en la década de los ochenta: implicaciones para América Latina*. Serie de Estudios sobre desarrollo ED/9, agosto, Caracas.

_____ (1997): *Las Negociaciones sobre la Inversión Extranjera. Elementos para la posición de los países de América Latina y el Caribe*. Noviembre, SP/DRE/Di n° 18-97, Caracas.

SENNET, Richard (1998): *The corrosion of carcter. The personal consequences of work in the new capitalism*. New York: W.W. Norton.

SINGER, Thomas y Paul Orbuch (1997): "Multilateral Agreement on Investment: Potential Effects on State & Local Government" En *Western Governors Association*, Denver. [http://www.westgov.fr/pole_ecofin/international/ami0998/ami0998.html].

SMITH, Anthony D. (1990): "Towards a Global Culture". En *Theory, Cultures & Society*, vol. 7 pp171-191. Sage, London Newbury Park and New Delhi.

SANTELIZ, Andrés (1999): "Globalización y dependencia". En *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, vol.V enero-junio n° 1: 223-254.

SONNTAG, Heinz (1990): "Las Mutaciones del Liberalismo y el Sistema Internacional en Perspectiva". En: *Cuadernos del Cendes*, #13-14, enero-agosto.

_____ (1997): "América Latina: la patria grande". En González y Schmidt. (Ed.) Nueva Sociedad.

_____ (2000): "Seis Tesis sobre el Sistema Mundial, la Dependencia, la Globalización y el Desarrollo". En Mato D, Ximera Agudo e Illia García (coords.). *América Latina en tiempos de globalización II. Cultura y transformaciones sociales*. Ed. Unesco, pp. 59-72

_____ y Nelly Arenas (1995): *Lo global, lo local, lo híbrido. Aproximaciones a una discusión que comienza*. Caracas: Ed. Unesco.

SPINOZA, Baruch (1981): *Ética*. Madrid: Ed. Orbis.

STRANGE, Susan (1997): *Casino Capitalism*. 2ª edic. Manchester University Press, USA.

TAYLOR, Charles (1993a): *El multiculturalismo y la política de reconocimiento*. México: Fondo de Cultura Económica. Título original: *Multiculturalism and The Politics of Recognition*. Princeton University Press. Traducido por Mónica Utrilla de Neira.

_____ (1993 b): *La fuentes del yo en la modernidad*. Madrid: Ed. Paidós.

TEUNISSEN, Jan Joost (ed.) (1997): *Can currency crises be prevented or better managed? Lessons from Mexico*. La Haya: Fondad.

THUROW, Lester C. (1996): *El futuro del capitalismo*. Buenos Aires: Edit. Vergara.

TOBIN, James (1992): "The tax Speculators". En *Financial Times*, 22 de diciembre, Londres.

TOKMAN, Víctor (1998). "Empleo y Seguridad: Demandas de Fin de Siglo". En *Anuario Social y Político de América Latina*. Flacso, n° 2:123-125, Caracas: Edit. Nueva Sociedad.

_____y Daniel Martínez (1999): "Costo Laboral y competitividad en el Sector Manufacturero de América Latina". En *Revista de la Cepal*, diciembre, n° 69: 53-70, ONU, Chile.

TORTORA, Manuela (1997): "Manual del Negociador Económico de la Próxima Década". En *Capítulos*, enero-marzo, n° 49: 7-19.

TORTOSA, José (1993): *La pobreza capitalista*. Madrid: Ed. Tecnos.

TOURAINÉ, Alain (1994): *Crítica a la modernidad*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1998): *¿Podremos vivir juntos?* México: Fondo de Cultura Económica.

UGARTECHE, Oscar (1997): *El falso dilema: América Latina en la economía global*. Caracas: Ed. Fundación Friedrich Ebert-FES (Perú) y Nueva Sociedad.

UNCTAD (1994): *Interacción entre la Inversión y la Transferencia de Tecnología. Examen general de las leyes y reglamentos relativos a la transferencia y el desarrollo de tecnología. Informe de la secretaria de la Unctad*. TD/B/WG.5/10, 04.02.94. Naciones Unidas.

_____ (1997): *Informe de la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas sobre su segundo período de sesiones (del 29.09.97 al 30.10.97)*. Naciones Unidas, Ginebra.

_____ (1998a): *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*. Washington, DC.

_____ (1998b): "Bilateral Investment Agreements play only a minor role in attracting FDI" [<http://fp.chasque.apc.org:8081/ngonet/trade/news/previous/bilateral.html>].

VERNON, Raymond (1971): *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.

VILAS, Carlos (1996): "América Latina y el Nuevo Orden Mundial". En González Casanova, Pablo (comp.): *El mundo actual: situación y perspectiva*: 347-358. México: Edit. Siglo XXI Editores.

VUSCOVIC, Pedro (1987): “Hacia nuevos modelos de desarrollo latinoamericanos”. En Martner, Gonzalo (comp.). *Diseños para el futuro*. Caracas: Edit. Nueva Sociedad

WALLERSTEIN, Inmanuel (1981): *El moderno sistema mundial*. Madrid: Siglo XXI.

_____ (1990): “Culture as the Ideological Battleground of the Modern World System”. En *Theory, Culture & Society*, vol 7: 31-55, Sage. London, Newbury Park and New Delhi.

_____ (1992): “America and the World: Today, Yesterday and Tomorrow”. En *Theory and Society*, vol. 21, nº 1: 1-28, New York.

_____ (coord) (1996a): *Abrir las ciencias sociales*. México: Ed. Siglo XXI S.A. de C.V.

_____ (1996 b): *Después del liberalismo*. México: Edit. Siglo XXI S.A., de C.V.

_____ (1997): *El futuro de la civilización. capitalista*. Edit. Icaria Antrazyt.

WATERS, Malcolm (1995): *Globalization*. London: Routledge.

WATZALAWICK, Paul (1991): *Teoría de la comunicación Humana*. Barcelona (España): Edit. Herder.

_____ y Peter Krieg (comps.) (1995): *El ojo del observador. Contribuciones al constructivismo*. Barcelona (España): Gedisa.

WEISS, Dieter (1990): “Theoretical foundations of development planning under Changing Global Economic Conditions”. En *Economics*, vol. 41: 21-38.

WEST, Cornel (1989): *The American Evasion of Philosophy. A Genealogy of Pragmatism*. Wisconsin: Wisconsin University Press.

WILLIAMSON, John (1991): “On Liberalizing the Capital Account”. En *Finance and International Economy*. Oxford University Press, nº 5: 136-146.

ZABLUDOVSKY, Gina (1995): *Sociología y política, el debate clásico y contemporáneo*. México: Edit. Miguel Ángel Porrúa.

ZAGMANI, Stefano (1998): “La globalización como especificidad de la economía post-industrial”. En Papini, Roberto; Antonio Pavan y Stefano Zamagni (comps.): *Vivir la sociedad global*. Caracas: Ed. Instituto Internacional Jacques Maritain.

Este libro, en edición de 1.000 ejemplares, se terminó de imprimir en los talleres de Fanarte, C.A. durante el mes de abril de dos mil dos. Para su producción se utilizó papel finnpap y letra Agaramond.

Mucho se ha escrito sobre la globalización y aún falta mucho que decir sobre este tema dada su complejidad, inmediatez e incertidumbre sobre la evolución del mismo, lo que sí está claro es que la nueva realidad económica internacional coexiste bajo nuevas reglas de juego. En este contexto, el presente libro, *Miradas y paradojas de la globalización*, se constituye en una excelente referencia para dar cuenta sobre las dificultades y contradicciones de este fenómeno, y la importancia de evaluar aspectos culturales y sociopolíticos para entender mejor las dimensiones económicas y comunicacionales de este proceso. Los autores dividen su investigación en tres partes. La primera toma como referencia valiosos aportes de distintos autores que han abordado la temática, y continúa con una evaluación amplia desde perspectivas vinculadas al disciplinar tradicional; en la segunda parte evalúan las contradicciones del proceso de globalización; y en la tercera parte destacan algunos elementos que atañen a América Latina, y en especial al caso de Venezuela.

SARY LEVY CARCIENTE

Economista, con postgrado en Ciencias Administrativas y Economía Internacional. Candidata a doctora en Estudios del Desarrollo, Cendes-UCV. Profesora de la UCV, investigadora del Cendes e invitada visitante del Departamento de Economía de la Universidad de Massachusetts. Entre sus publicaciones se encuentran: *Los fondos mutuales y los sistemas financieros*, Faces-UCV y Editorial Tropykos, compiladora de *Dimensión económica de la globalización*, CEAP-Faces-UCV, *Apuntes de teoría monetaria e instituciones financieras*, Faces-UCV. Igualmente ha escrito numerosos artículos para libros y revistas especializadas.

RUBÉN ALAYÓN MONSERAT

Sociólogo, con estudios en Economía Internacional. Es cursante del doctorado en Ciencias Sociales de la UCV. Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Faces-UCV y profesor agregado de la Escuela de Trabajo Social. Entre sus publicaciones y artículos se encuentran: *No todos subirán al tren*, Faces-UCV, *Plaquet de poesia dentro de toda tú*, Editorial La Espada Rota, “El canto del cisne y la epifanía del porvenir”, *Revista venezolana de Análisis de Coyuntura* IIES-Faces, “El Estado nación entre nuevas y viejas fronteras” y “Las miradas y paradojas de la globalización”, *Revista venezolana de Ciencias Políticas*, ULA.
