

Joaquín Arriola Palomares

¿La globalización? ¡El poder!

*Joaquín Arriola Palomares es profesor de Economía Política en la Universidad del País Vasco/EHU e investigador de Bakeaz. Ha sido docente en las universidades Pierre Mendez France y Stendhal de Grenoble (Francia), UCA de El Salvador y UASD de la República Dominicana. Ha realizado trabajos para la Organización Internacional del Trabajo, la Unión Europea y otros organismos internacionales. Colaborador de varias revistas y periódicos, es editor y coautor de los libros *La nueva economía política de la globalización* (Bilbao, Universidad del País Vasco. Servicio Editorial, 2000), *Globalización y sindicalismo* (Alzira, Alemania, 2001) y *Trabajo, producción y sostenibilidad* (Barcelona, CCCB/Bakeaz, 2002).*

El presente trabajo define el fenómeno de la globalización y hace un recorrido histórico por algunas de sus características económicas, políticas y sociales, mostrando su imbricación con el desarrollo de nuevas formas de poder y de distribución de la riqueza a escala planetaria. Analiza asimismo sus principales consecuencias e impactos en la forma de trabajar, en el consumo y la vida cotidiana, y en el medio ambiente. Por último, el trabajo sitúa los límites y las contradicciones del propio proceso de globalización, como escenario para el diseño de una alternativa viable.

ÍNDICE

1. Redistribución del poder	1
2. Agentes que impulsan el proceso de globalización	2
3. Las condiciones materiales de la globalización	5
4. La globalización financiera	5
5. Algunos problemas de la globalización financiera	6
6. Subordinación de las pymes	8
7. Deterioro del ecosistema	8
8. Deterioro de la democracia	8
9. Los límites de la globalización	10
10. Alternativas	11
<i>Para saber más</i>	14

Pocos términos han dado lugar a tantos libros y artículos y a tan escaso consenso sobre su significado como el de *globalización* (también denominada *mundialización* por quienes prefieren este galicismo al anglicismo original). Según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la expresión *globalización* en su sentido actual fue utilizada por primera vez en 1985 por Theodore Levitt en su libro *The Globalization of Markets*, para caracterizar los amplios cambios acontecidos en las últimas dos décadas en la economía internacional: la rápida difusión a lo largo y ancho del planeta de la producción, consumo, inversión y comercio de bienes, servicios, capital y tecnología.

Desde entonces, este sentido del término, utilizado para designar los cambios estructurales más recientes, convive con otras acepciones, más concretas, como sinónimo de mercados mundiales, o incluso más abstractas, como su uso para designar las tendencias político-sociales dominantes (el poder de las multinacionales, la ideología neoliberal, la cul-

tura norteamericana hegemónica a escala mundial...). *Globalización* es por tanto un término polisémico, que obliga cada vez que se utiliza a especificar en qué sentido se hace.

Confrontados a sus efectos, los sectores sociales mayoritariamente perdedores con este proceso han ido entendiendo que se trata de un fenómeno que afecta negativamente a sus condiciones de vida, quizá sin comprender por qué es así, incluso asumiendo el axioma reaccionario, pero de gran predicamento, que afirma que la globalización define el único mundo posible, y además es irreversible.

1 Redistribución del poder

En términos generales, se puede definir la globalización como un proceso a escala mundial de redistribución del poder entre clases sociales (de los trabajadores hacia los capitalistas) y entre territorios (del sur al norte, de las periferias hacia los centros).

Por lo que respecta al primer movimiento, durante las décadas de los ochenta y noventa se produjo un ataque concertado por parte del capital, en alianza con los gobiernos conservadores de la época, contra el poder organizado de los trabajadores, sobre la base de tres políticas: por un lado, una reestructuración general de la industria destinada a eliminar el *exceso de capacidad* (reconversión); en segundo lugar, el incremento de la causalidad y precarización de los contratos de trabajo (flexibilidad) mediante el aumento de la subcontratación y deslocalización industrial, y finalmente la corriente *adelgazante* de las empresas, orientada no tanto a reducir exceso de capacidad cuanto a reforzar la presencia en las partes del proceso productivo de mayor valor añadi-

do, abandonando otras menos interesantes (la denominada *reingeniería*).

Estas medidas generaron una situación de paro masivo y deterioro de la negociación colectiva, que redujo considerablemente el poder de los trabajadores, dividió a la clase obrera dentro de los países en estratos cada vez más segmentados (fijos y temporales, con contrato e ilegales, con convenio colectivo y sin él) y distribuyó entre varios países la producción en muchos sectores, reduciendo así el impacto de los métodos de lucha tradicionales de los sindicatos, como la huelga o el sabotaje. El resultado final ha sido una prolongada y cada vez más grave crisis de la clase obrera, de su representación sociopolítica y de su poder social en prácticamente todo el mundo desarrollado. Tan sólo el dinamismo sindical en algunos países del *tercer mundo* (Corea, Brasil, Bangladesh, Filipinas o Sudáfrica) y una cierta revitalización cuando las organizaciones obreras se han incorporado a grandes alianzas de protesta contra la globalización capitalista (Estados Unidos, Francia), han evitado una derrota en todos los frentes del movimiento obrero en las décadas de la globalización.

En términos económicos, la globalización la podemos definir como la culminación del proceso histórico de expansión del capitalismo y el efecto de sus propias leyes económicas: la *centralización* (compras, fusiones y adquisiciones) y *concentración* de capital (crecimiento por ventas y expulsión de competidores) a escala mundial.

La concentración y centralización de capital ha llegado a un punto en que los actuales mercados nacionales, incluso los más grandes (Japón, Estados Unidos...), se han quedado pequeños para el volumen de producción de las mayores empresas, en sectores como el transporte, la alimentación, el sector químico y las industrias culturales, y sobre todo para el volumen de fondos que pueden movilizar los grandes agentes financieros (bancos, fondos de pensiones, compañías de seguros).

Ante este problema de dimensión del mercado, las grandes empresas se han volcado en generar una *sociedad de consumo de masas internacional*, lo cual tiene varias ventajas desde su punto de vista: les permite fragmentar internacionalmente a la clase obrera; una parte de la clase obrera textil alemana son los trabajadores de Singapur y Malasia de las empresas textiles alemanas; una parte de la clase obrera de la industria electrónica de Estados Unidos son los trabajadores mexicanos o dominicanos en las plantas ensambladoras; sin embargo, los sindicatos del textil o de la industria electrónica sólo representan a los trabajadores que viven dentro del territorio nacional de Estados Unidos.

Paralelamente está aumentando la capacidad de consumo de una franja minoritaria de la población de los países pobres (profesionales, empleados públicos, empleados de multinacionales), un sector reducido de la población pero suficiente para hacer rentable el comercio internacional de productos de alto valor agregado e incluso la comercialización interna de parte de la producción de las multinacionales. Estos nuevos consumidores sustituyen como fuente de demanda solvente a los nuevos pobres que aparecen en los países desarrollados, como consecuencia del aumento del desempleo —el ejército industrial de reserva— necesario para permitir un mejor control de los trabajadores de los países desarrollados.

De esta forma, con la globalización aparecen nuevas formas de pobreza, vinculadas a la *exclusión* de participar en la nueva división internacional del trabajo: los pobres de los países ricos son cada vez más jóvenes, porque los parados son sobre todo jóvenes. Y la pobreza en los países de la periferia no deja de aumentar y genera una quiebra total de la sociedad y las instituciones en aquellos países que no cuentan en los planes de aprovisionamiento o de producción de las multinacionales.

La globalización va de la mano con un aumento de la *desigualdad*, que en los países empobrecidos es la que se da entre los propietarios del capital y los gestores del sistema

por un lado y las mayorías populares por otro. Hay un método relativamente sencillo para identificar a los incluidos y los excluidos de la globalización en los países de la periferia: podemos identificar a los pobres y a los que no lo son, porque estos últimos son sujetos de crédito, y tienen acceso a los bancos como clientes grandes o pequeños, y aquéllos no. De hecho, en casi todos los países del sur, tan sólo entre un 5 y un 25% de la población tiene acceso al crédito y realiza transacciones bancarias, lo cual se traduce en una tasa de exclusión que fluctúa entre un 75 y un 95%.

Hoy hay aproximadamente siete millones de millonarios (en euros), al mismo tiempo que, según informa el Banco Mundial, la mitad de la población mundial vive con menos de dos euros al día. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) señala que cerca de 800 millones de personas están malnutridas; hay 250 millones de niños trabajadores; un millón y cuarto de mujeres y niñas son comercializadas como prostitutas; mil millones de adultos son analfabetos; 2.400 millones de personas carecen de servicios higiénicos y hay alrededor de 23 millones de refugiados internacionales que reciben ayuda de las Naciones Unidas...

2 Agentes que impulsan el proceso de globalización

Los sectores beneficiados por las nuevas reglas de la distribución de la riqueza que incorpora la globalización son lógicamente los promotores de dicho proceso. Las empresas multinacionales (EMN) son el agente activo más relevante del proceso de globalización económica. Con la generalización de la propiedad internacional de las empresas, el cálculo económico de las transnacionales se hace tomando en consideración no un solo estado sino el conjunto del mundo capitalista. Las grandes empresas, con su política de inversiones a escala planetaria, reordenan la división internacional del trabajo de cara a lograr una valorización mayor del capital y lograr un crecimiento constante de la productividad y una reducción paralela de los costes salariales.

Como consecuencia de la concentración y centralización del capital realizada durante las décadas anteriores, el grupo de empresas que dirige actualmente el proceso de globalización no es muy numeroso: en el sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones, por ejemplo, 10 corporaciones transnacionales controlan el 66,0% del mercado mundial de semiconductores, 9 transnacionales controlan el 89,0% del mercado mundial de la información y telecomunicaciones, y 10 compañías transnacionales manejan el mercado mundial de ordenadores.

El número de empresas multinacionales de los países desarrollados creció desde 7.000 en 1970 hasta 24.000 en 1990, año en el que el total de empresas multinacionales sobrepasaba la cifra de 35.000, con más de 170.000 filiales. Hoy son unas 63.000 empresas matrices con alrededor de 690.000 filiales extranjeras y una plétora de otras empresas vinculadas a ellas por diversos arreglos, abarcando prácticamente a todos los países y actividades económicas y representando una fuerza formidable en la economía mundial de hoy.

Un indicador de la enorme centralización y concentración de capitales a la que asistimos es que en 1990 las ventas totales de las 100 mayores EMN no financieras (ordenadas por el valor de sus activos en países diferentes del de origen) fueron de 3.114 millones de dólares, el equivalente al 14% del PIB mundial, al 20% del PIB de los países industrializados, o al 93% del PIB de los países subdesarrollados; estas ventas equivalen al 100% del valor de todas las exportaciones mundiales y al 494% de las exportaciones de los países subdesarrollados.

Es decir, las cien mayores empresas productivas multinacionales, con 12,5 millones de empleados, tienen un peso económico equivalente a los cien mayores países subdesarrollados, con 4.150 millones de personas, y representan casi cinco veces las exportaciones de todo el tercer mundo. Las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo (14 billones de dólares en 1999, 3 billones en 1980) son ahora casi el doble de las exportaciones mundiales, y el producto bruto asociado a la producción internacional es más o menos la décima parte del PIB mundial, en comparación con la vigési-

ma parte en 1982. Las 100 mayores EMN no financieras del mundo (entre las que ocupa el primer lugar General Motors), basadas casi exclusivamente en países desarrollados, son pues el motor principal de la producción internacional. (Datos elaborados a partir del *World Investment Report 1993*, c. I. 10; el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000*, introducción; y el *Informe sobre el desarrollo mundial 1992*, c. 14 anexo, todos ellos de la UNCTAD, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). (Véase también el cuadro 1).

Cuadro 1 De las 100 mayores entidades económicas del mundo, 51 son corporaciones empresariales y 49 países (corporaciones en cursiva)

Puesto	País/corporación	PIB/ventas (millones de dólares)	Puesto	País/corporación	PIB/ventas (millones de dólares)
1	Estados Unidos	8.708.870,00	52	AXA	87.645,70
2	Japón	4.395.083,00	53	IBM	87.548,00
3	Alemania	2.081.202,00	54	Singapur	84.945,00
4	Francia	1.410.262,00	55	Irlanda	84.861,00
5	Reino Unido	1.373.612,00	56	BP Amoco	83.556,00
6	Italia	1.149.958,00	57	Citigroup	82.005,00
7	China	1.149.814,00	58	Volkswagen	80.072,70
8	Brasil	760.345,00	59	Nippon Life Insurance Company	78.515,10
9	Canadá	612.049,00	60	Filipinas	75.350,00
10	España	562.245,00	61	Siemens	75.337,00
11	México	474.951,00	62	Malasia	74.634,00
12	India	459.765,00	63	Allianz	74.178,20
13	República de Corea	406.940,00	64	Hitachi	71.858,50
14	Australia	389.691,00	65	Chile	71.092,00
15	Países Bajos	384.766,00	66	Matsushita Electric Ind.	65.555,60
16	Rusia	375.345,00	67	Nissho Iwai	65.393,20
17	Argentina	281.942,00	68	ING Group	62.492,40
18	Suiza	260.299,00	69	AT&T	62.391,00
19	Bélgica	245.706,00	70	Philip Morris	61.751,00
20	Suecia	226.388,00	71	Sony	60.052,70
21	Austria	208.949,00	72	Pakistán	59.880,00
22	Turquía	188.374,00	73	Deutsche Bank	58.585,10
23	General Motors	176.558,00	74	Boeing	57.993,00
24	Dinamarca	174.363,00	75	Perú	57.318,00
25	Wal-Mart	166.809,00	76	República Checa	56.379,00
26	Exxon Mobil	163.881,00	77	Dai-ichi Mutual Life Insurance Company	55.104,70
27	Ford Motor	162.558,00	78	Honda Motor	54.773,50
28	DaimlerChrysler	159.985,70	79	Assicurazioni Generali	53.723,20
29	Polonia	154.146,00	80	Nissan Motor	53.679,90
30	Noruega	145.449,00	81	Nueva Zelanda	53.622,00
31	Indonesia	140.964,00	82	E.On	52.227,70
32	República de Sudáfrica	131.127,00	83	Toshiba	51.634,90
33	Arabia Saudí	128.892,00	84	Bank of America	51.392,00
34	Finlandia	126.130,00	85	Fiat	51.331,70
35	Grecia	123.934,00	86	Nestlé	49.694,10
36	Tailandia	123.887,00	87	SBC Communications	49.489,00
37	Mitsui	118.555,20	88	Crédit Suisse	49.362,00
38	Mitsubishi	117.765,60	89	Hungría	48.355,00
39	Toyota Motor	115.670,90	90	Hewlett-Packard	48.253,00
40	General Electric	111.630,00	91	Fujitsu	47.195,90
41	Itochu	109.068,90	92	Argelia	47.015,00
42	Portugal	107.716,00	93	Metro	46.663,60
43	Royal Dutch/Shell	105.366,00	94	Sumitomo Life Insurance Company	46.445,10
44	Venezuela	103.918,00	95	Bangladesh	45.779,00
45	Irán	101.073,00	96	Tokyo Electric Power	45.727,70
46	Israel	99.068,00	97	Kroger	45.351,60
47	Sumitomo	95.701,60	98	Total Fina Elf	44.990,30
48	Nippon Tel & Tel	93.591,70	99	NEC	44.828,00
49	Egipto	92.413,00	100	State Farm Insurance	44.637,20
50	Marubeni	91.807,40			
51	Colombia	88.596,00			

Fuente

Ventas, de *Fortune*, 31/07/00. PIB, del Banco Mundial, *World Development Report 2000*. Compilación de Sarah Anderson y John Cavanagh, del Institute for Policy Studies (<http://www.ips-dc.org/>), en su *Report on the Top 200 Corporations* (<http://www.ips-dc.org/reports/top200.htm>), publicado en diciembre de 2000.

Junto con las empresas productivas, el *capital financiero* es uno de los que presenta un mayor grado de influencia en el proceso de globalización. Pero los criterios de localización de las EMN y de los bancos multinacionales (BMN) no son los mismos: las EMN se localizan allí donde existen recursos que explotar (mercados o factores de producción). Una parte importante de las transacciones financieras, por la propia inmaterialidad del producto, se puede realizar a distancia: las telecomunicaciones eliminan el coste de transporte o de desplazamiento de forma casi total. De esta forma, la *ubicación* física de los operadores financieros es irrelevante: mediante un simple juego de escrituras, la contabilidad interna de los BMN y otros agentes financieros multinacionales puede desplazar cientos de millones de divisas de un extremo a otro del planeta.

Además, aunque los BMN sirven de apoyo a la realización del capital multinacional en el circuito D-M-D' (dinero-mercancía-dinero), la mayor parte de los fondos que manipulan los BMN se aplican a las operaciones estrictamente financieras en los mercados de capitales, especialmente en el mercado de eurodivisas.

El mercado internacional de capitales, lugares donde se realizan las operaciones financieras, está constituido por una red de plazas financieras repartidas por todo el mundo: Londres, Nueva York, Tokio, París, Fráncfort, Amsterdam..., pero también Singapur, Hong Kong, Panamá, Luxemburgo, Bahrein, Bahamas e Islas Caimán.

La red de plazas financieras ha contribuido a aumentar el carácter autónomo de la circulación financiera y a multiplicar la cantidad de operaciones internas al marco estrictamente financiero, no ligadas al proceso productivo real, incrementando así el carácter cada vez más ficticio de los movimientos de capital (economía casino): por poner sólo un ejemplo, los BMN pueden hacer enormes economías fiscales por medio de las técnicas de registro y de transferencia al extranjero de las ganancias por medio de las zonas francas financieras. Los organismos financieros han diseñado los mecanismos más refinados para hacer que "el dinero produzca dinero".

Hoy las transacciones diarias a escala planetaria han alcanzado un volumen de más de 600.000 millones de dólares, es

decir, aproximadamente el doble del total de las reservas a disposición de los principales países industrializados. Las reservas del G-7 son de entre 250.000 y 300.000 millones de dólares aproximadamente. El capitalismo financiero puede, cuando y donde lo desee, volcar en los mercados hasta 600.000 millones de dólares cada día.

Como consecuencia de esta libertad de movimientos, las entradas y salidas masivas de capitales a corto plazo pueden desestabilizar casi cualquier economía nacional, obligando a aplicar políticas económicas cuyo principal objetivo ya no es el crecimiento económico sino la estabilidad macroeconómica, que persigue crear un clima apropiado que permita atraer capital financiero y evite su fuga. Aun a costa de mantener tasas de crecimiento económico insuficientes para resolver los problemas de paro o de pobreza masiva.

Los *gobiernos conservadores y neoliberales* son un componente esencial para generar los cambios institucionales necesarios para la expansión de la globalización. No es por casualidad que ésta comienza a principios de los ochenta, cuando los nuevos gobiernos conservadores de Margaret Thatcher y Ronald Reagan inician una cruzada contra los trabajadores y sus organizaciones, contra la ONU y las propuestas de un Nuevo Orden Económico Internacional, y a favor de la desregulación económica, las privatizaciones y la reducción de impuestos a los ricos.

Los *tecnócratas internacionales* son la base administrativa de la globalización. En primer lugar, los que participan en organismos internacionales como la OCDE, principal organismo encargado de la difusión de la ideología neoliberal y globalizadora; el Fondo Monetario Internacional (FMI), cuya función actual, tras perder su papel de regulador de la estabilidad monetaria internacional a principios de los setenta, estriba en articular el pensamiento económico de los funcionarios de los bancos centrales y en promover el ajuste estructural (neoliberalismo) en los países dependientes, y la Organización Mundial de Comercio (OMC), que tras su creación en 1995 se ha convertido en la punta de lanza de las negociaciones comerciales en beneficio de los intereses de las EMN.

Cuadro 2 Principales 'lobbies' empresariales en la Unión Europea

Las empresas multinacionales mantienen una amplia red de funcionarios cuya actividad esencial consiste en lograr aumentar la influencia del capital en las decisiones de la burocracia de Bruselas. El número de *lobbistas* es incluso superior al de funcionarios de la Comisión. Entre las principales organizaciones de esta red se encuentran las siguientes:

- AmCham (EU Committee of the American Chamber of Commerce), <http://www.eucommittee.be/>
- AMUE (Association for the Monetary Union of Europe), <http://amue.lf.net/>
- BRT (Business Roundtable), <http://www.brtable.org/>
- Burson Marsteller, <http://www.bm.com/>
- CEFIC (European Chemical Industry Association), <http://www.cefic.be/>
- CEPS (Centre for European Policy Studies), <http://www.ceps.be/>
- EPC (European Policy Center), <http://www.theepc.be/>
- ERT (European Roundtable of Industrialists), <http://www.ert.be/>
- ESF (European Services Forum), <http://www.esf.be/>
- EuropaBio, <http://www.europa-bio.be/>
- FIEC (European Construction Industry Federation), <http://www.fiec.be/>
- Financial Leaders Group, <http://www.uscsi.org/work/2work.htm>
- GCC (Global Climate Coalition), <http://www.globalclimate.org/>
- ICC (International Chamber of Commerce), <http://www.iccwbo.org/>
- IRF (International Road Federation), <http://www.irfnet.org/>
- TABD (Transatlantic Business Dialogue), <http://www.tabd.com/>
- Trilateral Commission, <http://www.trilateral.org/>
- UNICE (European Employers' Confederation), <http://www.unice.org/>
- USCIB (United States Council for International Business), <http://www.uscib.org/>
- WBCSD (World Business Council for Sustainable Development), <http://www.wbcds.ch/aboutus.htm>
- WEF (World Economic Forum), <http://www.weforum.com/>

Pero la tecnocracia internacional incluye también a otros sectores profesionales, como los periodistas de los medios de comunicación de alcance internacional (*The Economist*, *The Wall Street Journal*, *Financial Times*, *Die Welt*, *El País*, etc.) que de forma más o menos velada, o abiertamente —según el tipo de público al que se dirigen—, promueven en su línea editorial y sobre todo en las noticias (las que se dan, la forma de darlas y las que se ocultan) el pensamiento único globalizador. O una amplia red de consultores y asesores vinculados a los organismos internacionales y a los gobiernos, que definen con frecuencia las agendas políticas al margen del debate democrático.

La Unión Europea es asimismo uno de los principales impulsores de la globalización capitalista, en particular a través de algunas direcciones generales, como la de comercio o la de la competencia, que están cooptadas por los grupos empresariales y se muestran reacias a la transparencia y el control público de sus actividades y orientaciones de política.

Lo que une a las personas que trabajan en estas instituciones es una mezcla de autoconfianza, exceso de trabajo, competitividad y altos salarios que les mantiene al margen de la vida cotidiana de la mayoría de la población mundial, reproduciéndose en un compartimento estanco de pensamiento único y acceso restringido que les hace relacionarse en exclusiva con sus clones de otras instituciones multilaterales o nacionales. El autismo colectivo que deriva de este tipo de vida es uno de los principales factores que están reforzando la impermeabilidad del pensamiento económico dominante a la toma en consideración del impacto real de las políticas que aplica (véase el cuadro 2).

3 Las condiciones materiales de la globalización

La tecnología moderna es el soporte del proceso de globalización, principalmente las comunicaciones, el transporte, la informática, etc., lo cual permite:

- Una producción en masa a ritmos cada vez más acelerados.
- La segmentación del proceso productivo.
- El control del proceso a distancia: producción, compras, ventas, etc.
- La rapidez y la eficiencia en el transporte de mercancías.
- La uniformización de productos, hábitos de consumo, métodos de producción, etc.

La aparición de las nuevas tecnologías de la comunicación favorece el proceso de globalización. El cambio técnico tiene dos dimensiones: por un lado, las nuevas tecnologías pueden servir para producir más cosas en menos tiempo, o producir nuevas cosas o producirlas de otra manera; y por otro, sobre todo en la última ola de transformación tecnológica de los procesos productivos, el cambio técnico sirve para distribuir de otras formas lo que sale del proceso productivo.

El cambio tecnológico ha permitido una tasa acelerada de concentración del capital, por varios motivos: se han reducido drásticamente los costes en computación, comunicación, coordinación y transporte, permitiendo a las empresas alcanzar mercados más distantes en menor tiempo y coste. La mayor importancia de la I+D, junto con sus crecientes costes, ha generado una nueva jerarquización productiva, favoreciendo a las empresas de mayor dimensión y más elevado valor añadido, que han captado una parte creciente del excedente y han podido acumular capital a tasas más elevadas, expandiendo la cifra de negocios a gran velocidad. Las innovaciones de producto han dado lugar a ciclos de vida del producto más cortos, lo cual ha provocado una reducción de los plazos de la imitación, favoreciendo la permanencia en el mercado de las

empresas grandes, creadoras de los nuevos productos. El crecimiento rápido de las industrias intensivas en conocimientos, con bajos costes en capital fijo, favorece la movilidad de las empresas y su participación en mercados alejados entre sí. La creciente importancia de los servicios de atención al cliente, cuando los mercados son cada vez más globales, fuerza la globalización de acompañamiento al producto de las propias empresas productoras (redes de distribución y técnicas).

Las políticas públicas se orientan a favorecer estos procesos, creando las condiciones legales o de infraestructura requeridas. La liberalización del comercio internacional y de los movimientos de capital es la medida más importante, pero también contribuyen a reforzar la globalización productiva la promoción de la integración regional, las políticas de apoyo a la I+D y a las pymes, que facilitan su internacionalización, las políticas de protección de los derechos de propiedad intelectual y vida efectiva de las patentes, o las políticas de competencia.

El control de la tecnología es la clave de la desigualdad que se genera en el comercio internacional: los productos de alta tecnología cuestan trabajo pero se venden más caros que aquellos que, si bien incorporan más trabajo, utilizan una tecnología más sencilla. De este modo, aunque el capital tenga un precio cada vez más parecido en todo el mundo, por la globalización financiera, el trabajo se paga de forma muy diferente en unos países y otros.

En este sentido, no en la dimensión de las que actualmente se conocen como nuevas tecnologías, sino en procesos que afectan más a la forma de producir, como es la introducción de las máquinas de control numérico o la sustitución de las máquinas manuales por máquinas automáticas, este cambio técnico ha sido el que más incidencia ha tenido en la reducción de empleo industrial en la mayor parte de los países desarrollados (según datos del Banco Mundial, hoy solamente 114 millones de los 580 millones de trabajadores industriales habitan en los países desarrollados). Además, es el que está orientado a reducir los requerimientos de mano de obra en el proceso de trabajo para disminuir los costes salariales.

Es obvio que en una situación de desempleo masivo los trabajadores aceptarán trabajar por menos dinero o trabajar más tiempo. Pero desde el punto de vista de la racionalidad, si se ha producido un cambio técnico que requiere menos horas de trabajo para producir la misma cantidad de bienes y servicios, lo lógico es que la gente trabaje menos tiempo; sin embargo, esta conclusión social que surge de observar el cambio tecnológico no se lleva a la práctica. De hecho, en Estados Unidos los trabajadores trabajan ahora más que hace treinta o cuarenta años, la jornada es más larga y el tiempo de trabajo por unidad familiar es también superior. Parece una contradicción, pero no lo es, si analizamos el cambio tecnológico desde el punto de vista de que está sirviendo para canalizar una mayor parte de la riqueza social en favor del capital y en contra de los trabajadores.

El proceso de globalización aumenta la polarización entre ricos y pobres y profundiza el *desarrollo desigual*. Las desigualdades van en aumento entre los países, los países ricos se vuelven cada vez más ricos y los pobres cada vez más pobres. Y las diferencias en materia de tecnología (producción, acceso y control) son la causa más importante de esta evolución asimétrica.

4 La globalización financiera

Si hay una dimensión en la cual la globalización se ha completado es en el terreno de la circulación del capital financiero. La desregulación del sistema financiero, es decir, la eliminación de controles, es decir, la libre circulación de capitales

financieros, ha sustituido la autoridad de los gobiernos nacionales y los bancos centrales por la anarquía del mercado. Sólo en el mercado financiero, la autoridad del mercado es casi absoluta. Las nuevas tecnologías han eliminado las diferencias de tiempo y espacio en los movimientos de capitales financieros: un dólar puede estar ahora en Hong Kong y, apretando una tecla en una consola de ordenador, en el segundo siguiente se encuentra en Nueva York, y apretando otro botón, al segundo siguiente se ha cambiado por noventa céntimos de euro en Fráncfort (Alemania).

La globalización financiera es con todo sólo *casi* absoluta, porque las monedas siguen siendo nacionales. Mientras que los habitantes y las mercancías de un país tienen un mercado nacional y si quieren salir del país deben pasar por los mecanismos del comercio internacional, las monedas de los países tienen un mercado mundial. No hay *comercio internacional* de monedas, sujeto a regulaciones como todo comercio, sino compra y venta global, mundial de monedas.

La globalización financiera ha avanzado más rápido que la internacionalización productiva y comercial por varias razones. Ya se han señalado las facilidades particulares de la circulación de dinero: no hay peso, no ocupa espacio, pues se puede trasladar cualquier cantidad de dinero tan sólo con unos asientos contables, y porque con las nuevas tecnologías tampoco *se pierde tiempo* (lo que los economistas denominan *costes de transacción*) para la circulación de dinero entre un punto y otro del planeta.

Pero la misma coyuntura histórica de la crisis mundial de los setenta favoreció esta diferencia de velocidad entre la globalización financiera y la productiva. La crisis económica desestabilizó los mercados de trabajo, los sistemas de organización de la producción. Pero en el caso del sistema monetario, éste voló en pedazos entre 1971 (con la desautorización del dólar) y 1976 (paso de un régimen de cambios regulados a uno de tipos de cambio de mercado). Hoy sigue existiendo un sistema de circulación de personas (visas, permisos migratorios, autoridades migratorias); sigue existiendo un sistema de circulación de mercancías (permisos de importación y exportación, autoridades aduaneras), pero ya no existe un sistema monetario internacional, no hay divisa-patrón mundial, no hay autoridad monetaria que regule el espacio internacional de circulación de dinero, pues el FMI no ejerce esta función desde hace varias décadas.

El comercio mundial ha alcanzado la cifra de 3 billones de dólares al año. Pero esta enorme cifra es muy inferior al volumen de transacciones de divisas (35 billones) o al volumen de negocios del mercado financiero de Londres (75 billones, ó 25 veces más que todo el comercio mundial visible).

La centralización de capital en el sector financiero se aceleró con las medidas neoliberales de gestión de la crisis: las políticas neoliberales tienden a trasladar excedente desde el sector productivo hacia el sector financiero, porque éste es el encargado de reconvertir las actividades productivas y de reasignar los recursos a las diferentes actividades de producción (qué y cómo producir), es el que pone en marcha los nuevos procesos productivos (D-M-D'). Además, los grandes países entraron en una competencia entre ellos para atraer capitales del exterior, por cuanto la reconversión de sus aparatos productivos requería un volumen de financiamiento superior al que podían generar internamente.

La globalización financiera adquiere una importancia capital cuando se la vincula con las políticas de privatización promovidas dentro de los programas de ajuste estructural. El acceso restringido a los recursos financieros globales permite a las grandes empresas de los países ricos apoderarse de las empresas de los países pobres y de sus riquezas naturales. En España, empresas como Telefónica, Renfe, Repsol, Endesa o Iberdrola, o los grandes bancos españoles, se apropian en muchos casos a precios inferiores al valor contable actualizado de las empresas de telecomunicaciones, transporte y energía de los países de Iberoamérica, o de los ahorros de los trabajadores. Los beneficios de esas actividades se reinvierten en

una proporción muy inferior a la que se acostumbra en España, y se transforman en plusvalía que fluye desde las Américas hacia los países desarrollados. Precios similares, peores servicios y un negocio muy lucrativo para el capital extranjero, pero poco beneficioso para las poblaciones locales.

Por su parte, el espacio de la producción sigue siendo sin embargo nacional, en lo que se refiere a las condiciones de valorización del capital y de gestión de la fuerza de trabajo. La estrategia global de las EMN actúa articulando espacios diferenciados en lo relativo a los procesos productivos —y el conflicto capital-trabajo—. El espacio productivo globalizado se limita por ahora a las zonas francas y las empresas de *maquila*, que son espacios limitados pero reales de globalización del capital productivo, especialmente porque estas actividades se basan en el uso de una fuerza de trabajo mundial, salida de un ejército industrial de reserva creado a escala mundial a partir precisamente de las actividades de maquila y zonas francas (se desnacionalizan la mano de obra y el ejército industrial de reserva). (Véase el cuadro 3).

5 Algunos problemas de la globalización financiera

La globalización no deja de generar problemas para el capital, en particular por la quiebra en la que se ven sumidas muchas empresas por la desregulación y apertura súbita de los mercados a la competencia internacional (como ocurrió en España después de 1986). También se produce una contradicción entre el capital productivo (que necesita tasas de interés bajas) y el capital financiero (que impone tasas de interés altas). La hegemonía del capital financiero durante los años ochenta y noventa se ha traducido en una transferencia masiva de recursos desde el sector productivo hacia el financiero, con implicaciones en varias dimensiones de la vida social: las políticas económicas se aplican cuidando de no perjudicar los intereses del capital financiero, aunque ello suponga una menor creación de empleo, una distribución más desigual del ingreso o mayores dificultades para cuadrar los presupuestos.

Por otra parte, la circulación incontrolada de capitales financieros a lo largo y ancho del mundo ha generado como efecto no perseguido una coordinación automática de las coyunturas internacionales. La creciente integración entre los mercados financieros domésticos y los transfronterizos (*offshore*) ha elevado la presión para una mayor coordinación de las políticas financieras y macroeconómicas. Como las instituciones financieras tienen actualmente una relativa libertad para reubicar sus actividades, las diferencias en las políticas regulatorias o fiscales pueden inducir a un traslado de actividades de un mercado a otro. Por otra parte, los efectos de deslizamiento de las políticas macroeconómicas también se han incrementado a medida que se han expandido las vinculaciones entre los principales mercados financieros.

Los efectos de la política monetaria se transmiten cada vez más a través de las tasas de interés y las tasas de cambio, que son el filo sobre el que se asientan las vinculaciones de corto plazo entre los países.

Las externalidades creadas por estos deslizamientos sugieren que las políticas diseñadas en aislamiento difícilmente van a generar la necesaria situación internacional de estabilidad económica. Los requerimientos para coordinar internacionalmente las políticas macroeconómicas vienen de la necesidad de internalizar esas externalidades.

Mucha de la discusión reciente sobre coordinación de políticas ha insistido en las políticas monetarias, fiscales, financieras y de tipo de cambio. Pero la creciente integración de los mercados financieros también ha creado la necesidad

Cuadro 3 Una divisa no es lo mismo que una eurodivisa

La relación entre los mercados globales y los mercados internacionales es compleja, desde un punto de vista técnico y teórico. Pero sólo la distinción entre ambos permite establecer los vínculos con la economía real de los flujos financieros.

Un dólar que se utiliza para pagar una exportación es nacional, y detrás de él se encuentra un Banco Central. En la circulación global de capital no hay un control de la creación de liquidez. Los dólares que circulan en el mercado internacional tienen su origen en los mercados nacionales (divisas primarias), mientras que los dólares que circulan en los mercados globales son creados por los bancos (dinero bancario → divisas secundarias).

El problema no está en la liquidez, sino en que los agentes son los mismos. Si un banco especula en el mercado global y pierde, puede generar una pérdida de confianza en el sistema nacional e internacional, y no podrá actuar en el espacio nacional. La quiebra en el mercado global (especulativo) se traduciría en una pérdida de solvencia y de credibilidad en el espacio internacional (economía real).

Hay una diferencia cualitativa entre la circulación internacional y la global de las divisas. El circuito global (eurocircuito) se inicia cuando se hace un depósito en un país en otra moneda diferente de la que dispone de circulación legal en el mismo. Los eurodólares nacen así cuando se realiza un depósito en dólares fuera de Estados Unidos. El origen de los eurodólares está en la guerra de Corea, cuando la Unión Soviética decide sacar sus dólares de cuentas en Estados Unidos, ante el peligro de que éstas le fuesen congeladas, y los traslada al Banque de Commerce pour l'Europe du Nord en París, un banco creado en los años veinte por exiliados rusos y que fue posteriormente adquirido por el Estado soviético. El nacimiento de los primeros eurodólares, por tanto, es un producto de la guerra fría.

Pero será en los años ochenta cuando los eurodólares crezcan de forma explosiva. El punto de partida se sitúa en una transacción internacional real, que supone una transferencia internacional de divisas (dólares). A partir de la aparición de los euromercados, esta correspondencia entre flujos de mercancías o servicios y flujos de dinero internacional deja de efectuarse. En los euromercados, las divisas se pueden colocar en cualquier plaza financiera en función de la rentabilidad percibida: los traslados de liquidez internacional obedecen a la búsqueda de la máxima rentabilidad. Un depósito, por ejemplo, de dólares en un banco en Londres no será controlado por el Banco de Inglaterra.

El negocio bancario consiste en conseguir dinero de unos clientes a cambio de un pago (tasas pasivas) y en realizar operaciones de crédito con ese dinero, a cambio de un pago (tasas activas). El negocio del banco consiste en obtener tasas activas superiores a las que tiene que pagar por el pasivo. Los eurodepósitos, las eurodivisas, no están controladas, y se pueden crear a partir de esos eurodepósitos tantos activos como pueda absorber el mercado. De esta forma, aunque la remuneración del europasivo sea superior que en los mercados nacionales, y las eurotasas activas algo inferiores, el volumen de activos permite que, por la vía del multiplicador bancario, las ganancias se incrementen en dichos mercados.

A partir de la solicitud de un eurocrédito por parte de una empresa multinacional, la colocación temporal de éste en el pasivo de otro banco permite crear tantos asientos contables (pasivo → activo → pasivo → ...: eurodepósito → eurocrédito → eurodepósito → eurocrédito → ...) como estén dispuestos a comprometer prestamistas y prestatarios, es decir, el mercado financiero.

Los eurodólares secundarios se crean a partir de eurodólares primarios, que a su vez se asientan sobre un activo en dólares en un banco en Estados Unidos. Los plazos de las transacciones secundarias están limitados por el tiempo que dure el eurodepósito primario, es decir, se pueden multiplicar, cada vez por un plazo más breve, hasta que el depositante inicial solicite el rescate de sus dólares. En ese momento, los eurodólares se desvanecen. El juego vuelve a empezar.

En todo caso, una eurooperación puede prolongarse más allá en el tiempo si se monta sobre varios eurodepósitos primarios con plazos diferentes. Hay por tanto dos circuitos monetarios que juegan con reglas diferentes: el nacional/internacional y el global. Este último es dependiente del primero para el inicio y el final de un período de operaciones, pero en ese período temporal es autónomo de aquél.

La diferencia esencial entre los mercados internacionales y el mercado global es que en este último las operaciones contables no implican movimientos de liquidez, salvo que al final de la operación primaria algún agente contratante bajo la cobertura de dicha operación no pueda hacer frente a sus compromisos, con lo cual se producirá un movimiento neto de liquidez en el mercado internacional, pues es en este mercado donde se saldan los compromisos no satisfechos en el mercado global. Si los compromisos insatisfechos son de un volumen muy elevado, muy concentrados en el tiempo y afectan a unos pocos operadores, aparece el riesgo de transferir el problema al sistema internacional y provocar una crisis financiera en el mercado de activos reales.

Fuente

Elaboración propia.

de coordinar las políticas de manejo de las crisis, especialmente entre los bancos centrales. Ésta es precisamente el área en la que hay que hacer mayores esfuerzos. Desde la crisis de las bolsas de valores de octubre de 1987 hasta la crisis asiática de 1997, se ha demostrado tanto la velocidad con la que se transmiten actualmente los *shocks* financieros, como los problemas de liquidez, pagos (*settlement*) y compensación que pueden aparecer en los mercados de dinero y de títulos-valor.

Dado que los mercados globales para los principales activos gubernamentales y operaciones con divisas operan sobre una base de 24 horas, se requiere la coordinación de los apoyos de emergencia a la liquidez durante las grandes crisis financieras, para que exista un apoyo continuo al mercado y la cantidad apropiada de las diferentes divisas. Por ejemplo, la transferencia de fondos nominados en dólares se realiza a lo largo de todo el día, con varios sistemas de pagos trans-

fronterizos operando durante el tiempo en que los mercados y los sistemas de pagos de Estados Unidos están cerrados. Aquellos sistemas funcionan suavemente sólo si los bancos, que funcionan como agencias de compensación *transfronterizas*, están dispuestos a ampliar los créditos *nocturnos* que pueden requerir algunos participantes para realizar pagos antes de que se abran los mercados estadounidenses. Durante una crisis grave de liquidez, dichos créditos pueden no concederse si los bancos tuvieran incertidumbre sobre su propia posición de liquidez una vez que abran los mercados de Estados Unidos. La participación concertada de los bancos centrales es esencial para disipar tales dudas. Pero como los ahorradores externos han desempeñado un papel crecientemente importante en el financiamiento de los déficits fiscales, un declive económico en un país que reduce los fondos disponibles para que los residentes nacionales puedan

invertir en la adquisición de bonos extranjeros, puede tener un impacto grande en el financiamiento de los desequilibrios fiscales de otros países. La política de los gobiernos y bancos centrales es por tanto no cooperativa, y sí competitiva entre ellos, a fin de atraer la mayor parte de los fondos disponibles en los mercados mundiales. En estas condiciones, las crisis financieras internacionales, generadas directamente o por efecto de contagio, seguirán estando a la orden del día.

6 Subordinación de las pymes

La tendencia a la centralización y concentración del capital y los nuevos procesos de producción (fragmentación de los procesos productivos, producción flexible) está modificando también la relación entre las empresas según su tamaño: las pequeñas y medianas empresas industriales tienden a convertirse en subcontratantes de las grandes, pues los volúmenes de inversión iniciales requeridos para participar en la producción y comercialización en la mayoría de las ramas industriales (química, metal, automóvil, bienes de equipo...) son cada vez mayores. Las pequeñas inversiones sólo se pueden hacer en actividades subordinadas a los grandes procesos de producción multinacionales (fabricación de piezas y componentes, maquila, etc.). Algo parecido ocurre en el comercio, donde las pequeñas empresas de distribución se encuentran subordinadas a los precios que les fijan las grandes empresas productoras o distribuidoras. Tan sólo en los servicios personales se mantiene un espacio para las pequeñas inversiones. Esta situación está provocando una creciente subordinación técnica, productiva y comercial de las pequeñas y medianas empresas, con el consiguiente reforzamiento del poder de las grandes corporaciones.

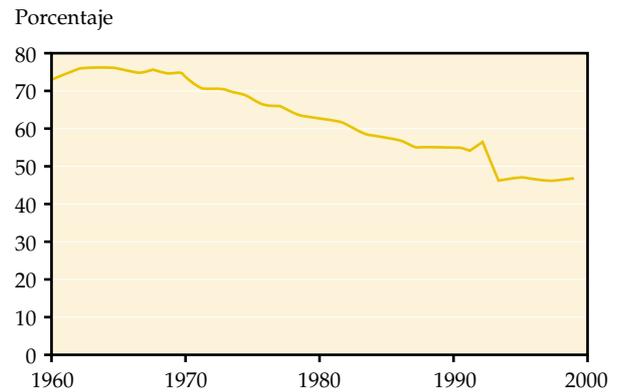
7 Deterioro del ecosistema

Hay otra dimensión de la globalización que sí está avanzando rápidamente: en materia ecológica hay problemas regionales (como la lluvia ácida o la contaminación del aire, tierra y agua), pero también hay problemas mundiales (como el estrechamiento de la capa de ozono, la reducción de la biodiversidad y el calentamiento de la atmósfera).

En la medida en que las nuevas tecnologías y los procesos de apertura externa facilitan la movilidad del capital, éste aprovecha para colocar sus producciones más contaminantes en aquellos países con menores controles ambientales. Incluso se produce un traslado masivo de residuos contaminantes de unos lugares a otros, para colocarlos finalmente allí donde la sociedad está menos organizada y cuenta con menos recursos legales y políticos para informarse y oponerse: los países pobres se convierten así en receptores de los residuos contaminantes de los países desarrollados.

Por otro lado, el desarrollo de las actividades industriales y la urbanización masiva en el tercer mundo están modificando el territorio de la contaminación global. Las emisiones de dióxido de carbono se han cuadruplicado desde 1950. Pero desde los años noventa, los países ricos (los miembros de la OCDE) producen menos de la mitad de las emisiones de CO₂ que provocan el calentamiento de la atmósfera y el efecto invernadero (véase el gráfico 1). Aunque los habitantes de la OCDE sigan produciendo tres veces más CO₂ que los del

Gráfico 1 Participación de los países de la OCDE en las emisiones mundiales de CO₂



Nota: Las emisiones de dióxido de carbono son las que proceden de la quema de combustibles fósiles y de la manufactura de cemento. Incluyen las contribuciones a dióxido de carbono producidas durante el consumo de combustibles sólidos, líquidos y gas, y de la iluminación a gas.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, *World Development Indicators 2002*.

resto del mundo, la contribución de los países pobres al calentamiento de la atmósfera ha pasado a convertirse en un problema global de compleja gestión.

Estas tendencias económicas y sociales están amenazando los límites ecológicos del planeta. El comercio en recursos naturales tales como la pesca o la madera está aumentando a enorme velocidad, un comercio que afecta a la conservación de las especies y a la biodiversidad en cualquier parte del mundo: una cuarta parte de las especies de mamíferos y un 15% de las plantas se encuentran actualmente en grave riesgo de extinción. El viento, las corrientes marinas, los ríos y la lluvia transportan agentes contaminantes a miles de kilómetros de distancia del lugar de emisión, transformando y degradando los ecosistemas, a medida que se extienden las tierras de cultivo, los pastizales y los asentamientos humanos (Ken Cole, *The Economics of Globalization*, School of Development Studies, University of East Anglia, julio 2001).

8 Deterioro de la democracia

La centralización del poder económico y político en manos de los grandes capitalistas propietarios de las empresas multinacionales contribuye a reforzar el carácter plutocrático de los sistemas democráticos, hasta el punto de que en los países donde la democracia es más frágil, por reciente o por el atraso educativo de la población, el estado está exclusivamente al servicio de los intereses de una minoría que controla toda la riqueza del país: a eso es a lo que se le denomina neoliberalismo. En el resto, las agendas políticas se encuentran cada vez más condicionadas por los intereses de las grandes empresas: la gestión de los servicios públicos, las inversiones en infraestructuras o en investigación, la política de ingresos fiscales, los marcos legales laborales, son algunas de las áreas de intervención pública sustraídas al debate social y cuyos criterios y contenidos se establecen casi en exclusiva entre políticos, consultores y representantes de intereses empresariales (véase el cuadro 4).

Cuadro 4 Un ejemplo de red político-empresarial: la Fundación para la Modernización de España

A mediados de 2002, los máximos representantes del grupo mediático-empresarial PRISA presentaban con gran bombo un libro de un profesor universitario “de prestigio”, publicado en una editorial “de prestigio” de dicho grupo (el escrito se titula *Una interpretación liberal del futuro de España*). Las tesis del libro son las del modelo globalizador estándar: la mejor sociedad posible es aquella que se ordena según el *ethos* empresarial norteamericano, las relaciones sociales se determinan por las relaciones de competencia y la cosa pública se subordina al criterio tecnocrático de las élites ilustradas. En definitiva, una nueva aportación al pensamiento único, con ciertas concesiones a la beneficencia pública y privada.

El libro aparece patrocinado y prologado por Carlos Galdón, presidente de la Fundación para la Modernización de España, quien es al mismo tiempo director general de GlaxoSmithKline en España, una de las mayores multinacionales farmacéuticas, y cabeza visible del *lobby* farmacéutico en España. Preside a su vez la Fundación de Ciencias de la Salud, el *think tank* de dicho *lobby* en este país.

La composición del patronato, consejo asesor y miembros de honor de la Fundación para la Modernización de España constituye un auténtico retrato de la colusión de intereses diversos que se dedican a la difusión del pensamiento único neoliberal en España.

Veamos quién dirige la orquesta (Patronato):

- D. Carlos Galdón. Presidente (director general de GlaxoSmithKline).
- D. Arturo García-Tizón. Vicepresidente (abogado general del Estado, consejero de Estado, ex secretario general del Partido Popular).
- D. Carlos Hernández Gil. Vicepresidente (médico y ex senador y subsecretario de Sanidad del PSOE).
- D. Ángel Bizcarrondo. Vocal-tesorero (director del Centro de Estudios y Formación Empresarial de Garrigues Andersen).
- D. José Miguel Coldefors. Vocal-secretario (secretario del consejo de administración de GlaxoSmithKline).
- D. Ángel Corcóstegui. Vocal (BBVA).
- D. José M^a García-Hoz. Vocal (fundador del grupo Recoletos —*Expansión, Actualidad Económica*—, académico “de prestigio”, Opus Dei).
- D. Iván Marten. Vocal (vicepresidente de la consultora estratégica Boston Consulting).
- D. Manuel Pizarro. Vocal (presidente de la Confederación Española de Cajas de Ahorro).
- D. Federico Prades. Vocal (asesor económico de la Asociación Española de Banca Privada).
- D. Miguel Roca Junyent. Vocal (padre de la patria, abogado asesor de empresas en España y Argentina, CiU).
- D. Luis Sánchez-Merlo. Vocal (noble consorte —yerno de la infanta María Cristina—, consultor, miembro del jurado Príncipe de Asturias).
- D. Carlos Solchaga. Vocal (portavoz neoliberal del PSOE).

Y ahora, quiénes elaboran las partituras (Consejo asesor):

- | | |
|---|--|
| ■ D. Julio Segura Sánchez. Presidente (catedrático de Economía). | ■ D. Alberto Galindo Tixaire. Vocal (catedrático de Física). |
| ■ D. Gonzalo Anes y Álvarez de Castrillón. Vocal (catedrático de Historia). | ■ D. Eduardo García de Enterría. Vocal (catedrático de Derecho). |
| ■ D. Antonio Colino López. Vocal (catedrático de Electrónica). | ■ D. Miguel de Guzmán Ozámiz. Vocal (catedrático de Matemáticas). |
| ■ D. Manuel Díaz-Rubio García. Vocal (catedrático de Medicina, presidente del comité científico de la Fundación de Ciencias de la Salud). | ■ Dña. Carmen Iglesias Cano. Vocal (catedrática de Filosofía). |
| ■ D. Luis Mateo Díez Rodríguez. Vocal (novelista, RAE). | ■ D. Álvaro Marchesi Ullastres. Vocal (catedrático de Psicología). |
| | ■ D. Antonio Muñoz Molina. Vocal (novelista). |
| | ■ D. Alberto Portera Sánchez. Vocal (catedrático de Medicina). |
| | ■ D. Juan Velarde Fuertes. Vocal (catedrático de Economía). |

... y quién las ejecuta (Miembros de Honor):

- | | |
|---|---|
| ■ D. Ángel Acebes Paniagua (PP). | ■ Dña. Loyola de Palacio y del Valle Lersundi (PP, Opus Dei). |
| ■ D. Leopoldo Calvo Sotelo (PP). | ■ D. Jesús de Polanco Gutiérrez (Grupo PRISA). |
| ■ D. Alejandro Echevarría Busquet (Grupo Correo). | ■ D. Mariano Rajoy Brey (PP). |
| ■ D. Felipe González Márquez (PSOE). | ■ D. José Luis Rodríguez Zapatero (PSOE). |
| ■ D. Santiago López Valdivieso (Guardia Civil). | ■ D. Luis Ángel Rojo Duque (Banco de España). |
| ■ D. Juan José Lucas Jiménez (PP). | ■ D. Fernando Savater Martín (ensayista). |
| ■ D. Artur Mas i Gavarró (CiU). | ■ D. Eduardo Serra Rexach (<i>lobby</i> militar-industrial). |
| ■ D. Jaime Matas Palou (PP). | ■ D. Eduardo Zaplana Hernández-Soro (PP). |
| ■ D. Jaime Mayor Oreja (PP). | |

En pocas ocasiones tenemos la oportunidad de ver con tanta claridad cómo los principales líderes de los partidos políticos (PSOE, PP, CiU), instituciones públicas (Banco de España, Guardia Civil), grupos mediáticos dominantes (El País, Recoletos, Grupo Correo), grupos ideológicos (Opus Dei) y las élites intelectuales *progres* y *carcas* se coordinan con el sector empresarial, al servicio del proyecto social del capital multinacional.

Los aspectos hacia los que dirigen sus reflexiones son muy variados: entre sus publicaciones se cuentan temas como *El agua como elemento integrador de España*; *Reflexiones sobre la justicia en España*; *El fracaso escolar*; *La globalización y el nuevo entorno monetario internacional*, o *La sociedad española ante la defensa y los conflictos internacionales*. El tema más recurrente es con todo el de la reforma educativa. Los ideólogos del neoliberalismo y sus beneficiarios son conscientes de que la profundización en la destrucción de las redes institucionales de protección social y el fortalecimiento de la hegemonía ideológica del capital, requieren un profundo cambio de mentalidad social que pasa ineluctablemente por el adecuado adoctrinamiento (en formas tanto como en contenidos) en el sistema de formación reglada, en el cual la casi totalidad de la población de los países desarrollados pasa la mayor parte del tiempo dedicada a la estructuración y maduración de su visión del mundo.

Esta situación deriva de análisis y estudios como el Informe de la Comisión Trilateral sobre la *governabilidad* de las democracias (Michel Crozier, Samuel P. Huntington y Joji Watanuki, *La crisis de la democracia*, 1975), en el cual se señala como culpable de la crisis económica mundial a un cierto relajamiento de controles sobre la sociedad: un "exceso de democracia" habría devenido en "libertinaje" frente a las responsabilidades individuales, por culpa de un Estado excesivamente protector (pleno empleo y gasto social). En consecuencia, las acciones emprendidas por el capital transnacional para controlar las agendas de los partidos políticos y cooptar a quienes ocupan puestos de decisión clave en la escena internacional, como direcciones y secretarías en organismos internacionales, direcciones generales de comercio exterior, bancos centrales..., cuando no colocar a sus propios agentes en dichos cargos, se orientan a sustituir la gestión pública de los asuntos públicos por una lógica de mercantilización total de la sociedad. Los criterios de gestión empresarial se aplican a toda suerte de decisiones. Pero hay que recordar que la gestión empresarial no es sólo eficacia y eficiencia en la asignación de los recursos, sino objetivos definidos a través de mecanismos de toma de decisión fuertemente jerarquizados y elitistas. En la toma de decisiones públicas la transparencia se reduce a la rendición de cuentas a posteriori, y la meritocracia, la contabilidad económica y financiera y el secretismo en la definición de las opciones estratégicas sustituyen a la participación social, la deliberación abierta y los criterios de justicia e igualdad.

La capacidad de interlocución con los partidos políticos de los grupos de presión creados por las empresas es muy elevada, y el acceso a sus líderes es con frecuencia superior al que tienen las bases partidarias o las organizaciones sociales afines. Y la experiencia muestra que la atención prestada a los grupos de presión empresariales y a su ideología, sobre todo en el plano ideológico y estratégico, y no tanto en el de las actuaciones prácticas o el de la corrupción político-clientelar, es directamente proporcional al impacto del político o la organización en los medios de comunicación. Gracias, obviamente, al control por parte de las grandes corporaciones empresariales de casi todos los medios de comunicación de masas. Los cincuenta grandes grupos mediáticos existentes en 1983 en Estados Unidos se han reducido a tan sólo seis quince años después, en lo que ha sido el más grave proceso de pérdida de pluralismo en los medios de comunicación de la historia moderna (véase el gráfico 2). Pero, al presentarse como simples procesos de fusiones y absorcio-

nes empresariales, la ley mercantil enturbia la dimensión política del proceso.

Como los canales de relación directa de los partidos con la sociedad son tan limitados, el impacto en los medios de comunicación coincide con la incidencia en la valoración de la opinión pública de tal o cual político, de tal o cual organización. La mediatización del debate político, lejos de ser una prueba de apertura y liberalismo del sistema, refleja los fuertes condicionamientos a los que está sometida la agenda política, creando las condiciones para hacer creer a la opinión pública que no hay más alternativas viables que aquellas que viabilizan los grandes medios de comunicación de masas.

9 Los límites de la globalización

Teóricamente, en la medida en que avance el proceso de globalización, se deben ir diluyendo las fronteras económicas y, entre éstas, las que separan las condiciones de vida y de trabajo de unos países y otros: la unificación del mercado de trabajo a escala mundial en algún momento deberá significar la igualación de las condiciones de los trabajadores en todo el mundo. Probablemente esto implique un deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores en los países desarrollados, y una mejora de las condiciones de vida de los trabajadores de los países subdesarrollados que se incorporen a la nueva división internacional del trabajo.

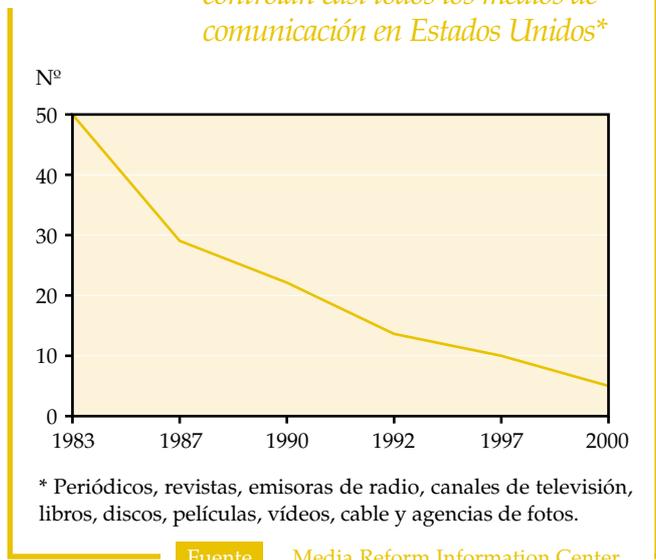
Especialmente en los países ricos, esto sólo se puede llevar a cabo mediante una verdadera contrarrevolución social, que elimine cualquier rastro de poder de los trabajadores en los estados nacionales, lo cual sería posible eliminando completamente la democracia de esos países. Una situación así daría lugar a profundas convulsiones sociales, que convertirían las luchas sociales del siglo XX y la guerra contra el fascismo en una pelea de niños.

La libre movilidad de la fuerza de trabajo es un mito, pues el capitalismo no puede funcionar sin mecanismos de coerción sobre los trabajadores. El desempleo funciona como el mecanismo de ajuste central de la economía global: el paro masivo en los países del Sur mantiene los salarios industriales casi al nivel de supervivencia, logrando que las ganancias de productividad sean apropiadas en exclusiva por el capital. Con frecuencia, la mejor opción para millones de trabajadores de estos países es emigrar al Norte, donde las limitaciones a la movilidad son tanto geográficas como profesionales: los inmigrantes abaratan los costes de producción de bienes-salario, contribuyendo a facilitar el *ajuste salarial* en estos países (ajuste que consiste en que los salarios crezcan menos que la productividad, o, dicho de otra forma, en facilitar una creciente apropiación de valor añadido por parte del capital).

A diferencia de lo que ocurre con los movimientos de capital financiero, los movimientos internacionales de trabajadores no conducen a la unificación de los mercados de trabajo, la cual se enfrenta también a las diferencias culturales, de idioma, de clima, etc., que impiden que las condiciones de unos trabajadores en la misma rama de producción pero en diferentes lugares sean las mismas. Dicha unificación del mercado de trabajo en ningún caso se puede hacer otorgando a los trabajadores de la periferia las condiciones de los trabajadores de los países desarrollados, porque los niveles de consumo que eso significaría no pueden ser soportados por los recursos existentes en el planeta.

Por todo eso es bastante improbable que la globalización del capitalismo se pueda dar de forma plena. Aunque cada vez está más presente en el mundo y abarca nuevas dimensiones, aún no existen las condiciones para la constitución de un sistema productivo mundial único.

Gráfico 2 *Número de corporaciones que controlan casi todos los medios de comunicación en Estados Unidos**



Esto genera un cúmulo de contradicciones y tensiones que no permiten predecir si los procesos de globalización llegarán a término o serán revertidos por algún tipo de convulsión social ligado a otras tendencias también presentes en la escena mundial. Así, los procesos de regionalización y conformación de bloques económico-militares apuntan a este otro escenario posible, caracterizado por el reforzamiento de los vínculos económicos y políticos entre vecinos y el aumento de la competencia y la rivalidad con los otros bloques regionales.

10 Alternativas

En el contexto de la globalización se señala que el Estado ya no es el instrumento eficaz que fue para imponer un modelo de desarrollo y construir el imaginario colectivo de la identidad nacional. Este *fracaso del Estado* abonaría el terreno para la desidentificación colectiva de los pueblos del tercer mundo. El capitalismo provoca en los países centrales un proceso de descomposición y recomposición de la identidad colectiva en el sentido de un eficaz productivismo; en los países periféricos, por el contrario, su identidad es brutalmente destruida sin que se establezcan los procesos compensadores de producción de nuevos elementos culturales propios, capaces de apoyar, a su vez, la acumulación y la innovación, pues colapsan ante los modelos importados por la cultura global, que reproducen patrones de imitación y consumo improductivo.

Sin embargo, el fracaso del Estado como agente de desarrollo es previo a la globalización actual. Así, cuando colapsó el *boom* de los precios de las materias primas al finalizar la guerra de Corea en los cincuenta, el control político directo de los territorios en África pudo ser transferido sin problemas a los colonizados, mientras que al mismo tiempo se garantizaba que estos territorios permaneciesen sujetos a la dominación financiera y comercial general de lo que en los años de la guerra fría se bautizó como "el Oeste" u "Occidente", es decir, esencialmente Estados Unidos y sus socios europeos.

Los procesos de descolonización dieron lugar a la toma del poder por sectores nacionalistas más o menos controlados por la potencias coloniales (cuando alguno mostraba verdaderos deseos de independencia económica y política, era sencillamente asesinado, como Patrice Lumumba en 1963 por el Gobierno belga, o Thomas Sankara en 1989 por el Estado francés, o sus gobiernos, derrocados por ejércitos y policía, comenzando por Kwame Nkruma en 1966, con el consentimiento político de Gran Bretaña). Los nuevos nacionalistas, rechazando la herencia de jefes y reyes tradicionales, se vieron obligados a aceptar otra herencia, la del nacional-estatismo que venía de Europa; se vieron obligados a aceptar la alienación a la cual se habían opuesto y que se habían propuesto rechazar.

La transferencia del poder fue, sobre todo, una transferencia de crisis: lo que se nos presenta con frecuencia como una crisis de sobrepoblación, fue realmente una crisis de subproducción de alimentos y de mala distribución de bienes. Las razones para este desequilibrio e incompetencia no se pueden explicar sin tomar en consideración la herencia colonial.

El modelo francés o el británico imitados en África, o el modelo norteamericano en América Latina, derivan y son inseparables de una sociedad ya dividida en clases sociales establecidas. Sobre todo, estos modelos son dependientes para su eficacia de la hegemonía de estratos medios ampliamente difundidos, capaces de dominar la sociedad y sus

fuentes económicas de riqueza: esas *clases medias* es lo que la historia de 150 años ha producido en Europa, junto con una clase obrera con expectativas de destino y promoción social. Justo aquello de lo que carecen las sociedades descolonizadas, desde el momento mismo de la descolonización, o poco después. La ausencia de una lucha política cuyo objeto pueda ser el Estado, y la no coincidencia del Estado, la nación (que las más de las veces no existe) y las clases sociales (mundializadas y fragmentadas) anulan la eficacia de la política. Esta pérdida de eficacia es lo que explica el ascenso de los populismos y de los irracionalismos ideológicos.

Si tenemos en cuenta lo anterior, la globalización no tiene por qué ser un fenómeno negativo, y sí una oportunidad de intervención. No es cierto que sólo a escala local se puedan resolver los problemas de la gente; la cuestión no es el tamaño de la economía a regular, sino el reparto del poder para tomar las decisiones.

Si el proceso de globalización avanza de la esfera financiera a la producción y la distribución, de la economía a la política y la cultura, si *los de abajo* no están informados y organizados para responder a escala global a estos desafíos, se facilita la centralización del poder en manos de quienes sí están participando activamente en la globalización: los grandes capitalistas, los tecnócratas internacionales, las burocracias de los organismos multilaterales...

La experiencia de los movimientos de resistencia y lucha contra la globalización actual, y las reflexiones recogidas en las macrorreuniones de los movimientos sociales (Foro Social Mundial, Porto Alegre) apuntan algunas de las pistas para cambiar el rumbo de la globalización y para permitir resolver los problemas mundiales más acuciantes allí donde el proyecto estatista ha fracasado, superando la tendencia actual de ver las necesidades de la humanidad y del planeta en términos de las preferencias globales de la política norteamericana: es decir, el miedo de Estados Unidos a cualquier cosa que pueda ser vista o interpretada como innovación radical.

■ Un nuevo pensamiento

Se necesita lo que en Centroamérica algunos denominan "una perestroika de los pobres". Los procesos de cambio en el mundo se iniciaron con una fuerte batalla contra las ideas favorables a los pobres de la tierra: la teoría de la dependencia fue excluida de las universidades y centros de investigación de América Latina por la fuerza de las armas (Chile) o por la fuerza del dinero (subvenciones, becas para estudiar en Estados Unidos). La ola neoliberal se encargó, con el dinero de las multinacionales y de los gobiernos de los países desarrollados, especialmente de Estados Unidos, de vencer a la opinión pública de que el único sector de la sociedad capaz de gobernar adecuadamente son los empresarios. Y de que cualquier política que no reforzara los intereses de los empresarios era una política ineficaz e antinacional.

Al mismo tiempo, las políticas neoliberales arrasaban con toda una categoría de medianos empresarios en América Latina, en Asia e incluso en Europa, incapaces de competir en las condiciones de desigualdad con las grandes corporaciones que dominan los mercados internacionales. Los sectores populares fueron convencidos de que, en lugar de organizaciones reivindicativas de masas, tenían que crear organizaciones educativas o productivas financiadas con fondos externos (ONG).

La crisis de la política en realidad se transformó en la desaparición de los políticos defensores de los intereses populares, pues los sectores sociales dominantes mantuvieron y renovaron sus partidos políticos, al mismo tiempo que los partidos de los sectores populares entraban en una bancarrota ideológica y en muchos casos también orgánica.

Es urgente una reflexión en profundidad sobre las mutaciones en curso en las estructuras del sistema capitalista,

especialmente la nueva dimensión de la mundialización y los cambios sociales que provoca la revolución de la información. Como señala Jacques Robin (editor de *Transversales Science Culture*), la revolución de la información es el resultado del descubrimiento de la tercera dimensión de la materia, la tercera magnitud física observable, junto a la masa y la energía: “¿Cómo creer que el descubrimiento, a mediados de este siglo, de un tercer componente de la materia no afectaría de manera profunda al modo de producción de los bienes y de los servicios y al ‘trabajo’ que realizan los hombres?” (*Le Monde Diplomatique*, 12/93, p. 14). Estas mutaciones afectan no solamente a las relaciones de producción, sino también a las condiciones estructurales de reproducción de la vida social, es decir, al factor determinante en última instancia del proceso histórico.

En la perspectiva de construir *otra cosa* que la globalización capitalista actual, se debe partir de varias consideraciones:

- Cualquier estrategia alternativa de desarrollo para los países del tercer mundo, para los países subdesarrollados donde se concentra la mayor parte de los pobres y miserables del planeta, tiene que ser necesariamente antisistema. En el marco del capitalismo dependiente y subordinado de la periferia, no existe ninguna posibilidad de desarrollo para todos, de *ratrapage* del modelo capitalista central: no hay tiempo ni recursos materiales (recursos no renovables —materias primas— o de renovación lenta —aire, agua, bosques—). La marginación de las mayorías sociales del planeta es un componente esencial del acceso de los países centrales a los recursos naturales y sociales del tercer mundo, a precios al margen de cualquier valor internacional de la fuerza de trabajo o al margen de cualquier precio que tome en consideración el agotamiento de los recursos no renovables.
- Las estrategias de resistencia/reivindicativas típicas de los movimientos obreros y campesinos socialistas han sido inviábiles por la incapacidad de las formaciones sociales dependientes (el Estado, la tecnología/productividad) para integrar dicha contestación en un planteamiento reformista que satisfaga las necesidades básicas de la población, y por la ausencia de correlación suficiente (imperialismo) para provocar una ruptura revolucionaria.
- Cualquier estrategia alternativa de desarrollo popular tiene que ser necesariamente anticapitalista, o postcapitalista. Los espacios donde se ha podido generar cierta capacidad de reacción por parte de las mayorías populares a su situación de marginalización son aquellos en los que no han entrado las relaciones capitalistas de trabajo y de producción; los espacios subsumidos o marginados por el capital (comunidades campesinas, barrios urbanos populares, espacios marginales de las ciudades).

■ Una nueva política económica

Vinculado a lo anterior, se necesita como un componente específico el desarrollo de una nueva política económica, que ayude a reforzar el aparato productivo local, que proteja y desarrolle las iniciativas puestas en marcha por los pequeños y medianos empresarios para sobrevivir al ajuste estructural neoliberal, que genere una capacidad endógena de producción de ciencia y tecnología adaptada a los requerimientos de desarrollo de las mayorías sociales, etc. Se necesita una nueva política económica, que reemplace, en el ámbito macroeconómico, la contabilidad de los precios capitalistas por la contabilidad del valor social, y en el ámbito de la actividad productiva, el criterio rector de la rentabilidad financiera (costos y beneficios monetarios) por el de la rentabilidad social (costos y beneficios humanos).

Un planteamiento económico alternativo debe partir del rechazo a la ideología de la gestión: gestionar la economía es lo contrario de anticipar el porvenir. Pragmatismo macroeconómico no es lo mismo que gestión de los recursos económicos que se presentan como datos. No se trata de diseñar una política para repartir la riqueza existente, sino para su creación desde los sectores populares, desde las mayorías sociales excluidas. Hay una incompatibilidad radical entre el objetivo de la creación de empleos y las políticas de ajuste neoliberales, para las cuales el nivel de empleo adecuado es el que determina el mercado. El crecimiento debe ser un objetivo anticipado a largo plazo, y no un indicador a observar para determinar los resultados de una política económica cualquiera.

Para lograrlo hay que evitar quedar atrapados en los falsos problemas (la inflación, el déficit presupuestario que elevaría las tasas de interés) que ocultan los verdaderos problemas (el desempleo, el subempleo, el derroche de recursos productivos). Los desequilibrios identificados como fundamentales por la política neoliberal son:

- El desequilibrio fiscal (gastos > ingresos) pues se supone que provoca inflación (si se financia con emisión de dinero) o reducción de inversión (si se financia con operaciones de mercado abierto, por el efecto de expulsión).
- El desequilibrio de la balanza de pagos: a corto plazo se considera el desequilibrio financiero (exportaciones + entradas de capital < importaciones + salidas de capital) por la incapacidad de hacer frente a los pagos internacionales, y a largo plazo el desequilibrio comercial ($X < M$), por representar un consumo de ahorro externo improductivo, pues no se dinamiza suficientemente la capacidad de atracción de divisas por la vía del comercio.
- El desequilibrio de los precios, que se divide en: a) desequilibrio entre dinero y producto (inflación); b) desequilibrio entre oferta y demanda de dinero/crédito (tasa de interés); y c) desequilibrio entre precios internos y precios externos (tipo de cambio).

Estos desequilibrios, sin embargo, no son fundamentales en una política alternativa. En general, los desequilibrios financieros son síntomas y no causas de los desórdenes económicos. Más importantes que los anteriores son los siguientes desequilibrios básicos:

- El desequilibrio entre población y empleo. El mayor despilfarro de las economías capitalistas es el de fuerza de trabajo: la no empleada, por ser una fuente de riqueza inexplorada, y la empleada, por estar de forma mayoritaria muy deteriorada, y no existir el clima sociopolítico adecuado para su rentabilización social más adecuada, a través de un proceso permanente de recualificación.
- El desequilibrio entre el valor del trabajo nacional y el valor del trabajo extranjero, a través del cual se manifiestan los problemas de tipo de cambio, nivel de salarios y productividad, y en general los de balanza de pagos.
- El desequilibrio entre sector público y sector privado. El problema del Estado se manifiesta en dos planos: por una parte, su dimensión tras los procesos de privatización masivos es generalmente muy reducida para poder cumplir el papel regulador orientado a la superación de los problemas sociales y económicos más acuciantes. Por otro lado, sus características estructurales, con el deterioro de la calidad de la democracia que acompaña al proceso de globalización, lo califican como un Estado corrupto, ineficiente y burocratizado, y orientado a favorecer la centralización y concentración del capital por parte de las élites dominantes.
- El desequilibrio entre tasa de ganancia y nivel de inversión. La tasa de ganancia en los países subdesarrollados

es muy superior a la de los países desarrollados, y sin embargo los niveles de acumulación de capital son bajos. Esto demuestra que el mecanismo keynesiano de las expectativas de ganancia sólo es viable cuando los niveles de explotación de la fuerza de trabajo se encuentran por debajo de ciertos límites, esencialmente cuando la extracción de plusvalía es intensiva bajo su forma dominante. Por el contrario, en países donde la extracción de plusvalía es fundamentalmente extensiva (en la agricultura de exportación, en el trabajo asalariado de la economía informal y en gran parte de los servicios), el trabajo es sólo un coste, y no, como en los países centrales, el principal componente de la demanda doméstica. Los niveles salariales son en casi todas las ramas de mera subsistencia y, en consecuencia, los niveles de inversión requeridos para obtener elevadas tasas de ganancia ("maximizar los beneficios") se sitúan por debajo de los niveles de acumulación requeridos para desarrollar las fuerzas productivas a un ritmo superior primero y similar posteriormente a los países desarrollados: el uso del capital es en cierta forma rentista.

El objetivo central de las políticas económicas al uso (resolver los desequilibrios contables) sólo se logra a costa de un agravamiento a corto y a largo plazo de los desequilibrios básicos, de modo que la resolución de aquéllos conlleva inevitablemente un coste social de corto plazo y económico de largo plazo cada vez más gravoso. Los desequilibrios contables no deberían ser el objetivo de la política económica, sino que por el contrario debemos interpretarlos como los límites a la velocidad de intervención para resolver los desequilibrios básicos. Toda política económica alternativa debe ser coherente, no con la reducción de los desequilibrios contables, sino con su mantenimiento dentro de límites manejables, es decir, debe evitar que un desequilibrio financiero alcance un nivel de tales proporciones que vuelva inoperante cualquier política que se dirija a resolver los desequilibrios básicos.

Reforzar el espacio internacional frente al mercado global es otro requisito de una política alternativa. El establecimiento de un nuevo marco institucional para la definición de las reglas del comercio, y la reconstrucción de un sistema monetario internacional basado en criterios de simetría que superen los 150 años de hegemonía unipolar (Reino Unido/libra esterlina; Estados Unidos/dólar) y que establezca un sistema no jerarquizado (una moneda mundial) que genere una nueva estructura de compensación internacional de pagos entre deudores y acreedores, son condiciones imprescindibles para la viabilidad de un escenario alternativo.

■ Un nuevo papel para el Estado

A pesar de estar debilitados en su capacidad de responder a la globalización, los estados siguen siendo las instituciones más capacitadas para regular las economías. Pero un gobierno sensible a las necesidades de las mayorías sociales debe dedicar muchos esfuerzos a la concentración con otros estados, para reforzar su capacidad de interlocución con los grandes poderes de la globalización. Eso implica, por ejemplo, que en la Unión Europea la formación de empresas de ámbito europeo se lleve con ayudas públicas que incluyan entre los criterios de gestión el desarrollo de la democracia empresarial y el objetivo del pleno empleo, y que frenen la centralización de la propiedad; o la puesta en marcha de políticas de control social del capital financiero.

■ Un nuevo internacionalismo

Las organizaciones sociales que no participen en una estrategia que abarque más allá de su espacio local de interven-

ción están condenadas a no poder desarrollar una alternativa que pueda ser realizable algún día, porque ni siquiera en un país aislado se tiene la fuerza (internacional) suficiente para garantizar un espacio autónomo en el cual poder hacer grandes transformaciones estructurales anticapitalistas. En el caso del movimiento sindical, actor imprescindible de cualquier propuesta alternativa a la globalización neoliberal, las cada vez más numerosas experiencias *micro* de solidaridad y apoyo a luchas concretas de trabajadores en uno u otro país, no se traducen necesariamente en acción sindical internacional a nivel *macro*, es decir, no se traducen en acumulación de fuerzas por parte de las organizaciones sindicales, en desarrollo de nuevas estrategias de defensa ante la sobreexplotación y de reacción ante el poder creciente de los empresarios sobre los trabajadores. Casi siempre, esas acciones de solidaridad son el resultado del esfuerzo de militantes de base y cuadros medios, apoyados más por organizaciones de solidaridad y grupos voluntarios que por las propias estructuras sindicales.

Al confrontar la globalización, con frecuencia se pone el acento en la información y la formación de los cuadros sindicales para mejorar la acción internacional. De hecho, las organizaciones sindicales han desarrollado importantes materiales didácticos sobre la globalización. Pero casi siempre se plantea esta tarea a partir de una concepción vertical, de arriba abajo. Por el contrario, el aprendizaje que se requiere para confrontar la globalización neoliberal es el que resulta de participar en las luchas reivindicativas y defensivas ante la misma. El movimiento sindical aún no ha aprendido a aprovecharse de la globalización para reformar sus estructuras organizativas y proyectarlas hacia los nuevos sectores económicos y los grupos de trabajadores en condiciones más precarias. Esto exigiría profundizar en los modelos de sindicalismo sociopolítico, participativo y con agendas reivindicativas que vayan más allá del tradicional cortoplacismo de la negociación colectiva. No es evidente que las estructuras actualmente vigentes del sindicalismo internacional vayan a promover por sí mismas dicha transformación.

Los sindicatos en los países democráticos están en general excesivamente atados a la legislación laboral nacional, que determina sus ámbitos y formas de intervención. Esto es particularmente grave en el contexto de la globalización, caracterizado entre otras cosas por el cuestionamiento de los marcos legales y económicos nacionales. Cuando los capitales financieros transgreden las legislaciones fiscales y los controles monetarios mediante los paraísos fiscales; cuando las empresas multinacionales dispersan por el mundo sus actividades para eludir las regulaciones laborales, e incluso apuestan por el establecimiento de un marco jurídico global favorable a sus intereses, los sindicatos no terminan de encontrar un método organizativo que permita ejercitar una verdadera acción sindical internacional, siendo éste el principal desafío a que les someten los cambios estructurales promovidos por la globalización.

En definitiva, organización, reflexión y acción, que permitan reforzar la capacidad de análisis, de interpretación de la realidad, para dotar a los sectores sociales populares de nuevas propuestas de cambio, de nuevas formas organizativas mediante las cuales enfrentar con alternativas concretas los procesos de empobrecimiento y de pérdida de poder que acompañan a la globalización.

PARA SABER MÁS

Algunos libros que introducen el tema de la globalización de forma clara y didáctica:

- Taibo, Carlos: *Cien preguntas sobre el nuevo desorden*, Madrid, Punto de Lectura, 2002. Cien respuestas de desigual interés pero que abarcan sin duda toda la complejidad del tema.
- Sampedro, José Luis: *El mercado y la globalización*, Barcelona, Ediciones Destino, 2002. Dos breves artículos del siempre estimulante Sampedro, mejor explicado el mercado que la globalización.
- George, Susan, y Martin Wolf: *La globalización liberal. A favor y en contra*, Barcelona, Anagrama, 2002. Un debate entre una crítica y un defensor del sistema global, fácil de leer pero que no deja de pagar el ser la transcripción de un debate oral.
- Estefanía, Joaquín: *Hij@, ¿qué es la globalización?*, Madrid, Suma de Letras, 2003. Con algunos vacíos en el tratamiento del poder del capital y el trabajo, pero bastante didáctico.

A un nivel más complejo, la multiplicación de títulos puede hacer que nos perdamos algunos textos básicos para analizar la globalización en profundidad. Por sugerir algunas lecturas, entre los más de trescientos libros publicados en España que tratan una u otra dimensión del problema, pueden destacarse los siguientes:

- Un **enfoque sindical de la globalización y sus alternativas** se encuentra en Joaquín Arriola (ed.): *Globalización y sindicalismo*, 3 vols., Alzira, Germania/FEIS, 2001. Incluye un CD con múltiples direcciones útiles catalogadas por temas.
- Las **alternativas de los movimientos sociales**, en particular los que se expresan a través del Foro de Porto Alegre, están recogidas en el libro de Rafael Díaz-Salazar (ed.): *Justicia global. Las alternativas de los movimientos del Foro de Porto Alegre*, Barcelona, Icaria/Oxfam, 2002, con su CD correspondiente que incluye todos los documentos del Foro de Porto Alegre I y II y las direcciones web de más de 500 organizaciones. Asimismo, Ramón Fernández Durán, Miren Etxezarreta y Manolo Sáez Bayona, en *Globalización capitalista: luchas y resistencias*, Barcelona, Virus, 2001, hacen un repaso militante a las actuaciones de los grupos opuestos a la globalización realmente existente.
- El **enfoque económico de la globalización**, en Joaquín Arriola y Diego Guerrero (eds.): *La nueva economía política de la globalización*, Bilbao, Universidad del País Vasco. Servicio Editorial, 2001, y la **visión desde la periferia**, en Samir Amin y Pablo González Casanova (dirs.): *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur*, 2 vols., Rubí, Anthropos, 1996.
- Edward N. Luttwak: *Turbocapitalismo. Quiénes ganan y quiénes pierden en la globalización*, Barcelona, Crítica, 2000, es un lúcido análisis por parte de un **defensor del sistema**; algo **menos crítico** se muestra George Soros en *Globalización*, Barcelona, Planeta, 2002, y un **panegírico de la globalización actual** nos lo ofrece Guillermo de la Dehesa en *Comprender la globalización*, Madrid, Alianza Editorial, 2001.
- Para ver **cómo la globalización afecta a nuestro bienestar cotidiano**, se puede leer el libro de Vicenç Navarro López: *Globalización económica, poder político y Estado del bienestar*, Barcelona, Ariel, 2000. Las **relaciones de género** y las **posibilidades de ejercer la ciudadanía en la globalización neoliberal**, en Saskia Sassen: *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Edicions Bellaterra, 2001, y *Contra geografías de la globalización: género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*, Madrid, Proyecto Editorial Traficantes de Sueños, 2003.
- Belen Balanya, Ann Doherty, Olivier Hoedeman, Adam Ma'anit y Erik Wesselius, en su libro *Europe Inc. Regional & Global Restructuring and the Rise of Corporate Power*, Londres, Pluto Press, 2000, dan una visión general de cómo las **multinacionales** actúan condicionando

las políticas de la Unión Europea, la OMC y otras instituciones, y de los factores políticos y sociales que han permitido el auge de estas prácticas antidemocráticas, verdadero arquetipo de la globalización neoliberal.

■ La **dimensión comunicativa** de la revolución tecnológica que acompaña al proceso de globalización, en Víctor Manuel Marí Sáez: *Globalización, nuevas tecnologías y comunicación*, Madrid, Ediciones de la Torre, 1999. Frederic Jameson, en *Teoría de la postmodernidad*, Madrid, Trotta, 1996, aporta un sólido fundamento para entender las **dimensiones estéticas y políticas** de los fenómenos culturales de la globalización. La **visión ética y religiosa** desde una perspectiva ecuménica, en Hans Küng: *¿Por qué una ética mundial? Religión y ética en tiempos de globalización*, Barcelona, Herder, 2002, y Leonardo Boff: *Fundamentalismo. La globalización y el futuro de la humanidad*, Santander, Sal Terrae, 2003.

■ Finalmente, es de lamentar que no se haya traducido al español el excelente texto de Boaventura de Sousa Santos *Towards a New Common Sense: Law, Science and Politics in the Paradigmatic Transition*, Londres, Routledge, 1995, un grueso volumen en el cual el profesor de Coimbra De Sousa Santos logra con maestría su objetivo de realizar una **crítica radical del paradigma dominante de la globalización** desde el punto de vista de una imaginación suficientemente sana para aportar un nuevo paradigma con nuevos horizontes emancipatorios a las luchas sociales que se desarrollan en un nuevo contexto caracterizado por una intensificación impresionante de las prácticas e interacciones transnacionales.



Algunas publicaciones de Bakeaz sobre políticas de cooperación

El naufragio. Un análisis de las estrategias de desarrollo económico de las ONGD, Gabriel Pons Cortès

Los proyectos de desarrollo económico ejecutados por las organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONGD) llevan años intentando conseguir resultados en la lucha contra la pobreza, con éxito desigual. El método particular que utilizan estas organizaciones se ha ido formando desde los años cincuenta, diferenciándose con el paso de los años de la manera en que los gobiernos del norte defienden a sus sectores más desfavorecidos, a golpe de subsidios y protección de mercados. Los proyectos de agricultura sostenible, microcrédito y formación de microempresas son ejemplos de estas actuaciones, en las que los conceptos de sostenibilidad y asistencialismo y la diferencia entre la magnitud de los problemas y los recursos utilizados para su solución han conducido a las ONGD a instaurar métodos de desarrollo económico que no sólo presentan altas tasas de fracaso sino que son un agravio comparativo entre los pobres del norte y los del sur.

La vía adecuada para enfrentar la pobreza por parte de las ONGD ha de cumplir ciertos requisitos: tiene que representar un aporte neto de recursos a los pobres, no debe exigirles grandes contrapartidas en trabajo u organización, y no tiene que desresponsabilizar al estado. El papel de las ONGD debe pasar además por una presión política más activa y por un cambio en la manera de ejecutar los proyectos de desarrollo económico que tenga en cuenta las posibilidades reales de éxito que los pobres tienen en un mundo neoliberal.

Gabriel Pons Cortès (biel_pons@ibacom.es) es licenciado en Veterinaria y trabajador de la cooperación desde 1993. Ha trabajado en sectores rurales y urbanos de Centroamérica para Veterinarios Sin Fronteras, Intermón Oxfam, Entrepueblos y la Confederación de Fondos de Cooperación y Solidaridad.



Oportunidades perdidas. El estado de la Ayuda Oficial al Desarrollo en España, Carlos Gómez Gil

La subordinación de la cooperación al desarrollo a los intereses políticos y económicos de los países del Norte caracteriza las políticas de cooperación internacional, y se traduce de forma inequívoca en la distribución de los escasos recursos dedicados a la Ayuda Oficial al Desarrollo, en los programas, y en el fondo en que cada país donante hace cooperación. Este estudio trata de facilitar herramientas de conocimiento y comprensión de las políticas de cooperación internacional y solidaridad llevadas a cabo en España, en el convencimiento de que los problemas de la pobreza y el subdesarrollo constituyen hoy el mayor desafío de la humanidad, al estar en la base de la mayoría de los conflictos. En él se analiza la Ayuda Oficial al Desarrollo de España como país con responsabilidades donantes, utilizando un conjunto de indicadores y datos distintos de los habituales, que permitan obtener una información más rica. El propósito último es lograr un compromiso firme con estas políticas y contribuir a su mejora.

Carlos Gómez Gil (cgomezgil@bakeaz.org) es sociólogo, profesor asociado en el Departamento de Análisis Económico Aplicado de la Universidad de Alicante y director del Seminario Permanente de Inmigración de esa misma universidad. Es responsable del Área de Cooperación al Desarrollo de Bakeaz y ha sido director de la Fundación Alicante Acoge. Ha realizado numerosos estudios e investigaciones sobre políticas de cooperación, inmigración y Ayuda Oficial al Desarrollo.

Cuadernos Bakeaz e Informes Bakeaz

- Carlos Gómez Gil, *Una lectura crítica de la cooperación española. Lo que nunca nos dicen*. Ref.: CB30.
 Roberto Bermejo, *Realidades y tendencias del comercio justo*. Ref.: CB33.
 Clara Murguialday, *Mujeres y cooperación: de la invisibilidad a la equidad de género*. Ref.: CB35.
 Julián Salas Serrano, *Hábitat y cooperación en Latinoamérica. Centroamérica antes y después del 'Mitch'*. Ref.: CB43.
 Gema Celorio, *Nuevos retos para la sensibilización sobre el desarrollo*. Ref.: CB45.
 Carlos Gómez Gil, *La cooperación descentralizada en España: ¿motor de cambio o espacio de incertidumbre?* Ref.: CB46.
 Gabriel Pons Cortès, *Herramientas de las ONGD en la cooperación para el desarrollo económico*. Ref.: CB50.
 Julián Salas Serrano, *Introducción a la práctica de la evaluación de proyectos de cooperación*. Ref.: CB52.
 Carlos Gómez Gil, *Informe de la Convocatoria Abierta de Subvenciones de la AECL, 1997. Un estudio sobre su empleo y distribución*. Ref.: IB01.
 Carlos Gómez Gil, *Más de lo mismo. La Ayuda Oficial al Desarrollo de España en el año 2000*. Ref.: IB02.

Boletín de pedido

Deseo recibir las siguientes publicaciones de Bakeaz:

- ___ ejemplares del libro *El naufragio. Un análisis de las estrategias de desarrollo económico de las ONGD*, al precio de 10,00 euros/ejemplar.
 ___ ejemplares del libro *Oportunidades perdidas. El estado de la Ayuda Oficial al Desarrollo en España*, al precio de 10,00 euros/ejemplar.
 ___ ejemplares de los Cuadernos/Informes Bakeaz _____ (indicar referencias), al precio de 2,40 euros/ejemplar.

Datos del solicitante

Apellidos _____
 Nombre _____ NIF/CIF _____
 Domicilio _____
 Población _____ CP _____ Provincia _____
 Teléfono _____ Fax _____
 Correo electrónico _____

Forma de pago: contra reembolso (al importe total deben añadirse 3,00 euros de gastos de envío).

Joaquín Arriola Palomares, *¿La globalización? ¡El poder!*, Cuadernos Bakeaz, nº 57, junio de 2003.
© Joaquín Arriola Palomares, 2003; © Bakeaz, 2003.

Las opiniones expresadas en estos trabajos no coinciden necesariamente con las de Bakeaz.

Cuadernos Bakeaz es una publicación monográfica, bimestral, realizada por personas vinculadas a nuestro centro o colaboradores del mismo. Aborda temas relativos a economía de la defensa, políticas de cooperación, educación para la paz, geopolítica, movimientos sociales, economía y ecología; e intenta proporcionar a aquellas personas u organizaciones interesadas en estas cuestiones, estudios breves y rigurosos elaborados desde el pensamiento crítico y desde el compromiso con esos problemas.

Director de la publicación: Josu Ugarte • **Coordinación técnica:** Blanca Pérez • **Consejo asesor:** Martín Alonso, Joaquín Arriola, Nicolau Barceló, Anna Bastida, Roberto Bermejo, Jesús Casquete, Xabier Etxeberria, Adolfo Fernández Marugán, Carlos Gómez Gil, Rafael Grasa, Xesús R. Jares, José Carlos Lechado, Arcadi Oliveres, Jesús M^a Puente, Jorge Riechmann, Juan Manuel Ruiz, Pedro Sáez, Antonio Santamaría, Angela da Silva, Ruth Stanley, Carlos Taibo, Fernando Urruticoechea • **Títulos publicados:** 1. Carlos Taibo, *Veinticinco preguntas sobre los conflictos yugoslavos* (ed. revisada); 2. Xabier Etxeberria, *Antirracismo*; 3. Roberto Bermejo, *Equilibrio ecológico, crecimiento y empleo*; 4. Xabier Etxeberria, *Sobre la tolerancia y lo intolerable*; 5. Xabier Etxeberria, *La ética ante la crisis ecológica*; 6. Hans Christoph Binswanger, *Protección del medio ambiente y crecimiento económico*; 7. Carlos Taibo, *El conflicto de Chechenia: una guía de urgencia*; 8. Xesús R. Jares, *Los sustratos teóricos de la educación para la paz*; 9. Juan José Celorio, *La educación para el desarrollo*; 10. Angela da Silva, *Educación antirracista e interculturalidad*; 11. Pedro Sáez, *La educación para la paz en el currículo de la reforma*; 12. Martín Alonso, *Bosnia, la agonía de una esperanza*; 13. Xabier Etxeberria, *Objeción de conciencia e insumisión*; 14. Jörg Huffschmid, *Las consecuencias económicas del desarme*; 15. Jordi Molas, *Industria, tecnología y comercio en la producción militar: el caso español*; 16. Antoni Segura i Mas, *Las dificultades del Plan de Paz para el Sáhara Occidental, 1988-1995*; 17. Jorge Riechmann, *Herramientas para una política ambiental pública*; 18. Joan Roig, *Guinea Ecuatorial: la dictadura enquistada*; 19. Joaquín Arriola, *Centroamérica, entre la desintegración y el ajuste*; 20. Xabier Etxeberria, *Ética de la desobediencia civil*; 21. Jörn Brömmelhörster, *El dividendo de la paz: ¿qué abarcaría este concepto?*; 22. Luis Alfonso Aranguren Gonzalo, *Educación en la reinención de la solidaridad*; 23. Helen Groome, *Agricultura y medio ambiente*; 24. Carlos Taibo, *Las repúblicas ex yugoslavas después de Dayton*; 25. Roberto Bermejo, *Globalización y sostenibilidad*; 26. Roberto Bermejo y Álvaro Nebreda, *Conceptos e instrumentos para la sostenibilidad local*; 27. Jordi Roca, *Fiscalidad ambiental y "reforma fiscal ecológica"*; 28. Xabier Etxeberria, "Lo humano irreductible" de los derechos humanos; 29. Xesús R. Jares, *Educación y derechos humanos*; 30. Carlos Gómez Gil, *Una lectura crítica de la cooperación española. Lo que nunca nos dicen*; 31. Xabier Etxeberria, *La educación ante la violencia en el País Vasco*; 32. Daniel J. Myers, *Activismo social a través de la red*; 33. Roberto Bermejo, *Realidades y tendencias del comercio justo*; 34. Carlos Taibo, *Diez preguntas sobre el conflicto de Kosovo*; 35. Clara Murguialday, *Mujeres y cooperación: de la invisibilidad a la equidad de género*; 36. Fernán González, S.I., *Colombia, una nación fragmentada*; 37. Xabier Etxeberria, *La noviolencia en el ámbito educativo*; 38. Antoni Segura i Mas, *El Sáhara en la dinámica política magrebí y las dificultades del Plan de Paz (1995-2000)*; 39. Dieter Rucht, *El impacto de los movimientos medioambientales en Occidente*; 40. Martín Alonso, *Universales del odio: resortes intelectuales del fanatismo y la barbarie*; 41. Tica Font (coord.), *La paz en movimiento: campañas y experiencias de movilización (I)*; 42. Tica Font (coord.), *La paz en movimiento: campañas y experiencias de movilización (II)*; 43. Julián Salas, *Hábitat y cooperación en Latinoamérica. Centroamérica antes y después del 'Mitch'*; 44. Roberto Bermejo, *Fundamentos de ecología industrial*; 45. Gema Celorio, *Nuevos retos para la sensibilización sobre el desarrollo*; 46. Carlos Gómez Gil, *La cooperación descentralizada en España: ¿motor de cambio o espacio de incertidumbre?*; 47. Xabier Etxeberria, *Ignacio Ellacuría: testimonio y mensaje/Ignacio Ellacuría: testigantza eta mezua*; 48. Juan Manuel Ruiz, *En torno a la eficiencia*; 49. Xesús R. Jares, *Educación para la paz después del 11/09/01*; 50. Gabriel Pons, *Herramientas de las ONGD en la cooperación para el desarrollo económico*; 51. Roberto Bermejo, *Concepciones de la sostenibilidad y sistemas de indicadores*; 52. Julián Salas, *Introducción a la práctica de la evaluación de proyectos de cooperación*; 53. Joaquim Sempere, *Necesidades, desigualdades y sostenibilidad ecológica*; 54. Johan Galtung, *Conflicto, guerra y paz, a vista de pájaro. Y cómo los aborda el grueso de los políticos y periodistas*; 55. Jesús Casquete, *Movimientos sociales y democracia*; 56. Manuel Jiménez, *Sumando esfuerzos. Tendencias organizativas en el movimiento ecologista en España durante los noventa*; 57. Joaquín Arriola Palomares, *¿La globalización? ¡El poder!* • **Diseño:** Jesús M^a Juaristi • **Maquetación:** Mercedes Esteban Meriel • **Impresión:** Grafilar • **ISSN:** 1133-9101 • **Depósito legal:** BI-295-94.

Suscripción anual (6 números): 14,42 euros • **Instituciones y suscripción de apoyo:** 21,64 euros • **Forma de pago:** domiciliación bancaria (indique los 20 dígitos correspondientes a entidad bancaria, sucursal, control y c/c.), o transferencia a la c/c. 2095/0365/49/3830626218, de Bilbao Bizkaia Kutxa • **Adquisición de ejemplares sueltos:** estos cuadernos, y otras publicaciones de Bakeaz, se pueden solicitar contra reembolso (3,00 euros de gastos de envío) a la dirección abajo reseñada. Su PVP es de 2,40 euros por ejemplar.

Bakeaz es una organización no gubernamental fundada en 1992 y dedicada a la investigación. Creada por personas vinculadas a la universidad y al ámbito del pacifismo, los derechos humanos y el medio ambiente, intenta proporcionar criterios para la reflexión y la acción cívica sobre cuestiones relativas a la militarización de las relaciones internacionales, las políticas de seguridad, la producción y el comercio de armas, la relación teórica entre economía y ecología, las políticas hidrológicas y de gestión del agua, los procesos de Agenda 21 Local, las políticas de cooperación o la educación para la paz y los derechos humanos. Para el desarrollo de su actividad cuenta con una biblioteca especializada; realiza estudios e investigaciones con el concurso de una amplia red de expertos; publica en diversas colecciones de libros y boletines teóricos sus propias investigaciones o las de organizaciones internacionales como el Worldwatch Institute, ICLEI o UNESCO; organiza cursos, seminarios y ciclos de conferencias; asesora a organizaciones, instituciones y medios de comunicación; publica artículos en prensa y revistas teóricas; y participa en seminarios y congresos.

Bakeaz • Santa María, 1-1º • 48005 Bilbao • Tel.: 94 4790070 • Fax: 94 4790071 • Correo electrónico: bakeaz@bakeaz.org