

LA IDEOLOGÍA DE LA GLOBALIZACIÓN Y SU REALIDAD*

Marco REVELLI*

SUMARIO: I. *Los tres circuitos de la globalización.* II. *Entre la ideología y la realidad.* III. *Las promesas no mantenidas de la globalización.*

El término “globalización” ha hecho bruscamente —y en ciertos aspectos brutalmente— irrupción en nuestro universo lingüístico muy recientemente: en el curso del último decenio. Es, se podría decir, el verdadero —quizás el único— “evento lingüístico” de los años noventa.

Hasta hace pocos años era desconocido. El diccionario *Webster's* lo registra por primera vez al comienzo de los años sesenta, pero todavía sin particulares connotaciones espaciales, más como sinónimo de totalización que de mundialización. Las *Business Management Schools* norteamericanas lo introducen en el lenguaje académico en el transcurso de los años ochenta, pero haciendo un uso todavía cauto y limitado, empleándolo para denominar algunos aspectos específicos del proceso económico. Todavía al inicio de 1994, en el catálogo de la Biblioteca del Congreso de Washington figuraban apenas 34 volúmenes que contenían en el título la palabra “globalization”. Hoy son 279, y otra centena contiene el equivalente francés “mondialisation”, mientras que en otros 5000 títulos, en su gran mayoría publicados en el último decenio, figura la raíz “global”.

Del mismo modo en Italia: en las páginas de nuestro principal periódico, el “Corriere della sera”, la globalización era del todo ignorada hasta el 20 de febrero de 1992, cuando el término fue usado por primera vez en un artículo dedicado a las insuficiencias del sistema bancario italiano para acompañar a las empresas nacionales en el mundo. Luego, volverá otras 16 veces sobre las páginas del periódico en el curso del mismo año, 24 veces en 1993, 37 veces en 1994, 68 veces en 1995, 145 veces en 1996 y 341 veces en 1997.

* Traducción al español de Miguel Carbonell (investigador en el IJ-UNAM).

** Profesor en la Universidad de Turín.

Clamorosamente victorioso sobre el plano cuantitativo —ingrediente hoy en día irrenunciable de toda reflexión, o quizá sería mejor decir de toda prédica, sobre la inevitable reducción del Estado social, sobre la flexibilidad del trabajo y sobre el fin de las garantías—, sigue siendo, sin embargo, un concepto todavía preocupantemente genérico e impreciso. Un “*mot fétiche*”: una palabra fétiche, para utilizar una feliz expresión de Robert Boyer, uno de los principales exponentes de la “escuela de la regulación” francesa.¹ O, si se prefiere, un “*mot chargé d'idéologie*”, como lo define Francois Chesnais,² por la implícita aceptación que presupone del proceso de “absolutización de la economía”, y por la atribución de un carácter a la vez “benéfico y necesario”, irresistible e ingobernable, respecto al cual, como en el caso de las originales religiones animistas y tribales, la única oportunidad dejada a los sujetos sociales y a los individuos es, pura y simplemente, la de adaptarse (“*s'adapter... est le maître mot qui a maintenant valeur de slogan*”),³ haciendo, hasta donde sea posible, “sacrificios humanos”

I. LOS TRES CIRCUITOS DE LA GLOBALIZACIÓN

En alternativa a ese uso genérico, a veces se propone una operación de desmontaje del concepto, por así llamarle. Es decir, un abandono de la concepción “globalizante de la globalización”, y una más precisa descripción de los diversos —y separados— procesos a través de los cuales la economía ha superado “sus propias fronteras”, conquistando espacios y radios de acción inéditos. Una vía, ésta, que permite no solo mejor entender, en su desarrollo cronológico, los diversos mecanismos de la globalización (la activación de sus múltiples “circuitos”); sino también revelar como, en realidad, de ella se han dado, en tiempos sucesivos (también en el ámbito de la misma área ideológica), definiciones diversas, que podemos —siguiendo la línea de Boyer— sintetizar en por los menos tres distintas acepciones:

- 1) En una primera acepción el concepto de globalización ha estado referido al fenómeno específico de la progresiva y tendencial *unificación*

¹ La expresión se encuentra en el ensayo de Robert Boyer, *La Globalization. Mythes et réalités*, Cepremap, 31 de julio de 1996.

² Francois Chesnais, *La mondialisation du capital*, París, Syros, 1994.

³ *Ibidem*, p. 16.

a escala mundial de los mercados de mercancías, en relación ya sea con la reducción de las barreras proteccionistas levantadas por varios Estados en defensa de sus propios mercados nacionales, o bien al proceso de uniformación —o de “homologación”— cultural que ha generalizado a escala mundial estilos de vida y modelos de consumo. Es en este sentido que, al inicio de los años ochenta, Théodore Levitt hablaba de la “sociedad global” como de una “entidad única, que vende la misma cosa, en el mismo mundo, por todas partes”.⁴ Y que, gracias a ello, ofrece la posibilidad a las empresas que poseen la fuerza y las dimensiones adecuadas (a las grandes multinacionales, como Coca Cola, Nike o también, en ciertos aspectos, los grupos automovilísticos), de contar con una demanda unificada tan amplia que es suficiente para realizar economías a escala, y por tanto recuperaciones de beneficios que los siempre más asfixiados mercados nacionales no garantizan más.

Es por otra parte a este concepto de globalización al que se refieren algunos apologistas neoliberales, como el director de la Organización Mundial de Comercio, Renato Ruggiero, que ha enfáticamente declarado hace poco que “en la última generación dos mil millones de nuevos productores-consumidores han ingresado en el mercado mundial, por el derrumbe de las barreras culturales y aduanales, que antes segmentaban los mercados”, o como el embajador Sergio Romano que se ha complacido de que “en la India, donde hay 900 millones de habitantes, existen actualmente 150 millones de consumidores, deseosos de imitar los hábitos de vida de las sociedades desarrolladas”.

- 2) Algunos años más tarde se ha propuesto una segunda acepción del término, no centrada esta vez en la globalización comercial, o mercantil, sino en la productiva. No solo sobre el carácter global del mercado, sino sobre el carácter global de la empresa. En 1990, de hecho, por primera vez el director de McKinsey y Co. de Tokio, Kenichi Ohmae ha introducido el concepto de la “integración global” de la empresa, y del consecuente nacimiento de una “nueva forma de organización, orgánica y ambiforme (amoebalike)”, que constituiría el “quinto estadio” —el “final”— de una larga marcha de la empresa hacia una dimensión completamente internacional o, mejor, “transnacional”.

⁴ Levitt, Theodore “The Globalization of Markets”, *Harvard Business Review*, núm. 3, 1983, pp. 92-102.

El primer estadio —explica Ohmae— se caracteriza por una actividad de exportación “de largo alcance” por parte de compañías esencialmente nacionales, que se mueven en busca de nuevos mercados locales externos estableciendo relaciones con comerciantes y distribuidores locales. En el segundo estadio, la empresa asume ella misma estas actividades de distribución. Luego viene el estadio tres, en el que las sociedades con base nacional empiezan a hacerse cargo ellas mismas de la producción, del marketing y de las ventas en algunos mercados externos considerados claves. En el estadio cuatro, la empresa se mueve hacia una posición de verdadero productor ‘interno’ sobre estos mercados, sostenida por un completo ‘sistema’ que comprende investigación y desarrollo e ingenierización”.⁵

Este último es el estadio de las “multinacionales”, las cuales reproducen en el “nuevo ambiente” el entero ciclo manufacturador de la madre-patria, y al que sigue el “quinto estadio”, el de la verdadera globalización, en el que las empresas se “disuelven” efectivamente en el espacio global, creando no un “archipiélago” de empresa similares entre ellas y ligadas a un centro (al “viejo centro”, donde tiene su sede el “cuartel general”), sino una red (un *network*) de actividades esparcidas por el mundo y capaces de interactuar horizontalmente entre ellas de modo “orgánico”, operando como un “todo” dotados de los mismos lenguajes, del mismo sistema de valores, de los mismos criterios de valoración y capaz, por todo esto, de localizarse donde sea y de adaptarse a las peculiaridades de las diversas “localizaciones”. Es esta la empresa que se “desnacionaliza” completamente, asumiendo una identidad cualitativamente diversa de la precedente (aún marcada por la pertenencia nacional de origen): una identidad global. A ella corresponde un aparato técnico estructuralmente distinto, no ya concentrado territorialmente en unidades orgánicas omnicomprendivas, sino “diseminado”. Desarticulado territorialmente. Es lo que los técnicos llaman la “transnacionalización de la empresa”: la descomposición en un espacio ahora completamente transnacional de la misma “cadena de producción del valor”; cuyas diversas funciones, como la proyección, la ingenierización, el marketing, el ensamblaje y la comercialización de los productos, en el precedente modelo productivo (que podríamos llamar simplemente fordista) las empresas concentraban en un único lugar, en un espacio uniforme y

⁵ Ohmae, Kenichi *The Borderless World. Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Nueva York, Harper Perennial, 1990, p. 91.

centralizado, bien anclado al territorio. Y que ahora, gracias al salto tecnológico conectado a la informática y a la telemática, pueden, con una cierta facilidad, ser deslocalizadas: posicionadas en puntos físicamente bastante distantes entre ellos (incluso en Estados o en continentes distintos), aunque conectadas por eficientes redes de comunicación que garantizan la sincronía y también la simultaneidad de los procesos de trabajo.

Gracias a Groupware, base de datos y redes privadas dedicadas —escribe Ohmae, en un sucesivo, aún más radical texto— no es ya necesario colocar las estructuras productivas de una empresa cercanas a la oficina técnica central. Es de hecho posible transferir las informaciones necesarias, en tiempo real, de un punto a otro del globo. Otro aspecto bastante importante es que las sofisticadas máquinas, las ensambladoras y la máquinas de inserción de que disponemos hoy son bastante “inteligentes” como para poder ser accionadas desde cualquier PC o por estaciones de trabajo que utilicen el software apropiado, y no necesitamos más dispositivos de mando específicos para las unidades individuales. Esto significa que hoy es posible crear en China una estructura productiva de clase mundial para realizar las cabezas de las videocassetteras, empleando mano de obra local capacitada para usar las nuevas estaciones de trabajo. Por el contrario, hubiera sido absolutamente imposible hace diez, o incluso quince años, transferir actividades productivas tan comprometidas, para las cuales se requiere una precisión a nivel de submicra, de las manos de los cualificadísimos operadores alemanes y japoneses a las de sus homólogos menos preparados que trabajan en Estados Unidos o en el sureste asiático.⁶

Es un salto de calidad respecto al modelo tradicional de la multinacional que opera sobre mercados integrados o nivelados. Es la acepción meramente mercantil de la primera definición de globalización. La globalización a la que se refiere es de hecho, en este caso, una “forma de gestión totalmente integrada a escala mundial de la gran empresa”,⁷ que modifica no solo su morfología, sino su naturaleza misma. Aquí a lo que se asiste es al nacimiento de una nueva figura productiva, de un nuevo “sujeto” económico con geometrías y dimensiones espaciales distintas de las hasta ahora conocidas: un sujeto caracterizado por una “cuasi-ubicuidad”,⁸ que

⁶ Ohmae, Kenichi, *The End of Nation State*, Nueva York, The Free Press, 1995.

⁷ Boyer, Robert, *La globalization. Mythes et réalités*, cit., p. 2.

⁸ El concepto de “casi-ubicuidad” implica que un sujeto de referencia está ligado por una relación de “proximidad” con una pluralidad de otros sujetos, *cualquiera que sea su*

es un elemento conocido en el ciberespacio, pero que huye de cualquier regulación y normatividad ancladas todavía a los tradicionales espacios económicos y políticos. A cualquier “soberanía” de tipo tradicional porque habita un espacio “alternativo” respecto al de las autoridades consolidadas, sobre el cual puede elegir los propios ámbitos territoriales de localización, condicionarlos y plegarlos a sus propias necesidades sin ser ella misma obligada o condicionada.

Nace de esta forma la autorrepresentación, fuertemente ideológica, de la *borderless corporation*: de la empresa “sin fronteras” (el título del libro de Ohmae es justamente *The Borderless World*) titular, por eso mismo, de una suerte de ciudadanía extraterritorial, superior porque es jugada en una espacialidad infinitamente más extensa de la de cualquier otro sujeto, que no solo vuelve impracticables las viejas formas de regulación, sino que hace de la empresa misma el único poder en última instancia normativo. De alguna forma, el “soberano” perdido ha sido ahora reencontrado.

- 3) Y es esta, precisamente, la tercera acepción del concepto de globalización, formalizada, en cierto sentido, por el exsecretario del trabajo norteamericano Robert Reich en un libro convertido rápidamente en famoso: *The Work of Nations*,⁹ en el cual se demostraba justamente el progresivo empañamiento y luego la disolución del carácter “nacional” de la empresa. El fin de la lógica de los “campeones industriales” que toda nación podía hacer competir, en la arena internacional, y cuya ventaja económica terminaba por transformarse en una equivalente ventaja social y política para el país de procedencia, junto con las hilaturas productivas que se extienden, con los ciclos que se interconectan y se integran en una red mundial: “El ciudadano americano que, por ejemplo, le compra a la General Motors un Pontiac Lemans —escribía en ese libro— se compromete sin saberlo en una transacción internacional. De los 10 000 dólares pagados a la GM, casi 3000 van a Corea del Sur para montajes y trabajos ejecutados por operados genéricos, 1750 dólares van a Japón para componentes avanzados (motores, árboles de transmisión y electrónica), 750 dólares van a Alemania para la proyección estilística y técnica,

“localización” (su distancia espacial), en cuanto que la velocidad de comunicación produce un efecto de simultaneidad entre ellos.

⁹ Reich, Robert B., *The Work of Nations. Preparing Ourselves for XXI Century Capitalism*, Nueva York, Random House, 1992.

400 dólares a Taiwán, a Singapur y otra vez a Japón para la adquisición de pequeños componentes, 250 dólares a la Gran Bretaña para servicios publicitarios y de marketing y cerca de 50 dólares a Irlanda y a Barbados para la elaboración de datos”.¹⁰ Y agregaba:

En este último decenio del siglo XX, los gobiernos alcanzarán a bloquear en sus propias fronteras bien pocas cosas más allá de los bienes tangibles de peso superior a los 150 kilogramos. Gran parte de los conocimientos, del dinero y de muchos productos y servicios, que las personas en naciones distintas quieren intercambiar entre ellas, son hoy fácilmente transformables en señales electrónicas que se mueven en la atmósfera a la velocidad de la luz. En 1988 unas 17,000 circuitos telefónicos internacionales, con abono a los usuarios, transferían instantáneamente proyectos técnicos, imágenes de video y datos entre expertos que, en continentes diversos, colaboraban para individualizar y resolver problemas y para desarrollar obras de intermediación estratégica. Los hilos de estas redes globales en vías de desarrollo —concluía— son escasamente distinguibles y, por eso, comúnmente inaprensibles.¹¹

Bajo estas claves, para utilizar todavía la síntesis de Boyer, la globalización se convierte “en el proceso a través del cual las empresas más internacionalizadas intentan redefinir para su propio provecho las reglas del juego precedentemente impuesto por los Estados nacionales”:¹² de objetos de regulación, se convierten en sujetos de regulación. Fuente de la regulación misma, adquiriendo la capacidad de dictar a los Estados nacionales (convertidos en impotentes frente a sujetos que los trascienden en dimensiones y confines) las condiciones de sus políticas económicas, y asumiendo, de ese modo, un “rol imperial” en las funciones que ejercen, en cuanto que son actores-clave dotados de extrema movilidad y de un campo de acción sumamente vasto, con una función de “árbitros” entre los diversos “espacios nacionales”.

II. ENTRE LA IDEOLOGÍA Y LA REALIDAD

No han faltado, en los últimos años, los intentos de falsificar estas “lecturas” de la globalización: de contrastar lo que se define como la “retórica de

¹⁰ *Ibidem*, p. 128.

¹¹ *Ibidem*, p. 126.

¹² Boyer, Robert *La Globalization. Mythes et Réalités*, cit., p. 3.

la globalización”, atenuando o negando su carácter de “revuelta epocal”, de “novum radicale”, susceptible de introducir una “rotura histórica” respecto al “capitalismo del pasado”. Se puede decir que ninguna de las tres definiciones consolidadas se ha salvado del fuego de la crítica de parte de estudiosos determinados a “minar” las raíces de la ideología de la globalización cuestionando sus fundamentos de hecho. Las bases materiales.

En un reciente documentado volumen que podemos asumir como “tipo ideal” de tal postura, por ejemplo, Paul Hirst y Grahame Thompson,¹³ un científico social y un economista ingleses, sostienen que en realidad las tasas de crecimiento del comercio mundial en los últimos decenios no son muy distintas de las registradas en el periodo a caballo entre el siglo XIX y el XX (“entre 1870 y 1913 —recuerdan— el volumen del comercio exterior mundial se expandió cerca de un 3.4% al año”).¹⁴ Por tanto, en el fondo, el grado de “apertura” internacional de la actual economía no sería muy diverso del alcanzado en la vigilia de la Primera Guerra Mundial, cuando se abre un largo paréntesis proteccionista, mientras que para la Gran Bretaña sería incluso inferior (“en ciertos aspectos, la actual economía internacional es menos abierta y menos integrada que la del sistema económico prevalente entre 1870 y 1914”).¹⁵ En el mismo volumen sostienen —seguidos, en esto, por un buen número de estudiosos de la empresa de formación económica—¹⁶ que las llamadas ETN (las empresas transnacionales teorizadas por Ohmae) en realidad no existen; que continúan prevaleciendo las tradicionales multinacionales, con la sede principal en su país de origen (donde mantienen las funciones vitales de investigación y desarrollo, y las de decisión estratégica),¹⁷ y que en su operación no se registra “nada de nuevo” respecto a lo sucedido en los treinta años que siguen a la Segunda Guerra Mundial (“en la era de la larga fase de expansión económica sucesiva a 1945, las sociedades esta-

¹³ Hirst, Paul y Thompson, Grahame, *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press-Blackwell, 1996.

¹⁴ *Ibidem*, p. 30.

¹⁵ *Ibidem*, p. 4.

¹⁶ Véase en particular, Ruigrock, Winfried y Van Tulder, Rob, *The Logic of International Reestructuring*, Londres, Routledge, 1995, y Patel, P. y Pavitt, K., “Large Firms in the Production of the World’s Technology: an Important Case of Non-globalization”, en Grandstand, O. et al. (eds.), *Technology, Management and International Business*, Chichester, Wiley, 1992.

¹⁷ “Las empresas efectivamente transnacionales (etn), escriben Hirst y Thompson, parecen ser relativamente raras. La mayor parte de las sociedades son construidas sobre una base nacional y comercian a nivel multinacional sobre la base de su actividad nacional principal de producción y venta”, *Globalization in Question*, cit., p. 5.

ban influenciadas por los mismos factores y tenían éxito solo si satisfacían los estándares impuestos por la competencia internacional”).¹⁸

Un elemento de fuerza aportado a la tesis de la fallida “globalización” de las empresas está constituido por la constatación de que las cuotas mayores de “inversiones directas al exterior” (IDE), se concentran en los países avanzados, y que en estos (los cuales representan casi todos los “países de origen”) se desarrolla la mayor parte de las ventas de los productos y de la adquisición de tecnología. De este modo Hirst y Thompson — como, por otra parte, un buen número de juristas y politólogos — niegan decididamente que la economía se haya salido del control de los Estados nacionales: al contrario —afirman— existirían “efectivas posibilidades para poder formular sistemas de reglamentación y de gestión” si es que existiera para ello “voluntad política”.¹⁹ Es más, no solo, subrayan, “el Estado nacional está bien lejos de ser minado por los procesos de internacionalización”, sino que “estos mismos procesos refuerzan de varias maneras la importancia del Estado nacional”.²⁰ La síntesis final es exactamente opuesta a la propuesta por los teóricos de la globalización: una economía muy similar, en sus líneas de fondo, a la actual “ha existido, en una forma u otra, desde aproximadamente 1870, y ha vuelto a resurgir a pesar de algunos grandes obstáculos, entre los cuales el más grave fue la crisis de los años treinta”, en el transcurso del siglo XX.²¹ Se trata de una economía con un elevado grado de internacionalización, dominada en sus puntos fuertes por empresas transnacionales, atravesada por potentes flujos de inversiones exteriores, capaces de cruzar los confines de los Estados nacionales. Pero no de una economía “global”, porque todavía las diversas economías nacionales, los espacios consolidados, mantienen una organicidad propia, una capacidad de calidad, que continúa haciéndolas las protagonistas de primer nivel de la vida económica.

Estas son las críticas. Las cuales sin embargo no alcanzan a disolver el sentido de realidad —y de eficacia— que las diversas argumentaciones “globalizantes” transmiten. Cada una de las tres “lecturas” de la globalización ya apuntadas, puede de hecho, sin duda, contar con una buena base de confirmaciones factuales. De números. De datos. Es decir, puede apoyarse en buena medida sobre “el orden de las cosas”.

¹⁸ *Ibidem*, p. 18.

¹⁹ *Ibidem*, p. 25.

²⁰ *Ibidem*, p. 26.

²¹ *Ibidem*, p. 24.

Lo puede ciertamente la idea de la globalización mercantil: ¿cómo negar que en el último medio siglo las mercancías han comenzado a circular por el planeta con una extensión, un volumen y una velocidad incomparables con el pasado? Con todo pasado, comprendiendo también la edad del “librecambismo” que viene justamente evocada para afirmar la originaria vocación del capitalismo a la dilatación espacial, y para proclamar por tanto que, bajo este punto de vista, “nada nuevo sucede bajo el sol”. Pocos datos, cuantitativos, pueden dar una idea del salto de calidad consumado: todavía en 1953, hace poco menos de medio siglo, el tráfico internacional de mercancías por vía aérea era de 350 millones de toneladas/km (una unidad de medida de la cantidad de productos transportados y del conjunto de la distancia cubierta); en 1963, diez años más tarde, su número alcanzaba los 1700 millones; en 1976 los 13 300 millones, y en 1992 los 62 000 millones de t/km: un volumen 180 veces superior al de origen, y constituido en un 75% por “tráfico internacional”.²² Contemporáneamente, el volumen de mercancías transportadas por barco crecía en un 500% y la de las transportadas por tren en un 300%. Si se toma en cuenta el hecho de que en los años treinta el total del comercio mundial estratégico (por vía marítima y ferroviaria) no superaba los 500 millones de toneladas, se puede hacer una idea del salto realizado en términos absolutos.

Por otra parte, las estadísticas relativas al comercio internacional nos indican que éste ha crecido constantemente, en los últimos treinta años, a un ritmo largamente superior al del crecimiento del Producto Interno Bruto Mundial, lo que significa que una parte creciente de la producción social de cada país es consumida fuera de sus propias fronteras. Y esto es seguido —vale la pena subrayarlo— también en el periodo que va de 1990 a 1995, cuando frente a una dinámica poco menos que estancada del crecimiento mundial (un mísero 0.5% en el quinquenio), las exportaciones han continuado aumentando a un ritmo de crecimiento del 5%: se consumen siempre más bienes producidos por otros, y se producen siempre más bienes destinados a otros. A unos “otros” siempre más parecidos a nosotros en los gustos, en las expectativas, en su papel de consumidores, en su naturaleza abstracta de “demanda agregada”. Son difíciles de olvidar las páginas de *La Occidentalización del mundo*²³ en las que Serge Latouche describe las calles de Argel que se vacían, al atardecer, a

²² Cfr. Finardi, Sergio y Tombola, Carlo, *Il sistema mondiale dei trasporti. L'economia-mondo nel XX secolo*, Bologna, Il Mulino, 1995.

²³ Latouche, Serge, *L'occidentalisation du monde. Essai sur la signification, la portée et les limites de l'uniformisation planétaire*, París, La Découverte, 1989.

la hora en la que la televisión transmite el capítulo cotidiano de “Dallas”. Pero la anciana pensionada que revisa todas las mañanas el periódico y que desde hace unos meses está preocupada por el destino de las bolsas asiáticas no lanza un mensaje muy distinto. En el mundo finito que ha apenas comenzado, lo que se va terminando a una gran velocidad es la pluralidad de mundos. Esto lo recuerda también Latouche:²⁴ de las 20 000 lenguas habladas por los hombres en el Neolítico, no sobreviven más de 6000, pero solo 100 de ellas se esparcen por el 95% del planeta, y una sola gobierna para todos en el mundo de los negocios. “Es posible — apunta Latouche — sobre los altiplanos de Nueva Guinea oír en un transistor el último disco de éxito que está de moda en Nueva York”. O “en el corazón de la jungla del sud-este asiático, ver a un campesino beber una Coca-Cola”. O incluso “ver cruzar un pueblo de la sabana africana un Toyota manejado por un jefe local”.²⁵ Por otra parte, el 100% de los mensajes publicitarios (la verdadera producción de imaginarios de gran alcance, que ha sustituido a cualquier otra “escritura sagrada”) es pensado y producido en la triada Estados Unidos, Europa, Japón, mientras se ha propuesto con seriedad utilizar los precios de la cadena McDonald’s para medir comparativamente el poder adquisitivo real de las monedas.

Naturalmente, tal proceso de unificación mercantil no es homogéneo para todas las mercancías, ni tan radical para todas las áreas geográficas. Existen, sin duda, algunas mercancías que se han convertido para todos los efectos en “globales”, como la Coca-Cola, los jeans Levi’s, las camisetitas, cierto tipo de lentes, algunos modelos de zapatos, algunas marcas de cigarros, cuyos nombres, diseños y colores son del todo universales. Hay otras que son globales solo dentro de franjas limitadas de ingresos y de consumo, como los productos firmados por Gucci o la ropa de Armani. Otras incluso, como el automóvil, se han globalizado como “producto” dentro de mercados de todas formas opulentos, pero tienden a “personalizarse” en los modelos individuales, requiriendo de delicados ajustes a particulares preferencias “locales”. En el mundo de la homologación siempre más extendida, las vías del mercado son infinitas. Y sin embargo, a pesar de la amplia variedad de los itinerarios de la globalización, la tendencia a la ampliación del radio de competencia sobre espacios de más largo alcance que aquellos de los viejos mercados nacionales, es algo más que evidente.

²⁴ Latouche, Serge, *Il pianeta uniforme. Significato, portata e limiti dell'occidentalizzazione del mondo*, Turín, Paravia Scriptorium, 1997, p. 22.

²⁵ *Ibidem*, p. 21.

Basta, por otra parte, dar una ojeada a la dinámica de las barreras aduanales entre el fin de la Segunda Guerra Mundial —cuando una serie de acuerdos multilaterales, primero, el GATT, luego la actual Organización Mundial de Comercio (OMC), comenzaron a promover el progresivo proceso de liberalización de los intercambios y el abatimiento de las tarifas proteccionistas— y el inicio de los años noventa, para tener una idea del camino andado por la lógica del “libre comercio”, y de la aceleración en la formación de una economía mundial con un elevado nivel de interconexión. En 1945 las tarifas medias de los países industrializados sobre la importación manufacturera se encontraban en un 40%; al final de los años ochenta las mismas se habían dividido entre ocho, no superando, en general, el 5%. En el mismo periodo de tiempo fueron creadas amplias áreas de “libre comercio” a escala macro-regional (el Mercado Común Europeo, el Mercosur para América Latina, etcétera). Desde entonces, el abatimiento de las barreras formales de hecho ha seguido avanzando, extendiéndose, con la llamada Ronda Uruguay (1994), también a los productos agrícolas y a algunos tipos de servicios. Y disminuyendo también las medidas “no-tarifarias” de protección nacional (es decir, aquellas medidas destinadas a favorecer los productos nacionales o a desfavorecer indirectamente los de importación). Todavía en 1973 el porcentaje de los intercambios internacionales sobre el total de la producción mundial no superaba el 15%; al final de los años ochenta llegaba al 22% y se estima que para el 2000 alcance el 30%. Para algunos productos clave, como las computadoras o en general la electrónica, tal porcentaje es ya superior al 50%: lo que significa que “la mitad de la producción mundial de bienes electrónicos es objeto del comercio internacional”.²⁶ No solo eso, actualmente es difícil encontrar una sola mercancía, con algún grado de complejidad tecnológica, que no incorpore componentes provenientes de países diferentes de aquel en el que se hace el ensamblaje final, o del país “oficial” de origen de su marca.

Sobre datos de hecho bastante sólidos se basa, por otra parte, la “lectura” de la globalización como fenómeno productivo: el discurso sobre el nacimiento y sobre la difusión de la nueva empresa transnacional. Basta pensar en el clamoroso crecimiento de las llamadas IDE, las Inversiones Directas al Extranjero: es decir, los flujos de dinero que las grandes empresas transnacionales dirigen hacia países distintos al de su origen para alimentar a sus propias filiales, o para realizar *joint-ventures* con produc-

²⁶ Adda, Jacques, *La mondialisation de l'économie. 1. Genèse*, París, La Decouverte, 1996, p. 68.

tores locales. La literatura especializada subraya la espectacularidad del fenómeno por lo que respecta a Japón, cuyas inversiones directas en el extranjero (en buena parte orientadas hacia los “distritos industriales” del sud-este asiático y de Corea del Sur) han pasado de 17 000 millones en 1980 a 21 7000 millones de dólares en 1991, con un aumento superior al 1000% (1176% para ser exactos). Y nos recuerda cómo desde hace tiempo la producción en el extranjero de los grandes grupos automovilísticos japoneses había superado ampliamente el volumen de sus exportaciones. Pero la tendencia es universal: el flujo medio de las inversiones directas al exterior de los cinco principales países (EUA, Reino Unido, Alemania, Francia y Japón) al final de los años setenta era de 21 000 millones de dólares al año; en 1993 superaba los 126 000 millones de dólares (cerca de 5 veces más).²⁷ Y en el lustro siguiente ha continuado creciendo, aunque a un ritmo menos vertiginoso, como un testimonio de las empresas por ver más allá de los propios confines nacionales de origen. Es decir, por internacionalizarse. El conjunto de la “worldwide crossborders acquisitions” —de las inversiones más allá de las fronteras para desarrollar actividades productivas— ha pasado de 39 000 millones de dólares en 1986 a 113 en 1988, a 122 en 1989, para asentarse sobre una media de 100 000 millones de dólares en los primeros años noventa.

El más reciente reporte de las Naciones Unidas sobre las inversiones globales (el *World Investment Report* de 1994), tiene un censo de 37 000 TNC (*Transnationals Corporations*: es decir, empresas con al menos un segmento de su propio ciclo productivo localizado fuera de su país de origen), las cuales controlan más de 200 000 afiliadas externas esparcidas por todo el mundo. Se dirá que esto no significa todavía mucho: que puede tratarse, justamente, de tradicionales “multinacionales”, del todo parecidas a las que operaban en los años cincuenta y sesenta en todo el mundo. Y es verdad. Pero habría que decir que todavía a fines de los sesenta aquellas no superaban las 7000 unidades (menos de una quinta parte que las actuales). Y que la red actual de TNC gestiona un rango de ventas de más de 4 800 000 millones de dólares: una cifra de vértigo, ¡superior a todo el comercio mundial! Todavía más significativo es el hecho de que las primeras 100 de ellas cuentan, por sí solas, con un capital de 3 500 000 millones de dólares y controlan más de un tercio de todo el monto mundial de inversiones directas al extranjero. Cerca del 80% de las mercancías facturadas en dólares fuera de los Estados Unidos por parte de empresas

²⁷ UNCTAD, *World Investment Report. Transnational Corporations, Employment and Workplace*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 1994, p. 17.

“formalmente americanas” (es decir, que tienen en Estados Unidos su sede jurídica principal) “no consisten en exportaciones, sino en ventas entre empresas afiliadas, comercio entre empresas (*intrafirm trade*), productos vendidos a través de acuerdos de franquicias”.²⁸ El valor de sus infraestructuras “globales” de producción se ha calculado sobre el orden de 2 100 000 millones de dólares.

Muchas de estas empresas globales han facturado anualmente mucho más que el Producto Interno Bruto de un buen número de Estados nacionales. La facturación de la General Motors, por ejemplo, que se ubica en torno a los 1 10 000 millones de dólares, supera el PIB de todos los países del Tercer Mundo, con la sola excepción de Brasil (285 000 millones de dólares), de la India (284 000, pero con ¡800 millones de habitantes!) y de México (146 000). Se calcula que la facturación de las 10 corporaciones globales que se encuentran en el vértice de la clasificación de la revista *Fortune*, se coloca por encima del PIB de 120 de los 185 Estados reconocidos internacionalmente. Lo que significa que cerca del 65% de los sujetos políticos de base nacional están hoy en condición de inferioridad económica en relación con las nuevas potencias “privadas” emergentes.

El presidente del Foro por la Emancipación y la Identidad de América Latina, Heinz Dieterich Steffen ha calculado que en 1994 el conjunto de las entradas de los 500 gigantes clasificados por la más acreditada revista de negocios norteamericana, ha alcanzado un nivel “diez veces superior al entero PIB de América Latina y el Caribe; 25 veces mayor que el PIB del más grande país latinoamericano, Brasil, 43 veces mayor que el PIB mexicano y 230 veces mayor que el venezolano”.²⁹

Algunas de estas “supercorporations”, es verdad, continúan concentrando la mayor parte de su patrimonio en el país de origen. En modo particular si se trata de empresas norteamericanas posicionadas en sectores de mercado relativamente tradicionales como el del automóvil: la General Motors, por ejemplo, tiene un porcentaje de “foreign assets” equivalente apenas al 21.8%, la Ford del 15.5% (aunque ocupan, respectivamente, el 36.1% y el 51% de la propia fuerza de trabajo fuera de los Estados Unidos).³⁰ Pero para otras, como la Volkswagen, o la FIAT, tal porcentaje de patrimonio desnacionalizado, por así decirlo, alcanza niveles del 26.9% y del 33.1%. Es sobre todo en los sectores estratégicos

²⁸ Cfr. Dieterich Steffen, Heinz, “Globalizzazione, educazione e democrazia in America Latina”, en Chomsky, Noam y Dieterich, Heinz, *La società globale. Educazione, mercato, democrazia*, Celleno, La Piccola Editrice, 1997, p. 41.

²⁹ *Ibidem*, p. 42.

³⁰ Los datos se toman de UNCTAD, *op. cit.*, pp. 6 y 7.

de la electrónica y de la energía, o en aquellos en rápida vía de expansión como el de la alimentación, donde se van perfilando formas de empresas radicalmente “externalizadas” o “globalizadas”, para las cuales el concepto de “país de origen” es una pura abstracción: así la IBM tiene más del 53% de su patrimonio (y cerca del 47% de su fuerza de trabajo) localizado en “el exterior”; la EXXON el 56.7%; la SHELL el 69%; la Philips Electronics (sociedad formalmente holandesa) el 80%; la Nestlé (suiza) el 91.6%. Muchas de ellas, por otra parte, están actualmente emancipadas de la dependencia de cualquier “mercado nacional”: la IBM realiza actualmente casi el 50% de sus ventas fuera de los Estados Unidos, porcentaje que llega al 80% para la EXXON, al 93% para la Philips y al 96% para la Nestlé. La Digital Equipment, sociedad norteamericana de computadoras, realiza en el extranjero el 67% de sus propias ventas, la Johnson&Johnson, dedicada a los productos de farmacia, norteamericana, el 60%; casi el 70% la Hewlett-Packard.

Se puede discutir ampliamente si todo esto representa una efectiva metamorfosis integral de las empresas transnacionales. Pero es cierto que ofrece a los decisores estratégicos que definen sus políticas una inédita “movilidad”: la capacidad de desplazarse con extrema rapidez sobre el escenario territorial de sus propias actividades realizando un verdadero y propio *shopping* industrial (procurándose componentes, servicios y mano de obra allí donde la relación precio/calidad les parezca más conveniente). Y obligando, por otro lado, a los Estados nacionales y a las diversas autoridades territoriales a practicar formas de verdadero *dumping* social, nivelando hacia abajo las condiciones normativas y salariales, destruyendo sistemas consolidados de garantías, haciendo lo que sea para ofrecer a estos flujos de capitales móviles y volubles condiciones físicas y “ambientales” favorables.

Y es esta, por muchas razones, la confirmación fáctica también del tercer tipo de “lectura” de la globalización: la que pone el acento sobre la crisis del Estado nación (*The End of the Nation State* es el título de una obra bien conocida de Ohmae). Sobre la puesta fuera de juego de buena parte de los atributos del Estado mediador y regulador de los conflictos del “modelo keynesiano” del siglo XX; pero también de la progresiva destrucción de algunos elementos constitutivos de la “soberanía” estatal, tal como se había configurado desde el origen de la edad moderna. En particular del doble monopolio de la fiscalidad y de la jurisdicción que había constituido, justamente, el atributo calificador del poder político estatal.

En medida creciente los nuevos sujetos económicos transnacionales, jugando con la ubicuidad que los caracteriza, sobre su habitaje en un

espacio interestatal, pueden escapar a buena parte de las normativas fiscales y al control aún de los más sofisticados aparatos fiscales (como por ejemplo el alemán). La BMW, por ejemplo, uno de los más importantes grupos automovilísticos alemanes (aunque deberíamos decir ahora ya “apátridas”), con los beneficios más altos de Europa, que todavía en 1988 había ingresado en las arcas del fisco alemán unos 545 millones de marcos alemanes, cuatro años más tarde, en 1992, pagó apenas 31 (solo el 6% de la cifra precedente), y el año sucesivo, “no obstante un aumento de los beneficios realizados a nivel internacional gracias a los cuales los dividendos permanecieron invariables”, ha pedido y obtenido del Estado alemán un reembolso fiscal de 32 millones de marcos. “Buscamos afrontar los gastos en los países en que las tasas impositivas son más altas, es decir en el territorio nacional”,³¹ ha declarado “honestamente” el director financiero Volker Dopperfeld, contabilizando por el contrario los beneficios obtenidos dentro de uno de los tantos paraísos fiscales donde la transnacional se localiza en algún segmento, o en un país con un fisco más débil, o simplemente en uno de los tantos Estados emergentes que entienden que es útil para atraer capitales practicar formas de *dumping* fiscal. Esto, que vale para el capital industrial —pesado, concreto, todavía implicado en su propia materialidad, en la dureza de los átomos—, vale con mayor razón para el capital financiero, mucho más volátil por su naturaleza abstracta de signo, de pura cifra, de bit. Un testigo participante —periodista de Wall Street, autor de un duro libro sobre la financierización de la economía con un título muy significativo—, ha escrito hace pocos años:

Todos los días los operadores de valores mueven miles de millones de dólares en todo el mundo a la velocidad de la luz. Sumando todo el petróleo saudita, los autos japoneses, el trigo norteamericano y los aviones europeos y añadiendo el resto de los productos que los países compran y venden entre ellos, se obtiene solamente una pequeña parte de estos miles de millones de dólares. El resto es intercambiado para recabar un beneficio inmediato en un mercado que se mueve a una gran velocidad, en el que la expresión “a largo plazo” significa diez minutos: un periodo en el que se pueden fácilmente ganar o perder millones.³²

Es difícil calcular a cuánto asciende, complexivamente, la masa de esta riqueza totalmente abstracta, móvil, apátrida, sin raíces ni responsabilida-

³¹ Citado en Martin, Hans-Peter y Schumann, Harald, *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*, Madrid, Taurus, 1998.

³² Millman, Gregory, *The vandals crown*, Nueva York, The Free Press, 1995.

des territoriales, en permanente movimiento a través de los hilos de la red telemática del “casino mundial” que se abre en la mañana en Tokio y se cierra por la noche en Wall Street. Algunas estimaciones recientes hablan de 85 000 000 de dólares;³³ una proyección de McKinsey&Cia. prevé que serán 360 000 000 en unos veinte años (traducidos en billetes de 1000 dólares formarían una columna de 70 000 kilómetros de altura).³⁴ Es cierto que esto tiene, ya ahora, un potencial de choque tan grande que ningún Estado nacional, ninguna banca central, ni siquiera una alianza entre bancos centrales, aunque fueran los de todos los países del G7, puede resistirlo. O imponerle una forma de “regulación” coactiva. O compensar sus movimientos. Lo cual significa que hoy ninguna autoridad monetaria o económica nacional está en grado de decidir autónomamente su propia política. Que ninguna comunidad política de base nacional puede asumir decisiones “soberanas”. Como ha sido suficientemente observado, “estos mercados ejercen hoy las mismas funciones de legitimación normalmente asociadas a la ciudadanía: pueden ‘votar’ a favor o en contra de las políticas económicas de los gobiernos; pueden obligar a los gobiernos a asumir determinadas medidas en vez de otras”. Es más:

Los inversionistas votan con sus propios pies, moviéndose rápidamente dentro o fuera de los diferentes países grandes sumas de dinero. Aunque su poder es en muchos aspectos distinto del que tiene el electorado político, han emergido como una suerte de electorado económico global, sin fronteras, en el que el derecho de voto es un atributo de la capacidad de asentamiento del capital.³⁵

III. LAS PROMESAS NO MANTENIDAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Estos son los “hechos”. Los “datos”. A los que agregaré solo uno más, estrictamente técnico —relativo al sistema mundial de las telecomunicaciones—, pero desde mi punto de vista extremadamente significativo para entender el alcance de la “revolución espacial” en curso. Todavía hace treinta años, a la mitad de los años sesenta, existía un solo cable telefónico trasatlántico, a través del cual no podían transitar más de 89 conversacio-

³³ Cfr. Sassen, Saskia, *Losing control? Sovereignty in an age of globalization*, Nueva York, Columbia U.P., 1996.

³⁴ Lowell, Bryan y Farrell, Diana, *Market unbound*, Nueva York, John Wiley & sons, 1996.

³⁵ *Ibidem*, p. 40.

nes simultáneamente entre Europa y América. Y la misma situación se registraba sobre la cuenca del Pacífico. Hoy la red cableada y el sistema satelital, a nivel global, permiten gestionar cerca de un millón de llamadas simultáneamente a través del Atlántico, y alcanzar en pocos segundos más de mil doscientos millones de terminales distribuidas en 185 países. Hace treinta años una llamada telefónica trasatlántica de tres minutos costaba un promedio de 18 dólares al valor de entonces (que son equivalentes a 90 dólares al valor actual); hoy la misma llamada cuesta entre un dólar y un dólar y medio.³⁶ Esto nos indica qué violenta ha sido la “compresión espacial” de la que hablan los sociólogos. Qué estrecho y unitario se ha vuelto el espacio planetario que hace apenas un siglo aparecía poco menos que ilimitado y desconocido. Cuan fuertemente se han acercado los puntos de nuestro planeta, hasta hacerlo precipitarse en una única, homogénea unidad espacial en la cual cada uno puede, de alguna forma, interactuar con cualquier otra persona. En el que el destino de cada uno está ligado, por miles de hilos, al destino de todos los demás. O, para decirlo con palabras de Edgar Morin, en el que “no solo cada parte del mundo es siempre más parte del mundo, sino en el que el mundo como un todo está siempre más presente en cada una de sus partes”.³⁷

Y sin embargo, no obstante esta confirmación “factual” de sus partes constituyentes, de las diversas “lecturas” que la han sustanciado, la “ideología de la globalización” —esa visión del mundo que opera a través de la superposición y de la síntesis de las diversas definiciones parciales— no ha sido confirmada todavía. Ella tendería a acreditar la idea del surgimiento de “una economía global al interior de la cual las precedentes economías nacionales serían descompuestas y luego rearticuladas en el ámbito de un sistema de transacciones y de procesos operativos realizados directamente a nivel internacional”,³⁸ que —a condición de ser dejada libre para operar con seguridad respecto a las interferencias de los “obsoletos” poderes estatales precedentes—, garantizaría un crecimiento prácticamente ilimitado de la riqueza planetaria y su recolocación óptima capaz de superar finalmente la antigua distinción entre el norte y el sur, entre desarrollo y subdesarrollo: entre los “privilegiados” de la primera y la segunda revoluciones industriales y sus *outsiders*. Pero se trata más bien de “promesas”. De “promesas no mantenidas”; hipótesis no

³⁶ Kidron, Michael y Segal, Ronald, *Atlas des désordres du monde. Points chauds et lignes de fracture*, París, Editions Autrement, 1995, p. 138.

³⁷ Morin, E. y Kern, B., *Terre-Patrie*, París, Seuil, 1993.

³⁸ Boyer, R., *La globalisation*, cit., p. 3.

confirmadas por esa misma materialidad de los hechos que los apologistas de la globalización invocan para sostener sus propias razones.

Es una promesa no mantenida la del *borderless world*: de un mundo en el que las fronteras no sean más trazados de pertenencia y exclusión; ni constituyan barreras artificiales entre los pueblos, dividiendo el “nosotros” del “los otros”. Peor: es una dramática mentira, porque cuanto más se hacen suaves y permeables al movimiento del dinero, tanto más esas mismas líneas de frontera se hacen duras e impenetrables al movimiento de los hombres. En todos sitios surgen prohibiciones y controles a la inmigración; en todos sitios aparatos policiales siempre más potentes vigilan al exterior, para que ningún “clandestino” viole el “territorio nacional”. Siempre con mayor frecuencia, y con mayor acritud, el movimiento de los náufragos del desarrollo hacia las capitales del privilegio —el instinto de supervivencia que mueve a estos últimos, los “sumergidos”, hacia las pizcas que dejan los demás— viene entendido como una fuente de desórdenes. Como el intolerable rompimiento de un orden basado en la distancia y la separación, para cuyo mantenimiento son llamados a hacer de guardianes los antiguos leviatanes. Evanescen frente a la riqueza, las antiguas fronteras se convierten en cortinas insuperables frente a la miseria: impotentes frente a la masa abstracta del dinero, los “obsoletos” Estados-nación reencuentran músculos y voluntad frente a las multitudes concretas de los hombres, a la “desnuda vida” en movimiento no en los circuitos virtuales de la comunicación telemática, sino en los giros infernales de la migración clandestina, a lo largo de los itinerarios del nuevo éxodo, donde el único privilegio que les queda —el “monopolio de la fuerza”— puede ser ejercido plenamente. Tampoco las consolidadas clases políticas nacionales renuncian a su propio papel de decisión: siempre más reducidas a meras clases, a oligarquías no representativas pero legitimadas por vía tecnocrática, desarrollan un papel al servicio de las nuevas potencias inmateriales, potente megaestructura de servicio a las empresas que gestionan la intrincada red diplomática que rige la globalización financiera e industrial: son ellos los que “delegan” a los funcionarios de las grandes agencias globalizadas, como el FMI o el Banco Mundial, a las cuales proveen de los capitales necesarios; son también ellos los que desarrollan, al menos formalmente, las negociaciones multilaterales que acompañan el proceso de liberalización del comercio internacional, o los que definen las “reglas especiales” que trazan las fronteras de las nuevas macro-regiones económicas como la Unión Europea; siempre menos responsables de los antiguos “compromisos sociales” establecidos al interior de los Estados y de los mercados nacionales.

Del mismo modo, por otra parte, es una de las “promesas no cumplidas” la difusión, fuera de las capitales del desarrollo, de los procesos de crecimiento económico y de la industrialización. La teoría, por así decirlo, de los “vasos comunicantes” del capital, que a través del mecanismo potente de las inversiones directas al extranjero terminarían por nivelar, a escala global, su propio desarrollo. Si se analizan los vectores y los destinos de las IDE, de hecho, se puede verificar cómo más del 60% de sus flujos se queda en el circuito cerrado de la llamada “Triada”: el triángulo Estados Unidos-Europa-Japón, donde, por otra parte, permanece establemente localizado más del 75% de los *stocks* de capital invertido en el extranjero. Y del 40% que sale, se distribuye en realidad “en el resto del mundo” es forma del todo desigual, como “mancha de leopardo”, concentrándose en pequeñas áreas regionales con altos grados de rentabilidad y “desertificando” al resto. Es significativo que el sudeste asiático haya recabado el 19.8% (casi la mitad), y algunos países de América Latina (los que han gozado de la confianza de los inversionistas, antes de las sucesivas crisis por las que han atravesado: México, Brasil, Argentina) otro 11%, mientras que África —un continente entero— no ha recogido más que un miserable 1.4%, y el Medio Oriente y Europa Oriental juntos se han debido repartir un bajísimo 1.6%.

Pero sobre todo una promesa no mantenida ha sido la que ha dejado entrever el crecimiento generalizado del ingreso y del acceso a consumos opulentos por parte de cuotas crecientes de la población mundial: el ideal —en el fondo plausible— de una sociedad cosmopolita de consumidores, ahora sin fronteras, capaz de realizar, a escala mundial, lo que en la práctica ha sucedido a escala nacional entre el final del siglo XIX y el final del siglo XX, cuando la “cuestión social” fue afrontada y en parte resuelta en los países con alto grado de industrialización, gracias a un crecimiento sin precedentes que ha permitido mejorar las condiciones de los “últimos” sin empeorar las de los “primeros”. Según todas las estimaciones no se está produciendo esto. Todavía en un reciente informe de la ONU sobre “desarrollo humano”, resulta que, al inicio de los años 90, el 20% más rico de la población mundial continua apropiándose del 82.7% de la riqueza del planeta, mientras que el 80% restante se queda con el 17.3%: un 11.7% al “segundo quintil” (al 20% en segundo lugar), un 2.3% al tercero, un 1.9% al cuarto y solamente un mísero 1.4% al quinto quintil: al 20% (que en valores absolutos suma, conviene recordarlo, más de mil doscientos millones de personas) de la población mundial que se ubica en el fondo de la escala jerárquica de este “mundo de la pobreza”, que acumula una masa impresionante de riqueza en la cima y disminuye

espantosamente los recursos en la base. Una distancia, una divergencia, hay que subrayarlo, nunca antes alcanzada: todavía a principios de los años 60 —al inicio de una época que debería haber inaugurado un más intenso proceso de “igualación”— el 20% de la población mundial más rico poseía una riqueza 30 veces superior al 20% más pobre; a finales de los años 80 tal relación había pasado a 59 veces.³⁹ Y las tijeras continúan extendiéndose. Michel Chossudovsky, en un libro con el significativo título *La globalización de la pobreza* ha calculado, sobre la base de datos ofrecidos por el Banco Mundial, que en 1993 más de tres mil millones de habitantes del planeta (3 077 800 000 para ser exactos, equivalentes al 56% de la población mundial) percibía un ingreso medio anual per capita inferior a los 379 dólares (colocado sobre la línea de un dólar al día que traza, oficialmente, el umbral de la pobreza absoluta), y que otros mil doscientos millones de hombres (1 218 900 000) se ubicaban entre los 379 y los 951 dólares. Los “míticos” clientes del mercado mundial celebrados por Ruggiero y por Romano —los titulares de un poder adquisitivo adecuado al precio de los productos estratégicos de la nueva civilización de los consumidores globales: la parte de la población mundial con un ingreso medio anual per capita superior a los 20000 dólares— superan por poco los 800 millones (812 200 000, equivalentes al 14% de la población mundial). Representan una isla de privilegio en lenta, lentísima expansión, dentro de un océano de indigencia. En un mundo de *labouring poors*: de “pobres trabajadores”, siempre más numerosos, es cierto (el monto de la fuerza de trabajo mundial ha sido calculado por el Banco Mundial sobre el orden de los dos mil cuatrocientos millones de unidades al inicio de los años noventa, contra los mil trescientos millones de la mitad de los años sesenta) pero no por eso más adinerados. Productores a los que les está prohibido —contrariamente a lo sucedido en la época fordista dentro de las áreas del desarrollo— aspirar a un contemporáneo “estatus” de consumidor. Siempre según los datos del Banco Mundial, más de la mitad de este ejército del trabajo (cerca de mil quinientos millones de hombres), vive en países clasificados de “ingresos bajos”, y otros quinientos millones en uno de “ingresos intermedios”, es decir, en su conjunto perciben un ingreso

³⁹ Cfr. Burbach, Roger *et al.*, *Globalizations and its discontents*, Londres-Chicago, Pluto Press, p. 13. El Banco Mundial, por otra parte —una fuente, por tanto, no sospechosa de “pesimismo”— afirma en un informe reciente que “la renta media por habitante era, en 1870, 11 veces más elevada en los países ricos que en los países más pobres”, tal relación “había llegado a 38 veces en 1960 y a 52 veces en 1985”, Banco Mundial, *Rapport sur le développement dans le monde 1995. Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Washington, 1995, p. 11.

anual per cápita promedio inferior a los 695 dólares. Solo 382 millones de trabajadores “globales” viven en países de ingresos “elevados”, pero están destinados a disminuir, al menos en cuanto a valores relativos: se calcula, de hecho, que el 99.9% de los mil millones de hombres que, en el próximo ventenio, entrará a engrosar las filas de la fuerza de trabajo global estará concentrado en las áreas geográficas de bajos ingresos, donde, por otra parte, la industrialización no parece haber inducido un paralelo y unívoco crecimiento salarial.

De acuerdo con los propios reportes del Banco Mundial, de hecho, los salarios habrían aumentado paralelamente al proceso de industrialización solo en el área de Asia oriental y del Pacífico (donde justamente la ocupación ha aumentado un 400% entre 1970 y 1990 y los salarios han crecido un 170%, pero donde las recientes crisis financieras e industriales revelan la sustancial fragilidad del fenómeno); mientras que habrían permanecido estancados (un mísero +12% en el ventenio, es decir cerca de un 0.5% al año), o incluso disminuido en América Latina y en África, y en la misma Asia del sur, donde sin embargo se ha concentrado un intenso flujo de capitales.⁴⁰ Según Michel Chossuovsky “en muchos países deudores del Tercer Mundo, los salarios reales en el sector moderno de la economía disminuyeron en más de un 60% a partir del inicio de los años 80. Y la situación del sector informal es incluso más crítica”.⁴¹ En Nigeria, por ejemplo —nos recuerda— bajo el gobierno del general Ibrahim Babangida, el salario mínimo cayó un 85% en el curso de un decenio. En Vietnam las remuneraciones eran inferiores a 10 dólares al mes, mientras el precio interno del arroz ha sido llevado a nivel del mercado internacional como consecuencia de la asunción por el gobierno nacional del programa impuesto por el Fondo Monetario Internacional. En Perú, en el cuadro de las políticas económicas acordadas entre el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, por una parte, y el presidente Fujimori por otra, en agosto de 1990 el salario mínimo real tuvo una disminución del 90% respecto al nivel que había alcanzado a la mitad de los años setenta.⁴²

En el espacio unificado y comprimido de la globalización económica, las desigualdades sociales no se atenúan: se muestran, con toda su feroz intolerabilidad, siempre más evidentes y “físicamente” visibles en la proximidad: entre la renta media per capita de un suizo —que, de acuerdo con las estadísticas, se ubica en unos 35 000 dólares al año— y el de un

⁴⁰ *Ibidem*, p. 4.

⁴¹ Chossuovsky, *op. cit.*, p. 38.

⁴² *Idem*.

mozambiqueño —acreditado en una renta per capita por poco superior a los 70 dólares—, hay una distancia de 502 veces. Pero si, saliendo de la lógica de las medias, consideramos las rentas reales de los individuos, descubrimos que entre la remuneración de un *top manager* de una gran transnacional (cuyo salario está indexado al valor de las acciones, y se ubica sobre el orden de los 100 millones de dólares) y el puño de miseria de cualquiera de los hombres o mujeres colocados en el último quintil de la pirámide arruinada de la renta global (aquellos, precisamente, que ingresan un dólar al día), se extiende una distancia vertiginosa: ¡780 000 veces!

El mismo discurso vale para otro indicador de acceso a los recursos, quizá más significativo todavía que el tosco dato de la renta: la energía. Se calcula que un ciudadano norteamericano medio tiene a su disposición —gracias a la “potencia” de su sistema-país— un potencial de energía de alrededor de 250 000 kilocalorías, que puede utilizar para los actos más simples de su propia vida cotidiana (para trasladarse en coche o en avión, para tomar una ducha o ver una película en la televisión, para subir en un ascensor o cocinar una hamburguesa). Un francés o un italiano tiene a su disposición 84 000; un japonés (pueblo notablemente más sobrio) 63 000. Pero un hindú puede contar solamente con 4500 kilocalorías (la 25a. parte de un americano); un pakistaní 1700 (la 147a. parte); un etíope 588 (la 425a. parte). Mundos sociales diversos, incomparables, pero partes del mismo mundo físico. Del mismo espacio socialmente percibido.

Este mundo unificado por la técnica está irreparablemente dividido por la economía. Esta humanidad que se vuelve próxima a sí misma, incluida en el mismo sistema comunicativo y reflexivo, se descubre mortalmente separada en su interior: produce y reproduce sus propios extranjeros internos que no puede más seguir ignorando y no reconociendo. Unir esta humanidad quebrada será tarea, hasta donde pueda (y parece que puede cada vez menos) de la política. Y más allá, donde ésta no alcance, de la ética. Y de aquella que en algún tiempo se llamaba “cultura”.