

TEMA IV LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Antonio Santos Ortega
Dpto. Sociología - Univ. Valencia

La globalización de la economía, la mundialización del mercado de trabajo y la reorganización de la producción a escala planetaria han figurado, a partir de la década de los ochenta, entre las preocupaciones centrales de los estudiosos en ciencias sociales. La sociología del trabajo ha visto cómo su objeto, el trabajo industrial ejecutado en las economías occidentales, variaba sus contornos y debía incluir nuevos fenómenos, entre los que destacaba la presencia de cambios en cuanto a la distribución del trabajo a escala mundial. Esta dedicación particular de la sociología venía antecedida por un conjunto de estudios que, a partir de los cincuenta y en paralelo a los procesos de descolonización, pretendían valorar el estado de los países no industrializados en el contexto mundial y las vías de solución o mejora de su situación.

El panorama de las dos últimas décadas puede describirse como de un profundo desequilibrio entre los países industrializados del Norte rico y los del Sur pobre. La llamada ayuda o cooperación al desarrollo no ha mejorado la situación de forma relevante. Al contrario, la crisis económica que sufren las economías occidentales a mediados de los setenta repercute también sobre los países menos desarrollados, de tal forma que la ligera mejoría que se apreciaba tras casi dos décadas de programas de desarrollo se ralentiza y, en muchos casos, se invierte. «Las desigualdades económicas son, hoy, particularmente remarcables: el 20% de los habitantes más ricos del planeta se reparten más del 80% de la renta total y el 20% de los más pobres disponen de menos de un 2% de esta. En el inicio de la década de los 90', el abanico de niveles de vida, tal y como permite apreciar el PNB por habitante se sitúa en una relación de 1 a 400: el ingreso medio es de 80 \$ en Mozambique y supera los 32.000 \$ en Suiza». (Véron, 1994: 45).

La tendencia a la reducción de la pobreza se detiene en los años ochenta y, a mitad de esta década, vuelve a aumentar. El balance social y económico del mundo, a mediados de los noventa, refleja un continuo crecimiento del número de pobres y una agravación en sus condiciones de vida; un recrudecimiento de las hambrunas; un empeoramiento de las condiciones de salud y, por último, un incremento del analfabetismo. El balance es muy negativo, numerosos observadores no dudan en calificar de catastrófica la situación creada por la crisis económica, por la devolución de los intereses de la deuda y por los programas de ajuste estructural puestos en marcha por el FMI como por el Banco Mundial: una década «perdida» para los pobres. Además, parece que últimamente comienza a fraguarse una diferenciación entre «países en vías de desarrollo» —con posibilidades de mejorar su situación— y «países en vías de extinción» en referencia a ciertas zonas ya desahuciadas de África.

Los estudios sociológicos sobre la división internacional del trabajo se han integrado en las interpretaciones generales sobre el desarrollo y el subdesarrollo, o sobre el Tercer Mundo y el Primer Mundo, o sobre el centro y la periferia, sea cual sea el término que empleen las diferentes corrientes teóricas. En esta segunda mitad de siglo, se ha intentado discernir los papeles que cumplen las diferentes zonas geoeconómicas y las relaciones que las vinculan. Esta cuestión es de gran interés para el análisis de los procesos de trabajo en su dimensión internacional.

Por ello, el primer objetivo que abordaremos en este tema será precisamente la revisión de las distintas corrientes teóricas que han aportado puntos de vista sobre las relaciones entre países (IV.1). Posteriormente, nos detendremos en subrayar algunos momentos históricos en el despliegue del capitalismo y de sus pautas de organización industrial en el contexto mundial, en concreto el papel del colonialismo y la expansión mundial de la civilización industrial.

El repaso histórico del apartado anterior nos permitirá plantear un segundo objetivo que consiste en describir las dinámicas más recientes ligadas a los procesos de globalización y a sus dimensiones más relacionadas con el ámbito del trabajo (IV.2). En este apartado, haremos también referencia al papel de las empresas transnacionales y a la división del trabajo que surge en su acción económica. Asimismo, abordaremos otros rasgos claves del movimiento actual de globalización de la economía en lo que atañe a la organización de la producción, al papel de los mercados financieros o a las migraciones laborales, entre otros aspectos.

IV.1. CORRIENTES TEÓRICAS DE ANÁLISIS DE LAS RELACIONES ENTRE DESARROLLO-SUBDESARROLLO

A la hora de explicar las desigualdades internacionales, los puntos de vista divergen y las causas que pueden ayudar a su explicación se interpretan de forma diferente por los estudiosos. Algunos dan prioridad a los aspectos demográficos y señalan que una población en continuo crecimiento es incompatible con el desarrollo. Otros complementan los análisis demográficos con consideraciones económicas, argumentando que tasas crecientes de población reducen la cantidad de capital por habitante y también la propensión al ahorro, además suponen una carga considerable para los gobiernos en los llamados gastos sociales demográficos en detrimento de las inversiones económicas. Otros enfoques prestan más atención a las estructuras de poder que subyacen en los intercambios económicos y a las relaciones políticas que se establecen entre los países pobres y los ricos. En resumen, las causas que originan las diferencias internacionales son numerosas y variadas, los enfoques que a continuación expondremos tratan de ofrecer respuestas diferentes a la pregunta de cuáles son los factores que explican el subdesarrollo. Abordaremos, fundamentalmente, dos grandes corrientes que mantienen explicaciones opuestas acerca de la cuestión: la teoría de la modernización y la teoría de la dependencia.

IV.1.1. Las etapas del desarrollo: la teoría de la modernización

El enfoque de la modernización asimila las influencias del pensamiento evolucionista, que tanta fuerza tiene en las ciencias sociales en el siglo pasado. Los términos evolución, progreso y desarrollo son habitualmente usados y aplicados por los autores de esta corriente para describir el cambio social de los países industrializados. La idea clave proviene precisamente de estos supuestos: los países atraviesan una serie de fases que están comprendidas entre un punto cero de máxima tradición y un punto máximo de modernidad. Este grado superior de desarrollo está encabezado por los países más avanzados del mundo occidental. La modernización es un proceso guiado por la convergencia. Todas las sociedades recorren un camino que las conduce al mismo destino: madurar en busca de un desarrollo que se identifica con el modelo de Europa occidental o el norteamericano –crecimiento económico sostenido, progreso técnico y cultural paulatino, mejora de los indicadores de desarrollo social y de bienestar–.

A esta concepción evolucionista, hay que agregar una particular visión del cambio social, que considera la modernización como un proceso de transformaciones que conducen a la diferenciación y a la especialización de las sociedades. Las esferas económica, política, cultural, etc. se organizan de forma autónoma y las instituciones que de ellas derivan conforman una sociedad moderna compleja, que se distancia de las sociedades tradicionales caracterizadas por la indiferenciación de las esferas y la simplicidad de sus instituciones. A este cambio social acompaña un cambio de valores, que se concreta en un proceso de secularización que modifica por completo las reglas que definen la posición de las personas en la estructura social. El mérito, el esfuerzo, el logro individual, la movilidad profesional sustituyen gradualmente a los valores comunitarios de las estáticas sociedades tradicionales.

El desarrollo es, en esta concepción, un proceso complejo que se consigue mediante una combinación de factores sociales, económicos, políticos, que en los países que capitanean el mundo occidental se han producido de forma endógena. El subdesarrollo se explica por una insuficiencia interna de una determinada sociedad para alcanzar los niveles «civilizatorios» de las sociedades del Norte. La nula planificación económica, el funcionamiento político irregular o corrupto, la falta de control demográfico, la ausencia de un sistema educativo, la inexistente investigación científica son, entre otros, los elementos que explican el lugar de los países pobres según los autores de la modernización.

En general, esta corriente no establece demasiados vínculos entre la situación de los ricos y de los pobres del mundo. El subdesarrollo de los segundos se debe a asuntos internos y no a intervenciones provenientes del exterior. Esta es, precisamente, una de las críticas que se dirigen a la teoría de la modernización: es evidente que, a lo largo de la historia, las intrusiones de los países occidentales en la vida de los países pobres tienen un enorme grado de responsabilidad en la situación de estos últimos. Otra de las críticas que recibe la teoría de la modernización es su evidente etnocentrismo: la supuesta superioridad occidental sobre otros modelos de organización social. Esta concepción del desarrollo menosprecia o ignora otras formas de entender la vida social e impone una cuyos rasgos ya hemos enunciado. Ni siquiera

se detiene en considerar cómo algunos rasgos tradicionales pueden, también, producir resultados positivos en procesos de crecimiento económico. El «carril único» por el que se llega al desarrollo no entiende de especificidades nacionales. El subdesarrollo se reconoce únicamente si es contemplado desde una posición de próspera madurez. Por fin, otras críticas han explicitado más radicalmente su oposición al enfoque que estamos tratando y han considerado que éste sirve para justificar la intervención de las principales potencias mundiales en el Tercer Mundo y para legitimar ideológicamente la actuación de las multinacionales y el carácter desigual del comercio internacional.

IV.1.2. Las asimetrías entre centro y periferia: las teorías de la dependencia

Si el paradigma de la modernización es, básicamente, un producto teórico occidental, las visiones de la dependencia son desarrolladas desde los años sesenta por economistas y sociólogos que invierten la mirada del enfoque precedente: el Sur mira ahora al Norte. No puede sostenerse que exista una única teoría de la dependencia, pero algunos rasgos comunes de sus autores –como son su filiación marxista o su posición crítica frente a la modernización– justifican el tratar de ofrecer una visión compartida de su pensamiento.

La historia de la dependencia de los países pobres sólo se entiende a partir de la historia del capitalismo. Estos países han visto obstaculizada su autonomía y su identidad por procesos que provenían de fuera de sus fronteras: en concreto, el colonialismo y la imposición de una división del trabajo desigual que favorecía a los países colonizadores. Estas son realmente las condiciones que causan el subdesarrollo. El objetivo de los países colonizadores era básicamente económico y consistía en mejorar su propia situación apropiándose de las materias primas y los recursos de los países pobres. Esta expropiación alimentaba un movimiento de polarización de la riqueza a escala internacional, que se concretaba en el subdesarrollo y la pobreza de la periferia y el desarrollo y confort del centro; uno y otro se explican mutuamente, son las dos caras de una misma moneda que es el proceso de acumulación capitalista. (Amin, 1974; Furtado, 1983).

Este es el núcleo explicativo del enfoque de la dependencia, pero algunos autores aportan puntos de vista con repercusiones importantes sobre las relaciones Norte-Sur. Gunder-Frank (1971) insiste en la idea de que, para mantener su nivel, el capitalismo debe perpetuar el subdesarrollo. La prosperidad de los países occidentales depende de la existencia de pobreza en otros lugares del globo. Para mantener estas condiciones, los países capitalistas emplearán cualquier medio a su alcance, desde gobiernos-satélite de la metrópoli –que sirvan como garantía de mantenimiento del orden–, hasta cortinas de humo en forma de programas de cooperación y ayudas, –que no cambien el estado de las cosas–. Otros autores hacen más hincapié en los aspectos sociopolíticos y se centran en la importancia de las elites gobernantes de los países pobres y en cómo a través de su acción represiva y de dominación frenan el desarrollo. También las elites económicas, que frecuentemente coinciden con las anteriores,

favorecen la importación de bienes de lujo y canalizan sus inversiones allí donde resultan más rentables, generalmente en el extranjero, reforzando la descapitalización y el atraso económico de sus propios países.

Otros autores, compartiendo buena parte de la explicación del párrafo anterior, realizan innovaciones en los aspectos teóricos. Este es el caso de Immanuel Wallerstein (1979), quien sugiere hablar de sistema mundial y no tanto de países y Estados. Su «teoría del sistema mundial» apunta que este es el escenario donde se desarrollan las dinámicas de cambio. Wallerstein distingue, junto al centro y la periferia de los anteriores autores, la semiperiferia. Esta categoría permite dinamizar los muy polarizados modelos de la dependencia y explicar las transiciones de algunas zonas mundiales o los lugares intermedios ocupados por otras.

IV.1.1 Desarrollo y civilización: rasgos históricos del despliegue mundial del sistema capitalista

Los planteamientos anteriores aconsejan dedicar un espacio al proceso histórico de expansión de las ideas occidentales al resto del planeta. Las definiciones de desarrollo y subdesarrollo surgen de las diversas concepciones del mundo y del enfrentamiento, tantas veces cruento, entre pueblos colonizados y colonizadores a lo largo del tiempo. En este manual, nos limitaremos a un periodo histórico relativamente reciente que ejerce una gran influencia sobre la actual configuración socioeconómica del mundo: se trata de la colonización que emprenden en el último tercio del XIX los países industrializados. La atención que dedicamos a ese momento no implica que otros episodios anteriores –como por ejemplo la colonización del continente americano o el comercio de esclavos– no haya sido de trascendental importancia para la acumulación capitalista.

La «occidentalización» del mundo sería, según Serge Latouche (1989), la forma final que el proceso de colonización adquiere y que se caracteriza por la generalización de un modelo civilizatorio al conjunto del planeta. Dicha occidentalización se apoya en la supuesta superioridad de las ideas provenientes de Europa: la razón, el progreso, el predominio de los valores económicos y la identificación de estos con el futuro bienestar y, por último, el empuje de la industrialización, combinando el trabajo humano productivo con la tecnología, son, todas ellas, las ideas fundamentales que guían la expansión geográfica de las potencias europeas. Transplantar este modelo a las «zonas retrasadas» o aprovecharse de los recursos materiales y humanos, civilizar o explotar, esta doble circunstancia acompaña los análisis que se realizan sobre el colonialismo. Este momento se revela como clave en la explicación de las relaciones actuales entre países ricos y pobres, y en particular de aquellas que aquí más nos interesan: las relaciones económicas y de trabajo.

A partir de la segunda mitad del XIX, se van consolidando dos tendencias que cambiarán la imagen del planeta. En primer lugar, se irá construyendo progresivamente un sistema económico mundial. Las redes de aprovisionamiento de recursos y energía, el control sobre las estructuras productivas, la imposición de

modelos económicos occidentales –como el funcionamiento del mercado, nuevos sistemas fiscales, la aplicación de la técnica y la ciencia a la producción, la divulgación del trabajo asalariado y de formas de organización de la producción– van modificando el sistema global de funcionamiento de la economía y el trabajo y, por supuesto, el régimen institucional que existía en los países colonizados. Siempre que las formas tradicionales de organización económica de esos países no pudieran coexistir con el mercado, la lógica de este tendía hacia su imposición como modelo hegemónico.

En segundo lugar, prosperará el proyecto occidental de racionalidad industrial. La industrialización capitalista se convertirá –transhistóricamente y transespacialmente– en el modelo que habrá que imitar, futuro y progreso se identificarán con las nuevas formas del taller y la fábrica, nuevos vocablos que quedarán incorporados como neologismos a las lenguas nativas, que, hasta entonces, no tenían un término que las significase. En 1914, justo antes del comienzo de la I.^a Guerra Mundial, el planeta había sido repartido entre las grandes potencias, que habían extendido su «modelo superior de civilización» basado en el predominio de los valores económicos como forma principal de estructuración de las relaciones sociales. Las relaciones entre la metrópoli desarrollada y las colonias irían configurando un modelo de funcionamiento centro-periferia altamente escindido y jerarquizado que consolidaría el proceso de internacionalización del capitalismo.

La idea de subdesarrollo, tal y como la conocemos en nuestros días, tiene su origen en las diversas oleadas de colonización que jalonan la historia de las relaciones Norte-Sur desde finales del XIX. Algunos autores, sin negar la importancia del periodo colonial del siglo pasado y de la primera mitad del XX, consideran que, más concretamente, el momento en el cual se sientan las bases para una definición contemporánea de subdesarrollo es el inmediatamente posterior a la II.^a Guerra Mundial (Sachs, 1989). La hegemonía mundial de los Estados Unidos dirige esta categorización y conceptualización de las «áreas subdesarrolladas». Como podremos apreciar a continuación, un nuevo estilo de relaciones se instauraba desde entonces entre los países ricos y desarrollados y estas «áreas subdesarrolladas»; el presidente americano Truman reducía, así, a una palabra la inconmensurable variedad de condiciones de vida del Sur.

El concepto de desarrollo concebía el mundo como espacio unitario basado no ya en la hegemonía política, como en los tiempos de la colonias, sino en la interdependencia económica. Por ello, la supremacía estadounidense no tenía ya relación con la posesión de territorios sino con su capacidad para infiltrarse en las economías de otros países: todo dependía de su permeabilidad económica. Los colonizadores ingleses habían formulado la doctrina del «doble mandato», por la que se aceptaba el beneficio económico, pero se proponía sobre todo elevar a las «razas de color» a un grado de civilización superior. Estos colonialistas eran patronos en busca de obediencia y no planificadores de la oferta y la demanda, como lo han sido, más recientemente, los americanos. El imperio colonial se percibía como espacio político-moral en el cual prevalecían los vínculos de autoridad y no, únicamente, como espacio económico

condicionado por las relaciones comerciales. En la visión de Truman, los dos preceptos del «doble mandato» coinciden en el imperativo del «desarrollo económico». Este hecho proclama el giro en la concepción de la realidad sobre el que se basa el auge de la idea de desarrollo como norma universal.

En las ideas mecanicistas de los nuevos colonizadores-planificadores, costumbres, jerarquías, concepciones del mundo —el tejido sociocultural de una sociedad— todo esto se disuelve en la nada con la finalidad de configurar un mundo homogéneo que se ajuste rápidamente al modo de vida americano y a su modelo institucional. Nada debía ya «madurar durante siglos», como en la era colonial; tras la II.^a Guerra Mundial el desarrollo de una sociedad se había convertido en tarea de ingenieros que lo harían posible en pocos años. «Desarrollo sin supremacía es como una carrera sin dirección: por ello, la hegemonía occidental se incluía en la proclamación del subdesarrollo. No es así una coincidencia histórica el hecho de que el preámbulo de las Naciones Unidas («Nosotros, pueblos de las Naciones Unidas») recuerde la Constitución de los Estados Unidos («Nosotros, el pueblo de los Estados Unidos»): hablar de desarrollo no significa otra cosa que proyectar el modelo americano al mundo entero.» (Sachs, 1989). Se introducía así un concepto de trascendentes consecuencias: «**subdesarrollo**».

IV.2. GLOBALIZACIÓN, DESLOCALIZACIÓN PRODUCTIVA Y NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

El papel de las empresas transnacionales se ve acrecentado en este nuevo estilo de colonialismo económico que se desarrolla a partir de la segunda guerra mundial. La atención de los especialistas se dirige a valorar el lugar de éstas empresas en el proceso de mundialización de la economía. Su poderío industrial y su capacidad de influencia las convierte en protagonistas de nuevas interdependencias entre los países y nuevas conexiones geográficas de productos, mercados y factores de producción. Si bien sus orígenes son anteriores, a partir de los años cincuenta representan una figura simbólica de primer orden, sobre todo de la economía americana, que lideraba el orden industrial mundial y buscaba expandirse a través de nuevos mercados. La siguiente cita perfila alguna de las causas de la expansión de las transnacionales y de sus estrategias sobre las cuales insistiremos más adelante, pues las nuevas dinámicas de globalización han reforzado actualmente su ya muy importante peso a lo largo de la segunda mitad del XX. «Las empresas multinacionales han reorganizado sus actividades sobre una base regional o mundial, en respuesta a una competencia mundial creciente, a la duración del ciclo de los productos, a las políticas nacionales de «regulación de cambios», a la ampliación de los mercados y al aumento de nuevas tecnologías y competencias técnicas. [...] El cambio de estrategia de las empresas multinacionales y la evolución hacia redes de producción e intercambio más integradas en el plano internacional se manifiestan en la importancia creciente de sus actividades. En países de la OCDE, como Bélgica, Canadá, Suiza, Holanda y Reino Unido el total del valor añadido de las empresas multinacionales extranjeras y de la producción en el extranjero de las empresas originarias del país representa más de la mitad de toda la actividad económica. Este total representa más del 30% del PIB en

Australia, Francia, Italia y Alemania y más del 20% del PIB en Estados Unidos y Japón». (Papaconstantinou, 1995: 200-201).

La interdependencia mundial que genera la actuación de las multinacionales se expresa, sobre todo, en el escenario de la producción. Sobre esta cuestión se han realizado análisis muy relevantes que repasamos inmediatamente. Una de las más elaboradas interpretaciones es la teoría de la «nueva división internacional del trabajo», que Fröbel, Heinrichs y Kreye exponen en su libro, del mismo título, publicado en 1980. La idea básica de estos autores es que, en el momento que concluyen su obra, se asiste a una nueva distribución geográfica de la producción que está transformando la vieja división del trabajo localizada en los polos industriales clásicos de Europa, América del Norte y Japón. Tres son los factores que dinamizan este proceso de desplazamiento de la producción a otras zonas fuera del ámbito occidental:

- La oferta existente de una mano de obra barata y abundante.
- La escasa cualificación requerida por el tipo de industrias allí desplazadas.
- La mejora de los sistemas de comunicación y transporte, que permiten prácticamente esta descentralización productiva.

A estos cabría añadir:

- La búsqueda de mercados potenciales
- Ventajas fiscales
- Ausencias de regulación medioambiental.

El primero de los factores, una mano de obra barata y abundante, ha sido uno de los aspectos más divulgado y estudiado por sus implicaciones para la clase obrera de los países ricos: el aprovisionamiento de componentes intensivos en mano de obra en países con bajos salarios, la creación de un mercado de trabajo mundial y de un ejército industrial de reserva internacional empeora las condiciones de los trabajadores de los países centrales y limita el poder de sus reivindicaciones. Tras la crisis de 1973, y con los cambios que llevó aparejados en cuanto a la localización industrial, este tema de la desindustrialización de Occidente fue cobrando importancia. En capítulos sucesivos nos detendremos en detallar cómo se ha desplazado sectorialmente el empleo y cuáles han sido los cambios estructurales en los países occidentales.

La lógica de las multinacionales ha asentado un reparto internacional del trabajo claramente asimétrico; en los países occidentales se realizan las actividades más complejas de concepción y proyecto: el trabajo *soft*. Mientras, al Sur se expulsan los trabajos más duros y sucios de ejecución, que, como hemos anticipado, no necesitan cualificaciones especiales salvo disciplina y capacidad de soportar trabajos *hard*. La bajada de precios y la mejora en los transportes y las comunicaciones han facilitado el proceso de mundialización al permitir crear redes dispersas de fabricación. Los cambios en la organización del trabajo y en la administración de las empresas vienen

impulsados por las innovaciones tecnológicas y con ellas se consigue la integración de diferentes factorías que operan en diversos lugares del globo.

La investigación sobre la internacionalización se ha intensificado a partir de la obra que hemos comentado, el debate posterior se ha concentrado en la actuación y el significado de las transnacionales en los nuevos escenarios del trabajo y la producción y en el nuevo ámbito que representa la globalización. Esta dinámica socioeconómica alcanza actualmente una notoriedad de la cual es difícil aislarse. La globalización se ha convertido en tema de interés de los más conocidos autores en sociología. Beck (1998), Bourdieu (1999b), Castells (1997), Giddens (1999), Touraine (1999) han dedicado sus trabajos más recientes a analizar dicho fenómeno y a identificar las grandes dinámicas que lo componen. El último de los autores mencionados expresa muchos recelos a la hora de considerar la globalización como un todo coherente, pero señala cinco importantes procesos que están alterando el marco del Estado-nación. Se trata de la sociedad de la información, el incremento de la mundialización de los intercambios económicos, las redes financieras mundiales, la aparición de nuevos países emergentes y la hegemonía mundial de Estados Unidos. La coincidencia entre los especialistas a la hora de establecer la centralidad de estas transformaciones en el nuevo orden económico mundial es notable; por ello nosotros trataremos de aportar información sobre todas ellas, de manera que podamos contar con una visión panorámica que permita captar las múltiples dimensiones de la globalización. Hay que adelantar que no es sencillo sintetizar los resultados de este debate hoy abierto sobre la globalización. Las posturas son muy diversas, polémicas y con numerosos matices acerca de cuál puede ser el sentido, cuáles los grandes cambios que caracterizarían a este fenómeno, qué países o actores sociales se benefician más, etc.

Hemos adelantado en el capítulo segundo de este manual los aspectos relativos a la cuestión tecnológica y a su interdependencia con otros aspectos económicos que determinan la globalización. Allí consideramos que la tecnología ha jugado un papel esencial en la salida de la crisis económica global que se produce a mediados de los setenta, uno de cuyos resultados fue emprender y potenciar dinámicas que hoy son las que adjetivan este nuevo 'credo' que es la globalización. Las tecnologías de la información y la comunicación han ocupado un lugar central en la recuperación de una de las variables claves en la lógica del capitalismo: la tasa de rentabilidad del capital. Así, han contribuido a hacer un uso más rentable de la mano de obra y a una mayor diversificación económica y productiva, innovando en productos, procesos y nuevos modos de circulación del capital.

Las visiones que provienen de los sectores más convencionales de la economía y de las instituciones financieras internacionales o de los gobiernos nacionales, que se nutren de las doctrinas en boga, profusamente divulgadas por los llamados *Think tanks* – institutos de investigación económica creadores de opinión muy vinculados ideológicamente al hoy hegemónico pensamiento neoliberal–, estas visiones han divulgado un panorama de la globalización que se resumiría en los siguientes puntos: nos hallamos frente a un proceso imparable y beneficioso de interdependencia entre países y zonas geográficas que solo puede traer beneficios para todos. Esta

interdependencia se compone de una serie de principios económicos y sociales que encumbran una economía y una sociedad de mercado que, en una sociedad abierta (Soros, 1999), persigue un nuevo marco de valores globales. Desde una posición crítica a esta visión de la globalización, Ignacio Ramonet (1995) ha analizado las bases económico políticas de este proceso, que se apoyan en lo que se ha denominado «pensamiento único». Esta ideología de la globalización encumbra el dominio de lo económico y del mercado privado sobre lo político y se concreta en el siguiente decálogo: 1/ el mercado, cuya mano invisible corrige las asperezas y disfunciones del capitalismo 2/ los mercados financieros cuyos signos orientan y determinan el movimiento general de la economía; 3/ la competencia y la competitividad que estimulan y dinamizan a las empresas llevándolas a una permanente y benéfica modernización; 4/ el libre intercambio sin límites, factor de desarrollo ininterrumpido del comercio, y por consiguiente, de la sociedad; 5/ la mundialización, tanto de la producción manufacturera como de los flujos financieros; 6/ la división internacional del trabajo que modera las reivindicaciones sindicales y abarata los costes salariales; 7/ la moneda fuerte, factor de estabilización; 8/ la desreglamentación de la economía; 9/ las privatizaciones de empresas; 10/ la liberalización económica y la reducción del peso de lo público y del Estado”.

Esta doctrina ha sido vulgarizada y traducida por los medios de comunicación como la nueva fórmula económica que traería una renovada prosperidad con una fuerza irresistible ante la que cualquier oposición es inútil e injustificada. A su vez los grandes creadores de ideas y los líderes de opinión han difundido la buena nueva de la globalización en «formato científico», y en papel *couché*, garantizando que, además de la promesa de un crecimiento y mejora económica, el nuevo orden global traería consigo un renacimiento de los derechos humanos y de los valores democráticos tantas veces cercenados por el autoritarismo y la corrupción.

Propagandísticamente, este discurso se ha impuesto en los últimos años con una fuerza desmedida, pero son muchos los que hoy comienzan a analizar con detalle las promesas incumplidas y los enormes costes económicos, sociales y ambientales que la globalización ha traído consigo. Los críticos de la globalización, expresada en los términos que se recogen en las recetas del «pensamiento único», han señalado las profundas desigualdades internacionales que están propiciándose por la extensión de planes de ajuste económico; las arbitrariedades que campean en diferentes ámbitos – aquí habría que destacar los problemas ligados a la esfera del trabajo, con el crecimiento de la inestabilidad laboral y la explotación a escala planetaria– y, además, la falta de transparencia en el funcionamiento de las instituciones financieras internacionales y de determinados ámbitos políticos.

Algunos autores han contribuido a desvelar la artificiosidad de la ideología de la globalización. Como ya adelantamos en temas anteriores (v. p. 109), Armand Mattelart (1996) aporta un punto de vista muy lúcido sobre la noción y considera que la globalización es fundamentalmente un modelo de gestión de la empresa, de hecho sabemos que el término procede, precisamente, de los expertos americanos en marketing. Alain Touraine (2001) habla de este «capitalismo extremo que ha sido

rebautizado con el nombre de globalización». Noam Chomsky (2000) se ha centrado en sus efectos políticos y ha descrito el llamado «consenso de Washington», que supone el «gobierno mundial de facto», una «nueva era imperial» capitaneada por Estados Unidos. Pierre Bourdieu (2000) ha dedicado interesantes argumentos a la globalización ideológica y cultural y ha hablado de cómo un nuevo lenguaje planetario está provocando una «colonización mental» y un «imperialismo simbólico y cultural» para implantar el código de la globalización. Samir Amin (1998) ha enfocado su crítica desde la perspectiva de los países del Sur insistiendo en la necesidad de otra globalización que sirva para «reforzar el poder de negociación colectiva y de consolidación de las regiones del Tercer Mundo» y dé respuestas diferentes a la actual globalización neoimperialista. En sintonía con esta línea y con el sentido del humor como arma, Eduardo Galeano ha criticado lo políticamente correcto de la globalización, desvelando lo que se oculta tras las bellas ideas globalizadoras: «En la época victoriana, no se podían mencionar los pantalones en presencia de una señorita: Hoy por hoy, no queda bien decir ciertas cosas en presencia de la opinión pública:

- el capitalismo luce el nombre artístico de *economía de mercado*;
- el imperialismo se llama *globalización*;
- las víctimas del imperialismo se llaman *países en vías de desarrollo*, que es como llamar niños a los enanos;
- el oportunismo se llama *pragmatismo*; [...]
- los pobres se llaman *carentes, o carenciados, o personas de escasos recursos*;
- el derecho del patrón a despedir al obrero sin indemnización ni explicación se llama *flexibilización del mercado laboral.*» (Galeano, 1998:41).

Abordar con seriedad la cuestión de la globalización requiere romper con algunos tópicos que se están extendiendo e imponiendo con una fuerza inusitada, que solo la onda expansiva de unos medios de comunicación plegados al pensamiento único global permite difundir hasta el último rincón del planeta. Sólo entonces podremos analizar los procesos socioeconómicos a los que asistimos y valorar en su justo término la llamada globalización. Estos tópicos están a la orden del día y se plantean como verdades indiscutibles, cuando en realidad muchas de ellas no tienen una base de certeza muy sólida, son más bien medias verdades, cuando no falsedades evidentes bien disfrazadas. Todas estas trivializaciones de la globalización están expandiendo el colonialismo cultural que Bourdieu denuncia y su proliferación está operando como una cortina de humo que impide a la ciudadanía apreciar que dicha globalización es la nueva ideología del pensamiento conservador y que no trae sólo beneficios sino graves consecuencias. Joaquín Estefanía (1998) ha recopilado una exhaustiva lista de estos tópicos que reproducimos aquí por su riqueza para la discusión. El pensamiento único y la globalización se sostienen en los siguientes tópicos:

- «Achicar el Estado es agrandar la civilización.
- Se acabó la historia; la sociedad será siempre capitalista y liberal.
- El liberalismo económico lleva, inexcusablemente, a la democracia.

- Hay que adoptar el modelo liberal, que es el que se impone en todo el mundo. La economía social de mercado forma parte ya del pasado y sus defensores son dinosaurios ideológicos.
- Pragmatismo: ya pasó la época de las ideologías.
- El mercado lo resuelve todo de la mejor manera posible.
- Siempre hubo y habrá corrupción, pero en el liberalismo es marginal y en el estatismo es estructural.
- Siempre habrá desigualdades porque están en la naturaleza humana.
- Primero hay que agrandar la tarta y sólo luego repartirla.
- Globalización. El nacionalismo económico es una expresión retrograda que debe desaparecer.
- La soberanía nacional es un arcaísmo del pasado, está superada y en disolución.
- Las privatizaciones son la panacea.
- El capital extranjero es la solución, por tanto, hay que desregular sin limitaciones al sistema financiero y no poner puertas al campo.» (Estefanía, 1998: 26).

Aún se podría añadir alguno más, como el que resalta la globalización como una dinámica histórica inédita, cuando en realidad sabemos que han existido periodos de tanta o mayor interdependencia mundial. Bastaría con señalar cómo en 1914, tras la gran oleada colonizadora, Europa controlaba los 4/5 del territorio del planeta. Los trabajos de Wallerstein (1997) y de sus colaboradores (Gowan, 2000) son bien ilustrativos de cómo la actual globalización se enmarca en la lógica de un sistema-mundo en el cual se ha desarrollado la historia del capitalismo. Igualmente, se repite que la globalización es producto de un desarrollo «natural» de la economía y que es irracional oponerse a tal proceso. O que es fruto de unos avances tecnológicos que la hacen, nuevamente, inevitable. Estos enfoques evolucionistas o deterministas no son buenas explicaciones de la realidad y ocultan que tras las dinámicas de la globalización se hallan actores, clases sociales, instituciones con intereses diferentes a veces antagónicos y con posibilidades muy distintas de verse afectados por ella. Precisamente, ésta sería otra de las medias verdades más divulgadas y menos fundamentadas: la globalización beneficia a todos, no hay perdedores. En los párrafos siguientes, intentaremos esclarecer el sentido de todos estos tópicos y distorsiones en torno a la omnipresente globalización.

Una vez adelantadas las cautelas que hay que tener en cuenta a la hora de aproximarse a este tema, a nuestro juicio, la cuestión de la globalización ha de interpretarse en el marco de los procesos de reestructuración económica que se producen en este último tercio de siglo con la finalidad de reformar el capitalismo. Reformas que han consistido en crear un nuevo modelo de acumulación capitalista que permita obtener tasas de beneficios más cuantiosas. La *elite* del poder económico – financiero, productivo y comercial– es la máxima beneficiaria de este proceso que ha sido bautizado con el nombre de globalización y que ha traído consigo una reestructuración no solo en el ámbito de la economía, sino también de la sociedad, con la llegada de nuevas desigualdades, de cambios en los equilibrios de fuerzas entre las clases y los actores sociales y de colectivos que soportan el coste de la

globalización. Conocidas estas premisas, nos centraremos en describir las grandes tendencias concretas en las que se expresa la globalización –financiera, productiva, comercial–. Aunque el grado de acuerdo sobre su significado no es total entre los expertos, sí que lo es la coincidencia en considerar las siguientes tendencias como fundamentales:

- A. Dinamismo del comercio mundial
- B. Auge de la transnacionalización productiva
- C. Predominio del capital financiero en la economía
- D. Concentración y jerarquización del poder económico y político
- F. Intensificación de las migraciones y de la movilidad laboral

IV.2.1. *Dinamismo del comercio mundial*

La tendencia al crecimiento de los intercambios comerciales mundiales es una constante desde los inicios del capitalismo. Salvo periodos concretos de recesión, como el periodo de entreguerras (1918-1939), el comercio ha crecido siempre sobre el nivel de producción. Desde 1973 hasta la actualidad, la tasa de internacionalización de los intercambios comerciales se ha duplicado. En esa fecha, el 15% del total de productos manufacturados se comercializaba; en el año 2000, esa tasa alcanza el 30%. El movimiento general de liberalización posterior a la segunda guerra mundial, así como las negociaciones multilaterales propiciadas por las rondas de comercio en el marco del GATT y por el estímulo de los acuerdos regionales, como el mercado común europeo, Mercosur o ALENA, han intensificado los contactos comerciales. El peso de los productos manufacturados se ha ido incrementando conforme avanzaba el siglo y se reducían los aranceles: en 1913, el 64% de los intercambios se componía de materias primas minerales, energéticas y productos agrarios; en 1992, este porcentaje se había reducido al 25%, lo cual certificaba este ascenso de bienes industriales y de servicios. (Ada, 1996: 68).

Más recientemente, hay que destacar cómo el comercio de la globalización se está distinguiendo por tres tendencias: la primera es una polarización abrumadora. Dos tercios del comercio mundial se realiza hoy entre países industrializados, mientras que estos representan solo el 20% de la población mundial. Este predominio de la Tríada – Estados Unidos, Europa y Japón– contrasta con el descenso de las áreas menos desarrolladas, que en 1979 participaban con un 23% del comercio total y hoy ronda el 15%. El mercado mundial unificado que predica la globalización incumbe principalmente a los países ricos. La formación de oligopolios mundiales en diferentes sectores de actividad entraña, automáticamente, la presencia de productos similares que no pueden ser absorbidos por los mercados interiores y encuentran salida en otros mercados mundiales minoritarios de países con poder de consumo. Renault y Peugeot venden más del 60% de su producción en extranjero, mientras que el 40% de los automóviles comprados en Francia provienen de empresas exteriores. En 1993, «Las firmas transnacionales controlaban 2/3 del comercio internacional, sea en forma de flujos internos o sea en forma de ventas externas» (Alternatives Économiques, 1996).

La segunda tendencia es una fuerte regionalización en las relaciones comerciales centro-periferia, no falta quien señala que las áreas de influencia regional son más adecuadas para describir la actual estructura del comercio que la propia imagen de la globalización. Los intercambios regionales se benefician de la proximidad, de los menores costes en comunicaciones y de servicios post-venta y de relaciones de confianza más establecidas. Las grandes potencias tienen sus zonas de preferencia regional: Estados Unidos opera con América Latina, Japón con el Sudeste Asiático y Europa con África, Oriente próximo y los países de Europa Oriental. La tercera gran tendencia es el desplazamiento del flujo principal del comercio internacional desde el Atlántico hacia el Pacífico. Esto refleja el fuerte peso que los países asiáticos de reciente industrialización están teniendo y las expectativas que genera el mercado chino.

IV.2.2. Auge de la transnacionalización productiva

Los cambios en la forma de organizar la producción en estos últimos veinte años son otro de los aspectos que se relacionan con los procesos de globalización. Estos cambios se orientan a utilizar el espacio internacional como escenario para diseñar el proceso de producción: la globalización productiva, que para algunos está produciendo una nueva división internacional del trabajo donde las dinámicas nacionales cederán cada vez más espacio a las internacionales. El siguiente ejemplo ilustra bien esta cuestión: «cuando un americano compra un Pontiac Le Mans de General Motors, está tomando parte, sin saberlo, en una transacción internacional. De los 20.000 dólares pagados a la General Motors, aproximadamente 6.000 van a Corea del Sur por el trabajo corriente y las operaciones de montaje, 3.500 a Japón por los componentes de punta (motores, ejes de transmisión y electrónica), 1.500 a Alemania por el diseño de la carrocería y los estudios de concepción, 800 a Taiwan, Singapur y Japón por los pequeños componentes, 500 a Gran Bretaña por el marketing y la publicidad, y alrededor de 100 a Irlanda y a las Barbados por el tratamiento de datos. El resto, es decir, menos de 800 dólares, va a los estrategas de Detroit, a los banqueros de Nueva York y a los *lobbyistas* de Washington, a empleados de seguros y a miembros de profesiones de la salud de todos los Estados Unidos, de los cuales, además, un número creciente son extranjeros.» (Reich, 1993: 104).

Los enfoques más fascinados con este tipo de procesos –que provienen generalmente de la divulgación económica y de los expertos en *management*– nos presentan ya hoy una realidad que muestra cómo en las redes mundiales se produce un proceso de «ensamblaje» global. Además de los propios componentes y materiales, las compañías se intercambian servicios de resolución de problemas (I+D, fabricación), de identificación de estrategias (marketing, publicidad, estudios de mercado), de consultoría (financiación, contratos). Cada vez resulta más difícil identificar un producto con un país y asistimos a un aumento del grado de descentralización de la producción. Las firmas multinacionales se muestran así como la avanzadilla de un nuevo mundo del progreso productivo orientado a servir mejor a los consumidores del mundo entero en un movimiento natural e inexorable de expansión del capitalismo. La fábrica arquetípica, que unía «bajo un mismo techo» a cuadros técnicos y obreros para

producir íntegramente un bien, va perdiendo posiciones y es prácticamente imposible retornar a este modelo de organización de la producción, que está siendo sustituido por una empresa sin fronteras –la *Global Firm* o la *World Company*, paradigmas de la globalización empresarial–.

Sin embargo, esta exagerada propaganda de la *World Company* es hoy un tanto desorbitada respecto a la realidad. Las transnacionales siguen organizando la producción a escala regional o nacional, aunque algunas de las realidades descritas anteriormente comienzan a cobrar forma y ciertas empresas, poco numerosas, se han colocado en la avanzadilla de la globalización productiva. Adelantaremos primeramente algunos datos recientes sobre la fuerza de las empresas transnacionales y describiremos posteriormente las tendencias en curso en cuanto a la organización de la producción.

Sea cual sea el grado de desarrollo de la lógica de las firmas globales, no cabe duda de que el poder de las transnacionales es hoy descomunal: de las 100 mayores unidades económicas a escala mundial, 47 son firmas transnacionales. Recientemente, los servicios informativos nos sorprendían equiparando el valor de la capitalización en bolsa de Microsoft con el PIB de Holanda, un país particularmente bien situado en la economía mundial. Aunque estas empresas solo utilizan un 3% de la mano de obra total, controlan un 30% del PIB mundial. Esto da una idea de su poderío, que además se concentra inquietantemente: de las 37000 empresas que operan a escala internacional, solo 100 de ellas concentran un 70% de la inversión directa en el extranjero. Las primeras 50 pertenecen, fundamentalmente, a 8 países –Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Alemania, Francia, Corea del Sur, Suiza e Italia–. El 95% del total pertenecen a países de la OCDE. Parece indudable la fuerza y los intereses que se pueden desplegar en las actuaciones de estos actores sociales.

Brunet y Belzunegui han señalado cómo a partir de la «invención» del término multinacional en 1960, sus prácticas comienzan a pasar a primer plano, pero su cenit se alcanza, sobre todo, a partir de la segunda mitad de los años ochenta y durante la década de los noventa, con «el aumento de adquisiciones, fusiones y alianzas estratégicas, impulsadas por el rápido crecimiento económico y un clima económico internacional que ha ido asegurando los intereses de las grandes corporaciones: privatizaciones, regionalización de los mercados, énfasis en las fuerzas de mercado, liberalización, desregulación de los mercados laborales, competencia e innovación tecnológica.» (Brunet y Belzunegui, 1999: 82).

Este marco ha propiciado el reforzamiento de los tradicionales criterios estratégicos de localización de estas empresas: la búsqueda de nuevos mercados y el ahorro de costes de transportes; combatir el proteccionismo y los aranceles a través de la instalación *in situ*; costes de mano de obra y recursos más ventajosos; y otras ventajas en los costes fiscales, de infraestructura, de logística, de normativas o de incentivos por parte del país receptor.

Si bien este tipo de criterios estratégicos de localización siguen teniendo vigencia hoy, las estructuras de las firmas transnacionales se encuentran en un proceso de cambio. Del llamado modelo de organización multidoméstico, que caracterizaba a las multinacionales de los años sesenta, y que básicamente consistía en transplantar filiales a otros países reproduciendo el modelo de la empresa madre, se ha pasado a modelos en los cuales el criterio clave de organización gira en torno al concepto de red¹. Mediante ésta se interconectan unidades económicas con diferentes funciones, tamaño, localización, etc. y surgen nuevas organizaciones basadas en esta geometría de red. Para muchos especialistas, las transnacionales, por su carácter de vanguardia global del capitalismo, se ajustan a esta lógica reticular. En los noventa, la estrategia global de las transnacionales ha ido en la dirección de crear un funcionamiento en red a todos los niveles:

- Persiguiendo un formato de filiales especializadas y descentralizadas, que consiguen un mayor control y coordinación del proceso de producción. Esto pone en crisis los modelos de centralización burocrática de las empresas hasta entonces predominantes.
- Potenciando las redes de empresas basadas en la subcontratación. En su extremo, las grandes firmas abandonan la actividad productiva directa en manos de empresas subcontratadas y se dedican exclusivamente a diseñar y desarrollar nuevos productos y a explotar la marca. El llamado «modelo Nike» es la máxima expresión de estas estrategias de «externalización» (Klein, 2001).
- Promoviendo las economías de escala y la integración horizontal, creando conglomerados de empresas que cubren diferentes sectores productivos, diferentes fases del producto o diferentes ámbitos geográficos para incrementar la rentabilidad, potenciar un producto o expandirse por nuevos mercados.

La oleada de fusiones y alianzas estratégicas que se han producido durante la última década ejemplifican bien las tendencias apenas mencionadas. La red y la globalización se han convertido en la nueva doctrina que guía la gestión de la producción. Asimismo, la inversión directa en el extranjero es otro indicador de la transnacionalización. Su

¹ Este concepto ha tenido un éxito notable en los noventa y una enorme divulgación de la mano, sobre todo, de Manuel Castells y su “Sociedad red”. Las redes, escribe Castells “son los instrumentos apropiados para una economía capitalista basada en la innovación, la globalización y la concentración descentralizada; para el trabajo, los trabajadores y las empresas que se basan en la flexibilidad y la adaptabilidad; [...] la nueva economía se organiza en torno a las redes globales de capital, gestión e información, cuyo acceso al conocimiento tecnológico constituye la base de la productividad y competencia” (Castells, 1997: 507). El concepto ha despertado un interés inusitado en numerosos especialistas en su dimensión más teórica, sin embargo, a la hora de concretarse en la práctica parece que la ambigüedad y la inconcreción se apoderan del concepto red: en nuestra ‘sociedad de la información’ no se encuentra tan abundantemente la estructura de red, los ejemplos no son muy numerosos, las estructuras jerárquicas y centralizadas siguen teniendo un peso predominante y más pareciese éste de red un concepto guiado por la intuición o por el deseo de divulgar una realidad en ciernes.

crecimiento en los últimos años, en paralelo a las dinámicas de liberalización de los flujos de capital, ha sido considerable, aunque hay que señalar que se ha concentrado en áreas geográficas muy determinadas –sudeste asiático y zonas de América Latina– y en manos de muy pocos países –la ya conocida Tríada–, todo lo cual ha de despertar nuestras cautelas a la hora de aceptar sin condiciones realidades como esta de la globalización en la que no todos los países participan por igual. En el caso de las empresas transnacionales, podemos añadir que aunque la lógica de red multinacional pueda estar en progresión, hoy es aún minoritaria. Muchas fases de la producción, como la coordinación o la investigación (I+D) siguen teniendo una fuerte dimensión nacional, y así ocurre también con el nombramiento de los directivos. Por no hablar de las relaciones laborales, que apenas se han mundializado; cuestión esta última que no se sabe si, de producirse –con la consiguiente equiparación salarial–, tendería más bien a frenar la mundialización, al no encontrar las empresas la ventaja comparativa de los bajos costes de la mano de obra en zonas de bajos salarios.

Además de estas dudas razonables acerca de su carácter global, las transnacionales provocan una serie de efectos de entre los cuales hay que destacar:

- Su contribución a las dinámicas de desindustrialización de los países occidentales. Los procesos de deslocalización productiva, guiados por la búsqueda de las ventajas salariales antes comentadas, han producido una reconversión industrial en los países industrializados, que ha incidido en el empeoramiento de la situación laboral de colectivos de trabajadores vinculados a las ramas de actividad afectadas. Los obreros europeos de la industria perciben desde hace quince años cómo su actividad ha sido transplantada a otros países del Sur, porque allí lo hacen más deprisa y más barato. Este velado chantaje que implica ver cómo tu puesto de trabajo se esfuma a un país remoto condiciona las reivindicaciones y las acciones colectivas de los trabajadores pierden fuerza.
- Intensificación de la actividad de las pequeñas empresas subcontratadas. Ya hemos visto cómo las transnacionales se apoyan en un conjunto de empresas proveedoras locales o subcontratadas a las cuales se presiona para conseguir una mayor competitividad. La urgencia, el apremio de los plazos de entrega y las exigencias de calidad incrementan la presión sobre estas pequeñas empresas, que ven cómo crece el poder de las transnacionales a la hora de fijar las condiciones de los pedidos y cómo aumenta su dependencia hacia estas.
- Abusos sociales, fiscales y medioambientales. Son conocidas y relativamente divulgadas las prácticas laborales de estas empresas que rayan la ilegalidad: explotación infantil, condiciones laborales penosas, salarios de miseria, obstaculización de la acción sindical. Asimismo, se ha señalado que determinadas ventajas que encuentran las transnacionales –eliminación de impuestos, subvenciones de los gobiernos, aprovechamiento de infraestructuras, regalo de terrenos– las sitúa en unas condiciones de ventaja que dañan el juego de la libre competencia entre empresas.

- Pérdida de autonomía de los Estados. El peso económico de las grandes empresas se transfiere cada vez más al ámbito político. Las presiones a los Estados para conseguir condiciones de rentabilidad óptimas no son una novedad. El expolio sistemático de los países pobres durante toda la industrialización se ha conseguido con la connivencia o con las presiones sobre los Estados. Estas prácticas hoy se acentúan debido al poder que están acumulando las empresas. El PIB de países como Dinamarca, Noruega o Turquía está por debajo del volumen de ventas de la General Motors, la Ford o la Shell.

IV.2.3. Predominio del capital financiero en la economía

Como en los dos aspectos anteriores, el predominio del capital financiero no es, estrictamente, una novedad, otros periodos han vivido una agitación similar de las finanzas a la que hoy vivimos. No obstante, el momento actual presenta determinadas particularidades en las que conviene detenerse por su influencia en el mundo del trabajo. La idea central que aquí se desarrollará es que el capital financiero triunfa porque es indisociable de un proceso acelerado de mercantilización de las relaciones sociales y económicas que se está agudizando en las dos últimas décadas. El mercado impone la racionalidad económica como única ley y su extensión alcanza cada vez más esferas de la realidad social. La visión de que esta racionalidad es el mecanismo privilegiado para generar eficacia y para crear valor monetario impera hoy en la economía y se expande a todos los campos, incluido el mundo productivo. Los mercados financieros capitanean actualmente esta ofensiva general de mercantilización de la vida, representan la cara más explícita de la valorización monetaria, puro instrumento de creación de beneficios a través de la circulación inmaterial de flujos de capital. Esta lógica de funcionamiento se ha cargado hoy de legitimidad y es refrendada y fortalecida por numerosas prácticas sociales donde cada vez se expresa más la racionalidad económica: la importancia del dinero, los ingresos, el consumo mercantil. El mercado y los flujos de dinero, se identifican en nuestras sociedades informacionales con la libertad y la autonomía personal.

En esta vorágine especulativa y financiera, el mundo socioproductivo está perdiendo espacio. La racionalidad social –pensar el sentido de nuestros actos en términos de «rentabilidad» social y no en términos de rentabilidad económica o monetaria– o la racionalidad jurídica están siendo invadidas por la ya mencionada racionalidad económica a pasos agigantados. El mundo socioproductivo pierde autonomía en todos aquellos aspectos que se rigen por lógicas no gobernadas por el mercado: El derecho del trabajo, la negociación colectiva, los sistemas de cualificación, las condiciones de trabajo, la carrera laboral son afectadas por nuevas reglas de la rentabilidad, donde las expectativas de beneficios son el criterio central y los consejos de administración de las empresas toman decisiones guiados por las expectativas de los inversores. Algunos autores (Mongin, 2000) indican que estamos transitando de un capitalismo de empresa a un capitalismo de las finanzas. El primero basado en la inmovilización de un capital físico que no se revaloriza a corto plazo y el segundo fundado sobre la liquidez y la flexibilidad en la creación de plusvalías en el más corto plazo, es decir en la rentabilidad financiera y en la creación de valor mediante el juego de la especulación

en los mercados de valores. El criterio de atenuar los riesgos no inmovilizando capitales se está imponiendo pues genera mayor rentabilidad y certidumbre de beneficios que la lógica de un capital inmovilizado en una empresa. La efervescencia de los mercados financieros es la prueba y esto trastoca los fundamentos de las economías industrializadas y de la racionalidad de la empresa industrial tal y como se han conformado en el fordismo.

Hay que tener en cuenta que, en gran medida, los movimientos de capitales son especulativos –se calcula que un 90% de las transacciones son operaciones especulativas con poca relación con la economía productiva– y esto está produciendo una escisión muy acusada entre la lógica financiera y la economía «real», productiva: «el mundo de la liquidez, comenta André Orlean, es un mundo artificial, regulado por las convenciones. La liquidez instituye una temporalidad y formas de evaluación que rompen con el tiempo productivo y con las normas de la gestión de las empresas.» (Orlean, 1999). El peligro de las crisis financieras se acrecienta y con ello los riesgos de crisis económicas profundas, pues son cada vez menos las empresas productivas las que dirigen el funcionamiento de la economía y cada vez más son las agencias de información financiera las que dictaminan dónde hay que invertir y los grandes bancos centrales los que manejan los precios de las divisas y dirigen las decisiones del inversor.

El volumen de las transacciones realizadas es enorme. Manuel Castells ha calculado el valor de mercado de las operaciones realizadas en los mercados financieros mundiales, a los que él denomina ‘el Autómata’. En 1997, los valores intercambiados alcanzaban la suma de 360 billones de dólares (casi 70.000 billones de pesetas, lo que equivale a 700 veces el PIB español). Como comenta Castells (2001) tal vez este cálculo no sea especialmente útil, «pero sí ofrece una imagen llena de fuerza». Sin duda lo es: saber que los intercambios financieros equivalen a doce veces el Producto Interior Bruto mundial, es decir doce veces la magnitud utilizada para medir la riqueza producida en el globo, es indicativo del lugar ocupado hoy por las finanzas en la economía.

Además hay que tener en cuenta que estas transacciones están acumuladas en pocas manos y los beneficios generados por la dinámica financiera se concentran extraordinariamente. Vicenç Navarro (2000) aporta cifras relativas a Estados Unidos. El 1,6% de las familias más ricas acumula el 48,1% de todas las acciones que cotizan en Bolsa. Este dato nos alerta sobre la enorme concentración de la riqueza y nos hace tomar cautelas respecto a la creencia de que lo que se viene llamando «capitalismo popular», un modo de indicar la amplia participación de los ciudadanos en las operaciones financieras, según Navarro, esta creencia es «profundamente errónea», pues aunque no son pocos los que «juegan» en las bolsas de valores –un 48% de las familias–, lo hacen en cantidades tan reducidas que sería exagerado utilizar el adjetivo «popular» para describir al capitalismo financiero.

Con objeto de integrar las dinámicas que estamos analizando en el marco sociohistórico conviene señalar que la actual espiral financiera especulativa coincide con los cambios en las regulaciones financieras que se producen a principios de los

setenta. Estos cambios aparecen a raíz de la liquidación del sistema financiero de Bretton Woods (1944), que había organizado el marco financiero y monetario durante todo el periodo fordista. Su desmantelamiento en los inicios de la década de los setenta elimina la mayor parte de las regulaciones sobre los mercados de capital y provoca una enorme liberalización de las transacciones financieras, que conducen, directamente, a la actual hegemonía de las finanzas en la economía mundial.

Las reglas que se fijaron en Bretton Woods pretendían favorecer el desarrollo económico y reducir los excesos financieros frecuentes en el periodo de entreguerras. El marco de regulación del capital que allí se estableció implicaba un peso muy importante de lo político en el control de las finanzas y un marco de instituciones internacionales, como son el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, que reglamentan los movimientos de capital. La regulación de éstos posibilitaba a los gobiernos la planificación de políticas monetarias y fiscales, mantener el pleno empleo y desarrollar programas sociales sin temor a la fuga de capitales. Los especialistas coinciden en afirmar que en Bretton Woods el compromiso de las potencias aliadas sienta las bases para un periodo de estabilidad monetaria que se prolongará hasta 1971, momento en el cual comienzan a quebrarse los cimientos del sistema monetario mundial.

La ruptura, en esas fechas, con los principios de Bretton Woods por parte de Estados Unidos, secundado después por las principales potencias, genera un aumento de las tasas de interés como resultado de los cambios en su política monetaria. Los altos intereses elevan las expectativas de beneficios de las transacciones financieras. La desregulación y liberalización financiera, que acompañan a las dinámicas anteriores, abren paso a un incremento del peso de lo financiero en la economía y a la entrada de los fondos privados en busca de una alta rentabilidad. Los mercados financieros comienzan a mandar y la regulación pública decae netamente.

El auge de las finanzas, de la compra de divisas, acciones, obligaciones, bonos se convierte en una de las formas más rápidas de hacer beneficios a partir de la década de los ochenta. Algunos han hablado de un *Big Bang* de los mercados financieros para referirse a la auténtica revolución que viven las finanzas a partir de los años ochenta (Godechot, Hassoun y Muniesa, 2000; Castells, 2001). En ese momento, la confluencia de los mencionados procesos de desregulación y liberalización, junto a la introducción de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y a los avances de la matemática financiera han impulsado la cotización electrónica continua, la ampliación de los horarios de operaciones, la recomposición profesional de los agentes de bolsa y la emergencia de lo que Godechot, Hassoun y Muniesa han llamado la «Bolsa Casino».

Los nuevos productos financieros que se desarrollan desde ese momento centran la atención de los capitales ante el enorme potencial de beneficios que las nuevas finanzas prometen. La economía se escora hacia lo financiero y en las bolsas mundiales los movimientos especulativos se imponen sobre las inversiones reales, que hasta ese momento habían prevalecido. La búsqueda de plusvalías más elevadas genera una enorme volatilidad e inestabilidad económica que afecta a los más débiles

y favorece fundamentalmente a los grandes inversores. La deuda externa de los países pobres y el colapso monetario que produce es una de las manifestaciones más brutales de las dinámicas financieras globales a partir de los ochenta. Pero no es la única, la elite del poder financiero ha acumulado en estos últimos años un poder inmenso que le sirve para ejercer sus efectos disciplinarios sobre cualquier iniciativa que pueda ir en contra de sus intereses: entorpece las iniciativas y los programas sociales con el pretexto de que los gastos sociales son un lastre para la rentabilidad y la competitividad; impone su dominio en el campo de los derechos laborales, frenando cualquier mejora salarial o de las condiciones de trabajo que puedan resultar un coste. La dictadura de los mercados financieros impone y extiende su lógica en todas las esferas de la economía y la sociedad.

IV.2.4. Concentración y jerarquización del poder económico y político

La idea de que la globalización genera interdependencia entre todos los países del planeta es una de las concepciones más divulgadas por los defensores de la globalización. Los medios de comunicación y los expertos más convencidos repiten que todos los países están integrados en una economía abierta y global de la que es imposible aislarse sin soportar costes enormes y quedar apartados de la corriente de desarrollo y prosperidad que trae consigo. Estas nociones están teniendo un gran éxito en los mercados de las ideas, el discurso sobre lo global en los términos mencionados circula con fluidez y se divulga hasta el último entresijo de la sociedad. Ignorar o estar en contra del evangelio global significa que eres un inculto o un intolerante pasado de moda, que estás en contra de todas las maravillas que trae la nueva economía global: Internet, los móviles, el crecimiento económico, el dinero, el consumo, el ocio y el espectáculo. Sin embargo, son muchos los aspectos que hay que puntualizar respecto a esta visión de la globalización cargada de propaganda.

La idea de globalización entendida en estos términos de interdependencia y apertura económica es una reactualización de las concepciones librecambistas liberales: no hay que oponer resistencia al avance de las mercancías, han de desaparecer los aranceles y los impuestos, todos tienen que beneficiarse de la libertad de comercio y del consumo, la libre competencia es la base para un buen funcionamiento económico. El librecambio ha sido la ideología de la cual se han servido las grandes potencias industrializadas para extender a otras zonas sus mercados y para acumular poder económico y político en la escena internacional. Eduardo Galeano (1971) ha analizado con profundidad y brillantez la historia del librecambio y de la expansión colonial de las grandes potencias en los dos últimos siglos en América Latina. Profundamente proteccionistas –y antilibrecambistas– en las primeras fases de su industrialización, Inglaterra o Estados Unidos desarrollaron una férrea legislación proteccionista que sirvió para acumular poder y conocimientos a sus empresas. Cuando hubieron acumulado suficiente y necesitaban expandirse y crecer, las reglas del juego cambiaron y del riguroso proteccionismo se pasó al librecambismo, que garantizaba las condiciones para la expansión comercial. El librecambismo es así la ideología económica impuesta por los más poderosos a los demás países. Es una ideología de conveniencia impuesta generalmente mediante la violencia, el chantaje, el soborno o

la extorsión. La historia de invasiones, golpes de Estado, derrocamientos, explotación, corrupción de los gobernantes, potenciación de una estructura social profundamente desigual, con altos contrastes entre el lujo de unos pocos y la miseria generalizada. Esta es la historia de la expansión librecambista desde finales del XIX hasta hoy.

La globalización actual entronca con esta matriz librecambista. Los políticos tecnócratas no paran de repetir las virtudes actuales de la globalización intentando convencer –con bastante éxito– a todos de que la expansión del capitalismo beneficia a las zonas donde llega. Sin embargo, bromea Galeano, «cada vez que el imperialismo se pone a exaltar sus propias virtudes, conviene, sin embargo revisarse los bolsillos. Y comprobar que este nuevo modelo de imperialismo no hace más prósperas a sus colonias aunque enriquezca a sus polos de desarrollo; no alivia las tensiones sociales regionales, sino que las agudiza; extiende aún más la pobreza y concentra aún más la riqueza: paga salarios veinte veces menores que en Detroit y cobra precios tres veces mayores que en Nueva York; se hace dueño del mercado interno y de los resortes claves del aparato productivo; se apropia del progreso, decide su rumbo y le fija fronteras; dispone del crédito nacional y orienta a su antojo el comercio exterior; no solo desnacionaliza la industria, sino también las ganancias que la industria produce; impulsa el desperdicio de recursos al desviar la parte sustancial del excedente económico hacia fuera; no aporta capitales al desarrollo sino que los sustrae». (Galeano, 1971: 341).

Armand Mattelart, uno de los mayores expertos en cuestiones relativas a la mundialización, ha señalado en una reciente entrevista que «la mundialización no significa que haya unos valores universales –esto es totalmente falso– sino la difusión de modelos de vida atrapada en un circuito comercial. Por eso se habla de *democratic global market-place*.» (Aguirre, 2000). El nuevo imperialismo, disfrazado de globalización se impone en forma de una democracia global de mercado capitaneada por los Estados Unidos y secundada –con todos los matices que se desee– por la elite del capitalismo financiero, industrial y comercial allá donde éste su ubique.

La globalización no nos encamina hacia la igualdad mundial sino que, como ha puesto de manifiesto Peter Gowan, es una nueva acumulación de poder y control impuesta por Estados Unidos desde los años setenta mediante el «Régimen Dólar-Wall Street». «Este país obtiene enormes ventajas por ser el Estado político-militar dominante y porque se halla en condiciones de dominar los mecanismos de gestión económica internacional. [...] Para los líderes estadounidenses un mapa capitalista del mundo presenta un aspecto muy distinto a un mapa geográfico natural. Las extensiones de territorios como tales tienen poca significación salvo en términos de geoestrategia y las consiguientes exigencias militares y logísticas. Lo que cuenta en primer lugar son las áreas dotadas con materias primas económicamente estratégicas (petróleo, etc.). Estas deben quedar firmemente bajo control si es posible: ello constituye una condición *sine qua non* para mantener la dominación» (Gowan, 2000: 94) Este autor continúa enumerando rasgos del dominio americano y de su ámbito de influencia, como son el control de las reservas de fuerza de trabajo y de los mercados exteriores y

de los sectores decisivos de la mano de obra cualificada y de la tecnología, indispensables para el capital americano.

Parece que estamos lejos de vivir en un mundo global, económicamente igualitario y políticamente democrático, donde todos los países persiguen intereses comunes. Pocos datos pueden confirmar que avanzamos hacia una interdependencia o convergencia o igualdad global sino más bien hacia una concentración inédita del poder económico y político y a un avance en la jerarquización del poder en la que casi todo el Sur desaparece. Los siguientes datos certifican estos procesos.

En todo el Tercer Mundo, se vive «un agudo colapso de su participación en el sistema comercial mundial. El peso de América Latina en las exportaciones mundiales cayó desde un 12,4% en 1950 a un 5,5% en 1980 y a sólo el 3,9% en 1990; el de Asia era del 13,1% en 1950, aumentó hasta un 17,8% en 1980 y cayó de nuevo al 14% en 1990. Y la participación de África casi desapareció: en 1950 fue del 5,2%, en 1980 del 4,7% y en 1990 únicamente representó el 1,9%. [...] Sólo unos pocos han entrado de forma importante en la expansión del mercado mundial y la mayoría de ellos son de Asia (especialmente los llamados Nuevos Países Industrializados). Cuatro países asiáticos (Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur) producen entre ellos aproximadamente la mitad del total de exportaciones de productos manufacturados del Tercer Mundo. [...] África y la mayor parte de América Latina, de la misma forma que algunos países asiáticos, no consiguen participar en la creciente globalización del resto del mundo.» (Glyn y Sutcliffe, 1995: 68-69).

La hiperexplotación global del trabajo muestra cada vez más claramente las interrelaciones entre el espacio del centro y la periferia. Los datos de Naciones Unidas señalan cómo las diferencias Norte-Sur se acentúan en paralelo a la globalización. En 1960, el 20% de la población mundial residente en los países ricos tenía una renta 30 veces superior al 20% de la población de los países más pobres. En 1995, esta relación era 82 veces mayor. El mismo 20% rico acumulaba el 87% de los vehículos frente a un 1% del 20% más pobre; o el 84% del papel utilizado, frente a un 1%; o el 58% de la energía mundial frente al 4% (Vidal, 1998). Mientras, en Occidente, se hace negocio hasta de las catástrofes humanas que suceden en lejanas latitudes depauperadas y ni siquiera algunas ONG pueden sustraerse a la lógica global del espíritu de empresa.

¿A quién favorece más esta economía global que se apoya en las tendencias que estamos mencionando?

Durante los últimos 25 años, el valor del comercio mundial se ha multiplicado por 20 y las transacciones diarias en los mercados de divisas han pasado de 10 millardos de dólares a cerca de 1800 (1,8 billones de \$), lo que significa más de 3 veces el PIB español. El volumen de estas operaciones es 50 veces mayor que el del comercio mundial de bienes y servicios. En Estados Unidos, el 40% de la renta proviene de este tipo de dinámica. Con la fortuna con que hoy cuenta, Bill Gates, presidente de Microsoft, podría gastar 28 millones de pesetas cada hora durante los próximos 40 años hasta gastar su fortuna, que equivale, según la documentada revista Forbes, a 50

billones de dólares. No parece que la idea de convergencia e igualdad internacional pueda aplicarse, precisamente, a uno de los más representativos personajes de la globalización.

El peso de la tríada –USA, UE y Japón– es indicativo de los desequilibrios globales asentados en las finanzas y de los que resultan beneficiados los ciudadanos más ricos de los países ricos. En 1970, los países del Tercer Mundo acumulaban el 40% del comercio internacional. En 1990, esta cifra ha caído hasta el 25% y las distancias se ensanchan progresivamente. Las economías de los pobres están amenazadas y buena prueba de ello son las crisis periódicas que hundan las monedas de los países del Sur. Un sólo especulador puede tambalear una determinada divisa e influir sobre la ya precaria situación económica de millones de personas: George Soros acumuló en un sólo día 5.000 millardos de francos (125 billones de pesetas, 25 billones más que el PIB anual español) para atacar la moneda francesa contra el Banco de Francia y el Bundesbank, ¡qué podría hacer con cualquier otra divisa de un pequeño país!

IV.2.5. Intensificación de las migraciones y de la movilidad laboral

Como ya anunciamos en la presentación de este capítulo, la cuestión de las migraciones laborales tiene importantes implicaciones en la dinámica del desarrollo económico capitalista y, en estos últimos años, también una relevante dimensión sociopolítica que aparece reflejada cada día en los medios de comunicación. Las migraciones son una dimensión de la globalización y de las interrelaciones entre países, suponen flujos numerosos de población que abandonan su país de origen para instalarse en otro de destino. Los motivos, por lo general, son económicos, aunque conviene no disociar estos de otros como podrían ser los políticos o los socioculturales. La visión que concibe las migraciones únicamente como una decisión personal que lleva al emigrante a abandonar un país en crisis y conseguir un mejor status en el país de destino puede deformar la realidad. Esta interpretación, que se presenta frecuentemente en los medios de comunicación, puede ser rentable mediáticamente ya que se utiliza la impactante fuerza afectiva del hecho de la emigración sobre la audiencia. Sin embargo, queda oculto el hecho de que, más allá de una decisión individual, la emigración tiene una explicación estructural que se encuentra en las relaciones históricas y sociales entre los países de origen y destino de las migraciones: así, las migraciones no pueden ser nunca un suceso meramente individual. Podríamos añadir que las migraciones son una dimensión problemática de la globalización, pues – si bien en ésta se han reducido los controles a la transmisión internacional de productos, capitales, información y conocimientos–, en cuanto al tráfico de personas se observa, en la última década, una tendencia a restringir y controlar los movimientos de las poblaciones.

La economía capitalista se ha acompañado muy a menudo por procesos migratorios vinculados a transformaciones económicas y sociales. El crecimiento de las ciudades paralelo a la historia de la industrialización se produce por migraciones internas procedentes de zonas rurales. La formación de países como Estados Unidos se relaciona con las masas de europeos que, en diversos momentos del XIX y del XX,

cambian de continente con el propósito de mejorar su posición social. Estos procesos de movilidad del trabajo son esenciales para comprender la dinámica de la economía internacional. La generalización de las relaciones de mercado a partir de la colonización y la paulatina proletarización y occidentalización de los países colonizados explican parte de los movimientos actuales. El desarrollo de formas de producción modernas y la implantación de modos de vida occidentales trae consigo la desorganización de las estructuras tradicionales y el desarraigo de bloques de la población que quedan, así, dispuestos para emigrar a otros lugares en busca de mejorar sus oportunidades de supervivencia. Industrialización y modernización son dos factores que están en el origen de buena parte de los procesos migratorios que conocemos. Las áreas geográficas que han experimentado una expansión económica, incluidas las de países en vías de desarrollo, han visto cómo se producía una gran movilidad del trabajo desde los países más propicios a la formación de una mano de obra emigrante.

En este sentido, las tres grandes corrientes migratorias de las últimas décadas están ligadas a las anteriores motivaciones. La primera, que arranca tras la II Guerra Mundial, tiene como destino los países más modernizados de Europa y quienes nutren la ola de emigración son los países europeos periféricos –España, Portugal, Yugoslavia– y zonas del Norte de África y Turquía. «La recuperación de Europa occidental después de la segunda Guerra Mundial fue apuntalada por la actividad productiva desarrollada por los trabajadores inmigrantes que contribuyeron a reducir la presión de los salarios y de la inflación y comenzaron a cubrir puestos de trabajo progresivamente desocupados por la población activa autóctona,» (Solé, 1995: 102). Este proceso se ralentiza y se detiene con la crisis económica de mediados de los setenta. Los inmigrantes han llegado a representar en los países de destino proporciones significativas de la población total –7% en Francia, 5% en Alemania, 3% en Holanda o Gran Bretaña– y aún más considerable es el peso en la población activa.

La segunda ola migratoria, que se acentúa en los años setenta, tiene como destino los países exportadores de petróleo del Golfo Pérsico y la proveniencia de los inmigrantes es de áreas vecinas de Oriente Medio y las zonas del Sur y el Sudeste asiático. En países como Kuwait o Emiratos Árabes, tres de cada cuatro trabajadores son emigrantes. La tercera gran corriente se dirige a Estados Unidos y proviene de la cuenca del Caribe y del Este de Asia, con un gran peso de coreanos. Este último hecho ha despertado el interés de los especialistas pues los principales países emisores de emigración hacia Estados Unidos han recibido una gran inversión extranjera en los últimos quince años orientada a la exportación. Este dato contradice la idea de que para frenar la inmigración basta fomentar la inversión en el país de origen.

Uno de los aspectos que más destaca en estos últimos años en cuanto a la dinámica de la inmigración es su vinculación con las llamadas «ciudades globales». Para Saskia Sassen (1993) algunos centros urbanos como Nueva York, Londres o Tokio han pasado a desempeñar un papel destacado en el proceso de transformación económica mundial. El desarrollo en ellos de actividades ligadas a los servicios avanzados y su situación estratégica en el contexto financiero y administrativo convierten a estas «ciudades

globales» en zonas de inmigración provenientes de la «Megaciudad» del sur (Fernández Durán, 1993). Esta cumple tres ventajosas funciones que permiten mantenerse a las ciudades globales en primer plano en el marco internacional. La primera es abastecer de mano de obra dedicada a los servicios no cualificados que requieren los profesionales y las empresas de servicios avanzados. Un «proletariado» de los servicios, proveniente además de otros países, mantiene las necesidades de servicios personales, hostelería, limpieza, etc. que el nivel y el modo de vida de los técnicos impone. En segundo lugar, aportan una mano de obra barata para dar continuidad al sector industrial y otras ramas en declive de estas ciudades globales. Trabajos industriales, sin porvenir, en industrias viejas y degradadas, son llevados a cabo por inmigrantes que se conforman con poder subsistir en los márgenes de la metrópolis. Por último, sostienen la economía sumergida ligada a sectores en alza en estas ciudades. De esta manera, la inmigración contemporánea a las ciudades-nudo tiene una estrecha relación con las transformaciones productivas que hemos ido detallando anteriormente. El coste de estas dinámicas urbanas es la acentuación de la polarización y la desigualdad social, la segregación socioeconómica de la mayor parte de la mano de obra procedente de la inmigración, la proliferación de movimientos inmobiliarios especulativos y la propensión a dar respuestas represivas a las dinámicas de inseguridad que se dan en estas ciudades.

Cada vez más, la presencia de masas de desplazados por las modificaciones del sistema mundial ocupan un espacio de mayor importancia en las agendas de los gobiernos de los países ricos. Las sucesivas crisis económicas han hecho que se endurezcan las condiciones de entrada de inmigrantes y los intereses de la población de los países de destino parecen colisionar con la presencia de estos. La opinión pública lo refleja con abundantes y extremas manifestaciones. La cuestión laboral y el temor a que los extranjeros resten puestos de trabajo es la motivación que más frecuentemente se emplea para obstaculizar y frenar la llegada de nuevos inmigrantes.

Las situaciones son muy diversas, pero por lo general existe en los países de destino una serie de actitudes ambiguas por parte de los empresarios y los Estados de acogida que pueden crear una situación explosiva. Los gobiernos dan informaciones contradictorias que truncan la posibilidad de una política migratoria más coherente. Los empresarios se aprovechan de la dureza de las políticas con tono represivo, pues propician una mano de obra dócil que acepta bajos salarios, trabajos penosos e irregulares. Por otra parte, en ciertas coyunturas, necesita también una apertura de las fronteras para cubrir su necesidad de mano de obra. Estas contradicciones están propiciando, por un lado una gran severidad de la leyes y, por otro, la tolerancia de hecho con la realidad migratoria, lo cual genera algunos efectos que ya hoy podemos especificar: primero, lo que algunos llaman «la producción de la clandestinidad» (Reeve, 1998), segundo, la multiplicación de situaciones de indefinición social – refugiados, estancias humanitarias, estatutos intermedios precarios, que no se pueden regularizar ni perseguir– y tercero, la proliferación de prácticas ilegales provocadas por la prohibición o por el vacío legal – mafias de la droga, del transporte de inmigrantes, de la prostitución, contrabando, etc.–, lo que se ha llamado «la industria

de la migración» (Stalker, 2000). Algunos autores han llegado a comparar los anteriores efectos negativos con los que produjo el prohibicionismo americano del alcohol en los años treinta con la consiguiente proliferación de mafias que hacían de la prohibición un negocio. (Wihtol, 2000).

En la llamada «producción de la clandestinidad», Charles Reeve ha analizado la situación americana llegando a relacionar el endurecimiento de la legislación sobre migraciones con la explotación en el mercado de trabajo. El complejo represivo Estado-empresa consigue mano de obra clandestina que trabaja «por nada». Reeve ha acumulado observaciones que prueban la complicidad más o menos fuerte entre los servicios de inmigración que «libran» a los empresarios del pago de los salarios persiguiendo o expulsando a los inmigrantes latinos. En numerosos casos los empresarios se encargan de pasar ellos mismos, ilegalmente, a los inmigrantes, eso sí descontándoles del sueldo el servicio de transporte y denunciándoles posteriormente a las autoridades para que les expulsen y poder así ahorrarse los salarios. Reeve ha llamado a este original procedimiento «el circuito cerrado de la explotación». En otras ocasiones, los empresarios no adoptan estas posturas tan extremas y se limitan solo a pagar salarios bajos y mantener condiciones de trabajo penosas, entonces estas intensas formas de explotación no dan estabilidad a los trabajadores, lo cual pone en marcha otro proceso que concluye con la emergencia del próspero sector de economía de la droga, atendido por las franjas más jóvenes y marginales de la población que no llegan a ocupar los empleos «normales» descualificados y se convierten en profesionales de la entrega de droga. Surgen nuevas profesiones como los *runners*, que entregan la droga en los barrios ricos, un oficio, sin embargo, con 'tasas de accidentalidad' elevadas por la competencia entre bandas.

En USA, el 80% de los inmigrantes latinos son «campesinos»: la nueva economía informacional necesita esta mano de obra. Reeve bromea comentando que el «milagro americano» es más bien saber cómo sobreviven los inmigrantes a la inmigración. Las observaciones anteriores no son precisamente marginales o propias de Estados Unidos. Los bajos salarios y la penalidad laboral y vital es global, al igual que es global la situación de desigualdad que provoca la inmigración. «En un mundo de ganadores y perdedores, comenta Peter Stalker (2000), los perdedores no desaparecen; simplemente buscan dónde ir».

Algunas investigaciones para el caso de España (IOE, 1993) permiten una caracterización de la migración en nuestro país y demuestran cómo también se reproducen aquí rasgos de las dinámicas anteriores. En general, los inmigrantes no son sustitutos de la mano de obra autóctona y cubren puestos de trabajos poco cualificados y en condiciones que los trabajadores locales no desean, sobre todo por cuestiones económicas. «La demanda de trabajo se dirige a la mano de obra inmigrada extranjera cuando no existe fuerza de trabajo autóctona disponible para desarrollar las actividades demandadas y cuando el empleo de fuerza laboral permite ahorrar sobre el coste de trabajo y alcanzar así mayor flexibilidad.» (Solé, 1995: 106). Más aún, la economía no es rígida, no existe un número de puestos de trabajo que una vez alcanzado sature el mercado; al contrario, se caracteriza por una flexibilidad basada

en crear puestos de trabajo si existe una oferta que los cubra y también en una interrelación entre los diferentes segmentos del mercado, es decir, los trabajos realizados por los menos cualificados pueden favorecer la actividad de los más cualificados y viceversa, pueden incluso incrementar el empleo. No hay, pues, que rechazar la idea de que la presencia de trabajadores inmigrantes que realizan, por ejemplo, faenas agrícolas permitan a los autóctonos ocuparse de tareas de más autoridad y responsabilidad en el sector y, además, fortalezcan este contribuyendo a crear empleos directa o indirectamente. Esta última circunstancia se ha repetido en los diferentes fenómenos migratorios a lo largo del siglo.

La distinción de los diferentes segmentos del mercado de trabajo que ocupa la población extranjera es un dato muy a tener en cuenta. Por un lado, africanos, asiáticos y buena parte de los latinoamericanos integran el mercado secundario de trabajo y «acceden a empleos eventuales, con baja remuneración y jornadas prolongadas, muchas veces sin garantías legales, y con escasas posibilidades de promoción social. La mayoría de estos empleos pertenece a los servicios menos cualificados (hostelería, servicios personales y domésticos, venta ambulante, etc.) la construcción y la agricultura.» (IOE, 1993: 72). Por otro lado, nos encontramos con norteamericanos, japoneses, europeos y una parte de latinoamericanos, que representan aproximadamente un 40% de los extranjeros residentes en España. Todos ellos ocupan empleos cualificados y se evidencia una marcada polarización entre estos y los primeros. La siguiente cita expresa, en términos cuantitativos, la mencionada cuestión tal y como se presenta en la Comunidad de Madrid: «si bien la mayoría de los trabajadores extranjeros desempeña tareas manuales de baja cualificación (56%), más de la cuarta parte se ubica en las categorías profesionales superiores (técnicos, profesionales, directores de empresa); en los niveles intermedios (administrativos y similares, comerciantes y vendedores) se sitúa el 17%». (ibid. p.71). Como se puede ver, los extranjeros del Primer Mundo que ocupan puestos cualificados no son despreciables. Sin embargo, el problema del auge de las quejas contra los inmigrantes se limita, únicamente, a los que provienen de países pobres.

En este sentido, la polarización se expresa también en el rechazo de que ambos estratos son objetos: los extranjeros de los países ricos son acogidos, generalmente, con receptividad; sin embargo, los de los países pobres recogen todo el rechazo que en estos últimos años se ha generado en torno a la cuestión. Un rechazo que la clase trabajadora de nuestro país expresa en forma de miedo a la capacidad de los inmigrantes de competir en el mercado de trabajo, y que las clases medias asocian no tanto a cuestiones laborales, sino a aspectos socioculturales y que se expresan en los temores de la inseguridad y la diversidad y el mestizaje cultural. En ambos casos, los resultados se concretan en sus demandas dirigidas a limitar la presencia y los derechos de los inmigrantes.

No nos detendremos mucho en ello, pero sí sería conveniente al menos mencionar las profundas contradicciones a que se enfrentan algunos actores institucionales como el Estado o sus gobernantes, obligados a contener los flujos de inmigrantes por presiones internas –de sus votantes– y externas –de otros Estados, en nuestro caso de la

Comunidad Europea—, y, a la vez, deben limitar las tendencias a la discriminación racial y fomentar la diversidad cultural. La complicación de compaginar programas de este tipo y legislación para contener la corriente de inmigrantes es notable y conduce a ambigüedades e incoherencias frecuentes. La inmigración pone también entre la espada y la pared a los sindicatos, que deben afrontar las actitudes hostiles de sus trabajadores afiliados contra los inmigrantes y, por otro lado, ser fieles a su propia vocación de defensa de todos los trabajadores y, más aún, de los más débiles o indefensos.

Más allá de la cuestión de la inmigración, y para concluir este tema, hay que señalar que el brillo de la globalización no debe eximirnos de una discusión más a fondo de sus límites. A simple vista la globalización está generando o manteniendo problemas que a medio plazo amenazan su sostenibilidad social —debido a las desigualdades interiores y exteriores— su sostenibilidad ecológica y su sostenibilidad política. Analizando las tendencias a largo plazo del capitalismo, Schumpeter afirmaba que el hundimiento de éste se produciría por sus éxitos y no por sus fracasos. Y es cierto que morir de éxito es una imagen que evoca el vertiginoso y ciego avance de las tendencias de la globalización.

La discusión sobre sus límites está ya abierta en numerosos frentes, que, con mayor o menor contundencia, señalan sus efectos nocivos. Los movimientos sociales que promueven el comercio justo, el consumo sostenible, la limitación sobre los organismos transgénicos y sobre los derechos de propiedad sobre los seres vivos, las finanzas éticas, la condonación de la deuda externa, la lucha contra la explotación laboral infantil, la degradación medioambiental, la transparencia de las organizaciones financieras internacionales o simplemente el respeto de los sistemáticamente pisoteados derechos humanos, todos estas nuevas fuerzas, unidas a las más tradicionales, afrontan la ilimitada y no siempre benéfica expansión globalizadora.

Existen soluciones reales a este tipo de dinámicas de desigualdad, que no prosperan debido al gran poder acumulado por la elite del poder financiero. Por poner un solo ejemplo, en 1998, vio la luz ATTAC, una iniciativa ciudadana para divulgar la Tasa Tobin, que propone tasar con un 0,1% los movimientos de capital². Dirigiendo esta cantidad a las necesidades de los países del Sur, se conseguiría crear las infraestructuras suficientes para acabar en pocos años con la mayor parte de los problemas sanitarios, educativos y alimenticios de estas zonas. Mientras no se acometan este tipo de medidas más reales, veremos cómo se multiplica nuestra impotencia cuando comprobamos que el presupuesto de la FAO —la organización

² Desde entonces, los movimientos antiglobalización han insistido en los prejuicios de un sistema financiero desbocado. Su protesta se ha repetido en todas las reuniones de las principales instituciones financieras internacionales, reclamando una mayor transparencia en el seno de la OMC, el FMI o el Banco Mundial y una reducción de la presión económica sobre los países pobres. Seattle, Washington, Praga, Niza o Génova han servido para consolidar un movimiento, aún multiforme y en proceso, pero que está reconfigurando el espacio político de la izquierda. Una introducción actual sobre estos movimientos en curso: (Fernández Durán y otros, 2001).

alimentaria mundial– es equivalente al 10% de lo que gasta anualmente la población de Estados Unidos en productos para adelgazar.

Referencias bibliográficas

- ADA, J. (1996) *La mondialisation de l'économie*, La découverte, Paris.
- AGUIRRE, M. (2000) “Que el poder sea volátil, no significa que no exista”. Entrevista con Armand Mattelart”, *Papeles de Cuestiones Internacionales*, n.º 71.
- ALTERNATIVES ÉCONOMIQUES (1996) *Le poids croissant des firmes transnationales*, n.º 138, junio 1996.
- BECK, U. (1998) *¿Qué es la globalización?*, Paidós, Barcelona.
- BOURDIEU, (1999b) *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*, Anagrama, Barcelona.
- BOURDIEU, P. y WACQUANT, L. (2000) “La nouvelle vulgate planétaire”, *Le Monde-Diplomatique*, mayo 2000.
- CASTELLS, M. (1997) *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. I La sociedad red*. Alianza Editorial, Madrid.
- CASTELLS, M. (2001) “Tecnología de la información y capitalismo global, en Giddens, A. y Hutton, W. (eds.) En el límite. La vida en el capitalismo global, Tusquets, Barcelona.
- COLECTIVO IOE (1993) “Hacia un análisis sociológico de la inmigración. Extranjeros en la Comunidad de Madrid”, *Política y Sociedad* n.º 12.
- CHAPONNIERE, J.R. (1993) “L’Asie de l’Est et du Sud-Est à l’horizon 2020”, *Futuribles* n.º 177.
- CHOMSKY, N. (2000) *El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global*, Crítica, Barcelona.
- ESTEFANÍA, J. (1998) *Contra el pensamiento único*, Taurus, Madrid.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1993) “La metrópoli como espacio de la crisis global”, *Economía y Sociedad*, n.º 8.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. y otros (2001) *Globalización capitalista. Luchas y resistencias*, Virus Editorial, Barcelona.
- FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J.; KREYE, O. (1980) *La nueva división internacional del trabajo*, Siglo XXI, Madrid.
- FURTADO, C. (1983) *Breve introducción al desarrollo*, FCE, México.
- GALEANO, E. (1980) *Las venas abiertas de América Latina*, Siglo XXI, Madrid.
- GALEANO, E. (1998) *Patatas arriba. La escuela del mundo al revés*, Siglo XXI, Madrid.
- GARCÍA, E. (1995) *El trampoli faústico. Ciència, mite i poder en el desenvolupament sostenible*, Germania, Alzira.
- GAUDIER, M. (1994) “La pauvreté dans le monde”, *Problèmes économiques* n.º 2375.
- GIDDENS, A (1999) *Consecuencias de la modernidad*, Alianza Editorial, Madrid.
- GLYN, A., SUTCLIFFE, B. (1995) “El nuevo orden capitalista: ¿global pero sin líder?”, *Mientras Tanto* n.º 61.
- GODECHOT, O, HASSOUN, J. y MUNIESA, F. (2000) “La volatilité des postes. Professionnels des marchés financiers et informatisation”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, n.º 134.
- GOWAN, (2000) *La apuesta por la globalización*, Akal, Madrid.
- GUNDER-FRANK, A. (1971) *El desarrollo del subdesarrollo*, Anagrama, Barcelona.
- KLEIN, N. (2001) *No logo*, Paidós, Barcelona.
- LATOUCHE, S. (1989) *L’occidentalisation du monde*. La Découverte, París.
- MATTELART, A. (1996) *La mondialisation de la communication*, PUF, París.
- MONGIN, O. (2000) “Les revolutions du temps”, *Esprit*, enero 2000.
- NAVARRO, V. (2000) “¿Existe una Nueva Economía?”, *Sistema* n.º 159.

- NAVARRO, V. (2000b) *Globalización económica, poder político y Estado del bienestar*, Ariel, Barcelona.
- ORLEAN, A. (1999) *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, París.
- PAPACONSTANTINO, G. (1995) “Mondialisation technologie et emploi: caractéristiques et évolution”, *STI Revue*, OCDE.
- RAMONET, I. (1997) *Un mundo sin rumbo*, Debate, Madrid.
- REICH, R. (1993) *L'économie mondialisée*, Dunod, París.
- SACHS, W. (1989) “Per un'archeologia dell'idea di sviluppo” *Il Manifesto* 8/89.
- SASSEN, S. (1993) *La movilidad del trabajo y del capital*, M.º Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SOLÉ, C. (1995) *Discriminación racial en el mercado de trabajo*, Consejo Económico Social, Madrid.
- SOROS, G. (1999) *La crisis del capitalismo global*, Debate, Barcelona.
- STALKER, (2000) *Workers without frontiers*, OIT, Ginebra.
- TOURAINÉ, A. (1999) *Comment sortir du libéralisme*, Fayard, París.
- TOURAINÉ, A. (2001) “América Latina se despierta”, *El País*, 11-3-2001.
- VÉRON, J. (1994) *Population et développement*, PUF, París.
- WALLERSTEIN, I. (1979) *El moderno sistema mundial*, Siglo XXI, Madrid.
- WALLERSTEIN, I. (1997) *El futuro de la civilización capitalista*, Icaria, Barcelona.
- WIHTOL, C. (2000) “Les frontières de l'esclavage moderne”, *Esprit* agosto-septiembre 2000.