

# Globalización económica, relación de empleo y cohesión social\*

Carlos Prieto

Universidad Complutense de Madrid

Septiembre de 1998

## Resumen

---

El artículo analiza las repercusiones de la globalización económica sobre los modos de regulación social y política y, específicamente, sobre las relaciones laborales, partiendo de una comprensión de la globalización económica como algo distinto al tradicional intercambio de bienes y servicios entre diferentes países. Lo que caracteriza la actual globalización económica es, fundamentalmente, la ausencia de regulaciones políticas sobre dichos intercambios y es esto, precisamente, lo que está en la base de la explicación del nuevo orden social que parece configurarse.

**Palabras clave:** globalización económica, relaciones laborales, cohesión social, regulación política, orden social.

## Abstract. *Economic world-wide extension, industrial relations and social cohesion*

---

Starting on a comprehension of the economic world-wide extension as something different from the traditional interchange of goods and services between countries, this article analyses the impact of the economic world-wide extension on social and political ways of regulation, and more specifically, on industrial relations. The essential features of the economic world-wide extension are, mainly, the lack of political regulations on the mentioned interchanges. This is the origin of the explanation of the new social order which seems to be building up.

**Key words:** economic world-wide extension, industrial relations, social cohesion, political regulation, social order.

---

\* Agradezco a Javier Izquierdo las observaciones que ha hecho a una primera redacción de este artículo. Las he tenido en cuenta.

## Sumario

- |   |  |
|---|--|
| 1. Introducción                                     | 3. La globalización económica y la (necesaria) implantación de un nuevo orden social |
| 2. El carácter desintegrador del nuevo orden social | 4. ¿La única política posible?   |
|   | Bibliografía   |

### 1. Introducción

Desde hace ya unos veinte años las sociedades actuales viven en una, al menos aparente, contradicción si las comparamos con lo que fueron anteriormente (y ese anteriormente lo situamos en los años sesenta y setenta).

En términos económicos, las sociedades actuales son mucho más ricas que las de los años sesenta y setenta. Por más que hayan sufrido varios momentos de crisis, su producto interior bruto, salvo años excepcionales, no ha dejado de crecer. De modo que hoy en día ese PIB, lo mismo que la renta per cápita, son muy superiores.

Y, a pesar de ello, al menos una parte importante de sus poblaciones vive en peores condiciones. Los indicadores más habituales de este peor vivir son bien conocidos: hay mucha gente que busca trabajo y no lo encuentra, o busca un trabajo estable y no se le ofrecen más que empleos inestables; el número de los marginados o excluidos no cesa de aumentar; un porcentaje cada vez mayor de quienes tienen un contrato de trabajo indefinido no se sienten seguros en sus empresas; la protección social no deja de verse reducida y amenazada. En un terreno distinto, pero probablemente no menos relevante, la delincuencia y, su correlato, un fuerte sentimiento de inseguridad ciudadana, se ha convertido en un fenómeno habitual en nuestras ciudades.

La situación fue muy diferente en las décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Durante ese período el crecimiento económico se vio acompañado por una mejora permanente de las condiciones de trabajo y de vida del conjunto de los ciudadanos europeos. Y las sociedades como tales acentuaron su cohesión social, aunque ello no supusiera, no hace falta decirlo, ausencia de conflictividad social.

¿Cómo explicar esta (aparente) contradicción? ¿Cómo es posible que por término medio la gente sea más rica desde el punto de vista de los parámetros económicos y, sin embargo, esté más descontenta?, ¿o que la riqueza de las naciones sea muy superior y a la vez estas naciones se hallen mucho menos cohesionadas socialmente?

Vamos a intentar reflexionar sobre este fenómeno. Pero vamos a hacerlo desde un punto de vista particular: el de su relación con el de la globalización económica. Como veremos, esta relación existe. Para muchos expertos la primera no es más que el precio que hay que pagar por la segunda, que, además de inevitable, a la larga será beneficiosa para la misma cohesión interna de las sociedades.

El orden expositivo y argumental que vamos a seguir es el siguiente. Primero, expondremos en qué consiste el proceso de desintegración social que están sufriendo las sociedades actuales y las claves fundamentales del mismo. En un segundo momento veremos qué papel juega en él la actual globalización económica. Terminaremos por hacer una reflexión crítica acerca de la conexión entre ambos fenómenos.

## 2. El carácter desintegrador del nuevo orden social

Probablemente no pueda sostenerse que haya órdenes sociales que sean en sí mismos socialmente desintegradores; ni siquiera un orden social liberal de mercado. De hecho, el proyecto de sociedad liberal del pensamiento ilustrado en buena medida no pretendía otra cosa que la creación, sobre la base material de una economía de mercado, de sociedades de hombres libres e iguales mucho más armónicas y equitativas que lo que lo eran las sociedades europeas del Antiguo Régimen. Si posteriormente ese proyecto originó situaciones históricas de profunda desintegración social fue porque, por un lado, la dinámica de las sociedades de economía de mercado no cumplió sus promesas y, por otro, quienes más negativamente se vieron afectados por ello —la clase trabajadora— terminaron por organizarse para reivindicar la libertad y la igualdad prometidas (o al menos cierto grado de ellas).

Si el nuevo orden social que se viene construyendo (imponiendo) desde hace dos décadas en las sociedades modernas —y entre ellas la española— puede considerarse socialmente desintegrador, es porque ha roto con los logros de integración social alcanzados en la etapa anterior sin haber llegado a hacer que la población y la ciudadanía acepte como legítimas las nuevas condiciones de trabajo y de vida que el nuevo orden acarrea.

Como decimos, aunque en grados diversos, todas las sociedades de los países industrializados están sufriendo una profunda transformación social. Esta transformación consiste en que se está pasando de un orden social configurado como el de una *relación salarial políticamente regulada* a otro configurado como el de una *relación salarial políticamente desregulada* (y regulada substitutivamente, cada vez más, por la lógica del mercado). La entidad de una transformación semejante puede calibrarse si se tiene en cuenta que lo que está en cuestión es un orden social —el de una sociedad de relación salarial políticamente regulada— que había empezado a construirse no en la inmediata posguerra, como suele sostenerse habitualmente, sino ya en la transición del siglo XIX al XX y que en los años ochenta tenía detrás ya más de siete décadas de existencia. Nos hallamos, pues, ante un cambio de carácter verdaderamente histórico.

La construcción de las sociedades de relación salarial políticamente regulada tiene su origen en el intento político por superar los efectos negativos producidos por el orden capitalista anterior, el un *orden social de relación salarial de mercado*, y que tomó la forma de la así llamada **cuestión social**. El que el proceso se iniciara en la transición del siglo XIX al XX no quiere decir que tuviese desde

un principio todos los rasgos que llegaría a alcanzar al final del período. Aunque todos estos rasgos sean el resultado de la misma lógica de articulación entre economía, política y sociedad, es obvio que su consolidación «definitiva» no tendrá lugar hasta los treinta años que siguen a la Segunda Guerra Mundial, período que casi todos los estudiosos denominan *keynesiano-fordista*.

Conviene recordar en síntesis cuáles son los rasgos fundamentales del orden social anterior que denominamos *de relación salarial políticamente regulada*, con el fin de ver, en contraste, los del nuevo orden.

### 2.1. *La sociedad de relación salarial políticamente regulada*<sup>1</sup>

Los rasgos que aquí se resaltan son aquéllos que la definen y configuran al final del período, es decir, en los años sesenta y setenta.

a) El primer rasgo que caracteriza a una sociedad de relación salarial políticamente regulada es de una relación entre política y economía en la que aquella *gobierna* a ésta. «Los Estados nación europeos desarrollaron una capacidad para gobernar “sus” economías, aplicando el poder público para controlar las actividades económicas y los resultados del mercado en función del “interés público”» (Streeck, 1996: 300). Este control se realizaba sobre todo a través del manejo de la demanda agregada nacional (déficit público, obras públicas, tasas de interés). Y se extendía, necesariamente, a las relaciones de intercambio internacional, tanto de los movimientos de capital como de mercancías.

Recordemos que el gobierno de la economía era una práctica política, por así decirlo, «antinatural»: porque esa economía era una economía de mercado y, por lo tanto, una economía que, según el pensamiento económico clásico y neoclásico, sólo podía funcionar adecuadamente de un modo autorregulado<sup>2</sup>, a través de los mecanismos espontáneos de la oferta, la demanda y los precios.

Pero más importante que el hecho de que la economía fuera gobernada es la razón por la que era gobernada: lo era para lograr y mantener el *pleno empleo* de la población asalariada. Un pleno empleo que, por una parte no, podía hacer realidad la economía de mercado dejada a sus propias fuerzas y que, por otra, era necesario alcanzar si se quería superar la «cuestión social» (el conflicto permanente de clases que la economía capitalista de mercado originaba).

b) La intervención del Estado en la economía de mercado no se limitaba a este tipo de política económica. La economía de mercado no sólo es inca-

1. Sobre este punto, ver Prieto (1998). Con más amplitud Castel (1995).

2. La autorregulación en tanto que dimensión central definitoria de una economía de mercado ha sido señalada y teorizada antes que nadie por K. Polanyi (1989). Sobre Polanyi y su definición y crítica de la economía de mercado, ver Prieto (1995).

paz de ocupar a la totalidad de la población asalariada de un modo adecuado. Tiene, además, otros efectos negativos de cara a lograr un orden social aceptado como legítimo: se basa en una *desigualdad estructural entre capital y trabajo asalariado*, produce y reproduce *profundas desigualdades* entre los propios asalariados e introduce una *inseguridad permanente* en las condiciones de trabajo y de vida de la población.

Y como, según acabamos de decir, la intervención del Estado en el espacio de la economía tenían como origen último la sustitución de la «cuestión social» por «la integración social de la clase asalariada», también el Estado hubo de intervenir en estos ámbitos: de ahí resultan los inventos sociopolíticos del *derecho del trabajo* (individual y colectivo) y de la *seguridad social*.

De este modo, el *empleo* del pleno empleo no consistía exclusivamente en el hecho de trabajar a cambio de una remuneración (el salario): se trataba, además, intrínsecamente, de un trabajo sujeto a normas sociales (estabilidad, limitación del tiempo, categorías laborales, salario mínimo, seguridad e higiene...) y portador de derechos (desempleo, incapacidad, jubilación...). Sin empleo —sin tenerlo o sin haberlo tenido— ningún ciudadano gozaba de un reconocimiento social pleno. Y era el Estado el que corría con la responsabilidad última de que todo ciudadano empleable que necesitara y/o deseara trabajar tuviera efectivamente un empleo.

- c) La «cuestión social» no era sólo el cúmulo de efectos negativos sufridos por la población que tenía que vivir de su trabajo como resultado del desarrollo de una economía de mercado, era también y sobre todo el problema planteado al orden social en su conjunto por *una clase obrera organizada* que, aunque no siempre fuera revolucionaria, siempre reivindicaba el derecho a una existencia propia y digna y lo hacía con luchas constantes.

En este sentido, la construcción de un orden social legítimo exigía no sólo un reconocimiento de las *organizaciones sindicales* como podía ser reconocida cualquier asociación de ciudadanos en el ámbito civil, sino también un reconocimiento de un carácter especial: como *actores centrales* de aquel orden social y político. La Constitución española del 78, siguiendo en estos aspectos a muchas de las constituciones europeas de la posguerra, así lo refleja. Y tiene una manifestación clara y permanente: los acuerdos de las organizaciones sindicales con otros actores sociales (concertación social, negociación colectiva) tienen el valor de norma pública.

Las organizaciones sindicales aparecen así como un componente esencial de la sociedad de relación salarial políticamente regulada. Ellas mismas forman parte de la regulación política. Su palabra y su acción se situará mucho más allá de la lógica de la expresión y de la defensa de los intereses (económicos) de la clase asalariada; será también la expresión y defensa de su lógica de la vida: vivir y trabajar cada vez mejor y gozar de una existencia social digna.

d) A finales de los años setenta/comienzos de los ochenta se estaba ya muy lejos de aquella sociedad de relación salarial de mercado que fue el siglo XIX español y europeo. La clase asalariada había logrado escapar en buena medida de la lógica pura de la mercantilización, y la sociedad entera había llegado a configurarse como un orden social básicamente legitimado. Es cierto que seguía habiendo desigualdades, pero las más radicales se habían superado y el futuro era prometedor (en el presente se vivía mejor que en el pasado y en el mañana se viviría mejor que en el presente).

El agente social central de todo este proceso integrador había sido el Estado; un Estado que terminará siendo caracterizado como Estado social o del bienestar y cuyo poder encontrará su expresión en el hecho de que en casi todos los países industrializados llegue a recabar y controlar en torno al cincuenta por ciento del PIB y destine a los llamados «gastos sociales» aproximadamente un 25% del mismo.

Parecía que se estaba en el final de la historia; se había logrado, en palabras del estudio de la OIT (1997: 235) titulado *El trabajo en el mundo. 1997-1998*, «el equilibrio —político— entre los imperativos económicos y la justicia social», equilibrio siempre inestable, pero al fin y al cabo equilibrio. Pero el final de la historia sería otro bien distinto. Para muchos expertos este viraje se explica por la globalización económica.

## 2.2. *La sociedad de relación salarial políticamente desregulada*

La dinámica que preside la construcción del orden social en los años noventa se contrapone a la anterior casi punto por punto.

a) *Estamos lejos del pleno empleo.* La tasa media de paro de la UE se sitúa en el 10% y la de España, en torno al 20%. La precariedad formal de los asalariados alcanza el 33%, pero el riesgo real de desempleo es una amenaza que pende sobre casi todos ellos (se salvan casi exclusivamente los funcionarios). El cese en la actividad laboral, en especial entre los varones, se adelanta precipitadamente.

No puede decirse que sea el Estado el responsable principal y único de este proceso de precarización, pero sí ha tenido un papel importante. En la medida en que el empleo existe siempre como norma social, no hay duda de que la nueva norma práctica del empleo ha encontrado un agente eficiente en aquél en tanto que constructor y legitimador de normas. Si no hubiera sido por su intervención, difícilmente, por ejemplo, el contrato de trabajo a tiempo parcial hubiera podido llegar a convertirse en un contrato normal y típico.

b) *Las condiciones reales de trabajo y empleo no dejan de deteriorarse.* El tiempo de trabajo aumenta hasta en los convenios colectivos y en las estadísticas oficiales. El ritmo de trabajo se intensifica; si antes podía decirse que los trabajadores vendían su fuerza de trabajo, ahora, con las nuevas formas

de organización del trabajo (por ejemplo, el *just in time*), lo que se ven obligados a vender es su personalidad entera (del *just in time work* se ha pasado al *just in time worker* —Martin y Schumann—). Los salarios medios tienden a congelarse y, a la vez, el abanico salarial se abre. Los accidentes de trabajo aumentan; cada día hay en España tres fallecimientos por accidente laboral (y eso a pesar de la reciente Ley de prevención de riesgos laborales).

- c) La *protección social*, que, dado el retraso histórico que en este punto acumulaba la sociedad española, alcanza su máximo a mediados de los años ochenta, *se fragiliza* y no deja de ser puesta en cuestión. El caso más patente es el de las pensiones. Reforma del 85, Pacto de Toledo del 95 y el acuerdo entre el Gobierno y los sindicatos del 97 pretenden «salvaguardar» el sistema de pensiones, pero las normas que definen los derechos son cada vez más restrictivas. ¡Hay que contener el déficit público!
- d) Formalmente, el papel de los *sindicatos*, en tanto que representantes de todos los trabajadores, no se ha modificado: siguen negociando en su nombre tanto con las empresas y sus representantes colectivos como con el Gobierno y los puntos acordados tienen el carácter de normas públicas de aplicación general. Pero con frecuencia esa negociación es una *negociación de concesiones*: congelación del salario a cambio de estabilidad laboral o simplemente de mantenimiento del empleo, ligera reducción formal del tiempo de trabajo a cambio de una profunda flexibilización del mismo... El imperativo de la competitividad de las empresas obliga.
- e) Con todo ello ese «gran integrador» y legitimador del orden social que era el trabajo social y políticamente regulado (el trabajo convertido en *empleo se degrada y con él eso que muchos* (OIT, por ejemplo) *llaman la «cohesión social»*). No se observa un rechazo firme y organizado de la dinámica social y política en que hemos entrado (aunque haya excepciones puntuales: Francia 95 y 97, triunfo del «no» en el referéndum danés sobre Maastricht, ciertos movimientos nacionalistas de extrema derecha<sup>3</sup>), pero síntomas, que se nos antojan claros, de un rechazo sordo existen ya: la delincuencia y los gastos en medios físicos para detenerla no dejan de aumentar, lo mismo que la descalificación entre la ciudadanía de todas aquellas agencias e instituciones sociales entre cuyas funciones estructurales básicas se encuentra la de construir y promover un orden social legítimo (partidos políticos, gobiernos, sindicatos, Unión Europea...).

¿Qué ha pasado para que se haya dado un cambio semejante? ¿Cómo es posible que la política (en especial, los Estados, los gobiernos y los partidos) haya dejado de cumplir esa función que tanta legitimidad —al menos en términos relativos— le había otorgado entre la ciudadanía? ¿Por qué ha cedido una buena parte de su poder estructurador?

3. Como es el caso en particular de Francia, Austria y de Estados Unidos (Ross Perot).

Obviamente, la respuesta no puede no ser compleja. Pero una que se ha impuesto con gran fuerza es la siguiente: no es que las instancias políticas hayan cedido voluntariamente ese poder del que en la relación salarial políticamente regulada gozaba, lo que sucede es que no tienen otra alternativa. Y no la tiene porque la economía, que en tiempos del keynesiano-fordismo se movía dentro los límites de los Estados nación, se ha convertido en una economía mundializada y, por lo tanto, incontrolable desde los parámetros del Estado nación. Ha llegado la globalización económica.

### 3. La globalización económica y la (necesaria) implantación de un nuevo orden social

#### 3.1. *El concepto de globalización económica*

Lo primero que tenemos que hacer es definir el concepto de globalización económica. Es necesario, pero no es nada fácil. A pesar de tratarse de un término relativamente reciente en su uso habitual<sup>4</sup>, las obras y los artículos publicados sobre el tema, con posiciones altamente divergentes, son innumerables en la literatura sociológica y económica, en especial en la anglosajona. Y, además, para complicar las cosas, como sostiene Hirst y Thompson (1996: 1), se ha convertido en un «fashionable concept»<sup>5</sup>.

Para algunos autores el concepto de globalización no hace otra cosa que expresar terminológicamente un hecho: el de la creciente internacionalización de la economía observada en las dos o tres últimas décadas. Dos ejemplos:

La globalización [...] se refiere al creciente flujo de bienes, servicios, tecnología y capital a través de las fronteras nacionales (Betcherman, en Boyer y Drache, 1996: 257).

La globalización puede ser definida como la creciente interdependencia e interconexión de las economías nacionales [...]. Se caracteriza por el creciente movimiento de bienes, servicios, capitales y población entre las fronteras nacionales (Lazar, en Boyer y Drache, 1996: 274).

Difícilmente puede aceptarse como válida esta definición puramente descriptiva del concepto de globalización referida al momento actual de la internacionalización de la economía, por más que todo el mundo reconozca el fortísimo incremento de la internacionalización de la economía en los últimos veinte años. Si se trata de «creciente movimiento internacional de bienes», ha habido otros períodos distintos del actual en los que este crecimiento ha sido

4. En el *Diccionario de Economía* de Tamames, de 1988, el término no aparece aún.
5. Queremos advertir que en este artículo sólo nos interesamos por el concepto de «globalización económica». El concepto de globalización, sin el aditivo de «económica», tal y como es utilizado en la literatura sociológica, se presta a complejidades y confusiones aún mayores. A título de ejemplo puede verse la obra de Beck (1998), recientemente publicada en castellano: *¿Qué es la globalización?*.

del mismo rango o superior que en el presente; por ejemplo, en los primeros años del siglo hasta la Primera Guerra Mundial. Y si se tiene en cuenta la movilidad del capital, sucede algo parecido: entre 1905-1914 el ratio de los flujos del capital en relación con el PIB en Gran Bretaña fue del 6,61%, mientras que en 1982-1986 no fue más que del 1,1%<sup>6</sup>. Sin embargo, el concepto de globalización económica, en sentido estricto, no se aplica más que a la «globalización» actual; ha de significar, por lo tanto, algo más que el mero incremento de los intercambios internacionales.

Una alternativa, que parece más correcta, es la de definir la globalización económica como un cambio sustantivo en *las normas* que regulan los movimientos internacionales de los bienes económicos. Es la opción de Martin y Schumann (1998: 267), que entienden la globalización como «la liberación de las fuerzas del mercado mundial y la pérdida de poder económico de los Estados». Se trata, como se ve, de una definición que va mucho más allá de un intento de reflejar un mero cambio cuantitativo (aumento de intercambios) y se sitúa en el terreno de las diferencias cualitativas. Responde así más adecuadamente a los criterios epistemológicos de la definición de un concepto científico.

La globalización sería así mucho más que un incremento sustantivo de los intercambios entre países; sería, antes que nada, un cambio en las normas reguladoras: la globalización supone que esos intercambios son regulados por las normas del mercado y sólo por ellas; correlativamente, los Estados «pierden poder político-económico», es decir, dejan de tener un papel en su regulación o, si se quiere, como en toda regulación estrictamente mercantil, sólo ejercen su poder para hacer efectivo el funcionamiento de la institución del mercado y sin interferir en él.

Esa definición tiene, además, una segunda ventaja. No puede referirse más que al proceso actual de internacionalización de la economía, ya que nunca antes de ahora han sido instituidas dichas reglas. Una de las últimas pruebas de ello es la sustitución del GATT por la OMC (Organización Mundial del Comercio) en 1994.

Pero para que dicha definición permita captar todo el calado del cambio que estamos experimentando, hay que tener en cuenta otros dos hechos que nos parecen fundamentales. Primero, la libertad de movimiento internacional de las mercancías tiene una excepción de una gran entidad política: esa libertad está vetada, probablemente más que nunca a lo largo de la historia del capi-

6. Los «datos» acerca de la historia y periodización de la internacionalización económica no son siempre coincidentes. Hirst y Thompson (1996) dedican el segundo capítulo de su obra a esta historia. Digamos, de paso, que dichos autores sostienen la tesis, seriamente elaborada, de que la economía mundial actual se define mejor como una economía *inter-nacional*, en el sentido de que las principales entidades mundiales son las economías nacionales, que como una *economía globalizada*, es decir, economía en la que «las distintas economías nacionales se hallan subsumidas y rearticuladas dentro del sistema por transacciones y procesos internacionales» (1996: 10).

talismo (con la excepción de la Unión Europea), a la mercancía fuerza de trabajo<sup>7</sup>. Y segundo: la gran actualidad del fenómeno de la globalización (al comienzo de este artículo se decía que «estaba de moda») no se debe sólo, ni siquiera prioritariamente, al interés científico del tema en sí mismo, sino al debate político que esconde y del que procede y no puede eludir. Tras los análisis «científicos» de la globalización económica se oculta el conflicto entre los partidarios de que sean las leyes anónimas del mercado las que regulen la economía y por medio de ello configuren el orden de las sociedades, incluso de la «sociedad» mundial, y el de aquéllos que sostienen que sin un gobierno político de la economía desde el poder de los Estados el destino de las sociedades es la desintegración y el caos. Liberales (aunque sean «neo-»), por un lado, y conservadores y «críticos»<sup>8</sup>, por otro. Como se ve, un debate tan viejo como las sociedades modernas; pero, a la vez, profundamente actual y actualizado tras la experiencia práctica e inmediatamente anterior del keynesianismo<sup>9</sup>.

Así pues, definiremos la *globalización económica* como el proceso de construcción de un sistema económico mundial que regula la circulación de todos sus bienes, salvo el de la mano de obra, exclusivamente por la lógica del intercambio mercantil y su resultado práctico en lo que concierne a la libre movilidad de los mismos. Hablamos de «construcción» porque su implantación no es un fenómeno natural o espontáneo, sino la consecuencia de un largo camino de políticas estatales de liberalización y de desregulación de las normas previamente existentes.

De este modo, tenemos que no sólo se ha dado en las últimas décadas un fuerte incremento de los intercambios económicos internacionales (con la significativa excepción de la fuerza de trabajo), sino que, sobre todo, su movilidad está sujeta a nuevas reglas (las mercantiles).

7. El contraste entre la movilidad internacional del capital financiero y la mano de obra es extremo: el primero viaja a la velocidad de la luz y siempre llega a su destino, la segunda lo hace en «pateras» y, con frecuencia, no encuentra otro destino que la muerte.
8. El planteamiento «conservador» es casi exclusivamente político, en el sentido de que carece de un pensamiento «científico-social» elaborado que ofrezca sus análisis en las plataformas literarias científicas reconocidas como tales. Su expresión política son los recientes movimientos políticos del nacionalismo de extrema derecha, tal y como se dan, por ejemplo, en Francia, Austria y Estados Unidos. En general, son partidarios de una economía de mercado, pero dentro de los límites del Estado nación y con un fuerte control de las relaciones con el exterior.

Por otro lado, hablamos genéricamente de «críticos» dada la gran diversidad de sus planteamientos científicos y la consiguiente dificultad de incluirlos en una única categoría que refleje positivamente su posición.

9. De ahí que, según algunos autores, el significado fundamental de la «globalización económica» sea de carácter político-ideológico. Beck (1998: 27) es un ejemplo de ello. «Por *globalismo*, escribe, entiendo la concepción según la cual el mercado mundial desaloja o sustituye al quehacer político; es decir, la ideología del dominio del mercado mundial o la ideología del liberalismo. [...] El globalismo pretende que un edificio tan complejo como Alemania —es decir, el Estado, la sociedad, la cultura, la política exterior— debe ser tratado como una empresa».

Aunque el tipo y el grado actual de mundialización (globalización) real de la economía es discutido (ver, por ejemplo, Hirst y Thompson, 1996), nadie duda de que la economía internacional ha dado un salto cualitativo a este respecto. Resumámoslo en esta cita: «Entre 1970 y 1991, un período en el que el PIB mundial aproximadamente se duplicó, las exportaciones globales prácticamente se triplicaron. Y el flujo de inversión directa en el exterior se cuadruplicó» (Betcherman, 1997: 256)<sup>10</sup>.

### 3.2. *Globalización y descohesión social: una relación empírica*

¿Qué tiene que ver esta globalización con la destrucción del orden social keynesiano-fordista anterior y la construcción de un nuevo orden productor, en el sentido indicado más arriba, de descohesión social?

Rodrik (1997) aborda expresamente esta cuestión. Según él, la nueva integración económica internacional o, según la expresión que con frecuencia utiliza, el «global market», está teniendo un triple efecto negativo en la «integración social doméstica» de las sociedades desarrolladas.

1. La globalización incrementa la inestabilidad laboral («la volatilidad de las condiciones del mercado de trabajo») y amplía las desigualdades salariales (Rodrik, 1997: 21).
2. Convierte en «extremadamente difícil la tarea de los gobiernos de proporcionar seguridad social<sup>11</sup>» (Rodrik, 1997: 6). Según el autor, el análisis de la relación estadística entre la evolución de los gastos sociales y del consumo público y el grado de apertura exterior de las economías nacionales demuestra que «un mayor grado de apertura produce (en las dos últimas décadas) el efecto de *reducciones* en el gasto social y en el consumo del gobierno. El efecto depresivo es mayor en aquellos países en los que no hay restricciones a la movilidad del capital» (Rodrik, 1997: 54-55).
3. El comercio internacional no sólo crea un arbitraje en los mercados de bienes, servicios, trabajo y capital. «Con frecuencia ejerce presión también sobre otro tipo de arbitraje: el arbitraje entre normas e instituciones sociales [...] incrementando el coste social del mantenimiento de arreglos (*arrangements*) sociales divergentes» (Rodrik, 1997: 29). Aparece el fenómeno de la posibilidad de tener que alterar, degradándolas naturalmente, las normas sociales nacionales consideradas como normas «justas» (*fair*) para hacer frente al *dumping* social de otros países.

En su breve, pero interesante, obra, Rodrik consagra un capítulo a cada una de estas grandes tensiones sociales originadas por la globalización. Según él, existe evidencia empírica para las dos primeras, pero no es tan clara en el

10. La información estadística sobre estos cambios abunda. Señalemos, entre todos, la obra citada de Hirst y Thompson y la de Rodrik (1997).

11. «Una de sus funciones centrales que ha ayudado al mantenimiento de la cohesión social» (Rodrik, 1997: 6).

caso de la tercera. ¿Puede, sin embargo, sostenerse esto último cuando, coincidiendo con el proceso de implantación de una economía mundializada, en todos los países industrializados se ha dado claro deterioro de las normas consideradas como «justas» que regulaban el empleo?

Para unas sociedades que habían venido construyendo, durante décadas, la legitimidad de su orden social en torno a la estabilidad en el empleo, a la reducción de la desigualdad, a la seguridad de la protección social y, en definitiva, en torno al desarrollo y la consolidación de normas y procesos sociales considerados en términos idiosincráticos «fair», no hay duda de que la introducción de tendencias que van en el sentido opuesto no puede menos de originar, al menos temporalmente, «descohesión social». Y, como acaba de verse, esta descohesión social está relacionada con la globalización económica, con la implantación por encima de las sociedades y de los Estados nacionales del *global market*. Sería así éste, por lo tanto —por hacer referencia y enlazar con lo expuesto en el apartado 1 de este artículo—, la institución principal que se halla en el origen de la transición desde el orden social de relación salarial políticamente regulada anterior al orden social actual de relación salarial políticamente desregulada.

Pero, desde un punto sociológico, el estudio de la relación entre globalización económica y «descohesión social» no puede quedarse en la constatación de su relación empírica. Es preciso adentrarse en el porqué y el cómo.

### 3.3. «La única política posible»

La explicación puede formularse en los términos del título de este apartado: no hay alternativa. Es cierto que durante largos años los Estados han sido capaces de resolver las tensiones sociales utilizando como instrumento fundamental «el gobierno de la economía». Mas si lo hacían, es porque podían hacerlo: las economías eran economías nacionales y las relaciones económicas con el exterior, tanto en lo que respecta a la movilidad de bienes y servicios como del capital, eran controlables (y de hecho se hallaban sujetas a controles diversos). Cuando la dinámica económica es la de la globalización, la puerta de las políticas económicas nacionales se cierra. El último intento político de «recohesionar la sociedad» a través del gobierno de la economía nacional fue el del primer gobierno socialista de Mitterrand en 1981 y se saldó con fracaso estrepitoso (se habían olvidado de la globalización).

Formalmente —de cara a sus ciudadanías— los Estados y los gobiernos proclaman no olvidar ni abandonar su función de cohesionar socialmente sus sociedades nacionales. Los medios económicos fundamentales van a existir: la globalización lleva implícito el aumento constante del PIB y un incremento permanente de la riqueza (la riqueza, ya se sabe, se mide en términos de PIB) y, con ellos, la creación de empleo y hasta, en la lontananza, el pleno empleo. Los objetivos sociopolíticos fundamentales siguen siendo los mismos que en la etapa anterior, aunque se logren por otras vías, que son las que impone la globalización económica. Y terminarán por alcanzarse; así lo demuestra la (nueva) lógica económica: desinflación —competitividad— exportaciones

—crecimiento— empleo<sup>12</sup>. Puede que la ciudadanía no lo entienda muy bien en un principio, pero, a pesar de los necesarios sacrificios iniciales, todo se andará. Es cuestión de entender y asumir lo que pasa. El momento presente no es más que el tránsito por el desierto del Sinaí. Detrás de él se encuentra la Tierra Prometida. Basta con armarse de paciencia y tener un poco de fe y esperanza (que son, como bien se sabe, virtudes teologales).

La imposibilidad de hacer otra política procede de la combinación en una misma realidad de los siguientes componentes: la libre movilidad internacional del capital, tanto productivo como financiero, y de las mercancías, por un lado, y la necesidad que tienen de ellos tanto los trabajadores como los Estados, éstos inmóviles por naturaleza y los primeros inmovilizados por las restrictivas leyes migratorias y los fuertes controles fronterizos de los Estados<sup>13</sup>.

La libertad de movimientos del capital es extrema. Hasta el punto de que un mismo capital puede descomponerse diferenciando entre «lugar de inversión, lugar de producción, lugar de declaración fiscal y lugar de residencia» (Beck, 1998: 18) y buscar destinos distintos en función de la diversa rentabilidad que le ofrezca cada uno de ellos.

Esa libertad internacional de movimientos es genérica para todos los capitales: todos ellos gozan de esa capacidad legal. Es la razón por la que, por el hecho de darse, el capital en general goza de un poder frente a los trabajadores y a los Estados del que en modo alguno disponía cuando su movilidad se hallaba limitada. No obstante, esa libertad genérica no se convierte en una libertad real más que para una parte del capital. La mayor parte de las pequeñas empresas carecen de ella: sus opciones de movilidad física internacional son escasas o nulas y en modo alguno pueden diferenciar internamente su capital y jugar con esta diferenciación. Lo cual quiere decir que la libertad de movimiento en el espacio de la economía mundial sólo es real para las grandes empresas (sean de capital productivo, sean de capital financiero, sea que jueguen alternativamente al uno y al otro) y, en especial, de las empresas multinacionales<sup>14</sup>.

12. Ver, al respecto, Lordon (1997: cap. I).

13. La idea de que la clave del problema de la globalización económica se halla en este contraste de movilidades la encontramos en muchos autores. Por ejemplo en Jacoby (1995: IX): «El capital —es decir, el dinero y las corporaciones— se hace cada vez más internacional, mientras que los trabajadores permanecen enraizados en particular en lugares llamados *naciones*. A diferencia del capital, la fuerza de trabajo tiene escasa capacidad de movilidad». O el estudio de la OIT sobre *El trabajo en el mundo. 1997-1998*: «El capital es hoy más móvil, al menos en teoría, frente al inmovilismo de los Estados y de los pueblos» (OIT, 1997: 74).

14. No podemos desarrollar aquí el papel central que ocupan las empresas multinacionales en el proceso de globalización económica. Para dar una idea de ello baste apuntar el siguiente dato: «Se calcula que, como mínimo, un tercio de las transacciones se efectúan en el seno de las multinacionales, entre la sociedad matriz y sus filiales en el extranjero, o entre las propias filiales. El comercio entre multinacionales supone otro tercio. Solamente una pequeña parte (no más del 25 por ciento del comercio internacional, a juicio de algunos) consiste en transacciones realizadas en condiciones de verdadera independencia comercial. Dicho de otro modo, el grueso del comercio mundial se debe a la organización internacional de la producción y del comercio que promueven las multinacionales» (OIT, 1997: 95).

El que las pequeñas empresas no tengan esa libertad de movimientos no significa que sean ajenas a la mundialización económica. También ellas están mundializadas, aunque lo estén, por así decirlo, a la fuerza: sus productos han de competir en precios y calidad con otros semejantes elaborados en cualquier lugar del planeta y que pueden circular libremente entre las fronteras. Es esta presión la que trasladarán a sus relaciones de empleo.

La globalización convierte así al capital definitivamente en un agente socio-económico sin patria ni fronteras que se desplaza de un país a otro sin más consideración que la de mayor rentabilidad económica.

Sin posibilidad de retenerlo, trabajadores y Estados, amarrados a un espacio concreto, terminan por convertirse en rehenes del capital y de su lógica. Si lo tienen, porque necesitan mantenerlo. Si no lo tienen, porque necesitan captarlo.

En una economía capitalista de mercado, la dependencia de los trabajadores respecto del capital es estructural<sup>15</sup>. Es el capital el único que puede ofrecerles los bienes sin los que no puede existir ni reproducirse: trabajo (empleo) y recursos económicos con los que adquirir los medios de vida; de ahí la sumisión a sus principios y a su lógica de funcionamiento. Esa dependencia se había visto, sin embargo, históricamente limitada por medio de la acción de los propios trabajadores y del Estado: los trabajadores llegaron a adquirir voz y existencia propias (en especial por el sindicalismo), mejoraron sus condiciones de empleo, y sus condiciones de vida pasaron a depender en buena medida no ya del capital, sino de la solidaridad colectiva organizada desde el Estado.

Lo mismo sucede en lo que respecta a la dependencia del Estado<sup>16</sup>. Todos los recursos públicos proceden, bien a través de la imposición, bien, más moderadamente, de los préstamos destinados a la deuda pública, directamente del capital. A lo largo del siglo xx esta dependencia se ve a la vez incrementada y reducida. Incrementada porque el porcentaje de recursos nacionales gestionados por el Estado va pasar, en los países industrializados, de un 20% a principios de siglo a un 45-50% en los años setenta. Reducida porque el buen funcionamiento de las economías nacionales —y, por lo tanto, de las empresas— era dependiente de las políticas económicas de los gobiernos.

No obstante, esta «independización» sólo fue posible sobre una base material: la de la relativa inmovilización del capital dentro de fronteras nacionales y el control estatal de sus movimientos. Durante el período keynesiano, no sólo el crecimiento económico de los países y, por lo tanto, la rentabilización del capital empresarial dependían de la acción de los Estados, sino que un porcentaje importante de la actividad económica y de las empresas eran propiedad pública. El capital de las empresas públicas se hallaba así directamente inmovilizado<sup>17</sup> y el de las privadas tenían interés en no abandonar el buen ambiente económico propiciado por los gobiernos nacionales (y, por lo

15. ¿Habrá que recordar que Marx definía el valor de la fuerza de trabajo como *capital* variable?

16. Sobre este punto, ver Offe, 1990; en especial cap. 2.

17. Es claro que visto desde el planteamiento que aquí se hace de la globalización económica el proceso de privatización de las empresas públicas adquiere un nuevo sentido. Privatizar una

tanto, también en respetar sus restricciones). De ahí que pudiera hablarse con todo derecho de «economías nacionales mixtas», en las que las condiciones de empleo y de vida de la ciudadanía estaban ligadas a las políticas públicas y a la acción específica de las organizaciones sindicales.

Con la libertad internacional de movimientos del capital todo cambia. Si el capital puede desplazarse libremente de una país a otro, las «limitaciones» nacionales son difícilmente asumibles: siempre podrá haber otro país en el que sean menores y en el que la rentabilidad sea superior. Pero como, no por ello, pueblos, trabajadores y Estados dejan de necesitar mantener dentro de sus fronteras el capital ya instalado o atraer nuevo capital, éstos se verán obligados a someterse a las nuevas normas de la competitividad mundial que «regulan» la actividad y la movilidad de las empresas<sup>18</sup>.

El «*imperativo de la competitividad*» empresarial, *gestionado desde, en y por las propias empresas*, aparece de este modo como *el eje central* en torno al que está obligada a girar toda política y hasta toda acción sindical. Si para que las empresas sean competitivas hay que congelar los salarios, se congelarán o los trabajadores trabajarán más por el mismo salario; si hay que flexibilizar las normas del empleo, se flexibilizarán; si hay que reordenar el tiempo de trabajo, el tiempo de trabajo será reordenado; si es conveniente individualizar las relaciones de empleo, se individualizarán<sup>19</sup>; si hay que retribuir a cada empleado en función de su rendimiento personal, se hará<sup>20</sup>; si hay que reemplazar los sistemas de clasificación profesional tradicionales por sistemas de clasificación de las «competencias» individuales, los sistemas serán reemplazados; si hay que reducir las cotizaciones sociales y la imposición fiscal, se reducirán; si las empresas demandan subvenciones públicas para instalar sus centros de producción en una determinada zona, las obtendrán;... Si no se hiciera así, las empresas dejarían de ser mundialmente competitivas y para recuperar esa competitividad podrían buscar otros emplazamientos más favorables; de forma que o se aceptan las «rebajas» o Estados y trabajadores podrían quedarse sin nada<sup>21</sup>. Efectivamente, no parece que haya otra política posible...

---

empresa es abrirla a una movilidad sólo condicionada por las reglas del mercado mundial y, por lo tanto, puede terminar por salirse del espacio nacional productivo de origen, movimiento que en ningún caso se dará en el caso de empresas públicas por mucho que respeten las reglas de la competitividad.

18. «[H]oy, más que nunca, la política nacional depende de la empresa para el desempeño de las funciones de reactivación de la economía, de creación de empleos y de mejora del nivel de vida, que antes corrían a cargo del «Estado social» en gran medida» (OIT, 1997: 3).
19. De hecho, las condiciones de empleo dependen cada vez menos de normas y relaciones colectivas y más de la «empleabilidad» de cada trabajador individual. En el contexto de la globalización económica, el criterio de la «competitividad» empresarial tiene como correlato la «empleabilidad» de los trabajadores tomados uno a uno.
20. Sobre este punto, ver Gorz, 1996:
21. No es por eso extraño que sobre este punto el estudio de la OIT (1997: 2-3) se exprese del siguiente modo: «[T]eniendo en cuenta las trabas que trae consigo la intensificación de la competencia y el imperativo de la competitividad, cabe preguntar si queda todavía algo que negociar».

Autores como Hirst y Thompson (1997) sostienen que esa otra política es posible. Y lo argumentan negando la principal: la globalización económica no existe. La prueba más evidente de ello, nos dirán, es que la movilidad del capital no es una movilidad «mundial» sino «regional»; se concentra en las tres grandes regiones económicamente desarrolladas del planeta: Europa<sup>22</sup>, Estados Unidos y Extremo Oriente. Puede sostenerse, sin embargo, frente a ellos, que, aun sin negar relevancia a este fenómeno, la cuestión central en lo que concierne a la globalización económica tiene que ver mucho menos con la movilidad de facto que con la movilidad de derecho: basta con que el capital *pueda* desplazarse a cualquier lugar para que esa eventualidad produzca los efectos que acaban de indicarse. «[L]a amenaza de transferir capital influye más que unas transferencias reales, por cuanto cambian las actitudes» (OIT, 1997: 74)<sup>23</sup>. Además, esta eventualidad, aunque no sea tan frecuente como la imagen de una globalización llevada al extremo haría pensar, a veces se convierte en realidad; lo suficiente como para hacer ver que la amenaza del desplazamiento no es pura ficción.

Pero si el imperativo de la competitividad empresarial impone a todos y cada uno de los países una modificación de sus normas sociales en el sentido que hemos indicado, nos encontramos con que la lucha por la competitividad penetra a la sociedad entera. La competitividad empresarial se transforma en competitividad entre Estados. Se origina así una dinámica especie de batalla interestatal por reducir costes salariales, flexibilizar el mercado de trabajo, mermar la imposición fiscal del capital, etc., cuyo límite y final son difíciles de prever<sup>24</sup>. Las empresas tendrán bien en cuenta estos diferenciales de competitividad nacional para decidir el destino de su capital (ver texto enmarcado).

### La tutela de los mercados financieros

Aunque no podamos abordar en este artículo detenidamente este punto de la globalización económica, no es posible tratar de ésta sin consagrarle expresamente unas líneas. Porque si hay una dimensión de la mundialización económica que condiciona la política económica y social de los Estados, esa dimensión es la financiera. Así lo expresa sin el menor rubor Hans Tietmeyer, presidente de la Bundesbank: «Los mercados financieros tendrán cada vez más el papel de “gendarmes” [...] Los hombres políticos deben comprender que en ade-

22. Los intercambios comerciales entre los países de la Unión Europea absorben aproximadamente el 60% de todos sus intercambios con el exterior.

23. Un caso entre miles: «En el fabricante de calderas de Kassel Viessmann [...], que con 6.500 trabajadores cosecha, con elevada productividad, 1.700 millones de marcos de volumen anual de negocio, llegó la noticia de la dirección de que la próxima serie de termos de gas se fabricaría en Chequia. Sin reparos, el 96% de la plantilla aceptó la propuesta de trabajar gratuitamente tres horas más a la semana antes de arriesgar el cierre de la fábrica alemana» (Martín y Schumann, 1998: 164).

24. Como sostienen Alonso y Pérez Ortiz (1996: 26): «El Estado no puede mostrarse como socialmente eficaz, porque, si lo hace, deja de ser económicamente eficiente.»

### Virgin registrará su actividad en Irlanda por ventajas fiscales

La línea aérea Virgin Express, filial de la británica Virgin Atlantic, ha solicitado una licencia de explotación de servicios aéreos a las autoridades de Irlanda para beneficiarse de las ventajas fiscales de aquel país frente a otros de la Unión Europea. De hecho, Virgin Express ha empezado ya a registrar a sus pilotos, azafatas y asistentes de vuelo ante las autoridades aeronáuticas de Irlanda y estudia desplazar allí al personal instalado en Bruselas, donde se encuentra el grueso de su plantilla. La medida se explica porque en Irlanda el impuesto sobre la renta de las personas físicas es sólo del 13%. El plan de traslado de Virgin implica que sus aviones, especialmente los Boeing 737, serán también registrados en Irlanda, como hizo en Francia con aviones y personal operativo en ese territorio. Según explicó un portavoz de la empresa, el traslado a Irlanda debería reducir los costes de funcionamiento de Virgin Express y contribuir al mantenimiento de su imagen de marca de «bajo coste y menor precio». El traslado se producirá si las autoridades irlandesas lo autorizan, algo que se espera ocurra dentro de tres meses. Virgin Express emplea en Bélgica a 600 personas, de las que la mitad se trasladarán a Irlanda.

(Noticia aparecida el 9/7/98 en el diario *El País*)

lante se hallan bajo el control de los mercados financieros y no solamente de los debates nacionales» (citado por Gorz, 1997: 36).

La peculiaridad globalizadora del capital financiero en relación con el resto del capital es triple: *a)* su movilidad a través de las diferentes plazas del mercado mundial financiero es instantánea: la nueva tecnología le permite desplazarse entre ellas en tiempo real; si hay un mercado verdaderamente mundial —y en puridad no puede haber un mercado que funcione realmente como un mercado si no es mundial (Centi, 1988: 45)—, ése el mercado de capitales<sup>25</sup>; *b)* los recursos de que dispone para cualquier tipo de operación, nacional o internacional, superan a los de cualquier Estado (con la excepción del de Estados Unidos)<sup>26</sup>; *c)* una parte significativa del mismo opera directamente con los recursos monetarios que los Estados requieren<sup>27</sup>.

Estas condiciones de capacidad extrema de movimientos del capital financiero y de la necesidad cuasi extrema que los Estados tienen del mismo (para

25. «Cabe poner en duda la envergadura efectiva de la mundialización de las actividades industriales y de los servicios, pero no de los mercados de capitales» (Evans J., citado en OIT, 1997: 10).

26. «Al derrumbarse a principios del decenio de 1970 el sistema de cambios fijos establecido por los acuerdos de Breton Woods, y con la supresión progresiva de los dispositivos nacionales de control de los capitales y de las divisas, medraron los mercados internacionales de capitales y proliferaron nuevos instrumentos financieros. Entre 1983 y 1993 triplicó el volumen de activos de los bancos en el extranjero y el de las transacciones en los mercados de divisas rebasa cada día los 1,2 billones de dólares» (OIT, 1997: 10).

27. Piénsese que una de las condiciones para la incorporación al euro de los países de la Unión Europea era la de no superar en deuda pública el 60% (j) de su PIB.

captarlo y mantenerlo), otorgan a aquél un poder condicionador de las políticas (económicas) difícilmente imaginable.

Si los Estados quieren retener o captar el capital financiero necesario para sus presupuestos o, simplemente, para las empresas de producción material que operan en sus territorios, tendrán que respetar sus intereses y sus reglas. Al final esos intereses y esas reglas se resumen en una exigencia: la *estabilidad monetaria*. Y desde un punto de vista político se concretan en el respeto de una serie de prácticas que son las que la hacen posible: imposición fiscal mínima del capital<sup>28</sup>, bajas tasas de interés y contención y reducción del déficit público (no importa si es a costa de una disminución de los gastos sociales). Imposición fiscal, tasas de interés y déficit público: tres instrumentos fundamentales de los que se venían sirviendo los Estados para gobernar la economía y ordenar «equitativamente» sus sociedades se van de sus manos y pasan al poder de los mercados financieros mundiales.

Definitivamente, la globalización económica no permite otra política ni económica ni social que la que hay, pero esa política es la que marcan las reglas del capitalismo mundializado con libertad de movimientos por encima de las fronteras y, en especial, del capital financiero. Los Estados han perdido su soberanía. Y, con ellos, los sujetos últimos sobre la que se basa ésta última: los pueblos.

Nos preguntábamos al comienzo de este artículo la razón por la que las sociedades actuales eran unas sociedades a la vez más ricas y menos cohesionadas socialmente que lo que parecían serlo hace veinte años. Tenemos una respuesta: lo que han cambiado son las *reglas*<sup>29</sup> que estructuran su orden social y la distribución de *poder* que las conforman<sup>30</sup>. De unas reglas que eran la expresión de un relativo equilibrio de poder entre los Estados y la economía de mercado se ha pasado a otras que tienden a no otorgar voz más que a ésta última. Como la economía de mercado tiene que ser autónoma y libre de toda presión exterior, todas las normas que limiten esa autonomía y libertad habrán de ser reconducidas; incluidas aquéllas que tienen que ver con las condiciones

28. De hecho, la imposición fiscal de las rentas de capital se ha visto reducida en casi todos los países industrializados (OIT, 1997: 77). La necesidad en que se han visto, sin embargo, de mantener el gasto público a pesar de su contención, les ha llevado a compensar aquella reducción con incrementos en la imposición de las rentas del trabajo (ver Rodrik, 1997).

29. Decimos bien las reglas para evitar expresamente toda referencia a cualquier tipo de nueva perversidad del capitalismo mundializado, que es lo que se hace cuando se habla, en términos morales, de capitalismo financiero especulador. La justificación que de sus prácticas empresariales hace uno de los directivos de uno de los mayores fondos de inversión americanos expresa correctamente lo que queremos decir: «Nuestro servicio de asesoramiento [...] se ha convertido en metáfora del mercado. No podemos permitirnos emociones respecto a países o empresas concretas. En mi trabajo, sólo pienso en esas abuelas que han invertido su dinero en fondos. Necesitan obtener el beneficio más alto posible, ya sea porque de lo contrario no tienen una renta digna o, simplemente, porque sólo con los beneficios del fondo sus nietos podrán ir a un buen *college*. que al fin y al cabo tiene unas matrículas muy caras.» (Citado por Martin y Schumann, 1998: 236).

30. Esta misma tesis es defendida y desarrollada por Izquierdo (1998).

de empleo y de vida de trabajadores/ciudadanos, con el llamado mercado de trabajo y que puedan suponer una pérdida en la estabilidad en el empleo y una reducción en la protección social. La economía de mercado puede ser eficiente y hacer más «ricas a las naciones» y, si se quiere, hasta a los propios trabajadores; no por ello éstos vivirán necesariamente mejor ni las naciones se hallarán más cohesionadas socialmente.

Pero, si se admite la argumentación que se ha desarrollado, sabríamos algo más: sabríamos que no puede ser de otro modo; es la gabela (los denominados «costes sociales») que hay que pagar por la globalización de la economía (y las expectativas de futuro que ofrece).

#### 4. ¿La única política posible?

Si diéramos por terminado el artículo en el párrafo anterior, habríamos desarrollado un discurso sociológico coherente para explicar la relación entre la «descohesión social» y el fenómeno de la globalización económica. Pero, a la vez, habríamos dejado dibujado un cuadro cuyo título podría ser el de la famosa «jaula de hierro» weberiana. Como pensamos que no todos los barrotes de esa jaula son inamovibles, queremos concluir este trabajo con algunas breves reflexiones que hagan ver cómo no todas las puertas están definitivamente cerradas.

##### *4.1. La globalización económica como transferencia del poder de los Estados*

Cuando se nos argumenta sobre la necesaria e inevitable adaptación que debe sufrir el orden social de todos los países (y, en particular, de los industrializados) ante el hecho de la globalización económica, se nos presenta esta globalización como un dato material inamovible que está ahí y que, podría añadirse, nadie sabe cómo ha llegado o que lo ha hecho por una especie de evolución natural del orden económico internacional. Y, sin embargo, no es así.

Si mercancías y capitales, físicos y financieros, pueden moverse libremente de un país a otro es porque, previamente, los Estados les han concedido esa libertad. Hace treinta años no la tenían. Ni siquiera dentro de los «mercados únicos» actualmente existentes como la Unión Europea y la NAFTA. El cambio no ha sido repentino, sino lento —decreto a decreto, ley a ley, acuerdo internacional tras acuerdo internacional<sup>31</sup>—, pero imparable (y aún inconcluso).

Pero si han sido así las cosas, no puede concluirse que la mundialización de mercado sea un hecho natural ni resultado de un proceso evolutivo ineludible. El mercado mundial es el efecto de decisiones políticas tomadas desde el poder político de los Estados. Al final del trayecto los Estados se encuentran con que el poder ha cambiado de manos y que ahora son ellos los que tienen que obedecer los dictados y las reglas del nuevo mercado, pero son ellos lo que han transferido.

31. El final del sistema de cambios Bretton Woods es de 1971, la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), de 1974-1975.

La explicación y las razones últimas de este cambio pueden ser variadas<sup>32</sup>, pero, cualesquiera que sean éstas, algo parece claro: ha habido y hay de por medio un verdadero programa político de construir el orden social sobre nuevas bases. En la actualidad, cuando el mercado mundial es ya una realidad que parece imponerse con toda su fuerza y la racionalidad del mercado es asumida por casi todos los actores sociales y políticos como la racionalidad por excelencia no lo parece así. Ya se decía más arriba: la «realidad» de la globalización no ofrece alternativa. Lo fue, no obstante, con toda evidencia en los años setenta, cuando se estaba en el comienzo de su casi radical puesta en marcha: los años de Reagan y de M. Thatcher<sup>33</sup>. La liberalización de la movilidad internacional de mercancías y capitales, la «mercantilización» de la economía internacional, era parte de un programa más general que buscaba liberalizar también la economía interior por medio de desregulaciones y de la privatización de lo público<sup>34</sup>. El ejemplo más ilustrativo a este respecto es el de la liberación del capital financiero y de sus instituciones: en todos los países industrializados la desregulación exterior fue de la mano de la desregulación interior<sup>35</sup>.

Ahora bien, al situar la cuestión de la globalización económica (y, consiguientemente, sus repercusiones en el orden socioeconómico interior de los países) en esta perspectiva es perfectamente coherente admitir la posibilidad de alternativas políticas viables que se planteen desde el poder de los Estados y reordenen las reglas.

Dos razonamientos para apoyar este planteamiento:

— Primero. A pesar de los condicionamientos materiales que impone la globalización económica y la fuerza con que parece haberse impuesto y asumido el pensamiento político acerca del nuevo orden, hay países y Estados que mantienen sin demasiados problemas aspectos fundamentales del orden anterior. Por ejemplo, Dinamarca. En este país el gasto público alcanza el 62% del PIB, su tasa de imposición obligatoria es del 52%, el salario mínimo horario es de 2.080 pesetas, sus prestaciones por desempleo son del 90% del salario con derecho a percibir las durante cinco años y su tasa de desempleo es relativamente baja, el 6,9% (con una tasa de actividad del 81,1% sobre la población en edad de trabajar)<sup>36</sup>.

32. Si nos atenemos a los planteamientos de la Escuela de la regulación, habríamos entrado en un nuevo régimen de acumulación del capital por agotamiento del anterior de carácter keynesiano-fordista.

33. Sobre este tema, ver Mishra (1996).

34. Ver a este respecto el interesante artículo de Alonso (1996)

35. Sobre este tema, puede verse Regini, Kitay y Regalia (1999). En la obra hay un capítulo sobre el sector financiero español escrito por Miguélez, Prieto y Castaño.

36. Todos estos datos, salvo los dos últimos, están recogidos en Gorz, 1997: 37. A título de recordatorio: la tasa de actividad de la población española es del 60,1%. El contraejemplo de un país en el que la aplicación extrema de las reglas de un mercado autorregulado ha llevado a la destrucción de todo su tejido social-nacional (y de su propia riqueza, sean cuales sean sus parámetros de medida) es el de Rusia.

— El segundo argumento tiene que ver con la Unión Europea y la reciente creación del «mercado único» y de una moneda única, el euro. Es mucho más «realista», en el sentido de que tiene en cuenta la realidad y el discurso ortodoxo de la globalización (en especial el relativo a la globalización financiera). Se sostenía más arriba que las nuevas reglas concernientes a la movilidad del capital financiero y el poder de que gozan en el plano internacional ciertas entidades que operan en él (por ejemplo, los fondos de inversión) limitan de tal modo el poder de los Estados que difícilmente pueden éstos hacer otra cosa que someterse a sus dictados. Pero si esto es así para los Estados tomados uno a uno, no lo es si se toma como referencia a la Unión Europea en su conjunto. La entidad económica de ésta, y más después de la instauración del euro, le otorga suficiente poder, tanto en el concierto económico de las naciones como frente al capital financiero mundial, como para liberarse de las reglas actuales e imponer otras que le permitan «recuperar una parte importante de soberanía estatal en el ámbito de la política monetaria, financiera y tributaria» (Martin y Schumann, 1998: 271). No queremos decir que pueda ser así de inmediato; de hecho, las políticas actuales de la Unión Europea y de sus países van en el sentido de apoyar la lógica y las prácticas de un mercado mundializado: criterios de Maastricht, Pacto de Estabilidad, Banco Central Europeo independiente. Pero sí existe el poder económico material que lo hace posible, un poder con capacidad para introducir reglas de «inmovilización» del capital. Sólo (!) falta un cambio en el planteamiento político...

#### *4.2. La fragilidad de la economía política dura*

Los límites que la globalización económica impone a todo intento de construir un orden social autónomo, sea por la capacidad material de presión que ejerce sobre los gobiernos y sobre los pueblos el capitalismo mundializado, sea porque dicho capitalismo forma parte de un modelo englobante del modo como se estructura (y debe estructurarse) un orden social moderno, sólo alcanzan su eficacia política y social si los agentes implicados en la misma dan por válido un supuesto básico y fundamental: el de que la economía de mercado (y no puede haber en sí ninguna economía de mercado que no sea mundial) es, a la vez, la única racional, ya que es la única que respeta las leyes de la economía, y la más eficiente. El lugar privilegiado, se dice, que en una economía de mercado ocupan los mercados financieros completamente desregulados —y éste es quizás el contenido más novedoso de la propuesta actual— no tiene nada que ver con su capacidad de presión, con su posición prevalente en el sistema de relaciones de fuerza mercantiles, sino con el hecho de que son ellos los portadores por excelencia de la racionalidad económica (los mercados financieros son aquéllos que más se aproximan al ideal tipo de lo que es —debe ser— un mercado perfecto<sup>37</sup>);

37. Por más que su «perfección» en tanto que mercado haya tenido que ser políticamente construida hasta en su materialidad (Muniesa, 1998).

de ahí que todos los actores (Estados y gobiernos incluidos) deban someterse a su juicio práctico definitivo. Así nos lo demuestra y nos lo hace saber la ciencia económica hoy, cuyas proposiciones son, como siempre, a un mismo tiempo positivas y propositivas.

Ahí encuentra su justificación última la «norma de la “buena política económica”» (Lordon, 1997a: 157) y social<sup>38</sup>, es decir, la que hay que hacer en términos políticos para que la economía funcione adecuadamente.

Ahora bien, a poco que nos detengamos en los trabajos y teorizaciones económicas, se observa que: *a)* su diversidad positiva (y propositiva) es muy superior que lo que pretende el pensamiento dominante al respecto; si a pesar de esa diversidad, sólo una corriente (la neoliberal) ha llegado a conquistar el rango de la ortodoxia, es obvio que no puede deberse a su fuerza y a su coherencia argumentativas, que en sí mismas no son diferentes de las del resto de los planteamientos; *b)* lo mismo que hoy en día ha llegado a imponerse una única ortodoxia político-económica con pretensiones de veracidad sustantiva, hace treinta o cuarenta años esta veracidad tomaba cuerpo en una teorización económica radicalmente diferente: la teoría keynesiana, y *c)* así, en la actualidad, al igual que entonces, la explicación del predominio de una u otra teorización hay que buscarla no en las verdades de la «ciencia económica», que como tales no existen, sino en la articulación entre el conglomerado de representaciones colectivas acerca del orden social y económico e instituciones nacionales e internacionales en las que se proyectan y que las sostienen, por un lado, y aquellas fuerzas socioeconómicas que encuentran en ello su espacio natural de dominio y desarrollo (en nuestro caso, los mercados financieros).

Lordon (1997a) se refiere a aquel conglomerado como el «referencial». «Un referencial es una matriz teórico-ideológica. Consiste antes que nada en el conjunto de contenidos discursivos a la vez positivos y prescriptivos que componen el modelo del mundo y la norma de política económica que deriva de él. El referencial es pues el conjunto de enunciados constitutivos de un cuerpo de doctrina que resume el funcionamiento de la economía y en torno al cual gira la mayor parte de la “opinión pública económica”» (Lordon, 1997a: 161).

Pero, como se acaba de indicar, este «referencial» de ideas no puede mantenerse sin instituciones públicas. «La emergencia, la estabilización o la transformación de los contenidos discursivos abstractos del referencial son, sin embargo, incomprensibles fuera del funcionamiento de sus soportes institucionales concretos: aparatos de Estado emisores de la palabra oficial de política económica, círculos universitarios que legitiman esta palabra otorgándola el sello de la «ciencia», instituciones de formación de las élites administrativas

38. Para la redacción de este apartado nos inspiramos directamente en los trabajos de F. Lordon (1997a y 1997b). No nos extenderemos en su argumentación. Primero porque su tratamiento exigiría mucho más espacio que el que se le puede dedicar aquí. En segundo lugar, y sobre todo, porque mucho mejor que nosotros lo hace el propio Lordon, cuya lectura es altamente recomendable. Agradecemos a J. Izquierdo el descubrimiento de este autor francés.

y políticas [...], supervisores internacionales —OCDE, FMI, Comisión Europea...— que refuerzan su hegemonía dándole un carácter planetario, media especializados y generales que la repercuten ante la comunidad de los operadores de la finanzas...» (Lordon, 1997a: 161). «Del referencial, corpus apodictica» (Lordon, 1997a: 163). Desde los años ochenta esa norma ha sido la de la «desinflación competitiva» (Lordon, 1997b).

Es este referencial el que hoy en día es «neoliberal», el que aboga por una economía globalizada, el que permite tener un papel político central a los mercados financieros y el que, bajo la vigilancia activa e interesada de éstos, ha definido la buena política económica como la de la «desinflación competitiva» (Lordon, 1997b) mucho más que el pensamiento económico ortodoxo en sí mismo; éste vale lo que vale aquél.

Ahora bien, si todo pensamiento y teorización social tienen inevitablemente una parte importante de arbitrariedad y de *collage* internos, mucho más habrá de tenerlo una construcción social elaborada con componentes tan diversos y dispersos como es un referencial. ¿Por qué entonces habrá de darse por cerrado e inamovible el referencial «neoliberal» que otorga a los mercados financieros el privilegio de ser los agentes racionales por excelencia de la economía y del orden social en su conjunto? No hay ninguna razón «científica» que lo avale.

Un referencial se mantiene tanto más fácilmente cuanto más pacíficamente y con menos sobresaltos se reproduce el orden económico y el orden social —nacionales y mundiales— sobre los que se proyecta y de los que, además, forma parte. En este sentido, en los últimos diez-quince años las voces —y los movimientos sociales— críticos no han alcanzado la relevancia suficiente como para ser oídos por las «instancias referenciales». Para éstas ha reinado la paz y esa paz ha llegado a parecerse perpetua (la historia habría alcanzado su final).

Pero los sobresaltos económicos, sociales y hasta políticos pueden llegar. La historia de la economía de mercado capitalista y de las sociedades de mercado es una historia inseparable de sus crisis. Pueden llegar y llegan. La crisis financiera y económica mundial de 1998 es una prueba fehaciente de ello. Una crisis tan intensa y aparentemente tan incontrolable que el mismo teórico del final de la historia, Fukuyama, ha declarado que se trata de la primera crisis originada y sufrida por la globalización económica. ¿Podrán seguir los Estados —empezando por los Estados centrales— soportando el deterioro social originado por esa globalización y la sumisión consiguiente a la lógica del mercado mundializado?

A lo mejor no se halla tan lejana la hora en que se den las condiciones sociales y políticas propicias para que tenga lugar un cambio de «referencial» y los Estados recuperen el poder de regulación de la economía que les permita detener el proceso de descohesión social en que se encuentran sus sociedades. En todo caso, algo debe de estar empezando a pasar cuando el presidente de una de las instancias «referenciales» por excelencia, el Banco Mundial, proclamaba ya hace un año: «Si no actuamos ya, en los próximos años las desigualdades

serán gigantescas y se convertirán en una bomba de relojería que estallará en la cara de nuestros hijos»<sup>39</sup>. Es probable que la marcha atrás hacia una nueva regulación política de los mercados globalizados empiece por los mercados financieros, aquéllos precisamente que responden con más exactitud en el momento presente a la utopía neoliberal. Será, por lo demás, la prueba de la imposibilidad de otorgar a la lógica de mercado el papel de constructor exclusivo de socialidad y de mantenerlo a lo largo del tiempo; algo que ya había dejado demostrado en 1945 K. Polanyi en su trascendental obra titulada *La Gran Transformación*.

## Bibliografía

- ALONSO, L.E. (1996). «El discurso de la privatización y el ataque a la ciudadanía social». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 8: 40-68.
- ALONSO, L.E.; PÉREZ ORTIZ, L. (1996). *¿Trabajo para todos? Un debate necesario*. Madrid: Ediciones Encuentro.
- BECK, U. (1998). *Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.
- BOYER, R.; DRACHE, D. (eds.) (1996). *States against markets: the limits of globalization*. Londres: Routledge.
- CASTEL, R. (1994). *Les métamorphoses de la question sociale*. París: Fayard.
- CENTI, C. (1988). «Mercado de trabajo y movilización». *Sociología del Trabajo*. Nueva Época, 4: 43-66.
- HIRST, P.; THOMPSON, G. (1997). *Globalization in Question*. Londres: Polity Press.
- GORZ, A. (1997). *Misères du présent, Richesse du possible*. París: Galilée.
- IZQUIERDO, J. (1998). *Bancos universales, mercados integrados y políticas públicas: la controversia del riesgo de mercado*. Ponencia presentada en XIV Congreso Mundial de Sociología (Canadá), mimeo.
- JACOBY, S. (ed.) (1995). *The workers of nations: Industrial relations in a global economy*. Nueva York: Oxford University Press.
- LORDON, F. (1997a). «Les apories de la politique économique à l'époque des marchés financiers». *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, núm. 1, enero-febrero de 1997.
- (1997b). *Les quadratures de la politique économique. Les infortunes de la vertu*. París: Albin Michel.
- MARTIN, H.-P.; SHUMANN, H. (1998). *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Madrid: Taurus.
- MENÉNDEZ DEL VALLE (1997). *¿Globalización o desarrollo? El País*, 8 de octubre de 1997.
- MISHRA, R. (1996). «The welfare of Nations». En BOYER y DRACHE». (1996: 316-333).
- MUNIESA, F. (1998). *Algunos efectos performativos de las ciencias económicas: sistemas de negociación electrónica en los mercados financieros*, comunicación presentada en el VI Congreso Español de Sociología, La Coruña.
- OFFE, K. (1990). *Contradicciones en el Estado del Bienestar*. Madrid: Alianza Editorial.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1997). *El trabajo en el mundo. Relaciones laborales, democracia y cohesión social. 1997-1998*. Ginebra: OIT.

39. Citado por Menéndez del Valle (1997).

- POLANYI, K. (1989). *La Gran Transformación*. Madrid: La Piqueta.
- PRIETO, C. (1996). «Karl Polanyi: crítica del mercado, crítica de la economía». *Política y Sociedad*, núm. 21, enero-abril.
- (1998). «Crisis del empleo: ¿crisis del orden social?». En MIGUÉLEZ, F.; PRIETO, C. (dir.). *Las relaciones de empleo en España*. Madrid: Siglo XXI.
- REGINI, M.; KITAY, J.; REGALIA, Y. (ed.) (1999). *From Tellers to Sellers: Changing Employment Relations in Banking Industry*. Boston: MIT.
- RODRIK, D. (1997). *Has globalization gone too far?* Washington: Institut for International Economics.