

El proceso globalizador en perspectiva

Manuel Gala
Universidad de Alcalá

Resumen. El cambio científico–tecnológico ha producido una superpoblación mundial que impide soluciones autárquicas y exige la aceleración de la innovación tecnológica. El proceso globalizador se convierte así en difusión de una cultura tecnológica–productiva en la que solamente pueden participar los países con mayor capacidad de desarrollo económico. La institución que puede superar las fronteras nacionales e innovar tecnológicamente es la empresa privada compitiendo en un mercado transnacional. Sin embargo, el mercado así creado es altamente imperfecto, genera deseconomías externas y potencia los desequilibrios de renta y ambientales; un mercado que conserva el poder oligopolístico de la nación y de los propios sistemas oligopolísticos empresariales, favoreciendo la movilidad de capital y limitando la de un trabajo que no produce valor añadido. Los desequilibrios así creados producen el rechazo de los intereses nacionales, la reacción cultural violenta del terrorismo y los desastres ecológicos; además de una pobreza catastrófica. El futuro depende de la aceleración del conocimiento, un mejor reparto que racionalice la cultura utilitarista y una mayor aceptación de la diversidad cultural.

Palabras clave. Proceso globalizador, soberanía nacional, empresa transnacional, pobreza.

Clasificación JEL. F01, F02.

Abstract. Scientific–technological change has provoked world overpopulation, being necessary to increase the global output through further innovation and interdependency. Globalization is thus a process that spreads a technological culture, facing resistance from old cultural identities less evolved in the past and in national interest. The only institution that can promote technical innovation and overcome national boundaries is the private enterprise. From this point of view, globalization is the creation of a multinational market with capital mobility and labour rigidity. As a result, the international market is highly imperfect, being dominated by national interests and oligopolistic forces: a market that is bound to create disequilibria such as poverty, ecological disasters and violent cultural reactions. The model requires more demographic control, faster technological innovation, acceptance of cultural diversity and better redistribution of income.

Key words. Globalisation, national sovereignty, multinational enterprises, poverty.

JEL classification. F01, F02.

1. El proceso globalizador en perspectiva

El término globalización ha invadido nuestra conciencia colectiva con una fuerza extraordinaria en los últimos años, tanto como manifestación de un proceso dinámico

de la Humanidad (y por tanto, positivo), como causa y efecto de desequilibrios y desigualdades que pueden llegar a tener consecuencias catastróficas.

De hecho, su presencia es relativamente reciente. Así, hace apenas dos años, Stanley Fisher en su alocución ante la *American Economic Association* destacaba su práctica inexistencia en los años setenta, y cómo ya en el año 2000 aparecieron al menos 500 trabajos de análisis e investigación referidos al mismo año 2000, y en el año 2003 los *links* en Internet (Google) pasaban ya de 1.600.000¹.

En la actualidad, estas cifras siguen creciendo exponencialmente y el término globalización está presente en la mayoría de encuentros de todo tipo y dimensión. Así, hoy vivimos en, y para, un proceso que supera los límites de la nación desde un punto de vista no sólo económico sino también socio-político y cultural, pudiéndose decir a este respecto que la Humanidad se encuentra inmersa en la mayor revolución cultural desde el Renacimiento.

Sobre las cifras y la expansión de los análisis publicados se pueden hacer dos comentarios iniciales pertinentes: la extraordinaria preponderancia de un enfoque economicista (incluyendo en él buena parte de los que se refieren a los problemas ecológicos), y el escaso énfasis en un análisis más amplio e interdisciplinar, facilitador de una comprensión integral del proceso actual, así como de una mayor capacidad de previsión del futuro. Sin embargo, en los dos últimos años –sin duda inducida por la inseguridad que ha provocado el terrorismo musulmán– se ha manifestado una clara tendencia a considerar las barreras culturales como el mayor obstáculo para crear una sociedad globalizada con intereses comunes.

En este artículo se trata de acometer un enfoque general, en cierto modo antropológico, enmarcado de manera necesaria en la evolución humana, lo que proporciona una cierta atemporalidad. Es por tanto un enfoque evolutivo-tendencial que solamente tendría un sentido positivo si se apoyara en una confianza teleológica en su propia evolución.

De hecho, la pretensión de convertir la Tierra en un espacio común, y la Humanidad en una sola sociedad homogénea, es tan antigua como el mismo ser humano (está en el sentimiento de culpa de sus primeras manifestaciones escritas, comenzando por el *Árbol de la Ciencia* y siguiendo con la fragmentación de la *Torre de Babel*), y ello a pesar de que la creatividad como fuerza motora de la evolución siempre se apoyó en la diversidad, y que la búsqueda de la igualdad absoluta a través de la afirmación del colectivo frente al individuo no hizo sino congelar el tiempo histórico en lugar de anticiparlo, tal como ocurrió con los sistemas comunistas del siglo XX.

La globalización así considerada es, por tanto, polifacética y tiene diversas manifestaciones con ritmos diversos de aceptación e implementación. Pero ante todo, se caracteriza por la búsqueda de una cultura común mediante la cesión de la propia identidad. Así, el beneficio de una mayor homogeneidad es potenciado por el proceso de avance de un

¹ De ellos 500.000 se referían de manera directa a la desigualdad económica; además de 200.000 sobre el mercado de trabajo en particular y otros 180.000 sobre el FMI y sus actuaciones; 700.000 sobre medio ambiente y las economías externas provocadas por la globalización; 170.000 sobre la protesta antiglobalización; y finalmente 50.000 sobre la globalización y la diversidad cultural.

conocimiento que sustituyendo a la fuerza se convierte en instrumento de dominación, ya no sólo de la naturaleza, sino de las «otras» culturas. A su vez, esta cultura común es dinámica y evolutiva, y requiere una diversidad que garantice el proceso creativo, lo que a su vez exige un crecimiento acelerado de la interdependencia y la comunicación. En este proceso, el diferente punto de partida de evolución socio-cultural proporciona distintos ritmos de incorporación a los cambios (tanto por posibilidad como por voluntad de aceptación) lo que si bien garantiza la diversidad, convierte el proceso globalizador en un fenómeno más «temporal» (esto es, un intento de integrar distintos tiempos históricos) que espacial. O dicho de otra manera, la creación de una cultura «global» más que a un proceso de expansión territorial-espacial, tiene que hacer frente a la coexistencia de identidades culturales arraigadas en función de una evolución y circunstancias históricas muy dispares; algo que a su vez dificulta la convivencia estable.

Una segunda manera de aproximarnos a la situación actual es desde un enfoque político-organizativo, ya que una sociedad global que está en proceso de creación tiene que superar el concepto de sociedad nacional, un concepto que al, estar condicionado por la expansión de la transnacionalidad, tiene manifestaciones reactivas contrarias. Así, la necesidad creciente de una comunicación transnacional, tanto de personas individuales como de instituciones, si bien de una parte obliga a la utilización de un lenguaje común y a la creación de organizaciones económicas, sociales y políticas más homogéneas entre los distintos países, de otra provoca de forma reactiva afirmaciones defensoras de identidades socio-políticas vinculadas al propio sentido de nación.

Una tercera forma de acercarnos al proceso globalizador –la más frecuentada hoy dada la urgencia de incrementar la producción y el sufrimiento humano provocado por los desequilibrios de rentas actuales–, es el económico o, si se quiere, el de los intereses económicos que acompañan al proceso globalizador. Por supuesto, si los agentes más directamente implicados en la globalización, así como en los problemas que ésta genera, son los económicos, es natural que el enfoque más relevante, tanto crítico como operativo, sea economicista; aunque convendría recordar a este respecto que la Economía como Ciencia, en cuanto Ciencia social, no se limita al estudio de la producción y el intercambio, sino que se interesa también por la organización productiva y la distribución de la renta en la sociedad; en consecuencia, no sólo por el comportamiento de los agentes más directamente implicados en el incremento de la capacidad productiva mediante la innovación, sino también por las consecuencias negativas de marginación y pobreza de aquellos que no participan en sus beneficios.

En cuarto lugar, la globalización (o por mejor decir, las manifestaciones del proceso globalizador) puede ser enfocada desde un punto de vista moral, o incluso ético, algo que sin duda subyace en las protestas «antiglobalización» que se vienen produciendo en los países más desarrollados. En todo caso, hay que destacar que si la globalización puede llegar a crear una ética y moral propias, éstas están todavía en construcción, siendo sus manifestaciones actuales de carácter adaptativo, sin que exista un cuerpo teórico (ni aún crítico) de pensamiento sobre la globalidad. Es más, sus manifestaciones actuales parecen continuistas de un pensamiento anglosajón compatible con un enfoque eco-

nomicista de las relaciones sociales, así como con una globalización culturalmente tecnológica; concepciones ambas en gran medida utilitaristas en las que prima la defensa del crecimiento sobre la igualdad; algo que para buena parte del pensamiento filosófico no reflejaría sino una actitud «antiética».

Finalmente, y dado que el objetivo de conocimiento se refiere más a un proceso que a un objetivo utópico, el análisis, cualesquiera que sea su enfoque básico, comienza a centrarse en los desequilibrios que provoca y, en consecuencia, trata de ir más allá de las correcciones que necesitaría para su mayor racionalidad y equidad, para cuestionar su misma viabilidad, al menos a medio y largo plazo. Dado que, tal como veremos, el proceso globalizador ha sido impulsado por la necesidad creada por una superpoblación provocada por el cambio tecnológico, comienza a existir una conciencia «catastrófica», o de fin de la historia, en el sentido de que existen amenazas, ahora ciertas, sin respuestas posibles.

Por todos los argumentos anteriores, quizás la conclusión más obvia sobre el concepto de globalización es la inexistencia actual de una concepción unívoca compartida desde diferentes ángulos y experiencias. Algo hay, sin embargo, en lo que sí existe acuerdo casi generalizado: frente a una tendencia histórica constante, y por tanto, irreversible como tal, lo que caracteriza la situación actual como un proceso de cambio trascendental para el conjunto de la Humanidad es un incremento acelerado de una interdependencia, tanto cultural como de intereses económicos, que ha puesto en cuestión el mismo concepto de soberanía nacional. Igualmente, que la interdependencia así creada ha provocado, de una parte, conflictos de intereses de características y dimensiones no previstos por las instituciones ya existentes y, de otra, la conciencia de que su solución es cada vez menos «interna» o nacional.

2. Notas sobre la evolución histórica del proceso globalizador

El intento de dominio de la Naturaleza y de los otros grupos sociales ha sido una constante del ser humano, cuyas raíces se encuentran tanto en la psicología individual y su expansión en la cultura como en la búsqueda de recursos económicos para la subsistencia y la acumulación. Así, primero como nomadeo, y después con la radicación estable, la dominación territorial para la obtención de recursos naturales se asoció al poder estructurado y continuado. Más tarde, el conocimiento puesto al servicio de la producción condujo a la especialización y, allí donde no se podía utilizar el poder directo sobre el otro para obtener los factores de producción (mano de obra y recursos naturales), al intercambio, poniéndose entonces el poder al servicio de éste. A su vez, la especialización, y el cambio tecnológico en que ésta se apoyaba, institucionalizaron la producción, y fue la empresa la que llevó el comercio de forma estable más allá de los límites territoriales previamente establecidos. Por su parte, el poder, racionalizando su propia estructura, buscó también la expansión territorial englobando en el concepto de Imperio espacios cada vez más lejanos que proveían las materias primas y facilitaban el intercambio.

Además, los avances técnicos, científicos y organizativos, difundidos o impuestos de forma directa, extendieron la cultura a otros territorios. A este respecto, la comuni-

cación, y la ordenación lógica del pensamiento que facilitaba la lengua (siempre compañera del Imperio, según Nebrija), y de forma importante, el concepto de la salvación común de las religiones (la Ecumene cristiana, la musulmana y la Hamayana budistas) crearon culturas comunes en los espacios más remotos. De hecho, la religión fue un gran motor de la constante globalizadora, y su importancia en el pasado fue paralela a la del conocimiento científico-técnico que hoy domina el proceso integrador.

A su vez, el comercio evolucionó consecuentemente de productos agrícolas especializados por el clima, y de metales preciosos y mineros en general, a productos manufacturados de tecnología primaria después, y a productos naturales incorporables a los procesos productivos con un mayor valor añadido en función de su tecnología (especialmente la energía fósil) más recientemente. Al mismo tiempo, el continuo incremento de la población y la innovación tecnológica facilitaron la movilidad del trabajo, ahora de forma voluntaria gracias también al desarrollo de la información. Como resultado, la emigración, primero «interna» e internacional después, se convirtió en un elemento potenciador básico tanto del incremento de la producción como de su distribución territorial.

Como consecuencia de todo este proceso, a partir de la segunda mitad del siglo XIX se produce una tendencia a aumentar más el comercio internacional que la producción global, si bien con períodos de interrupción provocados por conflictos internacionales tales como las dos guerras mundiales o los nacionalismos extremistas entre ambas. Períodos en los que la contención del comercio encontró la válvula de seguridad de la movilidad del trabajo, sustituyendo el movimiento de productos por los movimientos migratorios tanto internos como internacionales.

Con todo, es la segunda mitad del siglo XX la que configura el modelo actual de globalización mediante la creación de un mercado transnacional con movilidad del capital. Así, al final de la Segunda Guerra Mundial la concentración de capital físico en EEUU (y de capacidad productiva, ya que ésta representaba casi el 40% de la total mundial) y las nuevas independencias condujeron tanto a un nuevo auge del comercio internacional como a la transnacionalización de la producción, mediante la movilidad de la inversión externa en la forma de capital físico. En este contexto, los once mil millones de dólares del plan Marshall, conjuntamente con el gran desarrollo tecnológico que forzó el conflicto bélico, impulsaron la globalización de una empresa transnacional que en gran medida caracteriza la economía mundial actual.

Posteriormente, la nacionalización de los recursos energéticos, todavía imprescindibles para la producción y el consumo de bienes de alto valor añadido de los países más desarrollados, dio lugar a una elevación brusca de los precios del petróleo en las crisis sucesivas de 1974 y 1979. Este intento de descontar al momento presente los beneficios futuros de un recurso energético fósil escaso provocó una acumulación de ahorro financiero en torno a los 70.000 millones de dólares, que a su vez requería la creación de un mercado financiero transnacional que desplazara el ahorro al gasto en inversión y consumo. En consecuencia, la globalización financiera alcanzó unas dimensiones imprevistas, con flujos que potenciaban la transnacionalidad de la inversión directa de las

empresas, pero que al mismo tiempo introducían una alta volatilidad e inseguridad en el país receptor de la inversión. Por otra parte, las interrelaciones financieras eran consecuentes con la potenciación de una globalización cada vez más orientada a los servicios y a los bienes intangibles. Una tendencia que a su vez facilitaba la creación de una cultura mundial de carácter tecnológico más homogénea, potenciada a su vez por las innovaciones tecnológicas de la información y comunicación.

En definitiva, la segunda mitad del siglo XX estuvo caracterizada por una aceleración continua (aunque lógicamente sujeta a ciclos) de la interdependencia económica transnacional. Una transnacionalidad que se autoalimentaba y que llevaba la cultura tecnológica más allá de las fronteras nacionales mediante decisiones empresariales. Esta evolución tuvo como protagonista a la empresa innovadora con libertad de inversión, dispuesta a asumir el riesgo de implantarse en otro país con menor protección pero con ventajas comparativas en costes y demanda potencial inexplorada. Un riesgo siempre amparado por la concentración de capital, la diversificación de mercados, la movilidad y, en gran medida, por una libertad de decisión con características de impunidad. De esta manera, el proceso globalizador construyó un modelo de iniciativa privada dinámica y adaptativa, apoyado ahora en la capacidad tecnológica y organizativa de la empresa.

Es de destacar que este proceso actual integra poder con conocimiento, investigación con innovación empresarial, tecnología con cultura y moral con mercado competitivo. El resultado es un presente dialéctico, sin síntesis que ofrezca un modelo utópico de futuro, apoyado en motivaciones utilitaristas más adaptativas que reflexivas, y que plantea más incertidumbre que riesgo controlable por las empresas. Desde un punto de vista histórico-económico, el comercio cede protagonismo a la movilidad de factores de producción (especialmente del capital, en función de la ventaja comparativa que le proporciona la investigación y la innovación tecnológica), la propiedad al usufructo, lo físico a lo intangible, el emprendedor individual a la institución empresarial y lo público nacional a lo privado transnacional.

En definitiva, se produce una transición que va desde la moral individual, apoyada en la familia y la propiedad, hacia instituciones con una moral institucional-evolucionista que tiene que sobrevivir al fracaso. El objetivo es por tanto crear para sobrevivir, sin que se plantee la existencia de un poder corrector que busque más la distribución igualitaria que una dinámica de crecimiento que se alimenta a sí misma.

3. Causas y limitaciones económicas del proceso globalizador

Es obvio que las manifestaciones económicas actuales del proceso globalizador están planteando unas contradicciones y desequilibrios que cuestionan su propia viabilidad futura, al menos a medio y largo plazo. La razón básica de estas contradicciones (una razón que podemos considerar «neomalthusiana»), se encuentra en un desfase estructural entre el cambio tecnológico y el crecimiento demográfico. Porque la investigación científica y la innovación tecnológica han provocado un crecimiento demográfico incompatible con la misma tecnología que la alimenta, ya que el avance científico-tecnológico

lógico ha podido actuar más rápidamente reduciendo la tasa de mortalidad (en gran parte mediante la eliminación de los dientes de sierra sobre la población producidos por la Naturaleza y la enfermedad), que culturalmente reduciendo la tasa de natalidad. Un aumento de la población que se hace exponencial a partir de la primera Revolución Industrial, y sobre el que comenta Baumol que si el *homo sapiens* hubiera aumentado a un 1% anual tendríamos una masa de carne estallando en el universo a velocidad superior a la de la luz. Posteriormente, en el año 1972, un Informe del Club de Roma, en un estudio que produjo una larga controversia, advertía de los límites del crecimiento desde los presupuestos tecnológicos existentes, ya que los recursos naturales eran necesariamente limitados en aquellas condiciones de utilización. O dicho de otra manera, la Humanidad no podría vivir con la calidad de vida de los países más desarrollados sin agotar los recursos naturales en unas pocas décadas.

De hecho, si no se ha producido ese estrangulamiento de la producción es porque más del 80% de la población apenas participa, económicamente hablando, en el proceso globalizador ya que apenas absorben un 20% de los bienes producidos; y un 12% de los habitantes controlan tres cuartas partes de la producción total. Así, y dado que en lo que se denominaba más arriba globalización «temporal» son precisamente los pueblos menos desarrollados (que se adaptan más lentamente a la nueva cultura tecnológica) los que mantienen un mayor desfase en el proceso de control de la población con respecto a los más ricos, prácticamente la totalidad del crecimiento demográfico actual se produce en los países con sectores productivos con menor valor añadido. El resultado es una mano de obra redundante, que al no ser competitiva allí donde el avance tecnológico es más ahorrador de trabajo, no participa en el proceso productivo y, por tanto, tampoco en condiciones de igualdad en una distribución de renta que está gobernada por el mercado.

Porque teóricamente toda apertura de mercado (en este caso, producida por la transnacionalidad de la empresa) beneficia, según países y con respecto a la situación previa a la apertura, al factor de producción más abundante. Por tanto era de esperar que el proceso globalizador beneficiase más, de una parte, al capital de los países más ricos, con una mayor dimensión inicial y mejor acceso tanto a la inversión como a la innovación tecnológica; y de otra, a la fuerza de trabajo de los países menos desarrollados con mayor nivel de pobreza. Sin embargo, la globalización es, tal como hemos visto, un proceso que exige un período de implementación más o menos largo en función de las resistencias económicas y culturales que encuentre en su fase de realización, siendo aquí varios los factores que actúan en contra de una evolución positiva. Así, desde un punto de vista económico, el desfase estructural anterior entre acumulación de capital (incluyendo en éste el efecto equivalente de la innovación tecnológica y del incremento de capital humano) y crecimiento demográfico se manifiesta en la creación de mercados por áreas geográficas y subsectores productivos que no permiten hoy, ni siquiera anticipar, una auténtica globalización (entendida como universalización de los seres humanos) económica, ya que para ser ésta conforme al modelo de empresa transnacional creado, tendría que apoyarse en un mercado más competitivo, con plena libertad de comercio y total movilidad de factores de producción, incluido el trabajo.

De hecho, las mayores trabas a un mercado transnacional competitivo provienen hoy tanto de su propia estructura interna oligopolística como de los desequilibrios de poder acumulados en el pasado que ejerce la nación; y ello tanto en la libre circulación de servicios y productos como de factores de producción. Por lo que hace a servicios, materias primas y productos manufacturados, mediante aranceles, impuestos indirectos y subvenciones, no siempre fácilmente controlables, o incluso identificables; y a los factores de producción, principalmente mediante barreras a la inmigración. Todas ellas, medidas orientadas a proteger en los países ricos al factor de producción menos abundante: el trabajo. De hecho, por lo que hace al capital, y especialmente al capital financiero, no sólo se ha beneficiado de la anomia reguladora de una globalización en la que la nación ha impedido una autoridad transnacional, sino también del ansia de los países menos desarrollados de importar un ahorro exterior que incorpora nuevas tecnologías más productivas y crea sectores «locomotora», que si bien no generan empleo suficiente para crear estabilidad social, sí ofrecen salarios más altos al sector de la población con mayor capacidad de decisión social y política. Para ello, incluso estos países no han dudado, con mayor o menor control del proceso, en desmantelar su propio sector público productivo, entregándolo a empresas transnacionales, con frecuencia antes de crear un sistema fiscal redistribuidor de renta.

Por el contrario, la emigración de mano de obra poco cualificada encuentra cada vez más obstáculos a su movilidad internacional, y cuando la consigue lo hace con frecuencia de forma ilegal. Si añadimos el hecho de que estas trabas no son aplicables a los mercados internos, el resultado en los países subdesarrollados es una concentración humana en grandes urbes que se convierte en potenciales aeropuertos sin destino posible y con una pobreza degradada (al no disponer de estructuras sociales de defensa) que plantea unos interrogantes de futuro sin respuesta. Algo que no ocurre en los países con mayor renta que parten de una situación de equilibrio en su propia organización territorial, además de contar con un mayor acceso a políticas reguladoras de los movimientos de población internos.

Otro factor determinante de la situación actual es, de una parte, que los países más desarrollados, al ser los creadores de la innovación tecnológica, son ellos mismos los primeros en aplicarla para la producción y demandarla para el consumo, lo que facilita su rápida incorporación a la sociedad; y de otra, que son los que tienen más capacidad de inversión en capital humano al disponer de sistemas educativos estructurados y generalizados.

Como consecuencia de todo lo anterior, y con independencia de los beneficios innegables que ofrece toda apertura económica (por otro lado irrenunciable dada la situación de partida, ya que ningún país puede buscar soluciones autárquicas), nos encontramos ante un proceso globalizador que potencia los desequilibrios y la dualidad, tanto interna (aun en los países más desarrollados que parecían haberla superado mediante el llamado Estado del Bienestar) como internacional. Una dualidad que es más acusada cuanto menor es la capacidad política de regular el mercado, tal como ocurre entre países al no existir una autoridad supranacional, e internamente en la mayor parte de los países menos desarrollados; o mayor es la insuficiencia tecnológica de partida, tal como

es el caso de los países subdesarrollados en los que una minoría asociada al poder interno es la que tiene acceso a los beneficios de la nueva cultura tecnológica e impide su propia redistribución interna.

4. Manifestaciones del proceso globalizador

La aceleración de la interdependencia en todo tipo de decisiones tanto individuales como institucionales, la cesión de identidad a favor de una cultura tecnológica más homogénea, el liderazgo de la empresa privada en la nueva organización de las relaciones internacionales tanto culturales como socioeconómicas, la cesión del poder político en favor de un mercado incontrolado y sin autoridad, y la superpoblación mundial, han producido transformaciones de todo tipo del comportamiento humano en su vida en sociedad y, con ellas, un conjunto de tensiones ante la incertidumbre del futuro que hacen difícil predecir qué nuevo orden o catástrofe puede emerger a medio plazo. En este sentido la Humanidad parece encontrarse más en un período adaptativo que reflexivo, y más atenta a su propia evolución que a la definición de un objetivo alcanzable; y aún menos, de una forma social utópica como guía. Pese a ello, los cambios en los campos de la cultura, la economía y la política han sido tan radicales y generalizados que las consecuencias del proceso globalizador, tanto positivas como negativas, comienzan a ser objeto casi obsesivo de análisis y estudio.

4.1. La globalización económica

a) *Un mercado transnacional*

Ya se ha indicado antes que la interdependencia de los agentes económicos ha creado una globalización del ahorro y la inversión liderada por la empresa, que ha trasladado el protagonismo del consumo a la producción, de los productos manufacturados a los intangibles, del comercio a los movimientos de capitales y de la inversión directa a la movilidad de los bienes financieros sustitutivos del capital físico; siendo la aceleración de la movilidad del capital, a cuya historia más reciente se hacía referencia más arriba, el fenómeno actual más destacado. Una movilidad que ha creado así un macromercado financiero que ha redimensionado las empresas y potenciado la rapidez, movilidad e incluso volatilidad de los flujos financieros entre países.

Varias son, a este respecto, las manifestaciones globalizadoras que conviene destacar: una primera es la acelerada capitalización tanto de las economías internas como de la economía transnacional. Por lo que hace a la primera, ha pasado de ser un fenómeno propio de las economías desarrolladas a una manifestación indicadora de la evolución dinámica de las emergentes con mayor tasa de crecimiento de la producción. La razón más obvia de la transnacionalidad de este proceso capitalizador reside en la necesidad de llevar el ahorro a aquellos países donde es más rentable la inversión (por supuesto, en función del riesgo) y más segura la posición acreedora de la deuda, y ello tanto en la forma de títulos de renta fija como de títulos de renta variable; y tanto por empresas privadas como por Gobiernos que pueden estar bien altamente endeudados o bien ser

acumuladores de reservas financieras a rédito sin precedentes en la historia. Por otra parte, también la repatriación no sólo de los beneficios, sino también ahora de los ahorros de unos emigrantes que no consideran su nueva residencia como definitiva, contribuyen a la movilidad financiera.

Como consecuencia, los activos financieros se han hecho multidireccionales, y no solamente dirigidos hacia las economías emergentes necesitadas de ahorro externo y con tecnología incorporada. Porque, de una parte, a corto y medio plazo los sectores emergentes de las economías menos desarrolladas también generan un ahorro que busca seguridad en la forma de reservas y deuda denominadas en monedas extranjeras; y de otra, porque los ahorradores privados de sociedades duales con menor renta buscan la opacidad y seguridad fuera de sus propias fronteras (caso de Latinoamérica, por ejemplo).

Esta capitalización empresarial y estos flujos financieros han creado un mercado transnacional no solamente de enormes dimensiones, sino también de gran diversificación en activos sustitutivos entre sí y con bajos costes de transacción entre ellos. Desde las monedas reservas y convertibles entre sí (ahora prácticamente reducidas al dólar y al euro) y activos financieros de deuda fácilmente «liquidables», hasta acciones concentradas en intermediarios financieros, pasando por opciones de futuro y todo tipo de «derivados» de endeudamientos públicos o privados.

A su vez, las instituciones financieras también han crecido en dimensión, número y diversificación. Un proceso que crea formas cambiantes de intermediación financiera mediante el cruce entre ellas en la forma de nuevas creaciones, fusiones o adquisiciones. Así, Bancos comerciales y de inversión, Bancos o Cajas de Ahorro, «Bancos» de activos financieros, Compañías de Seguros, Fondos de pensiones, Fondos de Inversión y un sinfín de pequeñas instituciones menos observables han creado un mercado global complejo y con el único control de los Gobiernos que pueden ejercer en, y desde, su propio ámbito territorial.

Claro está que su misma complejidad, volatilidad y labilidad, al tiempo que su separación (al menos de grado) del mercado «real», están creando estabilizadores internos que le protegen, al menos en parte y hasta el presente, de incurrir en crisis que en la primera mitad del siglo XX hubieran podido dar lugar a quiebras en cadena catastróficas semejantes a la de 1929. De hecho, el mercado ha introducido nuevas formas institucionales privadas orientadas a diversificar y controlar el riesgo, separando las posibles fluctuaciones del valor de los diversos activos de la producción de bienes y servicios, protegiendo así las fluctuaciones de la llamada «economía real» de la de los *stocks* financieros, incluso siendo estos activos «vehículo» del ahorro y la inversión. Recordemos a este respecto, y a modo de ejemplo, cómo en 1996 se quemaba en Asia la imagen de George Soros (y no la del Presidente de los Estados Unidos) por su responsabilidad en el estallido de la «burbuja» asiática; y cómo hoy, diez años después, se reparte el riesgo gracias a la separación temporal entre propiedad y uso, las cadenas de derivados y la reducción de costes de liquidez y transacción; así como, y desde el punto de vista institucional, gracias a las Compañías de Seguros, los más de 8.000 «Hegde banks» los Bancos de Acciones, y la misma diversificación de activos de las instituciones ya referidas.

Sin embargo, la amenaza persiste y son cada vez más las voces que exigen una mayor regulación mediante la intervención de entes multinacionales de control y penalización, la institucionalización del consenso o la autoridad todavía posible de los poderes nacionales; en definitiva, algo que reduzca el riesgo y garantice la confianza en las transacciones. Algo que interesa a las mismas empresas especuladoras, que cuando estiman mal este riesgo pagan con la disolución o la quiebra el estallido de la misma burbuja que ellas han provocado con la especulación al alza.

De ahí que deba ser el mismo mercado el primer interesado en la autorregulación mediante normas de autogobierno y transparencia que garanticen el conocimiento mutuo en una transacción. Por supuesto, la primera condición de la transparencia es la observabilidad, y no existe mercado más opaco que el ilegal, por lo que los flujos financieros que generan la suplantación de marcas, el plagio antipatente y, aún más, los mercados de drogas, armas, terrorismo, prostitución, emigración ilegal, etc., son una amenaza, además de para las sociedades a las que atacan, para la misma viabilidad futura de ordenar el mercado global de una forma libre y competitiva.

b) Los desequilibrios económicos

Como ya se ha indicado más arriba, la globalización económica potencia sociedades duales a través de unos desequilibrios económicos cuya raíz está en su origen y estructura. Porque la transnacionalidad, al estar apoyada en la búsqueda de beneficios de la empresa, si bien fomenta la innovación, y por tanto el crecimiento productivo, al no tener una autoridad que la regule estableciendo normas de obligado cumplimiento y superando los intereses nacionales, potencia los desequilibrios y desigualdades propios de los mercados imperfectos.

De hecho, y una vez más, se trata de un modelo orientado al crecimiento económico en detrimento de la distribución de la renta, de forma más acusada entre naciones y con un grado mayor o menor en las economías internas, dependiendo de la relación entre capacidad de incorporar la nueva tecnología, control de la población y poder político para redistribuir los potenciales beneficios del crecimiento (o si se quiere, de mantener una mínima estabilidad política y social).

Por ello, el desequilibrio más preocupante en la actualidad es la creación de sociedades duales generadas por la distribución desigual de la renta. Y ello no solamente por el sufrimiento humano inmediato de gran parte de la Humanidad (mantenido, al menos en parte, por la ignorancia voluntaria y culpable del que no la padece), sino también porque la pobreza impotente, y consciente «del otro», provoca una tensión y ruptura sociales que cuestionan la viabilidad de un crecimiento económico sostenible.

A este respecto, hay dos campos de análisis económico relevantes: el de la distribución de la renta entre países (que afecta al orden mundial de forma más inmediata); y el de la distribución de la renta dentro de cada nación (que, al incidir en su estabilidad interna, cualesquiera sea su nivel de desarrollo económico, pone en cuestión el futuro mundial de forma más fraccionada y mediata). Ambos desequilibrios han sido objeto de creciente atención empírica en los últimos años, tanto por parte de instituciones

internacionales (ONU-PNUD, Banco Mundial, FMI, OCDE, Think Tanks de fundaciones, ONGs, etc.) como servicios de estudios de empresas, empresas consultoras y auditoras, profesionales independientes, etc.

Si comenzamos por la estimación de la pobreza en función de las cifras de distribución de renta por habitante, los datos son desalentadores y muy preocupantes. Pensemos que el debate de cifras de profesionales del Banco Mundial se plantea sobre resultados divergentes según se considere un suelo de pobreza de uno o de dos dólares diarios. Así, con un dólar diario «solamente» un 7% de la población mundial, o unos cuatrocientos cincuenta millones de habitantes, estaría dentro del índice de pobreza; mientras que si el baremo son dos dólares diarios más del 45% de los trabajadores del mundo tienen unos ingresos diarios inferiores.

Por otra parte, y pensando en la evolución de una economía interdependiente e integrada, quizás más preocupante incluso a corto o medio plazo sea el nuevo concepto de la pobreza urbana, ya que la mayor parte de la población de los países menos desarrollados abandona su hábitat natural y social más protector para trasladarse a ciudades carentes de las infraestructuras y servicios sociales suficientes para permitir una mínima esperanza de un futuro mejor. Así, el 70% de la población de las grandes urbes africanas, asiáticas y latinoamericanas carecen de los servicios más elementales (sanidad y educación), lo que plantea el fracaso del sistema no sólo en la presente, sino también en las próximas décadas. Se trata aquí de un tipo de miseria que aumenta de una manera alarmante en los países menos desarrollados, y que no sólo plantea la escasez sino también, y tal como se anticipaba antes, la degradación que produce la información sobre la existencia de la abundancia. En definitiva, también aquí, la superpoblación en relación con los recursos naturales tradicionales y la incapacidad de participar en los procesos productivos provocan una pobreza degradada sin acceso ni a la distribución de renta de un mercado, en el que la mayor parte de la población solamente participa de forma marginal ni aún menos a la protección de un poder corrector de la pobreza de por sí casi inexistente.

Más esperanzadores son los datos referidos a la distribución de la renta mundial cuando se consideran las rentas medias por habitante de los distintos países, dado que las naciones asiáticas más pobladas están experimentando tasas de crecimiento del PIB muy elevadas. Así, un crecimiento de la producción superior al 6% en India, al 9% en China y con tasas cercanas a este entorno en Tailandia, Vietnam, parte de Indonesia y quizás Filipinas, alteran positivamente cualquier estimación de la distribución de renta global con independencia de las desigualdades que existan hoy y se generen en estos países en el futuro. De hecho, desde hace ya varios años, los datos agregados del crecimiento de los países en desarrollo son superiores a la de los países más ricos y avanzados, aunque este hecho ignora el estancamiento cíclico de Latinoamérica (con aumento de la pobreza), el desastre social de los países islámicos más poblados y la catástrofe humana de África subsahariana.

Esto es, respecto a los datos de pobreza hay que destacar también que se refieren, sin entrar en argumentos de estimación estadística, a la mayoría absoluta de una pobla-

ción mundial con altas tasas de fertilidad y con una edad media extraordinariamente baja, lo que parece imposibilitar en el futuro la participación de la mayor parte de la Humanidad en una nueva cultura tecnológica común. Algo que a su vez garantiza, al menos para varias décadas, la existencia de una sociedad dual, sufriente, tensa y conflictiva; además de con una capacidad evolutiva limitada, tal como lo demuestra, al menos como síntoma, la fuga de capital humano y financiero (casi el 80% de los subsaharianos y más del 50% islámicos entrevistados desearían emigrar de gran parte de los países emergentes); y que las entradas legales de capital, con mucha frecuencia, especialmente en países africanos y latinoamericanos, se ven más que compensadas por las salidas.

Esto es, y una vez más, el modelo de mercado transnacional dirigido por la empresa y sin autoridad reguladora, orientado al crecimiento y no a la distribución, solamente con tasas de aumento de la producción espectaculares, puede garantizar una mejora generalizada de la calidad de vida. África subsahariana, la mayor parte del mundo islámico, la urbanización latinoamericana y asiática e incluso, en otro nivel, algunos países más desarrollados sin control de la inmigración ilegal, son prueba de ello.

Además, el crecimiento acelerado tampoco está libre de ciclos, tanto más cuanto que se apoya en los desequilibrios presentes, por lo que hoy no se puede garantizar que las tasas globales actuales de crecimiento (superiores al cuatro % anual), ni las superiores del Pacífico sean mantenibles a largo plazo. Es cierto que una sociedad estable puede producir «saltos hacia delante» en la medida que cubre el desfase tecnológico previo, pero el crecimiento económico siempre estará en función de una innovación tecnológica y un ahorro globales cuyo ritmo de aumento y movilidad son difícilmente estables, además de tener una tasa de aumento a largo plazo limitada y cercana a la tasa media de aumento de la producción. Al fin y al cabo, seguimos viviendo en un mundo en el que el hambre en grandes áreas de la Tierra es causa relevante de la muerte de los niños menores de diez años y en el que el 50% de su población apenas produce el 3% del PNB mundial y se asienta sobre un 10% del territorio del planeta; en el otro extremo, un 20% de la población posee más de la mitad del territorio y es productora de tres cuartas partes del PNB. Unas desigualdades que se manifiestan hoy de forma aún más desproporcionada en las tasas de inversión en capital humano por habitante, lo que a su vez garantiza los desequilibrios (posiblemente con mayor violencia social) en las próximas décadas.

c) Manifestaciones culturales del proceso globalizador y sus resistencias

Ya se ha comentado previamente que el proceso globalizador obedece a una tendencia que empuja al ser humano hacia la uniformidad de las manifestaciones sociales de la cultura, así como también, y como reacción, a la resistencia que ofrece todo individuo a ceder su identidad (dependiendo del grado de evolución histórica en que se encuentre) en beneficio de una homogeneidad que puede sentir como impuesta. De hecho, actualmente, nos encontramos inmersos en un proceso acelerado de aceptación-imposición de una cultura que parece traspasar la superficie del comportamiento humano ofreciendo la participación en los beneficios inmediatos que proporciona al individuo el domi-

nio de su propio entorno. Una cultura que se puede denominar tecnológica, y por tanto producto de la evolución del pensamiento; o si se quiere, más pragmática y orientada al «entendimiento del proceso» de dominio del entorno, que al conocimiento filosófico del propio ser (parafraseando a Locke).

En el proceso globalizador, esta cultura, cuyas raíces están en el pensamiento anglosajón de Bacon y Locke y que encuentra su continuidad en Newton, Hume y Adam Smith, y los «filósofos radicales», así como en el desarrollo económico de la sociedad proporcionado por las revoluciones industriales de los siglos XIX y XX, ha derivado hacia una concepción utilitarista de las relaciones humanas. Una concepción no igualitaria que está provocando reacciones contrarias a la globalización; y ello de una triple manera: además de las protestas de aquellos que no participan en sus beneficios (y de los que perteneciendo al mundo privilegiado pretenden representarles con unas manifestaciones asociadas a la «contracultura»), están también el nacionalismo (en sus distintas formas) con raíces en el sentimiento de identidad del siglo XIX y la cultura supranacionalista preindustrial, principalmente de la cultura islámica, más relacionada con una posible confrontación huntingtoniana de choque de civilizaciones.

Las tres son reactivas frente a la nueva cultura (o reaccionarias las dos últimas, según enfoque o caso concreto) y tienen manifestaciones diferentes. La que reacciona frente a la discriminación económica es interna en cada nación, al no existir ni una capacidad económica autárquica ni «revolucionaria» internacional (ni siquiera una identidad responsable a la que atacar), y produce una mayor inestabilidad social interna en detrimento de la posible apertura del país. Por su parte, los nacionalismos independentistas desafían la estructura política de su propio entorno nacional, aunque en algunos casos, tal como ocurre con los nacionalismos europeos, pretenden ser compatibles con la nueva cultura global. Finalmente, la reacción supranacional cultural, tal como la islámica, se apoya sobre un concepto débil de nación y ataca más directamente al proceso globalizador utilizando medios violentos para desestabilizar no sólo la política interna, sino también las relaciones internacionales.

Con respecto al sentimiento nacionalista, es de destacar que, si bien los nacionalismos tardíos son los que más llaman la atención al intentar romper con la violencia las naciones en las que ya están encuadradas (mal, según su propio sentido de identidad), es el mismo sentido de pertenencia del individuo a su propia nación el mayor obstáculo al proceso globalizador. Porque, y de nuevo, casi por definición, es la nación la que se resiste con su poder estructurado a aceptar una transnacionalidad que no controla, siendo los «nacionales» los que en ningún caso están dispuestos a compartir con «los otros» su propio bienestar; algo que puede ser tanto más cierto cuanto más desarrollada está la nación en sí y más obedece a identidades culturales (incluso étnicas) profundamente arraigadas en el tiempo. De hecho, el intento de utilizar el poder del Estado en beneficio de los propios ciudadanos puede afectar negativamente su propia evolución hacia una cultura tecnológica más abierta que exige a su vez un proceso gradual de cesión y compensación de intereses.

Y otro tanto ocurre con reacciones populares incontroladas de culturas pretecnológicas (tal como ocurre con buena parte de la islámica), que no están dispuestas a admitir

la cesión de su identidad colectiva en favor de otra que consideran invasora para sus fundamentos o para sus valores integrales. Esto es, la reacción puede ser cerrar su país a la cultura tecnológica transnacional, salvo por lo que hace a sectores productivos claramente delimitados; o contraatacar provocando el terror en la cultura, a su juicio amenazadora, dentro o fuera de sus propias fronteras, incluso utilizando la tecnología a su alcance solamente para la destrucción (hay que recordar aquí que Al-Qaeda ataca símbolos del poder tecnológico actual y no catedrales cristianas). Así, el terrorismo transnacional se ha convertido en la respuesta más perturbadora, al menos a corto plazo, del proceso globalizador actual. Tanto más cuanto que, de una parte, no tiene ni nacionalidad concreta, ni estructura conocida, ni rostro identificable; y de otra, sus objetivos a destruir no son previsible. Claro está, y por estas razones, que la ausencia de una estrategia posible, y el mismo hecho de ser un movimiento reactivo sin previsión de alternativas futuras, convierte al terrorismo en un intento desesperado de destrucción sin capacidad de alterar (al menos hasta el presente) el proceso globalizador. El hecho de que los atentados más catastróficos no hayan alterado los ritmos de los mercados económicos transnacionales así parece demostrarlo.

4.2. *Hacia una cultura común*

Pese a las resistencias anteriores, la tendencia global hacia una cultura común tiene manifestaciones múltiples e irreversibles modificadoras del comportamiento y del pensamiento, y tanto del individuo como de las instituciones sociales; tendentes todas ellas a crear una identidad más homogénea.

Si consideramos el pensamiento humano, vemos que desde las categorías lógicas hasta la conceptualización de la realidad más inmediata es compartido de forma creciente gracias a una información y comunicación que son potenciadas por la interdependencia de intereses y por la innovación tecnológica, siendo más común en los campos en los que la comunicación es más obvia e inmediata, tales como la economía y la política. Así, hoy se entiende casi lo mismo en lugares remotos entre sí por conceptos tales como inflación, tipo de cambio o de interés, voto, partido político, etc.; por no decir de aquellos que derivan más directamente de la investigación o la innovación aunque pertenezcan a grupos sociales más reducidos. Esto es, vivimos en la llamada Sociedad del Conocimiento no sólo porque éste es la fuerza motriz de la evolución, sino porque también es el instrumento de conformación común de sociedades hasta ahora diferenciadas.

Este compartir de manera generalizada los conceptos se sobrepone a su vez a los cambios de comportamiento que lleva consigo una cultura tecnológica de la producción que se propaga a través de la oferta y la demanda del mercado transnacional. Así, vestimos de forma cada vez más parecida, incluso siguiendo modas cambiantes; hacemos común los hábitos de alimentación y bebida; el hábitat, e incluso la forma arquitectónica están ya sorprendentemente uniformados, a pesar de que la vivienda obedecía a criterios ambientales y étnicos lógicamente muy diversificados; nos trasladamos y controlamos nuestro entorno con bienes producidos lejos de nuestro lugar de uso de forma «tecnológicamente estándar»; y nos expresamos, en fin, con un lenguaje corporal que

manifiesta una cultura crecientemente globalizada. Una cultura del comportamiento que sigue al cambio tecnológico y que algunos han definido como «blanda», quizás porque a corto plazo es compatible con la pervivencia de culturas más profundas y tradicionales, tal como ocurre en determinados países asiáticos.

Esta nueva cultura común del conocimiento y el comportamiento a partir del cambio tecnológico ha ido acompañada del intento de creación de un lenguaje suficientemente universal. Así, y por lo que hace al lenguaje oral y escrito, la tendencia es a reducir el número de idiomas existentes, comenzando por los que no tienen una base escrita consolidada en el tiempo (cada año desaparece un gran número de idiomas étnicos orales) y continuando con la concentración de las lenguas «francas» en cada vez menos idiomas, entre los que el inglés adquiere un valor universal como segunda lengua común y como lengua creadora de términos científicos técnicos, económicos o culturales, del deporte y espectáculo.

Quizás más significativo y trascendente para el propio proceso globalizador y para la difusión de la nueva cultura tecnológica, haya sido la creación y expansión de una comunicación básica (apoyada en un idioma digital, el cero y el uno) que puede utilizar cualquier idioma, o incluso producir imágenes de fácil traslación y acceso. Prueba de ello es ver en cualquier lugar del mundo, incluso en los países de menor renta *per capita*, locutorios con ordenadores que reciben información universal (en su doble sentido, territorial y de conocimiento) y que transmiten mensajes a destinos de todo tipo, por lo que sus usuarios, mayoritariamente jóvenes, participan ya como ciudadanos de hecho en la sociedad internacional de la información.

Igualmente significativa es la ya generalizada comunicación a través de la imagen «en tiempo real» (quizás la más paradójica expresión a que ha dado lugar la nueva cultura tecnológica). Porque la imagen se ha convertido en el lenguaje más omnicomprendible (en cuanto que es símbolo y signo) y accesible individualmente (y por tanto interpretable), al tiempo que es complementario y sustitutivo del hablado y escrito, como lenguajes más lógicos apoyados en la palabra. Se trata de hecho de un lenguaje en continua creación por la innovación tecnológica de la empresa y arbitrado y controlado a través del mercado global por la empresa transnacional; lo cual le proporciona un poder de liderazgo en la nueva sociedad mundial en creación y, más allá del protagonismo en la cultura, le responsabiliza también de la conformación de una nueva moral universal.

Es conveniente destacar a este respecto el *rol* que juega la imagen creando identificaciones colectivas con ídolos supranacionales porque no se trata ya de participar en la obra de arte universal, sino de identificarse con la superación del anonimato que proporciona el éxito a individuos que destacan en campos no necesariamente vinculados a su cultura tradicional, tales como el deporte y la música de otras culturas, la belleza establecida con arreglo a un canon previamente construido para la comunicación empresarial, etc. Estos ídolos necesitan la empresa y el mercado para su propia proyección, por lo que son esas mismas empresas las que crean el éxito globalizador, más que crea el individuo su propia superación y éxito. En consecuencia, son también las empresas las creadoras de los denominados ahora «valores» de una nueva cultura seguidista del

mundo exterior y más asociada al éxito alentador de una globalización económica empresarial que proporciona espectáculo, que a la evolución del conocimiento. En definitiva, y al margen de otras consideraciones morales o éticas, el proceso globalizador liderado por la empresa transnacional desarrolla e impone su propia cultura tecnológica dentro y para el mercado, y con ella su propio lenguaje y su propia moral.

4.3. Globalización y política

Si la globalización ha transformado radicalmente el pensamiento y las relaciones humanas internas e internacionales, en consecuencia ha tenido que modificar no sólo las estructuras políticas ya existentes dentro de la nación-estado, sino también los criterios de participación en las instituciones públicas e incluso la misma noción de poder.

De hecho, lo que está en cuestión es el mismo concepto de nación porque la iniciativa, tanto cultural como de toma de decisiones, la tiene una transnacionalidad que liderada por la empresa no ha institucionalizado aún su propia autoridad. Así, y más cuando se trata de una tendencia a largo plazo e irreversible por las razones ya expuestas, el conflicto se plantea entre la iniciativa que trata de establecer las nuevas formas de las relaciones políticas, y una resistencia a aceptarlas que con frecuencia solamente puede aspirar a marcar un ritmo de adaptación más lento. Por supuesto, la capacidad de cada nación-estado a la hora de resistir esta tendencia es función de su estructuración interna del poder e incluso de la fuerza para imponer su propia cultura en las relaciones internacionales, bien de forma directa, bien a través de sus propias empresas creadoras de la transnacionalización. No es lo mismo a este respecto disponer de un cuasi monopolio mundial del poder militar, o de una posición dominante en la investigación científica e innovación tecnológica, tal como ocurre en el caso de los Estados Unidos, que partir de una situación de debilidad en las relaciones internacionales. Igualmente, la capacidad de producción y consumo interno, y el número y dimensión de las empresas transnacionales radicadas en el país, especialmente las de información y comunicación, proporcionan una mayor o menor capacidad de seguir una política autónoma.

En cualquier caso, la capacidad de decisión interna se ve reducida en función de la creciente fuerza de la globalización de unos agentes económicos que ya no tienen por qué seguir la normativa de su país de origen. Dado que la actividad se desarrolla en un mercado transnacional que se caracteriza por una competitividad agresiva, la libertad de mercado impide la intervención de unos poderes que considera ajenos a su propio funcionamiento. Desde este punto de vista, el propio mercado defiende una «antipolítica» protectora de la libertad necesaria para garantizar que sus empresas sean competitivas en un sistema internacional que carece de un Gobierno que pueda establecer normas reguladoras. Como consecuencia, la nación contempla cómo, no ya las instituciones económicas sino también los individuos que participan en ellas o se benefician de sus servicios, cada vez en mayor número dejan de depender de su poder de soberanía.

Claro está que esta evasión de las decisiones económicas privadas del control del poder nacional en favor de la pretendida libertad de mercado, de un lado se ve puesta en entredicho por la misma estructura actual de mercado imperfecto (en cuanto dominado

por poderes oligopolísticos) y, de otra, entorpecida por el proteccionismo interno de los poderes nacionales. Como consecuencia, al margen de intervenciones directas utilizando la fuerza represiva, se producen varias reacciones tendentes a mantener la nación como unidad de decisión dentro del proceso globalizador.

Una primera, ya mencionada, es el consenso. Un consenso que requiere una negociación incesante, bilateral o multilateral, que a su vez se realiza en un contexto institucional en el que la nación mantiene su propia identidad. De esta manera, las instituciones isupranacionales que nacieron después de la Segunda Guerra Mundial se ven continuamente complementadas por la creación de otras en las que el consenso inicial puede dar paso a disponer de estructura y recursos propios, e incluso a tomar la iniciativa de redactar normas de libre aceptación por los poderes nacionales. En definitiva, un camino institucionalizador que crea una nueva política no basada en la delegación permanente de poder, sino en el consenso renovado de forma automática dentro de la institución creada para tal fin.

La segunda reacción, complementaria de la anterior, es la «internalización» del poder, convirtiendo lo que es transnacional en intranacional. Así, las asociaciones regionales entre países, si bien en gran parte buscan favorecer su propio mercado libre transnacional, también ofrecen un futuro de recuperación de poder. El ejemplo pionero más claro lo ofrece la Unión Europea, que dispone de mecanismos de control sobre un espacio en continua expansión e incluso acomete (si bien con bastante timidez) políticas redistribuidoras de renta. Un modelo que puede ser considerado premonitorio a largo plazo por otras áreas del mundo, aunque con combinaciones variables de grado entre soberanía nacional y administración regional.

Finalmente, los poderes apoyados en una estructura democrática tratan de imponer su propia estructura formal al resto de los países como paso previo a posibles nuevas estructuras políticas transnacionales (la democracia es un prerrequisito a toda negociación de entrada en la Unión Europea). Por supuesto, y dadas las diferencias en la evolución económica y socio-política de los distintos países, la democracia exigida parece ser más formal y de lenguaje conceptual de comunicación, que real. Sin embargo, la aceptación del principio «dictatorship does not pay», además de ofrecer un poder ético a los poderes nacionales, convierte a la democracia en un proceso con objetivos comunes. Además, el proceso democratizador va acompañado de la exigencia del establecimiento de derechos humanos, lo que ofrece una prueba continua del grado de su aplicación real.

4.4. La política interna

Si el concepto de nación-estado está condicionado por la transnacionalidad económica, su propio funcionamiento interno de poder tendrá que adaptarse a las nuevas exigencias externas, tanto culturales como económicas; recordando aquí una vez más que ambas dependen en gran medida de la empresa y su innovación tecnológica.

Ya se ha comentado que la misma forma democrática de Gobierno es una exigencia de la participación en la transnacionalidad, si bien tanto ella como los derechos humanos que la acompañan son implementados según la capacidad cultural y económica de

mantener un modelo propio (los casos de Arabia Saudí o China son ejemplos claros). En todo caso, existe un consenso cada vez más generalizado de que el proceso globalizador debe ir acompañado por un proceso democratizador adaptado al mercado en todos los países, si bien es cierto que también comienzan a levantarse voces pidiendo que la política interna tenga un cierto margen de autonomía frente a las distorsiones que puede crear la uniformidad impuesta por un mercado «libre» transnacional en determinados países. Igualmente, y por razones culturales o económicas (por ejemplo, en los países con una mayoría cultural resistente al cambio o en economías preindustriales), que el ritmo de establecimiento de la democracia sea suficientemente lento como para ser asumido sin provocar movimientos sociales desestabilizadores del mismo proceso; y ello aun cuando sea el mismo poder establecido el primer interesado en promover la desestabilización para frenar su propia dependencia del exterior. En última instancia, lo que está con frecuencia en cuestión es el conflicto entre dualidad (potenciada por el mismo proceso globalizador actual) y estabilidad social; un conflicto que según características de los distintos países, debe ser arbitrado por el poder político.

Pero no solamente los países emergentes y con estructuras políticas débiles o inadaptadas al nuevo sistema de mercado privado competitivo se ven afectadas por el modelo actual de globalización; sino que también los países tecnológicamente avanzados, democráticamente maduros, e impulsores del proceso globalizador actual, ceden poder interno a favor del proceso globalizador, fundamentalmente por razones económicas relacionadas con un mercado transnacional que impone sus propias reglas en los mercados internos.

Aquí, de nuevo, hay que recordar a este respecto, que la nueva globalización liderada por la empresa está más orientada al crecimiento de la producción y a la libre competencia que al reparto de la renta; y que el mercado interno y su regulación dependen del mercado internacional, por lo que la mayor parte de las variables económicas son determinadas fuera de las fronteras nacionales. En consecuencia, vivimos un proceso de apertura económica en la que los Gobiernos pierden el acceso al uso de instrumentos de política económica tradicionales que utilizaban con fines igualitarios o de mejor funcionamiento del Estado.

Comencemos por los instrumentos monetarios. El dinero y sus más próximos sustitutos, así como su regulación, han dejado de ser variables controlables internamente. La circulación fiduciaria (y su velocidad de circulación, dependiente ahora en parte de las tarjetas de crédito), no es ya una variable independiente, y con ella tampoco el recurso al impuesto inflacionista. Algo semejante a lo que ocurre con los tipos de interés, que dada la movilidad del capital financiero en sus diversas formas, son determinados en unos pocos centros de decisión financiera. E igualmente sucede con los tipos de cambio, determinantes de los flujos internacionales de ahorro y gasto (tanto en consumo como en inversión), así como de los salarios reales de una economía abierta al comercio internacional. Es más, a este respecto existe una tendencia a la dolarización, y más recientemente a la eurización, de las economías domésticas, tanto en activos líquidos como en transacciones cotidianas, estableciéndose un tipo de cambio fijo definicional

de uno por uno mediante la «importación» de moneda emitida en el extranjero. O sea, se están creando áreas monetarias supranacionales que acaban con los instrumentos de poder económico más discrecionales, flexibles y simbólicamente representativos del poder de la nación (han desaparecido el marco, el franco, la lira, la peseta o la moneda más antigua: el dracma, por poner un ejemplo).

Pero el comercio y la movilidad del capital no sólo afectan a las políticas monetarias, sino también a las fiscales, tanto de subvenciones (impuestos negativos), como de ingresos (impuestos directos e indirectos, incluyendo en ellos a los aranceles), ya que un mercado unificado exige unos precios únicos y conocidos para los distintos bienes manufacturados y servicios. Esto es, tampoco existen políticas fiscales claramente autónomas, ya que están cada vez más subordinadas a la intranacionalización (Unión Europea) o a los acuerdos internacionales. Y otro tanto ocurre con la fiscalidad del proceso productivo, puesto que la competitividad fuera, combinada con una movilidad de capital que es sensible a la seducción interna y a la deslocalización externa, también la han convertido en variable dependiente.

Otro elemento reductor del poder político que ha introducido la exigencia de competitividad de la empresa privada en el mercado transnacional es la expulsión del sector público de la producción de bienes y servicios en las economías nacionales; y ello de una doble manera:

- La primera es la privatización de las empresas públicas, nacidas en las sociedades poco industrializadas para potenciar sectores productivos básicos generadores de externalidades positivas, así como para crear empleo. Una privatización que ha reducido la capacidad directa de los Gobiernos de participar en la política interna de precios y salarios mediante subvenciones encubiertas.
- Otra segunda, inducida por la desconfianza en la eficiencia del sector público, ha sido el *outsourcing* o encargo de producción de servicios públicos a empresas privadas, por lo que si bien los objetivos (y la dimensión presupuestaria) los fija el Estado, la actividad es empresarial privada.

En ambos casos se reduce la capacidad de participación del Estado en el nivel de salarios (razón por lo que, en general, estas privatizaciones son directamente rechazadas por los Sindicatos) y se apoya la movilidad de un capital transnacional que tiende a ocupar el vacío creado por el sector público (tal como ocurrió con el capital español en Iberoamérica); aunque, por supuesto, esta tendencia hacia la privatización de todo proceso productivo tiene un largo camino que recorrer en los países comunistas, o excomunistas, que aspiran a generar su propia capacidad de inversión con el crecimiento económico interno.

Finalmente, la transnacionalidad del capital está poniendo en cuestión la capacidad de los Sindicatos de influir en los salarios reales de los trabajadores (una vez desaparecido el acceso a los monetarios en un mercado abierto con tipos de cambio fijos), porque más allá de los aumentos de productividad que ofrezca el mercado interno, y de los costes de transporte de los bienes producidos, su poder depende de los costes de traslación (deslocalización) de un capital físico cada vez menos arraigado.

En definitiva, al depender los agentes económicos más de un mercado externo que interno, el Estado ha perdido poder sobre ellos. Así, se podría decir que estamos inmersos en un proceso de pérdida de soberanía, puesto que tanto los individuos como las instituciones productivas se están desafectando del poder nacional (también las personas físicas pueden cambiar de residencia o nacionalidad para escapar al control de su propio Gobierno). Como consecuencia, podríamos decir también que la política económica tradicional se está convirtiendo en una «antipolítica», ya que su objetivo está dejando de ser redistribuir renta corrigiendo las imperfecciones de su propio mercado en beneficio de una competitividad externa. Es significativo a este respecto ver cómo todo aspirante al poder político promete reducir los impuestos (especialmente los directos) y eliminar las trabas al libre funcionamiento del mercado; de hecho, unos correctores que sustentaban el Estado del Bienestar en los países más desarrollados. O también cómo la política económica promociona (por ejemplo, mediante viajes subvencionados de políticos y empresarios) la inversión de empresas «nacionales» (si vale el término) en el exterior, favoreciendo de esta manera el empleo, o una potencial subida de salarios, fuera de nuestras fronteras.

Esta amenaza al Estado de Bienestar, ante la que se sienten inermes unas asociaciones de trabajadores que comienzan a aceptar reducciones de salarios reales para evitar el desempleo que puede provocar la «deslocalización» del capital (tal como ha ocurrido recientemente en varios países europeos) entra en conflicto con la dualidad que impone, incluso en los países más desarrollados, la concentración de capital (justificada por su participación en un mercado exterior de mayores dimensiones) y la inmigración. Esto es, el mercado globalizado sin autoridad redistribuidora de renta amenaza con erosionar la estabilidad ya conseguida dentro de la nación durante muchas décadas de conflictos sociales. Claro está que al menos en las sociedades más desarrolladas exportadoras de capital e importadoras de trabajo, hay una tendencia a defender (aun negándolo) los derechos ya adquiridos por el trabajo, trasladando los costes de la dualidad a unos inmigrantes con menos capacidad para incorporarse tanto a una sociedad tecnológicamente cambiante como a un sistema institucional que les es culturalmente ajeno. Algo que a su vez amenaza la coherencia y unidad de la izquierda, aquí desde el lado ético.

Todos estos factores, de una parte, tienden a reducir el poder del Estado a la administración continuista de unos ingresos y gastos (puesto que se excluye, o al menos se reduce, el acceso al déficit público), que si no son fáciles de reducir, tampoco son incrementables para atender los nuevos problemas que generan la dualidad y el aumento de la interdependencia. De otra, y al obedecer a una misma causa, provocan una cierta homogeneidad en el comportamiento político que, más allá de la forma democrática, conduce a su vez a la indiferenciación entre los distintos partidos políticos cuyos programas se autoproclaman «de centro». En definitiva, el poder se desplaza de la nación al mercado transnacional, lo que si bien facilita la forma democrática de los Gobiernos reduce la capacidad y responsabilidad tanto de la política como de los políticos, desafectando así a los ciudadanos de una estructura del poder de la que no se sienten dependientes.

5. Notas sobre una nueva geopolítica

En esta cultura tecnológica de mercado transnacional y de cesión de poder de la política interna, se están configurando de manera incipiente grandes bloques en los que las afinidades culturales y los intereses comunes (con frecuencia dominados por la proximidad geográfica) permiten a las naciones tener una mayor participación en un proceso evolutivo que por su dimensión excedería la capacidad de influencia de casi todos los países. A este respecto, la mayor o menor capacidad de liderazgo de estos bloques depende de la combinación de una serie de factores: innovación tecnológica, capacidad de incorporar rápidamente esa innovación al trabajo (como factor de producción y como demandante en la nueva cultura tecnológica), la iniciativa empresarial y su capacidad de organización, la estabilidad social y, por supuesto, en colaboración con los factores anteriores: la dimensión geográfica (en relación con la diversidad de los recursos naturales) y la de población. Sin embargo, el exceso de población, al ser el trabajo el factor redundante en la nueva tecnología y requerir una inversión fuerte en capital humano para incorporarse a la nueva cultura, se plantea más como una carga negativa a corto y medio plazo, que como una ventaja comparativa.

Por consiguiente, algunos comentarios sobre la evolución y adaptación de grandes bloques supranacionales al proceso de configuración de una globalidad cultural, económica y política son ilustrativos de las dificultades que afronta el proceso globalizador.

5.1. Estados Unidos

Sin duda, en el presente el liderazgo del proceso globalizador está en EEUU. Así, su capacidad productiva, y la integración de su propio mercado interno; además de su extensión territorial, su ubicación entre dos océanos y su dimensión poblacional integrada en una cultura nacional tecnológicamente expansiva, le proporcionan una fuerza creativa en el avance del conocimiento y de la cultura que parece garantizar la continuidad de ese liderazgo. Por supuesto, ese conjunto de ventajas comparativas le han proporcionado también el disponer del único ejército existente, un hecho, posiblemente sin precedentes históricos, que le permite establecer los criterios de evolución del proceso globalizador, así como su ritmo, y ello con casi absoluta impunidad exterior.

Por otra parte, EEUU también tiene acceso a una mayor capacidad de influencia contando con la colaboración incondicional, tanto de intereses como de afinidad cultural, de Canadá y Australia. Un «bloque» con una extensión de un 17% de la superficie terrestre con grandes territorios por explorar y explotar, y sin conflictos internos de población.

Otras posibilidades y dificultades plantea México, con mayor densidad de población y menor capacidad competitiva, a pesar de que su fuerza de trabajo, al ser menos cualificada, compite con salarios menores. Una población, de una parte, con mucha menor inversión realizada en capital humano, y por tanto con mayores dificultades de futuro; y de otra, con una cultura de mestizaje difícilmente asumible por la cultura tecnológica unificada de EEUU (tal como destaca Huntington). En todo caso, la incorporación a largo plazo de México en el bloque norteamericano (iniciada ya con el tratado de Libre

Comercio) es irrenunciable dada la larga frontera común de 3.200 Km. En todo caso, una integración económica manteniendo la separación entre naciones permite al capital de EEUU disponer de mano de obra barata para competir fuera de sus fronteras, al tiempo que utilizar una cultura de mestizaje para comunicar dialécticamente con otras culturas, especialmente las latinoamericanas.

En definitiva: la investigación, innovación tecnológica y creatividad cultural; la integración y unidad internas; el acceso desde sus propias minorías a la comunicación con otras culturas, compensado así dialécticamente su menor diversidad; la única fuerza militar en el mundo; el acceso de incorporar de forma directa a su política externa, nueva extensión geográfica (recursos naturales) y mano de obra de bajos salarios, son factores suficientes para garantizar no solamente el liderazgo actual de EEUU, sino también en un futuro previsible. Sin embargo, su capacidad de ejercer el poder en el proceso globalizador tiene sus propias limitaciones tanto desde un punto de vista económico como militar, por lo que la imposición directa requiere cada vez más apoyarse en el consenso, y la unilateralidad en la multilateralidad. Por supuesto, el problema del proceso globalizador no está en la existencia del poder de liderazgo de EEUU, que es absolutamente necesario, sino en que su ejercicio sea consciente de sus limitaciones a largo plazo, así como de la responsabilidad en la creación de unos criterios éticos de convivencia en un mundo que necesariamente va a conservar por mucho tiempo la diversidad cultural.

5.2. Europa

En Europa está el origen y desarrollo de la cultura tecnológica, así como la estructuración del conocimiento como instrumento de dominación. También, la apertura económica a través de la competitividad del individuo.

Sin embargo, el fraccionamiento provocado por la búsqueda de una identidad cultural a través del sentimiento nacionalista convirtió a Europa, desde la misma Revolución Industrial, en campo de desunión mediante el ejercicio de la fuerza, cediendo así su protagonismo eurocéntrico a un Imperio, el norteamericano, apoyado también en el conocimiento, y con la fuerza que proporciona la construcción de la unidad sobre la ocupación de tierra fértil.

Pero Europa, que configuró la idea de nación que hoy representa la mayor barrera para la construcción de una sociedad global, puede crear hoy una idea de globalidad que permita la convivencia entre naciones. Esto es, para un futuro previsible de la Humanidad el modelo de globalización pasa por la diversidad cultural y el consenso político de unas identidades que pueden buscar la unidad a largo plazo sorteando las diferencias y buscando de forma oportunista los posibles espacios de encuentro; o sea, adaptando el mismo concepto de unidad a las circunstancias cambiantes.

A este respecto, es cierto que la Unión Europea, pese a su capacidad de producción, su población, su distribución de renta intranacional y su capital humano, frente a las identidades nacionales, no ha podido en 50 años ni crear un mercado interno con movilidad de trabajo, ni tampoco una autoridad supranacional redistribuidora de renta. Pero también lo es que Europa es el único bloque que puede intentar la creación de un nuevo

lenguaje político adaptando (o desfigurando de forma oportunista) conceptos tales como Constitución o nación; o que puede plantear la incorporación de un Estado culturalmente más lejano, como Turquía, como un proceso en sí mismo; o, igualmente, asumir su *rol* en la geopolítica como continente, cuidando sus nuevas fronteras con Rusia en Ucrania.

En definitiva, si bien el liderazgo en el proceso globalizador lo tiene EEUU, la diversidad y el consenso apoyados en el conocimiento pueden ofrecer el modelo a seguir en el futuro. La fuerza del euro como moneda reserva en función de su estabilidad, la continua expansión de la Unión Europea, el inicio de un lenguaje sobre la movilidad del trabajo, la tendencia a coordinar la investigación y la educación, y un muy largo etc., así lo confirman.

5.3. Asia–Pacífico

La gran esperanza del modelo actual de globalidad, así como su posible estabilidad en el futuro, está puesta en China y en el sureste asiático (los países miembros de la ASEAN). Se trata de un conjunto de países con una población de 1.700 millones de habitantes, cuya participación en una economía de mercado tecnológicamente avanzada le daría una gran estabilidad al proceso globalizador en su forma actual, por el simple hecho de que éste contaría con más del 50% de la población mundial. Desde el punto de vista cultural–tecnológico, son países en los que el concepto de nación no tiene el mismo significado de identidad que en Europa; y en los que las culturas tradicionales tienen la suficiente fuerza y flexibilidad para ser compatibles con la cultura tecnológica de mercado.

De hecho, en las últimas tres décadas, y especialmente en el caso de China, el crecimiento del área ha sido suficientemente fuerte como para conseguir, al menos hasta el presente, una transición cultural y organizativa tolerable para la Sociedad. El caso de China es, en efecto, el más espectacular, dada su dimensión, su tasa de crecimiento (sin precedentes, salvo en casos menores puntuales) y su ya largo período de tiempo de aumento de la producción (casi tres décadas), factores que la han convertido en un factor determinante de las consecuencias –positivas y negativas– que provoca la misma evolución de su proceso de cambio. Así, su impacto sobre los mercados transnacionales (y, por tanto, sobre la nueva geopolítica en formación), tanto a través de los movimientos de capitales como del comercio, no son indiferentes a ningún país del mundo, ya que pone en cuestión la misma capacidad global de incorporar la tecnología actual a la mayoría de la población mundial si no se produce un salto hacia delante de la Ciencia.

En cualquier caso, surge frente a EEUU y Europa un tercer bloque que, siguiendo la experiencia de Japón, Corea y Taiwán, traslada al Pacífico buena parte del protagonismo en la nueva globalidad. Por supuesto, su potencia futura dependerá, una vez más, de la capacidad de estos países –especialmente China, dada la rapidez del cambio interno–, de soportar la tensión que va a provocar la creación de una sociedad dual potencialmente impaciente ante el retraso de la mayoría en la recogida de los beneficios producidos por el crecimiento económico del país. Sea como fuere, es de destacar que la ca-

pacidad productiva de un solo país (caso por ejemplo de China) no es en sí misma indicadora del poder económico sin tener en cuenta otros factores, tales como la capacidad de investigación e innovación, la renta *per capita* y la distribución de esta última.

5.4. India

El subcontinente Indio, también por su dimensión y en parte por su reciente incorporación al crecimiento económico, merece un comentario individualizado. Su participación en la nueva cultura tecnológica global parece compatible con unas raíces culturales históricas más individualistas o, pretendidamente para algunos, más cercanas al denominado «mundo occidental», por lo que además de aportar una estabilidad al modelo por razón de número o cuantía, podría hacerlo también por razones culturales, dada su posición asiática entre EEUU y Europa, y el Pacífico. En todo caso, su pobreza, su crecimiento demográfico y la superpoblación del territorio plantean hoy más incertidumbre al futuro de la Humanidad que confianza en resolver los desequilibrios. Tanto más cuanto su crecimiento económico (en torno al 6% en los últimos años) no ofrece la confianza de estabilidad de China; ni tampoco dispone de un sistema político con capacidad de decisión unificada semejante. De hecho, la acelerada incorporación de una tecnología avanzada (más abstracta y conceptual que industrial) está adoptando la forma de islas en un entorno hostil, dependiente de la inversión directa extranjera más que la de una «mancha» territorial que se mueve desde la costa hacia el interior del continente a conquistar.

5.5. Latinoamérica

Latinoamérica, por sus idiomas, por sus recursos naturales, tamaño geográfico y dimensión de su población, representa un bloque con unas características suficientemente diferenciadas como para intentar buscar una identidad supranacional propia. Por otra parte, las barreras geográficas y lo reciente de su mestizaje en la historia de la mayoría de sus países han creado ya unas dualidades sociales que impiden la creación de una cultura tecnológica común. De hecho, aquí se trata a Mesoamérica (México y el Golfo de México) en un comentario aparte, dada su tensión entre incorporarse al polo de atracción de Norteamérica y la búsqueda de su propia identidad más afín a las culturas latinas del Sur.

En general, Latinoamérica sigue viviendo en y para la dualidad como lo demuestran los datos de renta *per capita* de las últimas décadas, así como la repetición dentro de una estructura cíclica de «décadas perdidas». Una dualidad que dificulta su participación en un proceso globalizador cuya mayor dificultad es precisamente el no poder incorporar la población con menos recursos a un proceso productivo empresarial cuya supervivencia se apoya en la continua innovación tecnológica. De hecho, Latinoamérica adolece de un déficit educativo y formador que requeriría una inversión a largo plazo en capital humano de tal dimensión que ni el sector público, dados sus escasos ingresos, ni el sector privado empresarial, que tiene acceso a la inversión en otros países con un factor trabajo más competitivo y con mayor capacidad de generar su propia demanda, parecen

capaces de asumir. Por otra parte, el excesivo crecimiento demográfico en el pasado reciente (y todavía en la actualidad) ha generado unas sociedades urbanas en crecimiento, que todavía en el presente no cuentan con un modelo de futuro que plantee una ordenación mínima de la convivencia.

Razones todas ellas que hacen que el continente sea dependiente de factores externos y que no tenga capacidad de programar su propio proceso de capitalización. De hecho, su propia inestabilidad social limita la capacidad de integración regional de unos países que parten con una gran afinidad lingüística y cultural, al menos de los grupos sociales dirigentes. Quizás la razón de la dificultad esté aquí en que es difícil que se integre internacionalmente quien no ha integrado previamente su propia población.

5.6. *El Islam*

De hecho, el mundo islámico representa hoy la mayor barrera para el proceso globalizador. Porque, desde de vista de mercado transnacional, si bien participa en el comercio mundial de una manera ordenada (principalmente mediante las exportaciones de energía fósil: petróleo y gas) y sus inversiones en el mercado de capitales siguen el liderazgo del dólar, su capacidad de participar en el proceso globalizador parte de las limitaciones que le impone una cultura preindustrial que rechaza con frecuencia la organización social y política que exige la sociedad del conocimiento, en general, y la economía de mercado y la innovación tecnológica de la empresa, en particular.

Por otra parte, su concepto de nación tiene un origen reciente y está condicionado por estructuras étnicas y religiosas previas más poderosas, lo que impide todo intento de consenso entre Estados nacionales. Como resultado, de una parte, es difícil, desde Marruecos a Indonesia, encontrar alianzas culturales o de intereses entre países limítrofes; y de otra, su intento de crear un «bloque» es de respuesta incierta y generalmente dirigida a autoprotgerse de una cultura externa que consideran invasora y destructora de su propia identidad.

Como consecuencia se ha producido en el mundo islámico la reacción más violenta y radical («fundamentalista», o incluso «integral») contra la llamada «cultura occidental», y ello independientemente de dónde se produce la presencia de esta última: en el África subdesarrollada, en zonas de turismo asiático, en el corazón del mismo mundo islámico, en Europa, o en el mismo centro y símbolo de poder tecnológico y militar.

Visto desde el proceso globalizador, esta amenaza irracional, sin intento de estructuración ni estrategia, si bien no parece tener capacidad para modificar la tendencia de la evolución presente (al no tener ni objetivos ni estructura conocidos no puede incorporar aliados) sí la tiene para poner de manifiesto y agudizar los desequilibrios que genera el propio proceso globalizador, así como forzar errores contrarios al mismo.

Por otra parte, la amenaza violenta e irracional no parece que vaya a remitir, ya que el crecimiento demográfico, la pobreza acentuada por sistemas de organización económica casi feudal no redistribuidora de renta y el agotamiento lento pero progresivo de los recursos naturales sin la incorporación de tecnologías que sustituyan su producción, no harán sino aumentar el problema.

5.7. África subsahariana

África subsahariana, con una tasa de fertilidad absolutamente incompatible con la capacidad productiva de su población, es sin duda la manifestación más clara de las deficiencias actuales e incertidumbres de futuro que plantea el proceso globalizador. De hecho, África representa el mayor fracaso del intento de crear una sociedad mundial; un fracaso de características tan catastróficas por su dimensión para la dignidad humana, que configura a África subsahariana como el inmenso gueto del futuro de una sociedad de mercado mundial. Y ello, hasta el punto de que la única forma de convivencia posible en la globalidad pasa por la ignorancia consciente de los demás, esto es, por el abandono del continente a su suerte dejando que sean la enfermedad, las catástrofes naturales y las confrontaciones internas los auténticos controladores del crecimiento de la población.

No es de extrañar, por tanto, que las predicciones del Banco Mundial para la próxima década no prevean más que un aumento del 1,6% de la renta *per capita* para el continente que, proveniente en buena parte de la explotación de la energía fósil y los recursos mineros, difícilmente será mínimamente redistribuida. De esta manera, el continente africano seguirá acumulando una población que al huir del mundo rural a la ciudad y no tener acceso a la emigración, incluso a la ilegal por razones geográficas, está cada vez más atrapada por la pobreza urbana. Pensemos a este respecto que 40 países africanos, con más del 90% de la población del área, están ubicados entre los países más pobres del mundo y que su renta *per capita* disminuye al no poder cubrir la tasa de crecimiento de la producción la tasa de crecimiento demográfica del 2,7%. De hecho, África subsahariana es la única área donde disminuye la esperanza de vida y aumenta la pobreza de manera inequívoca, y cualesquiera que sea su índice de estimación.

En consecuencia, África subsahariana se configura como una parte importante de la población mundial cuyo único futuro dentro de la globalidad productiva parece ser la marginación. De hecho, su conexión con el resto del mundo es, del lado positivo: la aportación de materias primas de subsuelo a través del entramado empresarial transnacional; y del lado negativo: la externalización de las consecuencias de sus propios desastres ecológicos; las de la pobreza a través de la exportación de nuevas enfermedades de difícil control; y las del exceso de población mediante una emigración ilegal difícilmente integrable en los países de destino. La esperanza reside en que esta situación catastrófica del continente al menos comienza a ser motivo de seria preocupación entre los países más ricos responsables de liderar el proceso globalizador. Así, África comienza a ser el motivo de debate de foros internacionales convocados para el tratamiento de problemas del proceso globalizador más relacionados con la producción y el intercambio que con la pobreza.

5.8. Rusia

La extensión rusa (un 17% de la tierra emergida) y la memoria de su todavía reciente configuración como potencia dominadora y expansiva (mediante una cultura y un sistema político alternativo al individualista de mercado), explican su voluntad de establecer su propia fuerza dominante en la nueva geopolítica.

Rusia, ubicada entre Europa y un Pacífico emergente (con fronteras con ambos) y dotada de los recursos naturales que ellos necesitan, especialmente los energéticos, aspira a ser la fuerza arbitral entre ambos. Sin embargo, sus limitaciones para este objetivo son hoy grandes. Así, con una población en descenso y sin un modelo organizativo de la sociedad capaz de proporcionar innovación y competitividad desde la unidad de objetivos, no parece tener capacidad para utilizar los recursos naturales para crear una fuerza autónoma tal como la que tuvo con un poder centralizado dominador de una sociedad considerada como colectivo. Más bien, en su tendencia actual, Rusia parece más orientada a convertirse en un país proveedor de materias primas que innovador.

Por otra parte, y desde el punto de vista territorial, el ex Imperio soviético no solamente no es recuperable, sino que continúa su proceso de dispersión: los países ubicados en Europa mediante su incorporación al bloque europeo, en la actualidad o posiblemente en su futuro próximo; los ubicados en Centro Asia mediante la participación de empresas transnacionales en la explotación de los recursos naturales y la presencia militar norteamericana en la zona.

Por lo que hace a su organización socio-política, Rusia no ha podido crear un sistema de mercado interno capaz de competir en el exterior, estando todavía hoy inmersa en el intento de definir un sistema de poder propio entre el oligopolio económico y el poder político centralizado.

En definitiva, Rusia no es hoy un país determinante en el proceso globalizador aunque sí podría hacer una contribución importante al mismo, si conforme a su historia encontrara un espacio en la integración del continente europeo.

6. Notas a modo de conclusiones

Hemos visto cómo el proceso globalizador, siendo una constante histórica, se acelera a partir de las revoluciones industriales de los siglos XIX y XX y en mayor medida en la segunda mitad del siglo XX. Una aceleración que surge como necesidad de dar respuesta al desfase entre el cambio tecnológico y el crecimiento de una población mundial que no puede mantenerse en la autosuficiencia con recursos naturales limitados y capacidad tecnológica insuficiente.

La constancia histórica y su aceleración más reciente por motivos estructurales convierten a la globalización en un proceso irreversible, no sólo para el conjunto de la Humanidad, sino también para cada una de sus partes, pueblos o naciones. Una irreversibilidad que convierte en irrenunciable el proceso no sólo para los que se benefician de él sino también para los que sufren las consecuencias negativas de su asimetría. Esto es, en el estado actual del proceso globalizador no hay solución nacional autárquica, aunque, por supuesto, el poder nacional debe establecer el ritmo más conveniente de participación según su mayor o menor dependencia.

Por tanto, el modelo globalizador, considerando su evolución desde un punto de vista positivo, se tendría que apoyar en una investigación e innovación (esto es, en un conocimiento) capaz de crear una tasa económica de crecimiento suficiente para permi-

tir vivir adecuadamente a toda la Humanidad. A su vez, esto no sería posible si la cultura tecnológica generada por los países más ricos no se generalizara lo suficiente para reducir de forma radical el crecimiento demográfico, al tiempo que aumentar las tasas de crecimiento de la producción en los países más pobres. Algo que requiere en cualquier caso un plazo de tiempo suficientemente largo, dado el desfase «temporal» entre las distintas culturas hoy existentes, como para crear desequilibrios desestabilizadores del mismo proceso.

En estas circunstancias, el poder de la nación (incluido el de EEUU, que asume un *rol* que por analogía podríamos denominar «imperial») ni puede, ni tiene interés en extender su dominación directa más allá de sus fronteras para convertir en ciudadanos a otros pueblos, sino que más bien se utiliza para defender el bienestar de su propia población de manera más o menos igualitaria e imponer sus propios criterios culturales. Ni tampoco existe ya un sentimiento religioso (que sería en cualquier caso incompatible con la cultura actual: tecnológica, individualista y de mercado) que impulse la solidaridad universal de la salvación común a través de la expansión territorial.

Desde otro punto de vista, la globalización dominada por el mercado transnacional está alterando de manera fundamental el concepto de poder, y por tanto también el de la política nacional. Así, la dependencia de unas fuerzas exteriores que no ofrecen un interlocutor identificable está erosionando la soberanía, y por tanto la capacidad de adoptar decisiones nacionales internas sobre el ciudadano; así, más bien hay una tendencia a defender los intereses internos aceptando las reglas de un mercado transnacional que por su parte tampoco tiene autoridad reguladora propia en su propio contexto. De hecho, la participación en el poder global depende fundamentalmente de la capacidad de liderar un conocimiento científico–tecnológico sin fronteras que está estructurando las relaciones humanas sobre la capacidad de dominación que proporciona ese mismo conocimiento. Un proceso de dominio, que salvo en situaciones de poder militar excepcionales y sobre países todavía débiles en la nueva globalidad, se delega en grandes empresas, alejándose así de unos Gobiernos que buscan la recuperación del poder mediante agrupaciones internacionales apoyadas en el consenso. Esto es, la política «tradicional» se hace homogénea mediante la pérdida de poder de los Gobiernos sin que todavía la evolución permita anticipar una declinación suficiente del poder nacional para configurar un poder mundial de nueva creación (así, los organismos internacionales son, todavía más, espacios de encuentro para el consenso que entes de decisión política).

En consecuencia, ha sido la empresa privada en su búsqueda de beneficios la única institución que ha podido aunar transnacionalidad con cambio tecnológico asumiendo la doble responsabilidad de impulsar el proceso evolutivo mediante la necesaria innovación tecnológica, y de convertir la tecnología en la cultura de la globalización. Esta misma fuerza de crear una cultura común a todos los pueblos, apoyada en la capacidad que proporciona el oligopolio (frente al fraccionamiento de la libre competencia), le permite también a la empresa imponer una moral utilitarista, reduciendo la ética a un código informacional del conocimiento del otro en el contrato. Por otra parte, al no estar sometida al poder controlador de una autoridad supranacional (hoy inexistente), la em-

presa es la causa de las contradicciones del mismo proceso globalizador que ella promueve. Porque la empresa busca la eficiencia en la competitividad, y el crecimiento en la expansión, siendo su campo de actuación el mercado, pero nunca tiene como objetivo natural la redistribución de la renta, esto es, la igualdad. Es cierto, tal como defienden los neoliberales, que el mercado redistribuye renta mediante salarios y beneficios, y también que difunde la cultura, tanto directamente con ánimo de lucro, a través de las empresas de la información y la comunicación, como indirectamente a través de la innovación y el intercambio; pero también lo es que crea desequilibrios sociales más o menos disfuncionales y nocivos para el bienestar humano según el mayor o menor nivel de competitividad y de capacidad de participación de todos en las decisiones de producción e intercambio.

Desde el punto de vista de la economía mundial el proceso actual, al ser asimétrico, crea dualidades contrarias e incompatibles con una auténtica globalización. Así, al ser la innovación ahorradora de trabajo, y al existir un exceso de población tecnológicamente no cualificada, el mercado potencia la movilidad del capital y trata de impedir la del trabajo. De hecho, esa movilidad se produce de forma ilegal, o al menos, no regulada, introduciendo en las economías domésticas más desarrolladas la misma dualidad que su capital provoca en los países en desarrollo.

A este respecto, lo que caracteriza al mercado transnacional existente es su enorme «imperfección», tanto si lo que incluimos en su ámbito son la totalidad de los países o la totalidad de la población mundial. La razón es múltiple: de una parte, porque el mercado transnacional tiene una estructura oligopolística cuyo origen está en una acumulación de capital, y por tanto de capacidad de innovación, creada por una evolución cultural y económica absolutamente desigual en la historia de los distintos países; y de otra, porque otro tanto ocurre con el capital humano y su correspondiente capacidad de incorporación a una nueva cultura. El resultado es un mercado que al no tener una autoridad correctora, tal como ocurrió con las revoluciones previas del conocimiento en el ámbito nacional, potencia sus propios desequilibrios y contradicciones creando desigualdades que por su dimensión y consecuencias actuales pueden considerarse catastróficas.

Es más, la globalización así planteada tampoco ofrece una solución correctora interna al sistema de mercado global, ni en plazos previsibles, ni aún menos, programables. Porque ni la revolución es aquí posible, ya que el que sufre las consecuencias de la desigualdad no tiene la capacidad de subvertir un poder que no es identificable en un mercado sin autoridad; ni existen elementos autoestabilizadores internos del sistema así creado. Por supuesto que nunca entrarían en esta categoría ni sus consecuencias negativas ni su impacto sobre su normal funcionamiento, ya que, al menos en un plazo previsible, pueden entorpecer, pero no romper, un modelo de mercado cuya destrucción tendría el carácter de catastrófica para la Humanidad. De hecho, solamente un terrorismo capaz de incorporar de manera mucho más significativa la tecnología que combate; o un desastre ecológico provocado por la tecnología actual y sin capacidad para controlar sus propios efectos negativos sobre la Naturaleza, podrían paralizar su evolución en el tiempo.

En consecuencia, nos encontramos ante un modelo que siendo producto de la razón (del conocimiento por ella producida) no ofrece más salida aparente que la huida hacia delante, ignorando la fuerza destructiva de unos desequilibrios –tales como la dualidad económica, la pobreza, la enfermedad, el desastre ecológico, la emigración ilegal o el terrorismo–, cuyas consecuencias es incapaz de prever. Un modelo que se podría definir como evolucionista pero sin disponer de un apoyo teleológico que le fije los objetivos, y en el que solamente la capacidad competitiva garantiza la supervivencia tal como ocurre con la empresa (Milton Friedman decía en el aula que la marabunta cruzaba el río pasando sobre los cadáveres de las hormigas muertas). Con la situación así planteada habría que esperar al menos que el modelo pudiera evolucionar con la suficiente rapidez para que el número de los que se incorporan a él sea suficiente para garantizar su propia estabilidad, tal como parece ofrecer hoy el crecimiento del Pacífico Asiático. De hecho hay algunos signos positivos. La Ciencia aspira ya a encontrar la fuente de una energía ilimitada e incluso a modificar la biología humana potenciando su capacidad de acelerar la evolución del conocimiento; además de que la difusión de la cultura tecnológica se autoalimenta con la propia innovación que ella provoca a través del mercado. También, y con argumentos más cercanos en el tiempo a la situación creada, la tasa de crecimiento demográfico está en continua disminución y la producción global «parece» mostrar una tendencia suficientemente larga a aumentar más que la población mundial.

Quizás de manera importante, comienza a haber una mayor conciencia colectiva de las consecuencias negativas que pueden introducir a largo plazo los desequilibrios actuales. Así, en el pasado más inmediato se han podido escuchar referencias a la pobreza africana o al tratamiento con mayor cautela y respeto de la cultura islámica. Igualmente, comienza a existir una conciencia de «Estado de Emergencia» respecto a las grandes amenazas ecológicas para la Humanidad.

En todo caso, frente a la sinrazón de la razón que ya se planteó con la posibilidad de un conflicto nuclear con capacidad de reducir la población mundial de una manera extremadamente significativa, está la razón de la razón. Esta última exige la reflexión sobre unos desequilibrios existentes, y sus consecuencias, y no solamente la adaptación a ellos sin pensar en el futuro a largo plazo. Al hacerlo quizás lograríamos que la defensa del propio interés coincidiera con los objetivos que hubiera definido un sentido «humanista», hoy todavía imposible en una sociedad dominada por una moral utilitarista. Algo que depende, más que de buscar un absoluto moral, de tener una mayor conciencia (y para ello conocimiento) de que el proceso actual genera unas interdependencias futuras con aquellos que más padecen los desequilibrios presentes que son irreversibles y, por tanto, de saber también que toda solución de futuro (incluida la propia) pasa por la participación de los que, o se niegan, o no pueden, asumir la cultura tecnológica actual. Algo que exige el consenso y la multilateralidad; así como aceptar que el otro con frecuencia conoce mejor su ritmo posible de adaptación que el que trata de imponérselo desde su propia experiencia, especialmente cuando su forma política no es agresiva hacia el exterior (aun cuando sea parcialmente represiva en su propio contexto) o cuando necesita más urgentemente la distribución que el crecimiento.

En definitiva, y puesto que en todo caso no hay otra alternativa, se trata de admitir la diversidad como fuerza creativa en lugar de tratar de imponer la igualdad en la sumisión; lo que implica también incorporar al proceso globalizador en su forma actual, tanto al que ofrece una resistencia cultural (utilizando el margen de tiempo de que siempre dispone el que lidera el proceso), como al excluido por razones de insuficiente inversión en capital humano, ofreciéndole la posibilidad de hacerlo mediante el apoyo económico necesario para soportar y escapar de la trampa de la pobreza. Algo, en fin, que reduzca la dimensión de un sufrimiento humano que debería ser ya insoportable para la conciencia colectiva y que introduce la incertidumbre en la viabilidad de un proceso que se denomina aquí como «global». Sin duda, el secretario general de Naciones Unidas, Kofi Annan, una persona bien informada sobre los problemas que genera el proceso globalizador, sabía lo que afirmaba al decir que la primera batalla que hay que librar es la batalla contra el hambre.

7. Referencias

- BAUMOL, W. (2002): "The free market innovation machine: Analyzing the growth miracle of capitalism", *Princeton, New Jersey and Oxford*.
- BAUMOL, W. (1988): *Theory of Environmental Policy*, con W. E. Oates, Cambridge University Press, Cambridge.
- CLUB DE ROMA (1972): *Ningún límite al conocimiento, sino a la pobreza: Hacia una sociedad del conocimiento sostenible*, en <http://www.clubofrome.org/archive/publications/WSSD-Spanish1.pdf>
- FISCHER, Stanley (2003): *Globalization and its Challenges*, ponencia presentada en The American Economic Association Meeting en Washintong, DC, 3 de Enero de 2003, en <http://www.iie.com/fischer/pdf/fischer011903.pdf>.
- FMI (2003): *Perspectivas de la economía mundial*, IMF, Washington, septiembre.
- GALA, M. (1991): "El orden económico internacional. Crisis y futuro: Un enfoque economicista", *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*, nº 102, págs. 5–8, Mayo.
- GALA, M. (2003): *Orden y conflictos en la globalidad*, Universidad Internacional de Florida (Miami).
- GALA, M. (2003): "¿Está en peligro el Estado del Bienestar?", *Revista TEMAS*, nº 105–106, págs. 14–15, agosto–septiembre.
- GALA, M. (2004): "Diez años del proceso globalizador", *Revista TEMAS* nº 121, págs. 19–24, diciembre.
- HAYEK, F. (1945), "The use of knowledge in society", *American Economic Review*, 35, septiembre.
- HUME, D. (1978): *Ensayos políticos*, Tecnos, D. L., Madrid.
- HUME, D. (1993): *Investigación sobre los principios de la moral*, Alianza, Madrid.
- HUNTINGTON, S. (1993): "The clash of civilisations", *Foreign Affairs*, vol. 72.
- HUNTINGTON, S. (1996): *The clash of civilisations and the remarking of world order*, Simon and Schuster, New York.
- IMF y IDA (2002): *Heavily indebted poor countries initiative: Status of implementation*, en http://www.worldbank.org/hipc/progress-to-date/Final_Full_Revised_Status_of_Implementation.pdf.
- LOCKE, J. (1979): *Ensayo sobre el entendimiento humano*, Fondo de Cultura Económica, México.
- OCDE (2003): *Tendances des migrations internacionales*, SOPEMI, Paris.
- PNUD (2003): *Informe sobre desarrollo humano 2003*, Ediciones Mundi–Prensa, Madrid.
- PNUD (2004): *Informe sobre desarrollo humano 2004*, Ediciones Mundi –Prensa, Madrid.
- SMITH, A. (1997): *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, D. L., Madrid.
- RIFKIN, J. (1995): *The end of work the decline of the global labor force and the dawn of the post–market era*, G. P. Putnam's Sons, New York.
- RIFKIN, J. (2004): *The European dream how Europe's vision of the future is quietly eclipsing the American dream*, Jeremy P. Tarcher/Penguin, New York.
- UNITED NATIONS (2003): *World economic and social Survey 2003*, United Nations–New York.
- UNITED NATIONS (2003): *World economic situation and prospects, 2003*, United Nations–New York.
- UNTACD (2003): *Trade and development report, 2003*, UNTACD, New York–Geneve.
- UNTACD (2003b): *World Commodity Survey 2003–4*, UNTACD, Geneva.
- UNTACD (2004): *The least Developed countries report 2004. Linking International Trade with property reduction*, UNTACD, New York–Geneve.
- WHITE, W. (2003): "International financial crisis: Prevention, management and resolution", ponencia presentada en la Conferencia. *Economic governance: The role of markets and the State*, Annual Congress of the Swiss Society of Economics and Statistics, Berne, 20 March.