

La globalización como ideología: dimensiones económicas y políticas

Introducción

UNO DE los temas fundamentales que enfrentan los intelectuales actualmente es el de la corrupción del lenguaje político, el ocultamiento del capitalismo realmente existente a través del uso de eufemismos y conceptos que guardan escasa relación con las realidades sociales y políticas que afirman discutir. Nos damos cuenta de este tipo de mistificación con sólo recorrer las páginas financieras de los diarios. Términos como “reforma económica” no tienen nada en común con su uso tradicional y su significado en el sentido común –redistribución del ingreso, incremento en el bienestar público–; el concepto ahora se refiere a la reconcentración del ingreso, hacia arriba y hacia afuera, la transferencia de la propiedad pública a los monopolios privados, la disminución del gasto social en beneficio del subsidio a la exportación de las grandes corporaciones.

El mismo problema surge con todo el repertorio de conceptos elaborados a lo largo de las dos últimas décadas por los ideólogos del neoliberalismo para justificar y disfrazar las crecientes desigualdades económicas y las prácticas políticas autoritarias que acompañan a la hegemonía capitalista. Una discusión seria de los principales problemas sociales y políticos de la actualidad debe comenzar por aclarar –y desmitificar– conceptos como el de “globalización”.

En este capítulo argumentamos en contra del concepto “globalización” y en favor del concepto “imperialismo”, no en términos ideológicos sino como una forma más precisa de describir e interpretar el contexto dentro del cual se enmarcan los temas políticos y sociales. Procedemos luego a discutir el tema de la ciudadanía dentro del marco más amplio de una visión crítica de la “democracia” y las transiciones democráticas, al introducir el concepto “neautoritarismo” para explicar cómo los procesos electorales han conducido a desigualdades socioeconómicas perversas. Con referencia a este marco imperial neautoritario, este capítulo examina las visiones críticas “oficiales” de la

ciudadanía y se centra en la distinción entre las prácticas formales y sustantivas de la ciudadanía.

En la segunda parte de este capítulo discutimos la ascensión y caída de la democracia y la ciudadanía en Europa meridional en el contexto del nuevo orden imperial y la consolidación de su posición subordinada dentro de ese sistema. La sección final discute las perspectivas de cambio. Se centra en una serie de probabilidades contextuales que podrían detonar transformaciones en gran escala y a largo plazo.

Mitos globales y poder imperial

¿Globalización o imperialismo estadounidense? Esa es la cuestión. Para el fin de un milenio y el principio de otro se puede dar una respuesta: la economía mundial está cada vez más dominada por el poder económico de Estados Unidos. La visión dominante en los ochenta y principios de los noventa fue la de un mundo de “corporaciones globales” que trascendían las fronteras nacionales; lo que algunos referían como la “aldea global” mientras que otros lo aludían como a estados interdependientes vinculados por las corporaciones internacionales. Pero esta perspectiva ya no es sostenible. El análisis sistemático de la composición de la economía internacional demuestra de manera concluyente que las corporaciones multinacionales estadounidenses son con mucho la fuerza dominante y lo son cada vez más con el transcurrir del tiempo. Las ideas de un mundo “bipolar” o “tripolar”, de una economía mundial más diversificada basada en la emergencia de las milagrosas economías asiáticas, son una alucinación. La idea de un contrapeso europeo para el poder de Estados Unidos, fundamentado en una economía alemana renaciente y unida, no es evidente, cuando menos en términos de las corporaciones gigantes que conforman la economía mundial.

En la medida en que persiste la retórica de la globalización, se ha convertido en una máscara ideológica que disfraza el poder emergente de las corporaciones estadounidenses para la explotación y el enriquecimiento de sus directivos en un grado sin precedentes. La globalización puede verse como una clave para la ascendencia del imperialismo estadounidense.

Dominación corporativa estadounidense

Una encuesta publicada por *Financial Times* (28 de enero de 1999) acerca de las empresas más grandes del mundo, según su capitalización en el mercado, mostró que de las 500 empresas más grandes, Estados Unidos tiene 244;

Japón, 46, y Alemania, 23. Incluso si agregamos toda Europa, el número total de compañías dominantes es de 173, mucho menos de las que son propiedad de Estados Unidos. Es claro entonces que el capitalismo europeo, no el japonés, sigue siendo el único competidor de Estados Unidos en el dominio del mercado mundial. El acrecentamiento del poder económico estadounidense y la caída de Japón en 1998 se manifiesta en el incremento de firmas estadounidenses entre las primeras 500, de 222 a 244, y la precipitación de las firmas japonesas, de 71 a 46. Esta tendencia se acentuará en los siguientes años porque las corporaciones multinacionales estadounidenses están comprando grandes cantidades de empresas japonesas al igual que coreanas, tailandesas y de otros países.

Si examinamos las 25 firmas más grandes, aquellas cuya capitalización excede los 86,000 millones de dólares, la concentración del poder económico es aún más clara: más del 70 por ciento son de Estados Unidos; 26 por ciento son europeas, y 4 por ciento, japonesas. Si observamos las primeras 100 compañías, el 61 por ciento son de Estados Unidos; 33 por ciento, europeas, y sólo 2 por ciento, japonesas. En la medida en que las TNC controlan la economía mundial, es principalmente Estados Unidos el que ha resurgido como el poder claramente dominante. Mientras las empresas más grandes son las fuerzas conductoras al comprar empresas más pequeñas a través de fusiones y adquisiciones, podemos esperar que las TNC estadounidenses jueguen un papel preponderante en el proceso de concentración y centralización del capital.

El mito de los “mercados emergentes”

A mediados de los setenta, periodistas económicos, banqueros inversionistas y académicos comenzaron a referirse al fin de la dependencia del Tercer Mundo, la emergencia de nuevos centros de poder económico y el surgimiento de Asia como nuevo centro del capitalismo mundial. Actualmente esos pronunciamientos suenan huecos. Todos los países emergentes juntos (América Latina, Asia, Medio Oriente, África) dan cuenta de 26 de las 500 compañías más grandes –5 por ciento–. Lo que es todavía más significativo debido a que gracias a las crisis económicas y a las políticas de privatización, muchas de estas empresas han sido tomadas por el capital estadounidense y europeo; son efectivamente subsidiarias de las gigantes del imperio euroamericano. Por ejemplo, en América Latina, la mayor parte de las empresas de telecomunicaciones y de energía eléctrica, que se encuentran entre las mayores en el mundo de los negocios latinoamericanos, son propiedad de TNC europeas. La privatización en Brasil, en especial de Telebras, la compañía más grande de América, ha extendido el imperio euroamericano.

Los principales giros económicos, entre las 500 compañías más grandes, son bancos, empresas de comunicación, farmacéuticas, equipo de oficina, programas de computadora y seguros. En otras palabras, el predominio de Estados Unidos en el capital financiero y la alta tecnología. La empresa más grande en el mundo actual es Microsoft, seguida por General Electric. El poder imperial estadounidense está basado en el banco de cuatro patas de las finanzas, la alta tecnología, los productos farmacéuticos y los recursos energéticos.

El cambio dinámico en el poder económico también puede ilustrarse al observar el número de grandes compañías nacionales con incrementos significativos, de valor entre 1997 y 1998: entre las 23 empresas más importantes, 13 eran de Estados Unidos y 10 eran europeas; no había ninguna de Asia o América Latina. En contraste, entre las compañías cuya capitalización ha decrecido significativamente, 12 eran de Japón; cinco, de otros países asiáticos, y sólo cinco de Estados Unidos y Europa occidental. El valor creciente de las empresas estadounidenses y europeas les da un mayor capital para extender sus imperios mientras que el decreciente valor de las compañías japonesas, del suroeste asiático y latinoamericanas las hace proclives a ser adquiridas.

La precipitada caída de Asia como poder económico mundial coincide con el final del desafío comunista al poder euroamericano. Las “reglas de la cooperación capitalista” entre los centros imperiales y los “mercados emergentes” han cambiado dramáticamente. En la época anterior a la confrontación entre sistemas, el capital asiático emergente era visto por Washington como un aliado estratégico al que había que mimar con fácil acceso a los mercados y al capital, mientras sus regulaciones estatales y sus políticas proteccionistas eran cómodamente pasadas por alto. En el periodo contemporáneo poscomunista de competencia intercapitalista han cambiado todas las reglas. Asia es percibida como un competidor, un blanco por conquistar. Washington y Wall Street aplican fuertes presiones para liberalizar, privatizar y desregular sus mercados financieros. Las crisis resultantes en Asia son una tremenda oportunidad para las compañías estadounidenses y europeas para conquistar lucrativas empresas asiáticas y para eliminar a los competidores.

Ventajas comparativas de las corporaciones estadounidenses

Aun en los más lóbregos días de caída relativa de su poder global, de mediados de los setenta a mediados de los ochenta, las empresas estadounidenses

poseían varias ventajas estratégicas que luego fueron capaces de explotar plenamente para recuperar su supremacía mundial.

Primero, las corporaciones estadounidenses tienen un control indisputado del sistema político, hasta un grado inimaginable, en Europa. Tanto el Partido Demócrata como el Republicano están totalmente dedicados a expandir ese poder corporativo en el extranjero, incluso a costa de sacrificar los programas sociales en casa. El Congreso, la Presidencia y la Reserva Federal (banco central), por más que existan diferencias menores respecto a cuestiones marginales, están orientados a promover la expansión en ultramar.

En segundo lugar, los sindicatos estadounidenses representan sólo al 10 por ciento de la fuerza laboral del sector privado y, todavía más significativo, dependen totalmente de –y están vinculados con– los dos principales partidos. No hay amenaza política, socialdemócrata ni de izquierda, al consenso de los dos partidos respecto a la expansión de los negocios en el extranjero. Los funcionarios de los sindicatos estadounidenses cooperan con las empresas en los despidos masivos, la reducción de los beneficios sociales y en la puesta en práctica de reglas de trabajo que maximizan el poder corporativo. Fuerzan a los trabajadores a aceptar cambios tecnológicos y reclasificaciones de puestos en un grado mucho mayor que los funcionarios sindicales europeos o asiáticos. Como resultado, las grandes empresas estadounidenses pudieron acumular capital y expandirse al extranjero sin la resistencia política que se encuentra en Europa o Asia.

En tercer lugar, las corporaciones estadounidenses tienen los impuestos más bajos de cualquier país industrializado. Los impuestos corporativos dan cuenta del 10 por ciento de los ingresos federales; en tanto que los impuestos sobre la renta aplicados a los salarios, 47 por ciento. Estados Unidos tiene el mayor número de trabajadores sin cobertura de servicios de salud en cualquiera de los países industrializados o semiindustrializados. Estos factores combinados proporcionan a las compañías estadounidenses mayores ganancias para comprar a los competidores y para financiar fusiones que conduzcan a posiciones dominantes en el mercado mundial.

En cuarto lugar, el Departamento del Tesoro puede financiar el enorme déficit de la cuenta corriente estadounidense al emitir dólares, la principal moneda de intercambio en los mercados mundiales. Ningún competidor capitalista tiene esta posición privilegiada para financiar sus saldos negativos.

En quinto lugar, los funcionarios estadounidenses del Departamento del Tesoro son los miembros más influyentes del FMI y el Banco Mundial, y por tanto están en posición de poner en práctica políticas económicas que debi-

liten a los competidores, incrementen la vulnerabilidad de los países rivales y faciliten a las corporaciones estadounidenses la toma del poder, al reducir las barreras para la invasión de la inversión financiera estadounidense.

Finalmente, el Estado imperial estadounidense, a través de una multiplicidad de agencias (Departamento de Comercio, CIA, Pentágono, Tesoro), ha concentrado sus esfuerzos en minar la economía japonesa, retener influencia en Europa (vía OTAN) y apoderarse de activos en Asia y América Latina mediante una combinación de intervención política y militar que conforma la agenda de desarrollo en los mercados libres. Estas ventajas políticas y económicas internas y externas han dado a las empresas estadounidenses los recursos internos y el marco internacional para fusiones a gran escala y para la expansión en el extranjero que han conducido a una reemergencia del imperio económico estadounidense.

Y es el *imperio*, no la globalización, lo que explica por qué la economía estadounidense continúa creciendo mientras Asia experimenta bancarrotas masivas y se colapsa la economía brasileña. Los contrastes entre la creciente capitalización de las grandes empresas estadounidenses y la decreciente capitalización de las firmas en Asia y América Latina no pueden explicarse por una economía global “interdependiente”. En cambio, el crecimiento de las ganancias, los pagos de interés a los bancos y las compras efectuadas por las TNC que preceden y acompañan al colapso asiático y latinoamericano se entienden mejor si se la considera como la operación exitosa del orden imperial estadounidense. Las crisis de sus competidores representan la oportunidad para los negocios estadounidenses: las compras a bajo precio de empresas y bancos en Corea, Japón y Brasil; las devaluaciones y bajos salarios en países donde operan las empresas estadounidenses, y los bajos precios de los bienes de consumo alientan a consumir en Estados Unidos.

Una buena ilustración de cómo las “crisis” han beneficiado al imperio estadounidense y europeo se encuentra en las adquisiciones de empresas rentables. En 1998, las TNC estadounidenses y europeas invirtieron 47,000 millones de dólares en la compra de firmas brasileñas. En 1999, la devaluación y la depresión mostraron que estaban por venir compras lucrativas por compañías euroamericanas. En Corea, más del 53 por ciento de la inversión estadounidense se dirige a absorber corporaciones de origen coreano. En 1998, cuando la industria japonesa declinó 6.9 por ciento, las instituciones bancarias y financieras de Estados Unidos hicieron importantes incursiones en el mercado financiero y de bienes raíces nipón.

El auge del imperio económico estaba emparejado con el creciente deseo de la administración de Clinton por usar la fuerza en Irak, Europa central,

Asia y África; por incrementar el presupuesto militar estadounidense y por nombrar asesores presidenciales mano dura en materia de inteligencia y seguridad para dirigir la intervención militar encubierta y abierta. Washington está preparado para defender su recientemente recuperada ascendencia económica por todos los medios necesarios: por el libre comercio si es posible, por la fuerza militar si es necesario.

De acuerdo con la mayor parte de los defensores de la teoría de la “globalización”, estamos entrando en una nueva época de interdependencia, en la que las corporaciones sin Estado trascienden las fronteras nacionales, impulsadas por la tercera revolución tecnológica y aligeradas por los nuevos sistemas de información. De acuerdo con esta visión, el Estado-nación es un anacronismo, los movimientos de capital son imparables e inevitables y el mercado mundial es el determinante de la economía política macro-micro. El neoliberalismo es un derivado ideológico, con sus énfasis en los libres mercados, los libres flujos de capital y la privatización.

El resultado, de acuerdo con los teóricos globalistas, es un mundo progresista, dinámico, modernizado, de naciones prósperas. El contraste entre las premisas y las promesas de los teóricos de la globalización y las realidades contemporáneas no podría ser más marcado. En vez de naciones interdependientes, tenemos dramáticos contrastes entre las naciones acreedoras y deudoras, corporaciones multimillonarias que se apropian de las empresas, intereses, regalías y excedentes comerciales, mientras que miles de millones de trabajadores y campesinos sobreviven en condiciones de pobreza y miseria. Estructuralmente encontramos que más del 80 por ciento de las corporaciones multinacionales controlan sus decisiones de inversión, investigación y tecnología desde sus oficinas en Estados Unidos, Alemania y Japón. Las corporaciones multinacionales están basadas en operaciones mundiales, pero su control está centralizado.

La más notable refutación a la teoría de la globalización se encuentra en el contraste entre la prosperidad relativa del capitalismo en Estados Unidos y Europa y el colapso o depresión de las economías en el resto del mundo. Las crisis en Asia, América Latina, la ex Unión Soviética, etcétera, fueron alimentadas por las presiones de los poderes euroamericanos que promovieron la liberalización, la desregulación y el endeudamiento. Actualmente, estas TNC estadounidenses y europeas se benefician a través de compras baratas de bancos, y las corporaciones explotan al trabajo con bajos salarios al igual que ejercen un mayor control sobre las políticas comerciales y macroeconómicas. Es un concepto extraño el de “globalización” pues describe el pillaje y la ganancia en la misma declaración que la interdependencia y las corpora-

ciones sin Estado. Las grandes concentraciones de ganancias e intereses se suman a las cuentas de las TNC con sedes en Estados Unidos y Europa.

El concepto de imperialismo es mucho más preciso al definir la actual concentración de la riqueza y el poder, la centralización del capital, los efectos diferenciales de las crisis, la distribución de los beneficios y pérdidas a causa de las crisis. Más exactamente, el centro histórico del imperialismo está situado hoy en Estados Unidos.

La ascendencia estadounidense ha conducido a un declive de la teoría de la caída estadounidense. Los bancos y las corredurías estadounidenses son cada vez más dominantes en Asia y Europa. Las exportaciones de bienes culturales de Estados Unidos se han expandido geométricamente, e igualmente importante es que los funcionarios nombrados por el gobierno estadounidense se han convertido en voceros de las corporaciones y los bancos estadounidenses.

De igual importancia es que a través de la OTAN y su expansión en Europa del Este, Estados Unidos tiene ahora una mayor presencia e influencia en Europa en comparación con cualquier otro momento durante la Guerra Fría. La influencia militar estadounidense se ve en su presencia militar en Bosnia, Irak, Yugoslavia (Kosovo) y Macedonia. La influencia de Estados Unidos en Naciones Unidas, y particularmente su control sobre los inspectores de la ONU en Irak, es ahora del dominio público. La violación de Washington a los mandatos de la ONU al bombardear Irak, y su desafío a la Organización Mundial de Comercio (OMC), a través de sanciones unilaterales contra Europa en el caso de los plátanos, refleja la arrogancia del poder imperial.

Es difícil argumentar en contra de la naturaleza imperial de las relaciones internacionales, e incluso más difícil negar la ascendencia de Estados Unidos dentro del sistema imperial. Continuar negando las realidades económicas y militares con referencia a la “naturaleza global” de la economía es esencialmente ocultar información acerca de los principales actores y beneficiarios dentro de ese sistema.

La internacionalización del capital y la búsqueda de la ganancia

La internacionalización del capital se ha convertido en tema de un debate de consideración. A discusión en este debate ha estado la competitividad internacional, lo que nosotros consideramos una preocupación fuera de lugar. La búsqueda de la competitividad aporta una potente justificación para las políticas de ajuste estructural: adaptarse a los requerimientos cambian-

tes del nuevo orden económico mundial. El asunto en este no debate es identificar la fuerza conductora de la expansión en el extranjero. Sin embargo, puede afirmarse, como hacemos nosotros, que la búsqueda de ganancias, en vez de “competitividad”, es lo que subyace a la “internacionalización” del capital.

Las ganancias en el extranjero son actualmente la fuente principal de ganancias para un número creciente de firmas. El perfil de las corporaciones que obtienen el grueso de sus ganancias de la actividad en el extranjero es variable y por tanto la naturaleza de la “internacionalización” no es un fenómeno uniforme. La internacionalización del capital es un proceso que ha evolucionado gradualmente con el tiempo entre ciertos tipos de TNC. La internacionalización del capitalismo –el movimiento del capital multinacional– de hecho tiene poco que ver con las nociones abstractas de la “competitividad”. Está relacionada más directamente con las tasas diferenciales de ganancia. La principal fuerza conductora del crecimiento de la inversión extranjera (“fuga de capital”) y la caída relativa de una economía nacional radica en la tasa superior de ganancia en el exterior.

Cuando el porcentaje de inversiones en el extranjero equivale al porcentaje de ganancias en el exterior de una misma corporación, no hay ventaja comparativa entre la inversión en el extranjero y en la nacional. Cuando las ganancias en el extranjero son proporcionalmente mayores que la inversión en el extranjero, sí hay una ventaja comparativa en la inversión hecha en el extranjero. Analizamos aquí las ganancias obtenidas de las TNC estadounidenses en relación con las ganancias provenientes del mercado interno y del extranjero. Examinamos luego la rentabilidad en relación con la inversión, tanto en los mercados nacional como en el exterior, para determinar en dónde y en qué grado es mayor la razón entre ganancia e inversión. En ambas instancias analizamos la rentabilidad y las tasas de ganancia a lo largo de un periodo de 13 años.

En tanto que la internacionalización del capital es una realidad cada vez más presente, es importante ponerla en perspectiva. En 1993, el 22 por ciento de las 100 más grandes TNC obtuvieron más del 50 por ciento de sus ingresos de fuentes extranjeras. El mercado de Estados Unidos es todavía la fuente primaria de ingresos para tres cuartos de las TNC, aun cuando las corporaciones estadounidenses se expandan en el extranjero. No obstante, hay claras muestras de un cambio histórico. Entre 1980 y 1993, de las 100 TNC más grandes, aquellas que obtenían más del 50 por ciento de sus ganancias en el extranjero pasaron de representar 27 a 33 por ciento del total (véase cuadro 1). En otras palabras, un tercio de las corporaciones más grandes obtenía el grueso de sus ganancias de las inversiones en el extranjero.

CUADRO 1
 PORCENTAJE DE LAS 100 FIRMAS MÁS GRANDES QUE OBTIENEN
 MÁS DEL 50 POR CIENTO DE SUS GANANCIAS EN EL EXTRANJERO

	50-74%	75% y más	Total
1980	22	5	27
1993	20	13	33

Fuente: *Forbes*. 18 de julio de 1994, pp. 276-279; 18-19 de julio, pp. 102-104.

La dependencia de las TNC respecto de las ganancias en el extranjero está creciendo, y para muchas se ha convertido en una necesidad estratégica. En 1980, sólo el 5 por ciento de las TNC mayores obtuvo más del 75 por ciento de sus ganancias en el extranjero. Para 1993, esa cantidad había aumentado dos veces y media al situarse en 13 por ciento. Para esta minoría, el que el Estado estadounidense promueva políticas como la del TLCAN, el GATT y otros tratados internacionales de libre comercio es crucial para su crecimiento y operación prolongada.

El tema de las firmas estadounidenses que se tornan “competitivas”, en el sentido de que las corporaciones estadounidenses están siendo exprimidas por los competidores extranjeros, no cuadra con los datos. En 1980, el 43 por ciento de las TNC estadounidenses tenían tasas de ganancia más bajas que el promedio, mientras que en 1993 esa cantidad se redujo al 26 por ciento (véase cuadro 2). Para principios de los noventa un número creciente de firmas obtenía ganancias entre altas y muy altas. Las ganancias elevadas están basadas en la proporción entre ganancia e inversión de 1.5 a 1.99, y las ganancias muy altas en proporciones de 2 y más.

CUADRO 2
 TASAS DE GANANCIA DE LAS 100 TNC MÁS GRANDES
 CON SEDE EN ESTADOS UNIDOS, 1980 Y 1993
 (Porcentaje)

	<i>Pérdidas</i>	<i>Por debajo del promedio</i>	<i>Encima del promedio</i>	<i>Ganancias altas</i>	<i>Ganancias muy altas</i>
1980	1	43	35	12	7
1993	9	26	25	14	14

Fuente: *Ibidem*.

Nota: Las tasas de ganancia se calculan por la proporción de las ganancias obtenidas en el extranjero frente a las inversiones en el extranjero. De ahí que una corporación cuyo porcentaje de ganancias extranjeras exceda su porcentaje de inversión extranjera por dos se clasifique como de ganancias muy altas; las firmas que obtuvieran entre 1.5 y 1.99 se clasificarían como de altas ganancias; de 1.00 a 1.49, por encima del promedio; menos de 0.99, por debajo del promedio.

En 1980, las TNC de ganancias altas y muy altas equivalían al 19 por ciento de las firmas, mientras que en 1993 el 28 por ciento de las TNC se encontraba en la rama de las altas ganancias (véase tabla 2). Por otro lado, entre 1980 y 1993, hubo un incremento en el porcentaje de TNC que tuvieron pérdidas en el extranjero. En 1980, sólo una firma mostró una pérdida en comparación con nueve firmas en 1993. El argumento de la “competitividad” respecto a una reducción sobre las ganancias se aplicó a un número muy limitado de firmas, aunque la cantidad está creciendo junto a un mayor número de firmas que han consolidado robustos márgenes de ganancia. Junto con el número creciente de TNC estadounidenses que obtienen el grueso de las ganancias en el extranjero debemos añadir la cantidad en aumento de las firmas que están obteniendo tasas excepcionales de ganancia. La internacionalización del capital parece estar basada en la penetración y consolidación de posiciones favorables en los mercados en el extranjero según se manifiesta en las altas tasas de rendimiento para un número creciente de firmas estadounidenses. Sin embargo, también resulta que ésta no es aventura carente de riesgos ya que junto con el creciente número de grandes ganadores, está un incremento en los “perdedores”.

Convertirse en internacionales ha sido el camino para acceder a las superganancias. La década de los ochenta fue de transición –merced a la ruptura de las barreras nacionalistas, socialistas y de bienestar– hacia la expansión capitalista mundial. La caída de los salarios y del gasto social, y el incremento en las regulaciones y el cambio en las políticas impositivas facilitaron la acumulación nacional para la expansión global. Y también lo inverso es cierto: la expansión global ha llevado a la reducción en salarios y prestaciones en Estados Unidos. La importancia de la inversión internacional en las ganancias generales de las TNC es una razón por la que los gobiernos de Estados Unidos promueven tan activamente los “acuerdos de libre comercio” globales y regionales. Al abrir oportunidades de inversión en el extranjero, el gobierno de Estados Unidos promueve tasas más altas de ganancia reduciendo los estándares de vida nacionales. Las TNC han tenido éxito, al menos temporalmente, al vender la idea de que el mercado global o el sistema capitalista mundial son los responsables de la reducción en los estándares de vida de los Estados Unidos, en vez de su impulso hacia las mayores ganancias. Como escribe Louis Uchitelle en *The New York Times*: “En cambio, la empresa es vista (por los trabajadores) como una víctima más atrapada en una competencia global que la fuerza a reducir costos y a despedir empleados” (*New York Times*, 20 de noviembre de 1994, sección 4, p. 1).

Las implicaciones políticas y sociales del nuevo orden imperial

El nuevo orden imperial y la promoción de los intereses de las instituciones económicas dominantes a través de las políticas neoliberales ha tenido profundas consecuencias para la democracia y la sociedad. En el nivel estructural, significa que los funcionarios externos, no electos, juegan un papel primordial en la toma de decisiones macroeconómicas y macrosociales que tienen efectos en las estructuras básicas de la economía y los estándares de vida de las naciones.

Actualmente, en muchas partes del mundo, los funcionarios designados por el Departamento del Tesoro estadounidense en el Banco Mundial y el FMI deciden sobre los niveles de gasto del gobierno, las relaciones de propiedad (privada frente a la pública), las estrategias de desarrollo (mercados de exportación o nacionales) y muchos otros aspectos definitivos de la existencia social, pasando por encima del sistema electoral. Estos actores políticos externos responden al imperativo de los gobiernos propios y de las TNC estadounidenses. En la mayoría de los casos, las elites políticas locales ponen en práctica estas políticas macroeconómicas regresivas sin consultar al electorado o ni siquiera a la legislatura electa. La presunción de la toma de decisiones políticas por estos representantes externos del poder corporativo, altera de manera fundamental la naturaleza de los sistemas políticos electorales.

Si el autoritarismo se define esencialmente por la toma de decisiones sin consulta pública y sin responsabilidad ante los electores, la influencia y el poder crecientes de los funcionarios no electos de las instituciones financieras internacionales constituyen un importante pilar de ese sistema.

La influencia de los actores financieros externos no electos forma sin embargo sólo uno de los aspectos del crecimiento del autoritarismo, aunque es un componente muy importante. El crecimiento de la OTAN, con su estructura central de mando dominada por los funcionarios militares, y su papel creciente en la definición de las fronteras nacionales y la extensión de su alcance en Europa central es otra dimensión del nuevo autoritarismo. La resatelización de Europa del Este a través del mando de la OTAN es un vívido recordatorio de que los defensores de ayer de la independencia nacional son entusiastas clientes actuales de las aspiraciones hegemónicas estadounidenses.

El nuevo autoritarismo es diferente del viejo estilo de los regímenes represivos. En el pasado, el autoritarismo tenía una cara militar, negaba las libertades individuales y la competencia electoral. El nuevo autoritarismo es un régi-

men híbrido que combina los procesos electorales y las libertades individuales con estructuras para la toma de decisiones altamente elitistas. Mientras ocurren las elecciones no hay correspondencia entre la retórica populista o socialdemócrata durante la campaña electoral y el gobierno poselectoral en el que se aplican duras medidas de austeridad neoliberal y políticas de ajuste estructural. El uso deliberado del engaño político pone en cuestión el significado mismo de “elecciones competitivas” en cuanto posibilidades de expresión de la opción del elector y como medio para que el electorado influya en el proceso político. Además, el cada vez más extendido uso de los decretos ejecutivos para poner en práctica la agenda neoliberal (privatización, políticas de ajuste estructural, etcétera) es mucho más compatible con el estilo de los regímenes autoritarios antiguos que con las prácticas democráticas.

Igualmente importante es la expresión rutinaria de amenazas económicas de retiros de capital por parte de las TNC para limitar las reformas sociales, y la difusión de esas amenazas por los ejecutivos políticos es una forma de chantaje y de coerción que niega a los electores y a las legislaturas la capacidad de discutir y aprobar leyes. El uso de las amenazas y la coerción es antitético con la cultura cívica, en donde todos los actores económicos aceptan las reglas del juego democrático y todos están en libertad de discutir las políticas sin coerción. El caso reciente de la renuncia del ministro de finanzas alemán, Oskar La Fontaine, es ilustrativo. Sus intentos por compensar ciertos desequilibrios fiscales se confrontaron con la amenaza de salirse de Alemania expresada por las corporaciones alemanas. El primer ministro Schroeder procedió a promover la discusión del tema, con la consecuente renuncia de La Fontaine y el naufragio de la agenda de reforma social. El electorado, que había votado en favor de la reforma social, fue marginado y el capital corporativo se salió con la suya. El proceso democrático en Alemania se sacrificó para responder a las demandas del poder corporativo centralizado.

El neoautoritarismo es un sistema híbrido que combina la toma de decisiones –por una elite– y los procesos electorales. Legisladores electos y agentes corporativos no electos, campañas electorales y prácticas a través de decretos, minan la noción de cultura cívica. En este contexto es importante examinar críticamente el significado de ciudadanía desde dos ángulos: ciudadanía “formal” y “sustantiva”. La *ciudadanía formal* se refiere a los atributos legales inherentes al ciudadano según una constitución escrita o implícita. La *ciudadanía sustantiva* se refiere a la capacidad de los individuos para ejercitar aquellos poderes en el debate real y en la resolución de los temas políticos. Actualmente, a los ciudadanos se les niega sistemáticamente el derecho de voz y voto en los temas sustantivos más profundos que afectan sus vidas, inclu-

yendo los gastos del Estado, los impuestos, la privatización, los programas de austeridad y los subsidios para las TNC. Para disfrazar esta negación de la ciudadanía, los defensores elitistas del Estado liberal se refieren a nociones amorfas de “sociedad civil” y “globalización”.

Vivimos en sociedades clasistas, en donde las desigualdades socioeconómicas son más agudas de lo que habían sido en los últimos 30 años. La “sociedad civil” incluye a inversionistas y banqueros millonarios que acumulan fortunas comprando y vendiendo empresas, cerrando empresas y despidiendo a miles de obreros, al igual que viviendo a costa de trabajadores mal pagados y a los que se les niegan los derechos laborales más elementales. Las desigualdades socioeconómicas y las relaciones de explotación dentro de la “sociedad civil” definen concepciones muy distintivas de ciudadanía y de acción política. Para la rica elite de administradores corporativos, la ciudadanía consiste en influir en las decisiones macroeconómicas; para los trabajadores, la ciudadanía consiste en adaptarse a esas decisiones o involucrarse en la política de clase para resistirlas.

Lo cierto es que el concepto de “sociedad civil” es demasiado general e inclusivo para explicar las políticas económicas que dividen a las clases, generadas por una clase de la sociedad en contra de otra clase. El ejercicio de la ciudadanía sustantiva está asociado íntimamente con la política de clase que reconoce las relaciones distintivas y desiguales dentro de la sociedad civil y las relaciones de entrelazamiento entre las clases dominantes en la sociedad civil y el Estado.

La ciudadanía sustantiva está en profundo conflicto con las prácticas coercitivas de las TNC. Las amenazas abiertas y encubiertas de las TNC acerca de retirar su capital, cerrar fábricas, despedir obreros, constituyen un factor significativo que mina el libre debate y el proceso legislativo democrático. Es la pistola corporativa apuntando a la cabeza del trabajo o de los legisladores la que obstaculiza la política democrática.

La ciudadanía sólo puede funcionar cuando los ciudadanos pueden elegir a quienes toman las decisiones, no bajo la presión de actores externos que responden a las elites económicas y políticas estadounidenses o europeas. Los ciudadanos no pueden comprometerse en debates significativos sin una cultura cívica, o en donde las amenazas y los chantajes son las armas de un conjunto de intereses. La ciudadanía requiere que las preferencias del voto, basadas en las campañas electorales, tengan una correspondencia directa con las políticas gubernamentales. Los socialdemócratas que hablan al pueblo antes de las elecciones y capitulan ante las TNC después de las elecciones no sólo ponen en cuestión sus credenciales reformistas, sino que minan la legitimidad del proceso electoral.

Conclusión

La reaparición de las relaciones imperiales –descritas incorrectamente como “globalización”– ha destruido las prácticas democráticas. Junto con la redefinición de la democracia como la toma de decisiones centralizada y elitista combinada con elecciones, el papel de los ciudadanos como protagonistas de los debates sobre las políticas públicas ha estado en franco declive. El resultado es mayor apatía del votante, abstención creciente y rechazo de los políticos en el poder, el “antivoto”, al igual que un mayor recurso a la acción extraparlamentaria.

Los prospectos para una nueva realineación de fuerzas sociopolíticas y la posibilidad de un orden político económico más abierto a la participación (una profunda democracia o socialismo) dependen de diversos factores:

1. La difusión de las crisis capitalistas del sureste de Asia, Japón, América Latina, Rusia y otras partes de la ex URSS hacia Estados Unidos y Europa. Hay razones muy convincentes para creer que esto es probable, dadas las limitaciones que el colapso de estos mercados genera sobre la realización de la ganancia de las mayores corporaciones en Europa y Estados Unidos.

2. En el horizonte se perfilan cambios socioeconómicos a gran escala en regiones afectadas por las crisis. En China, el descontento político crece en todo el interior del país en la medida que se dan despidos masivos y se acaban las redes de protección. En Brasil, la depresión está provocando crecientes confrontaciones en muchos niveles, desde gobernadores de los estados hasta campesinos sin tierras. Similares desafíos sociales surgen en Indonesia, Rusia, etcétera, países devastados por el colapso económico.

3. La confrontación político-militar provocada por la incursión militar en Yugoslavia por Washington y la OTAN probablemente provocará un prolongado conflicto militar desestabilizando a los Balcanes, y ello pudiera conducir a una guerra más general, que crearía incertidumbre entre los inversionistas y precipitaría una crisis financiera.

4. El *boom* en Estados Unidos es alimentado por una burbuja especulativa exagerada que resulta insostenible. Las acciones están ampliamente sobrevaluadas; los ahorros son negativos y el desempeño de la economía productiva no tiene relación con la economía de papel.

Si efectivamente uno o todos estos eventos se hicieran realidad, es probable que veamos el crecimiento de la política extraparlamentaria en el Oeste y la radicalización del proceso político en el Sur y el Este. Los partidos establecidos, incluso, o especialmente, los socialistas, convencidos profundamente de su propia misión como guardianes del *status quo* y devotos de sus propios mitos

como pertenecientes a la centro-izquierda o a la “tercera vía” son estructuralmente incapaces de liberarse a sí mismos de un orden político económico en crisis. Los nuevos movimientos sociopolíticos probablemente tomarán inicialmente la forma de los consejos de desempleados en Francia, de confrontaciones de campesinos agricultores con el Estado, las huelgas generales de los trabajadores daneses, etcétera.

Los saqueos neoliberales están provocando ya una profunda reflexión acerca de la “liberalización” insensata que ha condenado a cientos de millones a la pobreza en Asia, América Latina y Rusia. Hay una alta probabilidad de un giro al desarrollo orientado hacia adentro en contra de la “globalización” imperialista; un reavivamiento del proyecto socialista: la resocialización de las empresas privadas en bancarrota como una alternativa a las compras por parte de los extranjeros; niveles más altos de planeación pública y un retorno a la democratización al estilo de la asamblea popular del espacio público y privado.

En Europa meridional, las crisis y la reconsideración de la trayectoria posterior a los setenta podría conducir a un reavivamiento del “espíritu de 1974”; las crisis sacan lo mejor y lo peor en las personas. Para las clases dominantes en decadencia siempre existe la amenaza de represión para retener el poder y subsidiar sus pérdidas; para las clases populares, los consejos, la asamblea, la solidaridad: la reemergencia de la ciudadanía en lugar de las relaciones entre patrón y cliente.

Una cuarta parte del mundo capitalista no puede prosperar cuando tres cuartas partes están inmersas en una profunda crisis: las leyes de la acumulación capitalista no pueden operar en circunstancias tan restringidas. Lo que también queda claro es que el actual éxito del capitalismo en Europa y Estados Unidos está basado en gran parte en el desmantelamiento del Estado benefactor y en negarse a cumplir con ningún pacto social significativo. Como hemos visto, incluso las mínimas reformas fiscales propuestas por el ministro alemán de finanzas fueron rechazadas y él fue excluido. Esto hace surgir una pregunta fundamental: si el bienestar social, como ha sido conocido históricamente en Europa, ya no es factible bajo el capitalismo real existente, ¿cuáles son las alternativas? Recordamos aquí una de las expresiones retóricas del presidente Kennedy, que sin embargo contenía una profunda verdad: “quienes hacen imposible la reforma, hacen inevitable la revolución”.