

EVOLUCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y DE LA ESTRUCTURA SOCIAL EN LA GLOBALIZACIÓN

Aleksandro Palomo Garrido

Universidad de Colima, México¹

<http://dx.doi.org/10.5209/NOMA.56648>

Resumen: En la década de los noventa se produjo a nivel global un proceso de reorganización de la producción. Por un lado, esta reorganización se produjo debido a causas tecnológicas. Las corporaciones decidieron invertir en la renovación de los equipos y la aplicación de nuevas tecnologías. Por otro lado, se debió a la decisión de los gobiernos de abrir las fronteras. Esta reorganización de la producción tuvo consecuencias sociales de alcance planetario que han ido evolucionando a lo largo de la Globalización. A lo largo del texto, analizaremos este proceso y la estructura social resultante hasta la crisis de 2008.

Palabras Clave: *Globalización, proceso de globalización, sistema internacional, reorganización de la producción, estructura social.*

Evolution of the production's organization and social structure in Globalization.

Abstract: In the nineties there was a global process of production reorganization. On the one hand, this reorganization occurred due to technological reasons. Corporations decided to invest in equipment renewal and application of new technologies. On the other hand, governments decided to open the borders. This reorganization of production had global social consequences that have evolved along Globalization. In this paper, we analyze this process and the resulting social structure until 2008 crisis.

Keywords: *Globalization, process of globalization, international system, production's reorganization, social structure.*

¹ Profesor e Investigador Titular de Tiempo Completo en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Colima. Es también investigador del Euro-Mediterranean University Institute (Universidad Complutense de Madrid).

A lo largo de este texto, trataremos de abordar el proceso de reorganización de la producción a nivel global que se produjo en la última década del siglo XX. Esta reorganización se produjo en el contexto histórico de la Globalización. La teoría más comúnmente aceptada para explicar esta reorganización de la producción contempla como causa directa la aplicación de las nuevas tecnologías a los medios de producción. Sin embargo, en el texto vamos a considerar como causa originaria de la reorganización de la producción a una serie de decisiones adoptadas al unísono por los principales gobiernos y corporaciones del sistema internacional, para garantizar unas condiciones políticas y un desarrollo económico determinados. Las innovaciones tecnológicas acompañaron este proceso de reorganización de la producción y lo matizaron de forma decisiva, pero adquirieron su ámbito de aplicación tras la decisión de los gobiernos de abrir las fronteras y la decisión de las corporaciones de invertir en la renovación de los equipos y las nuevas tecnologías. Esta sería la hipótesis que plantea este trabajo. Partiendo de aquí, se intentarán analizar las consecuencias sociales que ha tenido la reorganización de la producción a nivel global hasta el comienzo de la crisis global del 2008.

Por lo general, los estudios que abordan este tema se han enfocado en uno de estos dos factores por separado. Es decir, hay estudios que enfatizan en las innovaciones tecnológicas como causa de la reorganización productiva o hay estudios que se enfocan en la toma de decisiones de los gobiernos. La aportación de este texto es que intenta conjugar ambos enfoques de manera conciliatoria. Otra originalidad que plantea el texto es el análisis con la perspectiva evolutiva hasta el comienzo de la crisis global de 2008. Este análisis evolutivo-histórico permite tener una perspectiva del desarrollo que han seguido las estructuras organizativas económicas y políticas, así como sociales en el desarrollo de la Globalización. De esta manera, se aporta una perspectiva del fenómeno de la Globalización como un proceso en continuo cambio y evolución.

▪ **El marco conceptual**

En primer lugar, debemos definir muy claramente el concepto de Globalización (Palomo, 2012). Identificaremos a la Globalización como el período histórico que sucede al de la Guerra Fría y es en el que nos hallamos actualmente inmersos. Por otro lado, vamos a considerar el concepto de “proceso de globalización” como un proceso evolutivo económico, político y social que se desarrolla en el período histórico de la Globalización. La principal característica que define a la Globalización y al proceso de globalización es la interdependencia que se ha desarrollado en el planeta en las últimas décadas, debido al desarrollo de las tecnologías de la comunicación.

En este proceso evolutivo confluye la acción de los diferentes actores globales que interactúan en una dinámica molecular en la que surgen focos de actividad, normalmente en torno a grandes ciudades (Sassen, 2010: 36), que son centros de producción o distribución y que están conectados entre sí por vías de comunicación. Esta dinámica da lugar a fuerzas múltiples que se entrecruzan, a veces contrarrestándose y otras veces reforzando tendencias conjuntas. Este proceso tiende a expandirse por diferentes dinámicas internas: de tipo económico, por cuanto genera demanda de inversión y consumo, generando beneficios económicos; de tipo social y político, por efecto contagio e imitación de otros modelos de desarrollo "más exitosos" o por asimilación forzosa.

Este proceso de globalización se desenvuelve en el ámbito de un sistema internacional. Este sistema internacional sería el resultado del conjunto de relaciones entre los principales actores que son los Estados, las corporaciones transnacionales y las organizaciones no gubernamentales (ONGs). También consideraremos a los organismos intergubernamentales (OIGs) como un actor semi-independiente, ya que depende fundamentalmente de los Estados. La estructura básica del sistema se construye en torno a un centro hegemónico que está formado por Estados Unidos y sus principales aliados, la Unión Europea y Japón. Con respecto a este centro del sistema se articulan todos los actores globales.

La división de una economía-mundo supone una jerarquía de tareas ocupacionales en la cual las tareas que requieren mayores niveles de cualificación y una mayor capitalización quedan reservadas para las áreas de mayor rango.

(Wallerstein, 2007: 493)

Cuanto más estrecha sea la relación con el centro y más comprometidas las alianzas, se ubicarán en anillos más próximos al centro. Cuanto más débiles sean se alejarán más en dirección a la periferia del sistema.

La periferia de una economía-mundo es aquel sector geográfico de ella en el cual la producción es primariamente de bienes de baja categoría (esto es, de bienes cuya mano de obra es peor remunerada), pero que es parte integrante del sistema global de la división del trabajo, dado que las mercancías implicadas son esenciales para su uso diario.

(Wallerstein, 2007: 426)

El centro del sistema actúa como un centro de gravedad desde el que emana la iniciativa política y económica. El centro del sistema cuenta con sólo una décima parte de la población global, pero supone la

mitad de la economía global² y dos terceras partes del comercio. Por tanto, el centro del sistema y sus estructuras organizativas influyen decisivamente sobre el ordenamiento del sistema. La periferia debe adaptarse a estas circunstancias. Por lo que, el proceso de desarrollo del sistema tiende a aumentar las distancias entre el centro y la periferia. Sin embargo, este hecho puede quedar enmascarado por los adelantos tecnológicos. En cualquier caso, los límites entre el centro y la periferia no son infranqueables. Los procesos de desarrollo individuales de los actores pueden hacer permeables estos límites. Los actores pueden franquearlos en cualquier dirección, aunque existe una mayor dificultad para acceder desde la periferia hacia el centro.

La reorganización de la producción a nivel global que se produjo durante los años noventa fue un proceso de cambios en la estructura productiva del sistema internacional. Este conjunto de cambios incluyó la sustitución y renovación de tecnologías; el replanteamiento de las estrategias de logística y organización derivadas de una especialización productiva a nivel mundial más exhaustiva; el replanteamiento de las estrategias comerciales derivado de la apertura de nuevos mercados en el ámbito global; y el acceso a nueva mano de obra en diferentes partes del mundo, así como la reestructuración de los recursos humanos a nivel global. Esta reorganización productiva, a su vez, tuvo consecuencias de alcance global sobre las relaciones sociales.

▪ **El centro y la periferia: dos áreas productivas**

Es una imprecisión identificar la disponibilidad de las nuevas tecnologías como el factor determinante que detonó la reorganización de la producción. La realidad es que un puñado de decisiones políticas favorecieron la aplicación de un conjunto de medidas económicas que permitieron el despegue del proceso de reorganización de la producción. Lo que sí es cierto es que el desarrollo tecnológico fue un factor trascendental que permitió la reorganización de la producción a nivel global. La aplicación de las nuevas tecnologías y la subsecuente reorganización de la producción significaron una III Revolución Industrial. Hay que resaltar, sin embargo, que la revolución científico-tecnológica de finales del siglo XX fue la herencia del modelo de desarrollo aplicado en la Guerra Fría. Sin embargo, la explotación y aplicación de estos avances tecnológicos tuvo lugar durante el proceso de globalización y bajo la directriz de las políticas neoliberales.

Con la reorganización de la producción, en el centro del sistema ganaron protagonismo los servicios y el desarrollo tecnológico más puntero, mientras que la mera actividad industrial manufacturera se

2 En 2010, el PIB mundial medido por su valor en miles de millones de dólares se distribuía como sigue: Unión Europea, 16.242; Estados Unidos, 14.527; China, 5.878; Japón, 5.459; Brasil, 2.090; India, 1.632; Canadá, 1.577; Rusia, 1.480; etc. (Ramonet/ Montesa/ Estruch, 2012: 176-177).

desplazaba hacia los Estados de la periferia, donde los costos de producción eran menores³. Esto permitía un ahorro en los costos, ya que la actividad manufacturera, que precisa de un uso más intenso de la mano de obra, se trasladó a la periferia del sistema, donde los salarios eran más bajos. Por otra parte, la integración económica permitía importar mano de obra barata de otros Estados. Debido a ello, las migraciones internacionales crecieron espectacularmente y aportaron trabajadores de bajo costo donde no los había.

La reorganización de la producción global con la nueva división internacional del trabajo elevó la productividad, tanto a escala nacional como internacional. Difícilmente podría haber sido de otro modo. Desplazar trabajo y capital de usos menos productivos a otros más productivos elevaba la productividad⁴. El aumento de productividad aumentó la renta y las economías en general crecieron (Frieden, 2013: 46). Paradójicamente, la supuesta racionalidad de la reorganización productiva se llevó a cabo explotando las ventajas competitivas, que ofrecía la falta de integración global en cuanto a las legislaciones laborales. Por tanto, podemos deducir que el principal objetivo de la integración económica no era obtener mayor eficacia productiva, sino aprovechar la desigualdad en la asignación de valor a las diferentes producciones. Esta diferencia de valor asignado, a la hora de producirse el intercambio, favorecía la ganancia económica y la acumulación de riqueza en el centro del sistema.

Además, tanto en la producción, como en el comercio, la competitividad a nivel global entre los actores era intensa y no se daba en condiciones de igualdad. Los actores que se integraban a la producción y el comercio global con un capital físico y humano menor, puede que nunca llegasen a converger con los más desarrollados. La competición en condiciones de desigualdad favorecía a los actores más desarrollados. Esta competición desigual era uno de los principales argumentos para deslegitimar el proceso de globalización y su reorganización productiva y comercial. El despliegue de las complejas redes del proceso de globalización generó intensas circulaciones de capitales, de conocimiento, de materias primas, de componentes separados, productos acabados, etc. En este intercambio a nivel mundial el papel protagonista lo ostentó el centro del sistema con sus grandes corporaciones que acapararon la mayor parte del comercio y la inversión.

3 El empleo agrícola absorbe en los Estados más pobres al 70% de la población; en los Estados intermedios al 30%; y en los Estados más ricos al 4%. (Ralston, 2012: 139).

4 Obsérvese que "productividad" es diferente a "producción". Productividad hace referencia al resultado de la actividad productiva con unos medios determinados. A mayor producción con unos medios similares, mayor productividad y viceversa. Producción hace referencia a los resultados de la actividad productiva, pero sin tener en cuenta los medios empleados.

La mayoría de los medios de producción en los Estados de la periferia se encontraban en estadios de desarrollo inferiores, por lo que los productores de la periferia, la mayoría de las veces, no podían competir con los del centro del sistema. Por tanto, la apertura comercial no vino acompañada necesariamente de crecimiento económico en muchas áreas del planeta. En algunos casos concretos, la incorporación al proceso de globalización se tradujo en empobrecimiento. De hecho, en 1999, la diferencia de ingresos per cápita entre el centro del sistema y la periferia era alrededor de cincuenta o sesenta a uno. En relación a la productividad, la brecha abierta estaba en torno de diez o quince a uno. Para las potencias de la periferia la proporción era de cinco a uno (Chang, 2004: 120).

La progresiva industrialización de la periferia del sistema no significó el final de la polarización centro-periferia, ya que el centro de gravedad de la gestión del sistema económico continuaba en los conglomerados financieros, tecnológicos y culturales del centro del sistema (Amin, 2000: 77). La nueva tecnología se convirtió en el principal candado que poseía el centro del sistema para controlar la producción industrial. Para que fuera efectivo el control, las partes de un determinado proceso de producción industrial que empleaban componentes de tecnología avanzada, permanecían en el centro del sistema.

El acceso a la tecnología se hallaba muy concentrado en un pequeñísimo número de países y completamente ausente en el resto⁵. La investigación y el desarrollo tecnológico (I+D) se mostraron como un factor esencial para el desarrollo social. Entre 1996 y 2007, el esfuerzo global en investigación se duplicó hasta superar los 1,1 billones de dólares. Sin embargo, un pequeño grupo de Estados acaparaban la mayor parte de la inversión. En 2005, Estados Unidos invertía en investigación y desarrollo 299.000 millones de dólares; la Unión Europea 199.000 millones; Japón 113.000 millones; China 101.000 millones. A pesar de todo, en el transcurso de la Globalización se redujo la participación del centro del sistema en el esfuerzo inversor (principalmente debido a la disminución del presupuesto europeo para investigación) y aumentó la participación de las potencias emergentes⁶.

A pesar de esta tendencia, entre las grandes fracturas que caracterizaban a la Globalización, el acceso al conocimiento era una de las más espectaculares. Esto se debía a que el desarrollo tecnológico estaba íntimamente ligado tanto a la investigación científica como a la

5 EEUU mantiene la supremacía en términos absolutos de volumen de inversión en I+D, con una cantidad aproximadamente igual a la que invierten el resto de países del G-7. En términos relativos (como porcentaje del PNB), tan sólo Israel, Suecia, Finlandia, Japón e Islandia superan a EEUU y Corea del Sur, Suiza, Dinamarca y Alemania se emparejan con EEUU. (Gandásegui/ Castillo, 2010: 273).

6 La participación del centro del sistema en este esfuerzo se redujo entre 1996 y 2007 desde el 83% al 76%, en buena parte debido a la subinversión europea. (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 45).

educación. Mientras que en Europa y América del Norte la tasa de escolarización en la enseñanza superior alcanzaba del 50% al 70%, la mitad de las sociedades africanas y de Asia Occidental eran todavía analfabetas. Por tanto, los Estados y corporaciones menos desarrollados competían con un hándicap tecnológico inicial, lo que les hacía especializarse en actividades productivas tradicionales que tenían un crecimiento y una productividad menores, mientras que para los más desarrollados las ganancias eran mucho mayores y, por tanto, su crecimiento más rápido y su competitividad mayor. Por lo que, la especialización productiva global tendía a acentuar las diferencias y desigualdades existentes a nivel global.

▪ **La reorganización de la producción**

El proceso de globalización detonó una reorganización del proceso de producción a nivel global. Esta reorganización se apoyó en el hecho de que las fronteras geográficas tenían cada vez menos relevancia. La reorganización de la producción y el trabajo se llevaba a cabo a través de una serie de reestructuraciones que se transmitían por el “efecto derrame”. Las empresas nacionales imitaban el comportamiento y organización de las corporaciones transnacionales por considerarlo más competitivo (Castells, 2001). Al mismo tiempo, antiguos trabajadores de las corporaciones transnacionales aplicaban su experiencia y métodos en sus nuevos empleos en las empresas nacionales. De esta manera se fueron expandiendo las técnicas de organización estadounidenses, basadas en el “marketing”⁷ y el “management”⁸. Estas técnicas fueron adoptadas por todo el mundo empresarial en las etapas iniciales de la Globalización. El éxito alcanzado por los imitadores europeos y asiáticos los situó como competidores directos de las corporaciones estadounidenses.

El proceso de globalización arrastró al sistema económico a una división del trabajo cada vez más meticulosa. El acceso a las nuevas tecnologías determinó el área de especialización productiva que le correspondía a cada actor. De manera que, la división internacional del trabajo que se extendió por todo el planeta con el proceso de globalización, experimentó una reorganización de los procesos productivos. La división internacional del trabajo global quedó dividida en tres grandes áreas: la producción de bienes sofisticados que requerían de una tecnología muy especializada que se ubicaba en el centro del sistema. La producción de bienes de gama intermedia (industria tradicional) a base de trabajo medianamente especializado que se ubicaba en los Estados más desarrollados de la periferia del sistema. Por último, la producción agropecuaria, la extracción de

7 Estrategias comerciales de promoción y publicidad.

8 Técnicas de administración de empresas.

recursos minerales y la producción no especializada que se ubicaba en la periferia del sistema.

La reorganización de la producción propició una especialización más elevada de los Estados y las corporaciones. Los artículos producidos antes en un solo Estado, podían ahora dividirse en una docena de piezas, cada una de las cuales se fabricaba en un Estado diferente. La producción podía descomponerse en componentes minúsculos y aprovechar las ventajas de muchas localizaciones distintas. Este modo de producción globalizado permitía a las corporaciones reducir sus costes. Esa mayor especialización tenía sus ventajas, pero también sus inconvenientes. Sus beneficios se compensaban con las consecuencias derivadas de la intensificación del transporte de mercancías. El traslado de artículos desde una plataforma de producción a otra y finalmente al punto de consumo aumentaba los gastos de transporte. Pero sobre todo, impactaba negativamente en el medio ambiente, debido al aumento de la contaminación producida por los medios de transporte.

Esta reorganización trajo oleadas de desindustrialización al centro del sistema⁹, al mismo tiempo que propulsaba la industrialización en zonas de la periferia del sistema. Durante esta primera década del siglo XXI, la participación del centro del sistema en la producción industrial global disminuyó desde el 60% al 46%, mientras que la participación de las potencias emergentes de la periferia (Brasil, Rusia, India y China) pasó del 11% al 27% (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 44). Esta tendencia se observó más acusada en algunas ramas como los bienes de consumo, los productos básicos o ciertos bienes de equipo. Este fue el principal cambio en la división internacional del trabajo con respecto al período de la Guerra Fría. La exportación de manufacturas desde la periferia al centro representaba una novedad, ya que anteriormente la periferia tan sólo exportaba productos primarios.

A finales del siglo XX, las potencias emergentes de la periferia inundaban el centro del sistema con productos industriales baratos, lo cual favorecía a las industrias del centro que los utilizaban y a los consumidores. Sin embargo, perjudicaba a la industria tradicional en el centro del sistema que no podía competir con los costes de producción de la periferia, principalmente los costes laborales. A pesar de todo, hay que señalar que la mayoría de la periferia, sobre todo en Africa y regiones de Asia, seguía sin experimentar un proceso de industrialización digno de mención. Como lo demuestra el dato de que en 2010, la actividad manufacturera global concentraba la mayor parte de su actividad (85%) en quince Estados (la mitad de la producción se concentraba en China, Estados Unidos y Japón) (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 44).

⁹ Por ejemplo, desde 1995, Gran Bretaña perdió más del 25% de sus empleos industriales; Estados Unidos y Japón perdieron cerca del 20%; y en la zona euro cerca del 8%. (Artus/ Virard, 2009: 86).

Otra gran novedad que trajo la reorganización de la producción en el proceso de globalización fue la incorporación masiva de las mujeres como mano de obra. En el centro del sistema ya se había ido produciendo una incorporación progresiva de las mujeres desde comienzos del siglo XX. Ahora le llegaba el turno también a la periferia del sistema. Millones de mujeres en todo el mundo se incorporaron al mundo laboral de los hombres progresivamente, pero en condiciones de desigualdad. Las condiciones laborales de las mujeres eran, por lo general, inferiores a las de los hombres, aunque desempeñasen trabajos similares.

▪ **La reducción de los costes**

La reorganización de la producción se realizó de manera progresiva y su aplicación fue impulsada por reestructuraciones emprendidas por las grandes corporaciones transnacionales, que sirvieron de ejemplo a todos los productores mundiales. Las reestructuraciones se intensificaron a mediados de la década de los noventa coincidiendo con el despegue económico en la Globalización. El objetivo, como en cualquier reestructuración productiva de tipo capitalista, era incrementar la producción y reducir los costes, ya que esto permitiría aumentar los beneficios (Gandásegui/ Castillo, 2010: 16). En el caso de la reducción de costes, se produjo en tres ámbitos: el coste de los impuestos, el coste de los insumos, y el coste de personal. El coste de los impuestos se redujo gracias a las políticas neoliberales de reforma fiscal que desgravaban la actividad empresarial¹⁰.

El coste de los insumos se redujo gracias a la liberalización del comercio y la intensificación del flujo de importaciones. De hecho, la apertura comercial a nivel global intensificó la actividad de las corporaciones y permitió su acceso a los lugares más recónditos en busca de recursos naturales. Por otro lado, la extracción de recursos de la biosfera continuó haciéndose sin tener en cuenta los costos ecológicos. En la periferia del sistema fue posible la explotación de los recursos sin atender a las mínimas consideraciones medioambientales, gracias al sometimiento de estos Estados al sistema internacional en condiciones de desventaja. Incluso, gracias a las nuevas tecnologías, se incrementó el ritmo de explotación sin llegar a cuantificar en términos económicos los costes del daño ecológico.

Finalmente, el coste de personal se redujo por varias vías. Aprovechando la expansión financiera de mediados de los noventa, que estaba favoreciendo que abundante IDE se derivase hacia el sector industrial a través de los mercados de acciones de las corporaciones, las corporaciones industriales comenzaron a invertir en la

10 Desde mediados de los noventa, el tipo medio en el impuesto de sociedades en la OCDE cayó un 3,5%. (Held/ McGrew, 2011: 69).

aplicación de las nuevas tecnologías a los procesos de producción. Las corporaciones industriales se desembarazaron de grandes cantidades de instalaciones y equipos anticuados. Las nuevas maquinarias ahorraron costes de producción, ya que precisaban de menos mano de obra.

Por otra vía, se redujeron costes laborales gracias a la congelación o descenso de los salarios y a las reformas laborales impulsadas por los gobiernos neoliberales. La patronal desató una auténtica ofensiva sobre los salarios. La tendencia general de los salarios al alza se había detenido en los años ochenta, y a partir de entonces, se congelaron o iniciaron un descenso. Las corporaciones prescindieron, a partir de este momento, de los pactos sociales con los sindicatos y los gobiernos, que regulaban los niveles salariales y las condiciones de trabajo. La nueva organización empresarial favoreció un sistema salarial basado en recompensas. Este sistema de recompensas, conjugado con la reducción de costos laborales, provocó una tendencia en la que los salarios más altos aumentaban y los salarios más bajos disminuían (Boltanski/ Chiapello, 2002: 130).

Por otro lado, se introdujo el concepto de la flexibilidad laboral. La flexibilidad laboral permitía a los empresarios deshacerse de la mano de obra sobrante en los momentos de baja demanda. Para hacer efectivo este recurso, los gobiernos se esforzaron en posibilitar su aplicación a través de reformas legislativas que desmantelaban las protecciones de los trabajadores frente al despido. De esta manera, los empresarios podían prescindir de sus trabajadores cuando lo considerasen oportuno.

La flexibilidad laboral favoreció el auge del trabajo informal (Gandásegui/ Castillo, 2010: 242). Es decir, el trabajo no regulado por contrato, desprovisto de prestaciones laborales y seguridad social. Este tipo de trabajo, por lo general, era realizado en condiciones inferiores a las normales y percibía bajos ingresos. Los trabajadores que accedían a este tipo de trabajo se encontraban atrapados por la pinza formada por la flexibilidad laboral y la exclusión de los puestos de trabajo formales. Frecuentemente, las mujeres acaparaban el desempeño del trabajo informal¹¹, que facilitaba una mano de obra barata siempre disponible que ofrecía una gran flexibilidad al mercado laboral y permitía importantes beneficios para los contratantes (Biel, 2007: 188).

La reducción de las plantillas, la congelación de los salarios y las reformas de las leyes laborales se hicieron sin apenas oposición de los trabajadores. Para entenderlo, hay que tener en cuenta la masiva incorporación de nueva mano de obra al mercado laboral en competencia directa con los trabajadores ya contratados. Aproximadamente, a lo largo de la Globalización se agregaron a la

11 Entre estas tareas destacaba el trabajo doméstico, realizado en su gran mayoría por mujeres, y que continuó sin ser reconocido como una actividad económica. (Biel, 2007: 54).

fuerza de trabajo global 2.000 millones de nuevos asalariados provenientes, mayoritariamente, de Europa Oriental, China e India¹². La incorporación de toda esa masa de trabajadores significó que se dobló en pocos años la fuerza de trabajo disponible en el sistema económico. El exceso de oferta laboral representaba un ejército de reserva para los empresarios que podían permitirse el lujo de prescindir de los trabajadores más exigentes y revoltosos. Por tanto, el crecimiento del desempleo y la inseguridad en el trabajo amedrentaban a los trabajadores ante las posibles consecuencias de sus reivindicaciones.

Otro factor determinante de la escasa resistencia de los trabajadores a la reorganización de la producción fue la creciente debilidad de las organizaciones sindicales. Esta debilidad se explica por dos motivos. Uno, es originado por el derrumbe del bloque soviético que restó credibilidad y fuerza de negociación a los argumentos de ideología socialista empleados por los sindicatos. Otro, es por la ruptura de la unidad sindical, que fue una consecuencia directa de la propia reorganización de la producción. Millones de trabajadores habían perdido sus tradicionales sustentos de vida y redes de cooperación debido a la reorganización productiva. La reorganización en el centro del sistema había desplazado a importantes masas de mano de obra desde la ocupación en el sector industrial, a la ocupación en el sector de los servicios¹³. Mientras que masas de campesinos de la periferia se habían convertido en obreros industriales. Esta reubicación masiva de los trabajadores en sus nuevas actividades, desestructuró sus tradicionales redes de apoyo y estructuras organizativas. La carencia de una capacidad organizativa que defendiera sus intereses les disponía a aceptar un empeoramiento en las nuevas condiciones de trabajo.

Por otra parte, la fuerza de trabajo estaba ahora mucho más dispersa geográficamente, más estratificada racialmente y fragmentada en el plano lingüístico. También era mucho más heterogénea culturalmente y más diversa desde el punto de vista étnico y religioso. La consecuencia fue un distanciamiento en los modos de defensa y definición de los intereses de los trabajadores. Las diferencias geográficas, sociales, de salario y de prestaciones sociales entre los trabajadores a nivel global surgieron como barreras que dificultaban la cooperación, a pesar del desarrollo de los medios de comunicación y las tecnologías.

12 Se calcula que en el año 2000 la fuerza de trabajo disponible en el mundo era de unos 1.460 millones de trabajadores, excluyendo a China, India, Rusia y el bloque del Este. La aportación de estos países fue de aproximadamente otros 1.470 millones de nuevos trabajadores. (Poch, 2009: 92).

13 El empleo industrial disminuyó el 25% en estados Unidos; el 27% en Gran Bretaña; y el 10% en la Eurozona entre 2002 y 2010. (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 45).

▪ **El fenómeno de las deslocalizaciones**

En su afán por reducir los costes y obtener ventajas competitivas en el mercado, las corporaciones llegaron a trasladar geográficamente su producción. Las grandes corporaciones buscaron los lugares del mundo donde los gastos de producción fuesen más baratos y donde las leyes sociales, fiscales y medioambientales se mostrasen menos restrictivas. Gracias a la mejora en las comunicaciones, era posible producir en la periferia del sistema, donde los costes eran menores y transportar los productos al centro del sistema, donde se encuentran los consumidores. La diferencia entre los costes en el lugar de ensamblaje y los precios en el mercado de destino resultaba en una sabrosa ganancia para las corporaciones transnacionales.

Esta búsqueda de beneficios por parte de las corporaciones provocó el surgimiento del fenómeno de las deslocalizaciones. Las deslocalizaciones afectaron al centro del sistema y consistieron en el desmantelamiento de la producción industrial, desde los Estados donde los costes de la mano de obra eran mayores, hacia los Estados de la periferia donde los costes laborales eran menores. El motivo de esta diferencia en los costes era que en la periferia del sistema los sistemas económicos seguían siendo subdesarrollados. De modo que, la escasa modernización con respecto a las estructuras familiares, la agricultura tradicional y demás factores, permitían que se explotase con más eficacia a la mano de obra.

La creciente competencia entre las corporaciones a nivel global aceleró este fenómeno, ya que todos los competidores buscaban obtener una ventaja comparativa sobre los demás reduciendo los costes de producción. Esto tuvo como consecuencia una carrera de las corporaciones para externalizar gran parte de su producción, porque los beneficios del coste de producción deslocalizado eran mayores que los costes de transacción que originaban. Este hecho representó un cambio radical en el modo de producción tradicional integrado verticalmente, el llamado modelo "fordista" de producción, y propició el surgimiento de la organización de la producción en red, el conocido como el modelo "toyotista" que se originó en Japón. Este modo de producción exigía menos inversiones y lo hacía fuertemente competitivo en un entorno de reducción de los costes. Por este motivo, la nueva organización en red de la producción penetró la estructura de las corporaciones y cada vez mayor número de las grandes corporaciones comenzaron a traspasar la responsabilidad de la producción a empresas contratadas para dicho cometido.

El recurso a la subcontratación favorecía la flexibilidad de la producción ya que permitía producir con rapidez, en pequeñas cantidades y con gastos reducidos. Las grandes corporaciones recurrían a una red de numerosos subcontratistas que encontraban la forma de producir con rapidez, mediante el uso de estructuras de producción ligeras. El

desarrollo de las vías de comunicación les facilitaba la tarea de encontrar a estos subcontratistas en cualquier rincón del mundo. Podían elegir a su antojo a los proveedores y aprovecharse de la competencia entre los subcontratistas por ofrecer mejores precios, mayor calidad en los productos y unos plazos más cortos de entrega. Las grandes corporaciones actuaban, en muchos casos, como demandantes de productos y servicios, al mismo tiempo que delegaban la gestión de la producción, lo cual tenía sus ventajas, ya que las subcontrataciones limitaban sus responsabilidades como empleador de trabajadores, sin que afectara a sus privilegios como ordenante y generador indirecto de empleo (Boltanski/ Chiapello, 2002: 220).

A medida que se extendía el proceso de globalización, las corporaciones encontraban más beneficioso desplazar volúmenes crecientes del proceso productivo a otro lugar, ya que podían hacer parte del proceso en su Estado y parte en otros, de acuerdo con las ventajas comparativas de cada uno. Pronto, fue posible distinguir entre el lugar de inversión, el lugar de producción, el lugar de declaración fiscal y el lugar de residencia que empleaba cada corporación según los costes fueran menores.

Esta reorganización de la producción permitió un importante aumento de la capacidad productiva a nivel global. El volumen de productos manufacturados a nivel global había aumentado un 65% en la primera década del siglo XXI (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 44). El aumento de la producción y la rebaja comparativa en los costes de producción¹⁴, trajo como consecuencia, un aumento de los beneficios del sector industrial durante los últimos años del siglo XX¹⁵. La reorganización de la producción significó para las corporaciones la minimización de los costes y la maximización de las ganancias. El vigor del sector industrial y el incremento de su demanda contagió el dinamismo hacia los demás sectores, los servicios y el sector financiero. Por tanto, la reorganización de la producción favoreció enormemente los intereses de las corporaciones, mientras que los Estados y sus sociedades se vieron obligados a aceptar sus consecuencias, en algunos casos positivas y en otros negativas.

La bonanza económica para las corporaciones se prolongó hasta que se vieron impregnadas por la inestabilidad financiera y hasta que el incremento de la competitividad a nivel global redujo los beneficios al contraerse los precios de los productos industriales. El incremento de la competencia se produjo, porque no existía una planificación en el sistema económico global y la producción de determinados artículos

14 La productividad del trabajo en el sector industrial creció a un ritmo anual medio del 4,4% entre 1993 y 1997 en EEUU. El incremento anual medio de los costes laborales unitarios en el sector industrial en EEUU cayó un -2,2% entre 1993 y 1997, frente al 1,8% del período entre 1986 y 1993. (Brenner, 2003: 100).

15 La tasa de beneficio industrial se incrementó un 33% entre 1993 y 1997 en EEUU. (Brenner, 2003: 100).

podía ser redundante en algunos casos o deficitaria en otros. Cuando había redundancia se establecía una competencia entre los productores que podía generar tensiones en los mercados. Los principales efectos de esta competencia podían ser el desplome de los precios, y en consecuencia de los beneficios, y en casos más extremos, el estallido de auténticas guerras comerciales entre los Estados que podían llegar a recurrir a medidas proteccionistas.

▪ **El desempleo estructural**

La expansión del proceso de globalización facilitó la incorporación de enormes masas de trabajadores de bajo coste al esfuerzo productivo global (Lorente/ Capella, 2009: 25). La fuerza de trabajo global se duplicó entre 1966 y 1995¹⁶. Este incremento de la mano de obra disponible se conjugó con un rápido crecimiento de los niveles de productividad por trabajador y un crecimiento más veloz del comercio mundial potenciado por la reducción de los costes del movimiento y la liberalización del comercio. El exceso de la oferta de mano de obra permitió a los empleadores reducir las remuneraciones y contener los costes de producción. Desde el lado de los empleados, a la insuficiente oferta de empleo, se añadió que la calidad de los empleos se degradaba en todas partes. Estos dos factores se tradujeron en un empobrecimiento generalizado de las clases trabajadoras.

El flujo de trabajadores proveniente del antiguo bloque comunista marcó el principio de un incremento excepcional en la oferta global de mano de obra. Más adelante, fueron los trabajadores indios, chinos y de otros países asiáticos los que se incorporaron al proceso de globalización. Estos fueron seguidos por los trabajadores de multitud de Estados de la periferia, a cuyos territorios se desplazó la producción o de donde provenían nutridas oleadas migratorias en dirección al centro del sistema para obtener trabajo y mejores condiciones de vida. Este incremento en la oferta de mano de obra abrió la puerta a la posibilidad de producir a costes más bajos, ya que disparaba la oferta en un mercado laboral que ya estaba saturado, por lo que la presión competitiva entre los trabajadores empujaba los salarios hacia abajo.

La distribución mundial del empleo entre sectores protagonizó una transformación en la Globalización. Disminuyó el empleo en el sector agrario y aumentó en el sector servicios. También se redujeron notablemente las plantillas de trabajadores en la industria gracias a las nuevas tecnologías, pero debido a la industrialización de las potencias emergentes el número total de trabajadores industriales se mantuvo estable. En el sector agrario, la modernización en la periferia del sistema, significó principalmente la aplicación de nuevas tecnologías a la

16 Según datos del BM que calcula que el número de trabajadores asciende a 2.500 millones. (Harvey, 2009: 407).

actividad agropecuaria. Las nuevas técnicas de producción liberaron una importante masa de mano de obra, que perdieron sus ocupaciones en la actividad agraria¹⁷. El empleo en el sector de los servicios aumentó globalmente y se crearon, desde 1999, 300 millones de nuevos puestos de trabajo (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 18). Algunos de estos empleos eran de alta cualificación y bien pagados (abogados, consultores, publicistas, etc.), pero la mayoría eran trabajos precarios en el comercio o servicios de atención a la persona. Entre estos dos extremos se situaban los empleos públicos que sufrían la presión de las medidas de austeridad de los Estados que acompañaban a las políticas de ajuste.

El incremento en la oferta de mano de obra y el descenso de la demanda, había provocado un desempleo estructural que fue en ascenso a mayor velocidad que el crecimiento demográfico¹⁸. La oferta insuficiente de empleo respecto a la demanda de la población en edad de trabajar es una característica esencial del sistema en el período de la Globalización. Incluso donde se han producido tasas de crecimiento económico elevadas, el desempleo masivo y de larga duración se ha convertido en un mal endémico. En la década de los ochenta, la cifra de desempleados en los Estados de la OCDE se situaba entre los 29 y 30 millones. Durante la década de los noventa, se situó en torno a los 35 millones. En la primera década del siglo XXI, la cifra alcanzó los 50 millones (Ralston, 2012: 220).

La crisis global que se inició en 2008 y su consiguiente recesión económica empeoraron la situación. El número de desempleados en el mundo aumentó 27,6 millones entre 2007 y 2010 (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 19). En 2010, el número total de trabajadores desempleados ascendía a 205 millones en todo el mundo. Dramáticamente, la tasa mundial de desempleo había aumentado de un 5,7% de la fuerza laboral en 2007 a un 6,4% en 2009 (OIT, 2011). El aumento fue más pronunciado en el centro del sistema que acumuló más de la mitad del incremento mundial. Si bien el desempleo aumentó principalmente en las economías del centro del sistema, el impacto de la crisis en la periferia, con ingresos más bajos y con sistemas de protección social más frágiles, se pudo sentir también con fuerza.

▪ **Las migraciones globales**

Muchos de los campesinos que perdieron sus empleos protagonizaron importantes migraciones a nivel nacional, desde el campo a la ciudad

17 El empleo agrícola disminuyó en todo el mundo en términos relativos, pero el número de trabajadores en términos absolutos aumentó en el Sudeste Asiático, Oriente Próximo, norte de África, y sobre todo, en el sur de Asia y en el África Subsahariana. (Bulard/ Gresh/ Rekacewicz/ Samary/ Zajec, 2012: 18).

18 En 1995, había 800 millones de desempleados o subempleados en el mundo. (Ralston, 2012: 221).

en busca de empleos en la industria o los servicios. A comienzos del siglo XXI, se calculaba en 740 millones de personas el número de migrantes internos dentro de los propios Estados¹⁹. Estas masas de trabajadores se establecieron en los suburbios de las grandes ciudades globalizadas. En 2009, había 1.000 millones de personas habitando dichos suburbios en las grandes ciudades de todo el mundo (Azcárate/ Montesa, 2011: 108). Es decir, uno de cada tres habitantes urbanos del planeta poblaban los suburbios de las grandes ciudades.

Esta población crecía continuamente y estaba completamente desarraigada²⁰. Había perdido sus redes sociales de apoyo en el mundo rural y estaba desconectada de la vida política y social que se desarrollaba en las ciudades donde ahora habitaba. Aproximadamente, el 78% de estas poblaciones suburbanas se localizaba en las grandes ciudades de los Estados de la periferia²¹, mientras que sólo el 6% se ubicaban en el centro del sistema²². Estas masas de población formaban importantes bolsas de pobreza. Eran un claro exponente de discriminación y a menudo constituían una fuente continua de delincuencia. Sin embargo, a pesar de todo, representaban una masa laboral flotante de bajo costo para el sistema. Muchos de estos habitantes de los suburbios podían convertirse en mano de obra barata en la industria o el sector servicios.

En realidad, esta dinámica migratoria no era nueva y ya la experimentó el centro del sistema durante los siglos XIX y XX, en plena industrialización. La novedad estribaba en la incorporación a esta dinámica de la periferia del sistema aportando mano de obra migrante al centro del sistema y proporcionando una nueva dimensión internacional al fenómeno. De igual manera que ya había ocurrido anteriormente en el centro del sistema con la masa de emigrados del campo a la ciudad, ahora la masa de emigrados desde la periferia al centro representaba una cantera de mano de obra barata. A comienzos del siglo XXI, el número de trabajadores inmigrantes de procedencia no nacional en el centro del sistema representaba entre el 10% y el 15% de la mano de obra total y la tendencia era al alza²³.

La demanda de trabajadores inmigrantes en el centro del sistema aumentó a lo largo de la Globalización por varios motivos. Por un lado, el envejecimiento de las poblaciones en el centro del sistema precisaba

19 El flujo migratorio interno de China (240 millones) fue superior al global de las migraciones internacionales. (Azcárate/ Montesa, 2011: 80).

20 La población global en chabolas aumenta un 2,2% anual (25 millones de personas más al año) sobre todo en Africa. (Poch, 2009: 41).

21 Bombay tiene de 10 a 12 millones; México y Dacca entre 9 y 10 millones; Lagos, El Cairo, Karachi, Kinshasa, Sao Paulo y Delhi de 6 a 8 millones. (Poch, 2009: 41).

22 Representa el 99% de la población de Etiopía y Chad; el 98% en Afganistán; el 92% en Nepal; etc. (Poch, 2009: 41).

23 En Gran Bretaña eran el 10,1%; Francia, 11,2%; Estados Unidos, 15,2%; etc. (Blandin, 2010: 64).

que se cubriera el déficit poblacional con nuevos trabajadores. Por otro lado, los empresarios buscaban la mano de obra barata que ofrecían los trabajadores emigrados. Una vez agotada la migración nacional del campo a la ciudad en los Estados del centro del sistema, que había proporcionado abundante mano de obra a buen precio durante décadas, la migración internacional se percibía como el oportuno recambio. De igual manera que entonces, afluyeron masas de trabajadores, esta vez desde allende las fronteras, hacia los nodos del proceso de globalización. Cuando se trataba de emigrantes legales, su mera presencia incrementaba la oferta en el mercado laboral y podía reducir los salarios, recortando los costes para los empresarios. Cuando se trataba de emigrantes clandestinos, por su propia condición de ilegalidad, representaban una mano de obra más barata todavía, ya que no poseían derechos laborales ni podían firmar contratos de trabajo, por lo que el empresario podía aprovecharse e imponer las condiciones que quisiera.

Excepto cuando se producía la “fuga de cerebros”, es decir la migración de la mano de obra más cualificada e imprescindible, que se traducían en un factor penalizador para los Estados de origen²⁴. El flujo migratorio también podía beneficiar a los Estados originarios desde donde partía. Las transferencias financieras de los migrantes hacia sus países de origen (las remesas) representaban unos fondos considerables, aproximadamente tres veces más que la ayuda internacional al desarrollo (105.000 millones de dólares en 2008) (Azcárate/ Montesa, 2011: 81). Las remesas efectuadas a nivel global alcanzaron los 300.000 millones de dólares en 2006; 337.000 millones en 2007; y 328.000 en 2008. Tan sólo experimentaron una reducción del 6% en 2009 debido a la crisis global (Azcárate/ Montesa, 2011: 133). Alrededor del 70% de las remesas que enviaban los migrantes tenían como destino la periferia del sistema (Blandin, 2010: 9). En muchos Estados representaban la principal fuente de divisas. En 2007, los Estados que percibieron mayores ingresos de remesas fueron India, China, México y Filipinas. Por ejemplo, en Filipinas y Bangladesh, dos de los principales Estados emisores de inmigrantes, las remesas representaron la tercera parte de la entrada de divisas extranjeras al país. En México era la segunda fuente generadora de divisas más importante después del petróleo.

El flujo de las migraciones internacionales se triplicó desde los años setenta hasta la primera década del siglo XXI y llegó a duplicarse en el mismo período de la Globalización. En 2009, el número de migrantes internacionales en el mundo ascendía a 214 millones de personas²⁵, lo

24 Por ejemplo, a comienzos del siglo XXI 20.000 médicos y enfermeras abandonaban al año África y no regresaban a sus países de origen. (Durand/ Copinschi/ Martin/ Placidi, 2008: 36).

25 De ese total, 62 millones correspondían a los flujos migratorios procedentes de la periferia hacia el centro del sistema; 61 millones de los flujos internos en la periferia;

que representaba el 3% de la población del planeta (Sfeir, 2010: 160). Sin embargo, los flujos migratorios no sólo fluían de la periferia hacia el centro. Al contrario de lo que pueda parecer, las migraciones de la periferia al centro del sistema sólo representaban un 40% del total global. El resto de los flujos migratorios se producían en el seno de la periferia del sistema global.

Casi la mitad de las migraciones que se iniciaban en la periferia del sistema tenían como destino otros lugares de la periferia del sistema. En 2005, los Estados que acogieron a más emigrantes fueron Estados Unidos, Rusia, Alemania y Ucrania, pero fue en Qatar, en los Emiratos Arabes Unidos y en Kuwait donde proporcionalmente hubo más inmigrantes. Los corredores más importantes por donde circulaban los flujos migratorios eran el que unía México con Estados Unidos; Rusia con Ucrania; Bangladesh con la India; Pakistán con Irán; o Burkina Faso con Costa de Marfil (Blandin, 2010: 54).

El factor económico era uno de los principales condicionantes a la hora de motivar la migración. La búsqueda de un mejor nivel de vida, la mejora de las oportunidades educativas para los hijos, y el atractivo de condiciones laborales más ventajosas fueron los principales motivos de desplazamiento. La desigual distribución de la riqueza, ahora era más perceptible para la población de la periferia del sistema, gracias al creciente acceso a los medios de comunicación. Pero también se produjeron importantes migraciones a nivel internacional por motivos que no eran laborales, tales como crisis políticas, desastres ambientales, conflictos armados, etc.

La amplitud de estos flujos migratorios alcanzó proporciones históricas. De entre la masa total de migrantes en el mundo en el año 2007, 67 millones de personas fueron desplazadas contra su voluntad, y más de la mitad eran refugiados (Blandin, 2010: 76). En conjunto, la periferia del sistema acogía al 80% de los refugiados del mundo²⁶. Los flujos globales de refugiados eran debidos a situaciones políticas insostenibles y de larga duración que provocaban el éxodo, con urgencia, de poblaciones enteras a donde podían. Los principales flujos de refugiados a comienzos del siglo XXI procedían de Afganistán, Iraq, Palestina, Sudán, Somalia, R. D. Congo, Burundi, Colombia, Eritrea, Turquía, Vietnam y Birmania. Los principales Estados de acogida eran Pakistán, Siria, Irán, Jordania, Alemania, Gran Bretaña, Tanzania, Chad, Kenia, Uganda, Sudán, China, Estados Unidos, Venezuela, Ecuador y Arabia Saudí (Blandin, 2010: 76-77). Estos movimientos eran seguidos, a veces, de retornos cuando las condiciones que habían provocado el éxodo eran más tranquilas.

50 millones de los flujos internos en el centro; 14 millones de flujos desde el centro hacia la periferia. (Azcarate/ Montesa, 2011: 80).

26 En 2007, había alrededor de 10 millones de refugiados en el mundo. (Sfeir, 2010: 161).

Además de la mano de obra y la transferencia de capitales, a través de los flujos también circulaban conocimientos, representaciones y modelos culturales que podían beneficiar en gran medida, tanto a la sociedad receptora, como a la originaria. Por tanto, los flujos migratorios a larga distancia dieron lugar al surgimiento de nuevas sociedades más complejas culturalmente y cambiantes, principalmente en las sociedades de acogida. La integración por el trabajo de los migrantes legales y clandestinos, incluso a costa de su explotación²⁷, permitió durante los buenos tiempos de la Globalización su ascenso social y asimilación en la sociedad.

Sin embargo, con los malos tiempos, la adaptación económica se complicó. Los flujos de migrantes podían contribuir a reactivar la economía de los Estados receptores, pero también podían significar una presión sobre los menguantes servicios sociales que ofrecía el Estado. Por tanto, la competencia que surgió entre los trabajadores nativos y los emigrantes por los puestos de trabajo y por los servicios sociales, fomentó un conflicto social entre determinados grupos sociales. Todo este ambiente favoreció el surgimiento de la xenofobia y puso en serio peligro los modelos sociales de integración basados en el multiculturalismo²⁸. Por lo que, cada vez más gobiernos adoptaron medidas más severas en contra de los flujos migratorios.

Para regular los flujos migratorios y hacer frente al incremento de la presión migratoria, los Estados intensificaron los controles e invirtieron cada vez más dinero en sellar sus fronteras. Sin embargo, los controles no impidieron un flujo constante de trabajadores clandestinos desde la periferia hacia el centro en busca de mejores salarios y condiciones de trabajo. En ocasiones, los migrantes arriesgaban su propia vida. Por ejemplo, se calcula que entre 1993 y 1996, murieron 1.185 personas intentando cruzar de manera ilegal la frontera entre Estados Unidos y México. Esta cifra era superior a la de los que murieron a lo largo de toda la historia del muro de Berlín (Biel, 2007: 370).

En la Globalización, las fronteras estatales no se abrieron para las personas de igual manera que para las mercancías y el dinero. Como lo demuestra el hecho de que había entre 30 y 40 millones de emigrantes en situación ilegal a finales de la primera década del siglo XXI. Es decir, del 15% al 20% de la población mundial de emigrantes (Blandin, 2010: 54). Los migrantes ilegales fueron criminalizados, confinados en aras de la seguridad pública y estigmatizados públicamente. Como consecuencia, las zonas de reclusión para migrantes se multiplicaron y ya había en 2010 más de 1.000 en todo el mundo. Sin embargo, las

27 Explotación significa que los trabajadores vivan en un nivel de subsistencia, asegurándose de que produzcan un excedente de valor del que otros pueden apropiarse. (Biel, 2007: 419).

28 Las políticas multiculturales pretendían hacer convivir las diferencias culturales en un espacio público basado en los principios de representación de los diferentes grupos y de tolerancia.

medidas de seguridad estrictamente nacionales se han mostrado claramente ineficaces. Los Estados deben enfrentarse a un problema global que tiene sus fuentes en las fuertes desigualdades en el desarrollo y la distribución de la riqueza en el sistema internacional. Desgraciadamente, no han existido hasta el momento políticas globales que organicen este tipo de flujos, tan sólo algunas lentas medidas regionales, que son más securitarias que reguladoras.

Dichas medidas no han hecho más que aumentar el número de clandestinos y han aparecido nuevas formas de tráfico de personas. Se han constituido redes mafiosas transnacionales que trafican con personas y prosperan sobre la miseria de millones de personas. Estas redes han actualizando la esclavitud a los tiempos actuales y ofrecen todo tipo de servicios relacionados con el tráfico de personas, papeles falsos, trabajadores clandestinos, prostitutas, etc. y se articulan en torno a lugares de tránsito (Europa del Este, Magreb, México, Filipinas, etc.). En la década de los noventa, las organizaciones criminales obtuvieron alrededor de 3.500 millones de dólares al año por el negocio del tráfico de mano de obra inmigrante ilegal²⁹. La ONU calcula que 4 millones de personas emigraron a través de estas redes criminales sólo en 1998, lo que generó una renta de 7.000 millones de dólares (Sassen, 2010: 196).

▪ **La estructura social de la Globalización**

En la Globalización se podía percibir una nítida división social. Esta división social podía presenciarse mejor que en ninguna otra parte en las ciudades. No debemos olvidar que una de las consecuencias del proceso de globalización fue la intensificación de la urbanización de la población del planeta. La tasa de urbanización en 2007 en el centro del sistema era del 74% y en la periferia del sistema era del 44% (Sfeir, 2010: 158). Las tasas de urbanización por regiones en 2007 eran del 39% en África; 81% en Norteamérica; 41% en Asia; 78% en América Latina; 70% en Oceanía; 72% en Europa (Sfeir, 2010: 158). Las grandes ciudades se convirtieron en los nodos que interconectaban las relaciones en red del proceso de globalización. Al mismo tiempo que la actividad económica se trasladaba a las ciudades, lo hizo la población.

Desde el año 2007, el mundo tenía más habitantes urbanos que rurales. El número de habitantes en las ciudades eran 3.300 millones de personas en 2007 en todo el mundo. Más de dos tercios de la población urbana (2.400 millones) vivían en la periferia del sistema (Sfeir, 2010: 158). Más del 20% de la población urbana vivía en aglomeraciones de entre un millón y cinco millones de habitantes y cerca del 9% vivían en metrópolis de al menos diez millones de habitantes (Sfeir, 2010: 159). Estas megalópolis

29 En 2005, el tráfico de trabajadores sólo para la industria del sexo generaba 19.000 millones de dólares según Interpol o 27.000 millones según la OIT. (Sassen, 2010: 195).

albergaban, a comienzos del siglo XXI, al 9,3% de la población mundial. Es decir, cerca de 300 millones de personas (Blandin, 2010: 58). En treinta años, se duplicó el número de ciudades de entre 500.000 y 1 millón de habitantes, pasando de 420 a 849 en todo el mundo. Las grandes megalópolis de más de 10 millones de habitantes experimentaron un crecimiento aún más fuerte. Pasó de haber tres de estas megalópolis (Tokio, New York y México) a veinte, de las cuales la gran mayoría se ubicaban en la periferia del sistema (Los Angeles, Río de Janeiro, Sao Paulo, Buenos Aires, Lagos, Moscú, El Cairo, Karachi, Mumbai, Delhi, Calcuta, Dacca, Yakarta, Manila, Pekín, Shangai, Osaka).

Este espectacular crecimiento de las ciudades fue acompañado de procesos de polarización social importantes. La expansión comercial, la reorganización productiva de alcance global y la expansión financiera, que eran los ejes de maniobra del proceso de globalización, tenían su base social en un amplio grupo dominante que disfrutaba de las ventajas del proceso. Este grupo dominante estaba conformado por las élites del centro y la periferia del sistema. Entre los principales beneficiarios del proceso de globalización y su expansión estaban los grandes financieros e inversores, que triunfaron gracias a la libertad de circulación de capitales y la desregulación del sistema financiero. También los sectores empresariales relacionados con el comercio de importación y exportación prosperaron al calor de la apertura de las barreras comerciales. Ambos sectores también se vieron beneficiados por las masivas privatizaciones de los servicios públicos.

Sin embargo, a nivel interno de cada Estado se perfilaban dos posturas frente al proceso de globalización en el interior del grupo dominante. Una era la de los que se beneficiaban con la expansión comercial y la otra la de los que quedaban expuestos a la apertura comercial. Los beneficiados, por lo común, estaban relacionados con los sectores dedicados a la exportación, que obtenían rendimientos económicos derivados del comercio internacional y estaban a favor de la apertura comercial. Mientras que los más escépticos estaban relacionados con los sectores de servicios, construcción, agropecuarios, etc., que perdían rendimientos económicos originados por la apertura comercial internacional y la competitividad consecuente. Esta divergencia de intereses y riesgos asumidos creaba diferencias en el interior de las élites que controlaban el sector económico en los respectivos Estados. Sin embargo, mientras duró la expansión económica, estas tensiones permanecieron bajo control y no trascendieron hacia un conflicto abierto (Arrighi/ Silver, 2000).

Los beneficios del crecimiento económico originado por el proceso de globalización no fueron a parar únicamente a las clases altas. La expansión financiera favoreció el ensanchamiento de las clases medias, especialmente en los núcleos urbanos que se encargaban de prestar sus servicios a la actividad financiera y exportadora. En esta prestación de servicios figuraban desde funcionarios hasta abogados, médicos,

técnicos, etc. Por tanto, la clase media ampliada, principalmente ubicada en el centro del sistema, pero también en determinados estratos sociales de la periferia del sistema, compartió los beneficios de esta tendencia económica con las clases altas. De manera que contribuyó a la consolidación de una estabilidad social y política prolongada. Si los grupos sociales excluidos de los beneficios del proceso de globalización aumentasen su tamaño, podrían deslegitimar el sistema y plantear reivindicaciones estructurales. Si esto ocurriera, poco a poco, la legitimidad del dominio de las élites podía quedar cuestionada. Así que la paz social estaba asegurada a través del éxito económico, que reforzaba la capacidad del sistema político internacional para reprimir y controlar a los excluidos de los beneficios del proceso de globalización.

En la otra cara de la moneda, estaban los excluidos de los beneficios del proceso de globalización, pero que a disgusto contribuían en esfuerzo a la consolidación de este proceso. Los principales núcleos humanos que quedaron excluidos del crecimiento económico impulsado por la apertura comercial, la reorganización de la producción y la expansión financiera eran los trabajadores de escasos salarios que aportaban la mano de obra barata para que los otros grupos sociales obtuvieran beneficios. La mayoría de estos trabajadores se localizaban en gran parte del continente africano, en la América indígena, en algunas zonas de Asia, y en las enormes periferias de las grandes metrópolis de todo el mundo.

En su mayoría pertenecían a familias de migrantes que habían dejado el campo y habían acudido a la ciudad en busca de nuevas oportunidades, o también eran desclasados de las ciudades que dependían de las ayudas sociales, tales como desempleados. La Globalización había generado nuevas exclusiones sociales en el nivel interno de los Estados. Estas nuevas exclusiones se caracterizaban por localizarse en un ámbito de incremento de la riqueza. Por tanto, la geografía de la exclusión adquiría la forma de un archipiélago planetario que se yuxtaponía sobre los territorios incluidos en el proceso de globalización y los territorios excluidos indistintamente. Este enorme grupo social de excluidos constituía el lumpen de la Globalización que aglutinaba una fuerza laboral de reserva que se empleaba en los períodos de bonanza, pero se desechaba en los períodos de crisis (Amin, 2000: 78). Lógicamente, su percepción del proceso de globalización era de desconfianza y se oponía a la apertura comercial y sus consecuencias.

Por lo general, esta división social se reproducía en todos los Estados, aunque variaba el porcentaje que oscilaba entre un grupo social y otro (Tilly, 2000). Esta línea divisoria atravesaba todo el planeta y marcaba la frontera entre los defensores del proceso de globalización y sus oponentes (Held/ McGrew, 2003). A lo largo de esta fractura se originaban los conflictos sociales por los diferentes intereses en juego a

nivel interno de los Estados. En el medio, entre los beneficiados y los excluidos, se ubicaban las clases medias. Si las condiciones económicas de este grupo se alteraban, este grupo podía oscilar hacia un lado o hacia el otro dependiendo de si sus condiciones económicas mejoraban o empeoraban. Por tanto, las élites dominantes procuraban mantener controlado el descontento, a través de la cooptación de los grupos sociales ascendentes de clase media y baja, o a través de la pura represión.

Durante el período de auge de la Globalización, la expansión económica permitió mitigar el conflicto social a través de la incorporación al bloque social dominante de importantes grupos sociales pertenecientes a las clases medias. Por tanto, la expansión del proceso de globalización y su consolidación permitió ampliar la base social de apoyo al orden hegemónico en la Globalización. Esta incorporación de una amplia clase media reforzó la estabilidad social y política del sistema global, aislando más a quienes se encontraban en los escalones inferiores del sistema productivo que eran los más perjudicados con el proceso de globalización y los más interesados en subvertir el orden social. La incorporación de la clase media al bloque hegemónico social debilitó decisivamente las reivindicaciones obreras que habían persistido a lo largo de la Guerra Fría. Entre las clases altas y las clases medias se firmó un pacto social que no sólo implicaba beneficios económicos para ambos grupos sociales, sino que a cambio de la paz social, se le hacían una serie de concesiones políticas a las clases medias.

A pesar de los principios neoliberales que propugnaban el recorte del gasto social, el desmantelamiento del Estado social del bienestar impulsado por la élites fue progresivo buscando no ofender a las clases medias. Por otra parte, las clases medias se beneficiaron, hasta la crisis financiera de 2008, de una generalizada rebaja o congelación de la carga impositiva. La clase media también se vio favorecida por un descenso en los precios de determinados artículos de consumo que se producían a menor coste gracias al proceso de globalización. Esto generó un relativo incremento de su poder adquisitivo a pesar de que los salarios con el tiempo tendían a estancarse. Sin embargo, para cuando los salarios comenzaron a congelarse, el sistema financiero tenía otra carta que ofrecer a las clases medias con la concesión de créditos fáciles y baratos. Esta medida mantuvo la capacidad de consumo de las clases medias y su disfrute de las ventajas del proceso de globalización, por lo que se mantuvieron fieles al pacto social con las clases altas hasta la gran depresión económica que se inició en 2008.

▪ **Descomposición social en la Globalización**

A corto plazo, el círculo virtuoso de la reorganización de la producción, la expansión comercial y la expansión financiera generó rentabilidad

creciente y paz social. Sin embargo, a medio plazo, la expansión comercial alcanzó sus límites geográficos y la expansión financiera derivó en una financiarización³⁰ de la actividad económica en búsqueda de rentabilidad. Este proceso de financiarización consistía en el desplazamiento de capital desde la actividad productiva y el comercio hacia actividades financieras y especulativas. Al ser muy reducido el número de agentes del sector financiero, la financiarización de la economía favoreció una mayor acumulación de la riqueza, tanto en el interior de los Estados, como entre unos Estados y otros (Arrighi/Silver, 2000: 217). Por tanto, la redistribución masiva de rentas inducida por este proceso generó más desigualdades y polarización social, que catalizaron los focos de resistencia social por parte de los excluidos de los beneficios (Arrighi/Silver, 2000). Sin embargo, mientras el sistema económico fue capaz de mantener un crecimiento mínimo, los grupos sociales dominantes pudieron atraer a su lado a la clase media e incluso a sectores de las clases bajas, mediante la promesa de seguridad en el empleo y alto consumo de masas.

Cuando el círculo virtuoso del crecimiento económico comenzó a atascarse, debido a las crisis financieras provocadas por la especulación, el incremento de la competitividad y el estancamiento de la demanda, la polarización social comenzó a ser más visible generando la desafección paulatina de las clases medias al bloque social hegemónico. Además, con la crisis global que se inició en 2008, se intensificó la competencia internacional entre los Estados y las corporaciones. Las fugas masivas de capitales provocaron dificultades de financiación tanto para los Estados, como para las corporaciones del centro del sistema. Esta anemia en las finanzas impedía directamente cumplir con las promesas de seguridad en el empleo y cercenaba el crédito que había sido el artífice del consumo. Además, se recortaba el gasto público de manera drástica, lo cual afectaba decisivamente a los servicios sociales y a sus principales beneficiarios que eran la clase media y la clase baja. Cada vez era más obvio que las promesas de bienestar que habían hecho las clases altas a las clases medias no podían cumplirse.

Las clases medias y bajas estaban acorraladas por las políticas de reducción del gasto social y la depresión económica. Esta tenaza estranguló lentamente a las clases medias que se empobrecieron rápidamente en un período muy corto de tiempo. Perdieron buena parte de sus privilegios y nivel de vida a la misma velocidad que se privatizaban los servicios públicos. Esta pérdida de privilegios provocó su malestar e inconformismo, lo cual aumentó su predisposición al conflicto

30 La financiarización de la economía consiste en un proceso en el que el sector financiero comienza a dominar y determinar el funcionamiento del sector productivo. Esta nueva configuración de las relaciones entre ambos sectores es lo que se denomina como "financiarización de la economía". (Arrighi, 1999: 52).

social en contra del proceso de globalización³¹. Por tanto, la polarización de la riqueza y la intensificación de la competencia a nivel internacional fueron las condiciones básicas para transformar el equilibrio a escala global entre las fuerzas de clase. En definitiva, una serie de efectos de la expansión del proceso de globalización fueron los catalizadores también del descontento social y erosionaron la cohesión interclasista en el interior de cada Estado. Esto hizo que se debilitara el vínculo que unía a los socios menores al bloque social hegemónico, proyectando una crisis de legitimidad generalizada sobre las élites globales (Arrighi/ Silver, 2000). El impacto político del resquebrajamiento de la alianza entre las clases altas y las clases medias fue explosivo, ya que generó una amplia hostilidad en la sociedad hacia las clases altas, debilitando su hegemonía cultural y política.

Las demostraciones de lujo y consumo derrochador de la clase alta provocaban resentimiento en unas clases medias y bajas, cada vez más golpeadas por las crisis económicas y que perdían gradualmente poder adquisitivo. Este resentimiento y el crecimiento de las desigualdades iban corroyendo el conformismo de las clases medias que buscaban defender los privilegios perdidos o alcanzar los privilegios de sus homólogos de clase en regiones más desarrolladas. El lenguaje revolucionario comenzó prender en la segunda década del siglo XXI, en un momento en el que la extrema polarización de la riqueza, asociada a la depresión comercial y a la especulación financiera salvaje, conducían inevitablemente a una situación en la que las clases medias e inferiores se sentían cada vez más explotadas y ofendidas por sus superiores sociales. La riqueza y la miseria se percibían, cada vez más, como variables concomitantes y relacionadas con la interdependencia creciente en la Globalización.

También se agudizó la ruptura de la unidad de la élite entre financieros y productores, especialmente motivada por la intensificación de la competencia a nivel internacional. La supuesta miopía de los inversores, que preferían invertir su dinero en el extranjero antes que fomentar la economía nacional, generó resentimientos entre los propietarios de la producción nacional que se veían en apuros para poder financiar su actividad. Esta ruptura debilitaba la estructura de dominación y ampliaba las posibilidades de éxito de las revueltas protagonizadas por los excluidos. La actuación reivindicativa o subversiva de los excluidos comenzó a adquirir mayor importancia, a medida que comenzaba a resquebrajarse la unidad de las élites y se debilitaban sus estructuras de dominación (Arrighi/ Silver, 2000).

El aumento en el número de descontentos y las desavenencias en el interior de las élites podían generar el estallido de revueltas que

31 El movimiento de los "indignados", que surge tras la crisis de 2008, es una buena muestra de este inconformismo de las clases medias, sobre todo en el centro del sistema.

provocasen cambios de regímenes políticos a nivel nacional o regional, ya que el equilibrio de fuerzas de clase se había deteriorado a medida que transcurría la Globalización. El fenómeno de las migraciones había actuado durante décadas como una válvula de escape de este descontento, pero también como vehículo de transmisión de la perspectiva sobre el conflicto que generaba la desigualdad social. Gracias a las nuevas comunicaciones, las desigualdades se percibían de manera más nítida y los pobres podían ver a través de los medios de comunicación las mejores condiciones de vida en otros lugares. También gracias a los nuevos medios de comunicación, se podía extender e intensificar por todo el país una revuelta focalizada en un lugar concreto.

El incremento de la especulación alrededor de los bienes de consumo más básicos, podía provocar espectaculares incrementos en los precios de los artículos de consumo más necesarios para la población, y convertirse en el detonante para una revuelta generalizada. Sobre todo, los Estados de la periferia del sistema eran los más fértiles para el estallido de revueltas generalizadas, ya que las desigualdades eran mayores. La explosión demográfica y la rápida urbanización de la población creaban aglomeraciones humanas en las que se amontonaban grandes masas de jóvenes, cada vez más impacientes, y cuyo nivel de frustración crecía en términos exponenciales. Las previsiones indicaban que hacia el 2020 las poblaciones de las regiones más pobres del planeta estarían compuestas mayoritariamente por jóvenes. Según estas proyecciones, los habitantes con edades inferiores a treinta años serán un 47% del total en Asia; un 57% en Oriente Medio y el norte de Africa; un 70% en el Africa sub-sahariana (Brzezinski, 2005: 195).

En este contexto el creciente conflicto social se combinaba e interactuaba con un conflicto interestatal en aumento, debido a intensificación de la competencia interestatal. Estos conflictos podían llegar a amenazar la estabilidad internacional. A medida que el proceso de globalización se detenía e incluso empezaba a contraerse, también se deterioraba la acumulación de riqueza y se tambaleaba toda la estructura del sistema internacional. Si no se cambiaba el rumbo del proceso de globalización con acierto, de manera que disminuyera el descontento, la presión social y competitiva se iría acumulando. Esta situación abriría la puerta a dos válvulas de escape de la presión concentrada en el interior del sistema, por un lado mediante una cadena de implosiones internas con el estallido de revoluciones en multitud de Estados, y por otro lado con una explosión conjunta que provocase el enfrentamiento militar entre Estados.

▪ Conclusiones

Como hemos visto, la reorganización de la producción resultante del proceso de globalización obedeció tanto a la disponibilidad de las nuevas tecnologías como a un puñado de decisiones políticas que favorecieron la aplicación de un conjunto de medidas económicas. En concreto, la liberalización de los mercados y la apertura de las fronteras posibilitaron la estructuración de un mercado de ámbito global en el que se podían intercambiar capitales, mercancías, trabajadores, servicios, etc. El surgimiento de este mercado posibilitaba el andamiaje de una estructura productiva de dimensiones globales.

Las dimensiones globales de este sistema representaban una novedad histórica. Sin embargo, las dinámicas internas estructurales de dicho sistema no lo eran. Los Estados buscaban aumentar la competitividad de sus economías; las corporaciones reducir los costes y ganar mercados; los trabajadores buscaban mejorar sus condiciones laborales; etc. Es decir, se aplicaba la misma dinámica que en cualquier sistema capitalista, sólo que esta vez en un ámbito global.

Como hemos visto, la estructura social en el sistema era tradicionalmente capitalista. Unas clases altas que disfrutaban los beneficios del sistema. Unas clases bajas que son explotadas para que el sistema genere beneficios. Por último, unas clases medias que comparten los beneficios en las fases de expansión y asumen pérdidas en las fases de contracción. El equilibrio entre estas clases sociales se mantiene si los beneficios alcanzan para una mayoría suficiente. De no ser así, se generan turbulencias y crisis social.

A lo largo del texto hemos visto como el equilibrio social se ha mantenido durante la época de la Globalización (1989-2008), gracias a una continua expansión económica del sistema. Esta expansión económica repartió beneficios entre una mayoría significativa de la población. Sin embargo, tras la crisis global de 2008 se observa una apreciable reducción en los beneficios, debido a que la expansión económica se ha detenido en seco. Parece lógico pensar que esta reducción de los beneficios puede dar comienzo a una nueva etapa de inestabilidad y crisis social.

Importantes grupos sociales que han perdido privilegios debido al declive económico pueden empezar a cuestionar la estructura organizativa del sistema de producción. Si este cuestionamiento llega a ser masivo, el sistema perdería legitimidad y debería afrontar una reestructuración. Como es obvio, una reestructuración de este tipo no sólo afectaría al sistema productivo, sino que rebasaría el orden económico para afectar también al orden político. Por tanto, este análisis nos permite apreciar que el cambio económico y social, que en un primer momento sopló a favor del proceso de globalización, puede volverse en contra y empujar las velas en otra dirección que no sea la del proceso de globalización.

◦ **Bibliografía**

Amin, Samir (2000). *El capitalismo en la era de la Globalización*. Paidós. Barcelona.

Arrighi, Giovanni (1999). *El largo siglo XX*. Akal. Madrid.

Arrighi, Giovanni/ Silver, Beverly J. (2000). *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*. Akal. Madrid.

Artus, Patrick/ Virard, Marie-Paule (2009). *Globalización, lo peor está por llegar*. Icaria-Intermón Oxfam, Barcelona.

Azcárate, Blanca/ Montesa, Ferrán (eds.) (2011). *El Atlas de las mundializaciones*. Mondiplo. Valencia.

Biel, Robert (2007). *El nuevo imperialismo. Siglo XXI*. México.

Blandin, Claire (ed.) (2010). *Atlas de las migraciones*. Akal. Madrid.

Boltanski, Luc/ Chiapello, Eve (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Akal. Madrid.

Brenner, Robert (2003). *La expansión económica y la burbuja bursátil*. Akal. Madrid.

Brzezinski, Zbigniew (2005). *El dilema de EEUU : ¿Dominación global o liderazgo global?*. Paidós. Barcelona.

Bulard, Martine/ Gresh, Alain/ Rekacewicz, Philippe/ Samary, Catherine/ Zajec, Olivier (eds.) (2012). *El Atlas de las nuevas potencias emergentes*. Cybermonde. Valencia.

Castells, Manuel (2000). *La Era de la Información: La sociedad red. Vol. I*. Alianza. Madrid.

- (2001). *La Era de la Información: El poder de la identidad. Vol. II*. Alianza. Madrid.

- (2001). *La Era de la Información: Fin de milenio. Vol. III*. Alianza. Madrid.

Chang, Ha-Joong (2004). *Retirar la escalera*. Catarata. Madrid.

Durand, Marie-Françoise/ Copinschi, Philippe/ Martin, Benoît / Placidi, Delphine (eds.) (2008). *Atlas de la globalización: comprender el espacio mundial contemporáneo*. Universitat de Valencia. Valencia.

Frieden, Jeffry A. (2013). *Capitalismo global*. Crítica. Barcelona.

Gandasegui, Marco A./ Castillo, Dídimo (coord.) (2010). *Estados Unidos: la crisis sistémica y las nuevas condiciones de legitimación*. Siglo XXI. México.

Harvey, David (2009). *Espacios del capital*. Akal. Madrid.

Held, David/ McGrew, Anthony (2011). *Globalización/ Antiglobalización*. Paidós. Barcelona.

Lorente, Miguel Angel/ Capella, Ramón (2009). *El crack del año ocho*. Trotta. Madrid.

OIT (2011). "Global Wage Report 2010/11" en <http://www.ilo.org> (15/10/12).

– (2009). "Global Wage Report 2008/09" en <http://www.ilo.org> (16/10/12).

Palomo, Aleksandro (2012). "Apuntes teóricos para el estudio de la Globalización desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales". *CONfines*, nº 16. pp. 69-109. Tecnológico de Monterrey.

Poch de Feliu, Rafael (2009). *La actualidad de China*. Crítica. Barcelona.

Ralston, John (2012). *El colapso de la globalización*. RBA. Barcelona.

Ramonet, Ignacio/ Montesa, Ferrán/ Estruch, Héctor (eds.) (2012). *El Atlas financiero*. Cybermonde.

Sassen, Saskia (2010). *Una sociología de la globalización*. Katz. Buenos Aires.

Sfeir, Michel (edt.) (2010). *El atlas de las civilizaciones*. Mondiplo. Valencia.

Tilly, Charles / Wood, Lesley J. (2009). *Los movimientos sociales, 1768-2008*. Crítica. Barcelona.

Wallerstein, Immanuel. (2007). *El moderno sistema mundial I. Siglo XXI*. México D.F. 5ª edc.