



Revista de Estudios Sociales

13 | Octubre 2002
El lenguaje y las Ciencias Sociales

Representar la globalización : Apuntes sobre la discursividad de la vida económica

Paul Du Gay



Edición electrónica

URL: <http://journals.openedition.org/revestudsoc/26992>
ISSN: 1900-5180

Editor

Universidad de los Andes

Edición impresa

Fecha de publicación: 1 octubre 2002
Paginación: 119-126
ISSN: 0123-885X

Referencia electrónica

Paul Du Gay, « Representar la globalización : Apuntes sobre la discursividad de la vida económica », *Revista de Estudios Sociales* [En línea], 13 | Octubre 2002, Publicado el 01 octubre 2002, consultado el 04 mayo 2019. URL : <http://journals.openedition.org/revestudsoc/26992>



Los contenidos de la *Revista de Estudios Sociales* están editados bajo la licencia Creative Commons Attribution 4.0 International.

REPRESENTAR LA “GLOBALIZACIÓN”: APUNTES SOBRE LA DISCURSIVIDAD DE LA VIDA ECONÓMICA*

Paul Du Gay

A principios de su primer gobierno Margaret Thatcher explicó la ambición evangélica de su programa político. “La economía es el método”, dijo. “La meta es cambiar el alma.” En *The Hard Road to Renewal*, Stuart Hall trazó la urdimbre de estas hebras económicas y morales que produjeron la “cultura empresarial” como símbolo y meta del Thatcherismo¹. Al hacerlo, indicó cómo la dimensión discursiva, o significativa, es una de las condiciones constitutivas de la operación de las estrategias económicas. Mostró que “lo económico”, para decirlo así, no podía operar o tener efectos “reales” sin la “cultura” o fuera del proceso significativo o discursivo.

A pesar de la insistencia de Stuart² -y el ejemplo ofrecido por su propio trabajo- en que el rechazo (positivo) del “economicismo” inherente a la aceptación del giro “cultural” o “discursivo” no necesita ni debe resultar en una huida de “lo económico” (o, *mutatis mutandis*, anunciar un retorno a una “economía política” plenamente acultural), algo parecido a esta huida sí parece haber ocurrido en estos últimos años. Desde cierta perspectiva, que esto haya pasado no es de extrañar. El interés cada vez mayor en el “giro cultural” dentro de las ciencias sociales estaba destinado a desarrollar su propia lógica de inclusión y exclusión, así como lo había hecho el economicismo. Sin embargo, en una época en la que se ha presentado la economía como un método capaz, en principio, de abarcar la totalidad del comportamiento humano y durante la cual cada vez más aspectos de la existencia han sido reimaginados como expresiones de lo económico, los costos de tal marginalización parecen cada vez más difíciles de soportar.

Además, tampoco hay razones válidas para soportarlos. Como Stuart³ ha argumentado de forma consistente, si el “giro cultural” nos enseña algo es que la cultura se involucra

en todos aquellos procesos y prácticas que significan algo para nosotros, que necesitan ser interpretados por otros, o que dependen del sentido para su operación eficaz. Excluye, entonces, esto lo “económico”? Claro que no. Porque los procesos y prácticas económicas, en su pluralidad, -si nos referimos a las técnicas gerenciales para la reestructuración de la conducta de los negocios, a las estrategias contemporáneas publicitarias que promocionan los bienes o servicios, o a las interacciones cotidianas entre los empleados en las industrias de servicio y sus clientes-, dependen del sentido para sus efectos, y tienen condiciones culturales de existencia específicas.⁴ El sentido se produce en espacios “económicos”, en el trabajo, en las tiendas, y circula mediante los procesos y prácticas económicos, mediante, por ejemplo, los modelos que explican el funcionamiento de las economías o de las organizaciones, o las propagandas publicitarias, los materiales de mercadeo y el mismo diseño de los productos, no menos que en otros campos de la vida en las sociedades contemporáneas.

Pensemos un poco en aquel objeto que denominamos “la Economía”. ¿Cómo manipulamos esa entidad? Obviamente, una de las primeras cosas que necesitamos hacer es formarnos una imagen más o menos clara de cómo es. Tenemos que preguntarnos cuáles son sus componentes mayores y cómo funcionan. En otras palabras, antes de poder intentar manipular algo que se llama la “Economía”, primero tenemos que conceptualizar o representar como “Economía” una serie de procesos que se presten a la manipulación. Necesitamos, por lo tanto, un discurso de la economía y este discurso, como cualquier otro, dependerá de un sistema representativo particular: la elaboración de un lenguaje para concebir y por lo tanto construir un objeto de manera que se pueda meditar y actuar sobre él. Los discursos económicos, como todos los demás discursos, son portadores de sentido. En este artículo, quiero intentar de forma breve “hacer” el tipo de “economía cultural” que Stuart Hall ha llevado a cabo de forma tan eficaz. Tomo como mi objeto un discurso particular, el de la globalización económica y busco explorar, de forma adecuadamente matizada, cómo este discurso hace problemáticas las maneras en que la seguridad económica se pueda lograr bajo condiciones de extrema incertidumbre. En particular, enfocaré la manera como el discurso de la globalización no solo define las circunstancias en las que se

* Tomado de: Du Gay, Paul, “Representing Globalization: Notes on the discursive orderings of economic life” en S.Hall, P. Gilroy, L. Grossberg, y A. McRobbie. (eds.), *Without Guarantees: In Honour of Stuart Hall*, Londres, Verso, 2000. (Traducido por Nick Morgan).

1 Stuart Hall, *The Hard Road to Renewal*, Londres, Verso, 1988.

2 Stuart Hall, When was the “Post Colonial” Thinking at the Limit, en Chambers, I., y Curti, L. (eds.), *The Post Colonial Question*, Londres, Routledge, 1996, págs. 242-260.

3 Stuart Hall, “Les enfants de Marx et Coca-Cola”, en *New Statesman and Society*, 5 de diciembre 1997, págs.34-36.

4 Íbid; Paul du Gay, *Consumption and Identity at Work*, Londres, Sage, 1996; Paul du Gay, (ed.), *Production of Culture/ Cultures of Production*, London, Sage, 1997; Paul du Gay, Hall, S., et al., *Doing Cultural Studies: The Story of the Sony Walkman*, Londres, Sage, 1996.

encuentran los Estados, las organizaciones y las personas, sino que simultáneamente aboga por mecanismos para encontrar su seguridad económica bajo estas mismas circunstancias.

IMAGINAR LA “GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA”

La “globalización” ha llegado a ser el concepto más de moda en las ciencias sociales, un axioma central en las prescripciones de los asesores gerenciales, y un elemento central en el debate político contemporáneo. Como han señalado Paul Hirst y Grahame Thompson,⁵ se suele decir que vivimos en una época en que la mayor parte de la vida se ve determinada por procesos globales que han empezado a disolver las culturas, las economías y las fronteras nacionales. Una parte central de esta afirmación es la noción de una economía verdaderamente globalizada. Se pretende que la emergencia de tal entidad hace irrelevantes las distintas economías nacionales y, por lo tanto, las estrategias nacionales de gestión económica. La dinámica básica de la economía mundial se globaliza cada vez más, es dominada por incontrolables fuerzas de mercado, y el cambio tiene como sus principales actores y agentes estratégicos corporaciones verdaderamente transnacionales, que no son leales a ningún estado nación sino que se ubican dondequiera lo prescriban las necesidades del mercado.⁶ Esta representación de la globalización se conecta con los puntos de vista e intereses sociales más diversos. Abarca un amplio espectro político desde la izquierda hasta la derecha, y su validez se reconoce en varias disciplinas académicas- desde las relaciones internacionales hasta la ciencia de la gerencia, y desde la sociología hasta los estudios culturales.[1] En efecto, el concepto de la “globalización” ha logrado propagarse tanto y ha llegado a ser una herramienta explicativa tan poderosa a la hora de tomar las decisiones que a veces parece incuestionable. Ciertamente sus efectos no se han hecho esperar. Como también han sugerido Hirst y Thompson⁷, un efecto del dominio de esta representación de

la vida económica actual ha sido la parálisis de las estrategias nacionales de reforma racial, que ya no parecen viables ante el juicio y sanción de los mercados globales. Aunque sigue habiendo un debate académico considerable sobre hasta qué punto y en qué sentido las actividades económicas y otras son en realidad “globalizadoras”, y no “internacionalizadoras”, por ejemplo⁸, no cabe duda de que esta concepción dominante del problema de la globalización ha desempeñado un papel clave en la transformación de las percepciones de los gobiernos occidentales sobre cómo sus propias economías nacionales deberían manejarse, con cambios consecuentes en su comprensión de las relaciones entre la actividad económica y los otros aspectos constitutivos de la vida de una comunidad nacional. En otras palabras, al margen de lo que uno piense de la “globalización”, se están haciendo muchísimas cosas en su nombre.

En el resto de este capítulo quiero trazar en forma breve algunas de las maneras como este discurso particular de la globalización hace problemática la conducta en una variedad de sitios, e indicar algunos de los mecanismos mediante los cuales varios tipos de autoridad intentan formar, normalizar e instrumentalizar la conducta de las instituciones y las personas con miras a hacer manejable la “globalización”. [2]

LA GLOBALIZACIÓN Y LA SEGURIDAD ECONÓMICA NACIONAL

Si el consenso general en los años 50 y 60 era que el futuro pertenecía a un capitalismo sin perdedores, manejado de forma segura por gobiernos nacionales que actuarían de manera conjunta, las décadas de los 80 y los 90 fueron dominadas por un consenso que tiene su base en una serie de presunciones opuestas: a saber, que los mercados globales son básicamente incontrolables y que “la única forma de no ser un perdedor - sea como nación, como organización, o como individuo - es ser lo más competitivo posible”.⁹ Esta concepción de juego de suma cero tiene serias implicaciones para las maneras como se insta a los Estados a ver su propia seguridad. Desde luego, la seguridad, y la seguridad de la actividad económica en particular, es una preocupación primordial para cualquier Estado. Lo que hace

5 Paul Hirst, y Grahame Thompson, *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press, 1996, pág. 1.

6 I. Angell, “Winners and Losers in the Informational Age” en *LSE Magazine*, No. 7, 1995; K. Ohmae, *The Borderless World*, Londres, Collins, 1990; K. Ohmae, “The Rise of the Region State” en *Foreign Affairs*, No. 72 (2), 1993, págs.78-87; D. Osborne, y T. Gaebler, *Re-inventing Government Reading*, MA: Addison-Wesley, 1992; R. Reich, “Who is us” en *Harvard Business Review*, (enero-febrero) 1990, págs. 53-64; R. Reich, *The Work of Nations*, Nueva York, Vintage, 1992.

7 *Ibid.*

8 R. Boyer, “State and Market: A New Engagement for the Twenty-first Century?” en Boyer, R., y Drache, D., (eds.), *State against Markets*, Londres, Routledge, 1996; Paul Hirst y Grahame Thompson, 1996, op. cit.; C. Lane, *Industry and Society in Europe*, Aldershot, Edward Elgar, 1995.

9 Paul Hirst y Grahame Thompson, 1996, op. cit.; P. Krugman, *Pop Internationalism*, Cambridge, MA, MIT Press, 1996.

problemático el discurso de la globalización es la manera como la seguridad se pueda garantizar bajo condiciones de extrema incertidumbre. En efecto, el discurso de la globalización no sólo define las circunstancias bajo las cuales se encuentran los Estados sino que sugiere los mecanismos particulares mediante los cuales la seguridad podría lograrse bajo esas mismas circunstancias.

Para decirlo de forma sencilla, a los Estados nacionales arraigados en lo que se representa como un mercado global cada vez más competitivo y por lo tanto expuestos a lo que se representa como fuerzas ingobernables supranacionales, se los anima a garantizar la supervivencia devolviendo la responsabilidad de la “economía” al “mercado” – mediante la utilización de lo que les queda de sus poderes de intervención en la esfera pública para limitar, de forma cuasi constitucional, los reclamos que la política le puede hacer a la economía y los ciudadanos a la *polis*. Wolfgang Streeck,¹⁰ por ejemplo, da testimonio del poder del discurso globalizador al escribir que “en muchos países hoy, el divorcio de la política y la economía se defiende en razón de las limitaciones, causadas por la internacionalización, que frustrarían cualquier otra estrategia económica”.

En lugar de representar la economía nacional como un recurso que como tal contribuye en otros aspectos al bienestar de la comunidad nacional – y, desde luego, en vez de los mecanismos especiales diseñados para hacer que esto sea posible – encontramos ahora la inversión de esa percepción, ya que los otros aspectos de la vida de la comunidad nacional se perciben en función de su contribución a la eficiencia económica.

Bajo esta nueva luz, parece que la seguridad solo puede lograrse permitiendo que los problemas económicos reboten contra la sociedad, de modo que la sociedad se vea implicada en su resolución, en tanto que anteriormente se esperaba que la economía respondiera a las necesidades sociales.

¿Cuáles son entonces las implicaciones de esta nueva imagen de la economía nacional para las percepciones gubernamentales de las relaciones entre la actividad económica nacional y los otros aspectos de la vida de la comunidad nacional? Bajo el viejo régimen, la economía nacional se veía no solo como un sistema ‘autoregulator’ sino como un recurso para los otros componentes o áreas de una unidad nacional más amplia. Ya que un manejo prudente aseguraba las condiciones necesarias para el crecimiento

económico, su producción, red de devaluación y costos de reemplazo, podían utilizarse, por una parte, para la inversión y, por otra, para otros fines nacionales de importancia primordial, tales como la defensa y el bienestar social. Estos últimos gastos podían o no verse como “costos económicos” pero su efecto neto sólo consistía en reducir un poco la tasa del crecimiento con respecto a lo que habría sido si no se hubieran tomado en cuenta.¹¹

Dentro del discurso de la globalización la búsqueda de la eficiencia económica nacional es el *sine qua non* de la seguridad y el bienestar nacional. Esta búsqueda incesante de la eficiencia económica parece ser el fundamento no sólo del crecimiento económico, sino también de todas las otras actividades que tienen que financiarse con el crecimiento. Como señalé arriba, esta estrategia económica socava las divisiones ya existentes entre la economía y las otras esferas de la vida dentro del estado-nación. La imagen de la economía nacional bien ordenada que provee recursos para el estado y la sociedad nacionales ha sido reemplazada ahora por la imagen de un estado y sociedad extravagantes y intervencionistas que minan el rendimiento económico nacional. Este cambio ayuda a explicar la situación aparentemente paradójica en la que el discurso de los gobiernos de los países más ricos de la tierra contiene la suposición de que los regímenes de bienestar, tal como los hemos conocido hasta ahora, son insostenibles por lo caros. Todo lo que podría tener algún efecto sobre la vida económica, y esto incluye la educación, la defensa y la salud además del bienestar social, se gestiona no sólo en función de la disponibilidad de recursos y los posibles usos alternativos para tales recursos, sino sobre todo en función de sus consecuencias para la búsqueda de la eficiencia económica nacional. La meta aquí no es sencillamente ahorrar dinero a corto plazo sino inducir un “cambio cultural” que promueva la eficiencia en la conducta personal y organizacional mediante la introducción de relaciones de mercado en esferas cada vez más amplias de la vida. La noción del “espíritu empresarial” ocupa una posición central en este proceso. A la vez provee una crítica del “gobierno intervencionista” y ofrece una solución a los problemas planteados por la “globalización”, delineando una nueva serie de metas y principios para actuar sobre el comportamiento tanto de los individuos como de las empresas.

10 Wolfgang Streeck, “Public Power beyond the Nation State: The Case of the European Community” en Boyer, R., y Drache, D., (eds.), *States against Markets*, Londres, Routledge, 1996^a, págs. 307.

11 B. Hindness, “Neo-liberalism and the National Economy” en Hindness, B., y Dean, M., (eds.), *Governing Australia*, Sydney, Cambridge University Press, 1997.

CONVERTIR A LAS ORGANIZACIONES Y A LOS INDIVIDUOS EN EMPRESAS

Este énfasis en lo empresarial no debería sorprendernos, dado el lugar fundacional que se les otorga a las fuerzas del mercado en el discurso de la globalización económica.¹² Si los ganadores y los perdedores en la economía global se determinan sobre todo, si no totalmente, por su competitividad, entonces es obvio que el espíritu empresarial es una calidad de la cual ningún participante en el juego de mercado global puede prescindir, ya sea nación, empresa, o individuo.

Por lo tanto, la consideración mayor para los gobiernos nacionales participantes es la necesidad de construir las condiciones legales, institucionales y culturales que permitan maximizar la eficacia de su participación en el juego del comportamiento empresarial competitivo. Para estos liberales antipolíticos o neoliberales, se trata de extender un modelo de conducta económica racional más allá de la economía misma, de generalizarlo como un principio que limita y racionaliza las acciones del gobierno. El gobierno nacional tiene que funcionar como un tipo de empresa en el juego de la competitividad mercantil, y hay que inventar nuevos modelos de acción de mercado cuasiempresariales o sistemas prácticos para guiar el comportamiento de los individuos, grupos e instituciones dentro de aquellas áreas de la vida que anteriormente se consideraban externas o hasta antagónicas a lo económico.

Considerando brevemente el desarrollo del Reino Unido, por ejemplo, podemos ver que, mientras varían mucho las maneras concretas mediante las cuales este modelo de conducta económica racional se ha puesto en práctica en el sector público, las formas de acción que han sido aceptadas como posibles para las diferentes instituciones e individuos -colegios, médicos, urbanizaciones estatales, cárceles, etcétera-, efectivamente parecen compartir un estilo y una consistencia general.

Una característica típica ha sido el papel clave otorgado al "contrato" al redefinir las relaciones interorganizacionales. Muy a menudo los cambios que afectan colegios, hospitales, departamentos del gobierno, etcétera, en el Reino Unido, han involucrado la reelaboración de los papeles institucionales en términos de *contratos estrictamente definidos*, y, más frecuentemente aún, han incluido una manera *contractual* de representar las relaciones entre las instituciones, y entre los individuos y las instituciones.

Un ejemplo del primer proceso ocurrió cuando las clínicas dotadas de fondos estatales empezaron a hacer contratos con los comités administrativos de los hospitales para la provisión de cuidados médicos a pacientes específicos, mientras que en el pasado la provisión venía directamente del Servicio Nacional de Salud. Entre los ejemplos del segundo proceso se encuentran las relaciones establecidas entre los departamentos del gobierno central y las nuevas agencias ejecutivas donde no existe un contrato técnico como tal pero donde la relación entre las dos entidades se regula mediante un "documento referencial" de tipo contractual que define las funciones y metas de la agencia, y los procedimientos mediante los cuales el departamento fija y asesora los objetivos de rendimiento para la agencia.

Este proceso, que Jacques Donzelot¹³ ha llamado un proceso de "implicación contractual", normalmente consiste en asignar una función o una actividad a una unidad de gerencia definida -sea individual o colectiva- que se considera responsable del rendimiento eficaz es decir, "económico de dicha función, o de la conducta de dicha actividad. Asumiendo la responsabilidad activa de tales actividades y funciones -tanto de llevarlas a cabo como de sus resultados- estas unidades de gerencia afirman cierto tipo de identidad. Esta identidad es básicamente de naturaleza empresarial porque la "contratación" requiere que estas unidades de gerencia reconozcan como suya cierta forma de relación empresarial "cómo condición de su eficacia y de la eficacia de este tipo de gobierno".¹⁴ Para decirlo de otro modo, la contratación hace que estas unidades de gerencia funcionen como pequeñas empresas o "formas empresariales". Según Colin Gordon,¹⁵ las formas empresariales de gobierno tales como la "contratación" implican reimaginar lo social como una función de lo económico. "Esta operación funciona", argumenta, "mediante el aumento progresivo del alcance de la teoría económica por una serie de redefiniciones de su objeto." Señala, además, que "la economía por lo tanto llega a ser un tipo de "acercamiento" capaz, en principio, de abarcar la totalidad del comportamiento humano y, como consecuencia, de imaginar un modo coherente, puramente económico, de programar la totalidad de la acción gubernamental".¹⁶

13 Jacques Donzelot, "The Mobilization of Society" en Burchell, G. et al. (eds.), *The Foucault Effect*, Brighton, Harvester Wheatsheaf, 1991, págs. 169-179.

14 G. Burchell, "Liberal Government and Techniques of the Self" en *Economy and Society*, No. 22(3), 1993, pág. 276.

15 Colin Gordon, C., "Governmental Rationality: An Introduction" en Burchell, G. et al. (eds.), *The Foucault Effect*, Brighton, Harvester Wheatsheaf, 1991, págs. 1-51.

16 *Ibid*, 43.

12 K. Ohmae, 1990, op. cit.

Sin embargo, sería equivocado ver estos cambios como una simple expresión de la última y más pura manifestación del auge del *homo economicus*. Porque el sujeto de la racionalidad empresarial es tanto una "reactivación y una inversión radical" de las representaciones tradicionales del "hombre económico". La reactivación consiste "en plantear que el ser humano tiene una facultad electiva fundamental, un principio que da al cálculo económico la capacidad de borrar todas las otras categorías y marcos de las ciencias sociales y humanas". La gran innovación ocurre al imaginar el agente económico como una creación inherentemente manipulable o "flexible".¹⁷

Gordon arguye que mientras que al principio el *homo economicus* se concebía como un sujeto cuya motivación básica era en últimas "intocable por el gobierno", el sujeto empresarial se imagina como un agente "que responde siempre a las modificaciones de su entorno". Como lo sugiere, "el gobierno económico aquí se junta con el conductivismo".¹⁸ El sujeto resultante es, en un sentido novedoso, no sólo una "empresa" sino más bien "el empresario de sí mismo". En otras palabras, la racionalidad empresarial constituye al individuo como un tipo de persona particular - como "un empresario de sí mismo".¹⁹ Entonces, ¿qué significa conceptualizar un ser humano como "un empresario de sí mismo"? Pensar en la vida humana individual como una "empresa" sugiere que, al margen de las circunstancias en las que se encuentre una persona, él o ella siempre se encuentra, aunque esté cesante, en esa única empresa, y que es "parte del proceso vital hacer provisión adecuada para la preservación, reproducción y reconstrucción de su capital humano".²⁰

Una vez que una vida humana se concibe en términos empresariales, el "dueño" de esa vida llega a ser personalmente responsable de su propio desarrollo y cuidado; desde la perspectiva empresarial, los individuos tienen el deber de manejar la conducta de la empresa de sus vidas. El vocabulario empresarial reconceptualiza las actividades, los agentes y la relación entre ellos de acuerdo a sus propios ideales. Por lo tanto, el lenguaje empresarial de la autogestión responsable, por ejemplo, se relaciona con una nueva percepción de los que están "fuera de la sociedad" los que

se excluyen o se marginan porque no pueden o no quieren comportarse de forma adecuadamente "empresarial" y por lo tanto "responsable". En el Reino Unido, por ejemplo, las patologías que hasta hace poco se trataron de forma "social" -la falta de vivienda, el desempleo, etcétera- han sido reindividualizadas al ser comprendidas en el discurso empresarial y por ende se ven sujetas a formas nuevas y a menudo más intensas de vigilancia y control. Dado que ahora se representan como individuos responsables con el deber moral de cuidarse, los sujetos patológicos sólo pueden culparse a sí mismos de los problemas que afrontan. Esta individualización de los problemas sociales se hace evidente en el Reino Unido y en otros lugares mediante la introducción de una nueva terminología para describir a los desempleados - "buscador de trabajo" - a los sin techo - "rough sleepers".²¹ Ya que un ser humano se considera como un individuo autónomo continuamente involucrado en un proyecto de formación vital, como un ser cuyas elecciones son motivadas por el deseo de optimizar el valor de su existencia, la vida para aquella persona se representa como una arena unificada, básicamente no diferenciada, donde esa empresa se lleva a cabo. Dado que las formas de vida anteriormente diferenciadas se clasifican ahora como "formas de empresa", las nociones y prácticas asociadas con la construcción de la personalidad - o formas de identidad - que surgen de ellas tienen una consistencia notable. Así, mientras que en el Reino Unido, por ejemplo, los colegios, las cárceles, las organizaciones caritativas, y los departamentos del gobierno se re-presentan como "empresas" todos otorgan una mayor importancia, en cuanto a la medición de su propio éxito, al desarrollo del "sujeto empresarial".

COMENTARIOS FINALES

El credo básico de la hipótesis globalizadora ha sido sujeto a una crítica extensa, y generalmente convincente. Como Hirst y Thompson,²² por ejemplo, han sugerido, aunque se resalte hoy día las limitaciones de la clásica gerencia económica nacional, esto no significa que las relaciones económicas a nivel internacional y nacional estén más allá de toda posibilidad de regulación y control. Mucho depende de la voluntad política y de la cooperación entre las grandes potencias económicas.

17 Íbid, 43; Paul du Gay, 1996, op. cit.

18 Íbid, 42.

19 Colin Gordon, "The Soul of the Citizen: Max Weber and Michel Foucault on Rationality and Government" en Whimster, S., y Lash, S. (eds.), *Max Weber: Rationality and Modernity*, Londres, Allen and Unwin, 1987, págs. 300.

20 Colin Gordon, 1991, op. cit., pág.44.

21 Nota del traductor: El término "rough sleeper" significa alguien que duerme en la calle, pero implica que hacer esto es una "elección".

22 Paul Hirst y Grahame Thompson, 1996, op. cit., pág. 199.

En ausencia de tal voluntad y tal cooperación, el análisis socioeconómico indica que el desempleo persistente, las recurrentes crisis financieras, el incremento de la desigualdad, la falta de inversión en actividades productivas tales como la educación y la investigación, y las asimetrías cumulativas de la información y del poder son resultados cada vez más predecibles de este énfasis en el funcionamiento “puro” del mercado.²³

Entonces, ¿qué indicios existen para mostrar la emergencia de tal cooperación y tal voluntad? Muy pocos, según Wolfgang Streeck,²⁴ que señala dos respuestas políticas divergentes a nivel nacional. Por una parte, identifica aquellos Estados nacionales, tales como el Reino Unido y los Estados Unidos, que ven su contribución principal a la competitividad como la entrega de la responsabilidad por la misma a las “fuerzas del mercado”. Esta actitud ha incidido en la privatización a gran escala, la disminución de la protección social, la reestructuración industrial según las necesidades del mercado, la restauración de la autoridad patronal, con salarios flexibles más bajos y peores condiciones de trabajo, la desarticulación de los intereses organizados, especialmente de los sindicatos, y la promoción de un sector mal preparado y mal pagado para absorber a algunos de los desempleados. La respuesta alternativa, lo que podría quedar en una época de “expectativas muy bajas” en cuanto a la democracia social, el neocorporatismo y el contrato social, es la construcción en el ámbito nacional de lo que Streeck²⁵ denomina las “coaliciones para la modernización” de la economía nacional, que subordinan todos los otros objetivos políticos al aumento de la competitividad nacional.

La construcción de coaliciones en la época post-socialdemocrática puede nutrirse del institucionalismo y nacionalismo económico de los movimientos laborales cuya actuación en el espacio supranacional se ha frenado por la falta de capacidad estatal y de interlocutores patronales. También puede contar con el patronato, cuyo interés principal es prevenir la formación estatal a nivel supranacional y la intervención económica; que por lo tanto beneficia del hecho de que los movimientos obreros sean contenidos en circuitos políticos nacionales; y que puede estar seguro de que, ante las presiones competitivas externas y su capacidad de salirse del circuito, será el socio más importante en esta alianza. Finalmente, los gobiernos nacionales pueden tener la

esperanza de incrementar su apoyo tanto entre los empresarios como entre los movimientos laborales al defender los intereses nacionales compartidos en el campo internacional, protegiendo en el proceso su propia legitimidad además de reforzar la organización nacional de la política y el carácter intergubernamental del manejo económico internacional.²⁶

A pesar de sus obvias diferencias, estas dos respuestas gubernamentales no son de ninguna manera mutuamente excluyentes. Entre otras cosas, todavía es cierto que la hipótesis globalizadora provee un marco discursivo en relación al cual se intenta implementar las dos clases de política. Como ha sugerido Streeck en otro contexto, la hipótesis globalizadora “discrimina en contra de los modos de manejo económico que requieren de la intervención ... favorece los sistemas nacionales como los de Estados Unidos y del Reino Unido que históricamente dependían menos del manejo económico público-político y más del manejo privado-contractual”.²⁷ Hasta aquí, no es sorprendente saber que el modelo de construcción de coaliciones competitivas depende del voluntarismo del mercado de igual manera que el modelo neoliberal desregulador.

Bajo los dos modelos, los gobiernos nacionales se cuidan al máximo de imponer obligaciones sobre los participantes en el mercado, especialmente sobre el comercio, ya sea porque creen que la intervención en el mercado es en sí disfuncional, o porque se ven obligados por tratados internacionales a limitar tal intervención pública a la creación de incentivos y al desmantelamiento de cualquier desestímulo para los inversionistas móviles. Al mismo tiempo, en los dos modelos las posibilidades de la democracia nacional se ven limitadas por una supuesta necesidad no sólo de responder a las presiones competitivas antes de responder a las exigencias democráticas del ciudadano - o de interpretar éstas en términos de una respuesta técnicamente correcta - sino también de cerciorarse de que se quede dentro del marco de reglamentos impuestos sobre el proceso nacional de planeación económica por los acuerdos intergubernamentales. Al volverse más severas las restricciones sobre la intervención económica nacional, “los gobiernos nacionales ... se vuelven dependientes del *voluntarismo del mercado*, al haber perdido su recurso a la “legislación dura” que anteriormente solía ser la herramienta básica del intervencionismo estatal”.²⁸

23 R. Boyer, 1996, op. cit., pág. 108.

24 Wolfgang Streeck, 1996a, op. cit.

25 Íbid, pág. 311.

26 Íbid, pág. 311.

27 Citado en M. Milner, “A Timely Global Warning” en *Guardian*, 7 de septiembre de 1996, pág. 23.

Mientras que se han criticado de forma extensa y generalmente convincente los elementos principales de este discurso económico globalizador, se siguen tomando importantes decisiones políticas y económicas en nombre de ellos. El efecto de este proceso es que cada vez se haga más difícil luchar en contra del sistema de controles internacionales que se está desarrollando, sistema dominado, en términos de Streeck, por el "voluntarismo del mercado". Lejos de incrementar la posibilidad de que emerja un sistema de gobierno alternativo capaz de civilizar y domesticar las fuerzas desbocadas del mercado, los cambios actuales parecen negar esta posibilidad. El gran peligro, como en repetidas ocasiones ha advertido Stuart Hall,²⁹ es que lo que tenemos ahora sea lo que vamos a tener que soportar en el futuro previsible, y que esto sea mucho menos de lo necesario para asegurar que las economías contemporáneas sean entidades viables en términos sociales, además de económicos.

NOTAS

1. En la sociología y en los estudios culturales, como ha sugerido Doreen Massey,³⁰ este discurso se manifiesta generalmente como un resumen icónico de la "globalización económica" en los primeros párrafos de un tratado sobre algo más "social" o "cultural". En su peor forma llega a ser algo así como una mantra: CNN, McDonald's, Sony, la compresión temporal y espacial, local?global, flujos de información, el internet, todas estas frases y palabras aparecen de forma casi obligatoria.

Lo que resulta preocupante y difícil de entender es la facilidad con la que los estudiosos comprometidos con alguna forma de análisis contraccionista conceden el rango de "hecho" a una visión particular de la globalización. Como señala Massey,³¹ es casi como si lo económico hubiera vuelto a ser el trasfondo esencial, si bien ahora apenas reconocido, de las otras historias. Se supone, antes de seguir con el resumen detallado de los resultados complejos de nuestra propia investigación, que existe este tipo de globalización. Este es un paso en falso. No sólo porque involucra la reintroducción,

por omisión, de un tipo de economicismo, sino porque la aceptación por omisión de una versión particular de la globalización económica conlleva otros efectos. Más notablemente, otorga autoridad y validez a una visión de la globalización que no es tanto una descripción de "cómo son las cosas" sino un concepto en cuya imagen se está rehaciendo el mundo.

2. Los textos que cito aquí son en general de origen anglo-americano. Sin embargo, se puede observar que los discursos que articulan han estructurado iniciativas políticas en contextos nacionales desde el Canadá hasta Australia, y que han sido promovidos por regímenes políticos tanto de izquierda como de derecha. Dicho eso, no quiero exagerar la convergencia en las formas de comportamiento organizacional y personal que han engendrado en diversos contextos sociales.

BIBLIOGRAFIA

Angell, I., "Winners and Losers in the Informational Age" en *LSE Magazine*, No. 7, 1995.

Boyer, R., "State and Market: A New Engagement for the Twenty-first Century?" en Boyer, R., y Drache, D., (eds.), *State against Markets*, Londres, Routledge, 1996.

Burchell, G., "Liberal Government and Techniques of the Self" en *Economy and Society*, No. 22(3), 1993, págs. 266-282.

Donzelot, Jacques, "The Mobilization of Society" en Burchell, G. et al. (eds.), *The Foucault Effect*, Brighton, Harvester Wheatsheaf, 1991, págs. 169-179.

du Gay, Paul, *Consumption and Identity at Work*, Londres, Sage, 1996.

du Gay, Paul (ed.), *Production of Culture/ Cultures of Production*, London, Sage, 1997.

du Gay, Paul, Hall, S., et al., *Doing Cultural Studies: The Story of the Sony Walkman*, Londres, Sage, 1996.

Gordon, Colin, "The Soul of the Citizen: Max Weber and Michel Foucault on Rationality and Government" en Whimster, S., y Lash, S., (eds.), *Max Weber: Rationality and Modernity*, Londres, Allen and Unwin, 1987, págs. 293-316.

Gordon, Colin, "Governmental Rationality: An Introduction" en Burchell, G., et al. (eds.), *The Foucault Effect*, Brighton, Harvester Wheatsheaf, 1991, págs. 1-51.

Hall, Stuart, *The Hard Road to Renewal*, Londres, Verso, 1988.

28 Wolfgang Streeck, *German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?*, Colonia, Instituto Max Planck, 1996b, pág. 311.

29 Stuart Hall, "Les enfants de Marx et Coca-Cola" en *New Statesman and Society*, 5 de diciembre 1997, págs.34-36.

30 Doreen Massey, "Imagining Globalization: Power Geometries of Time-Space", Ponencia central presentada a la conferencia anual de la Asociación Británica de Sociología, Universidad de Reading, 1996, pág. 8.

31 Íbid, pág. 9.

- Hall, Stuart, "When was the "Post Colonial" Thinking at the Limit" en Chambers, I., y Curti, L., (eds.), *The Post Colonial Question*, Londres, Routledge, 1996, págs. 242-260.
- Hall, Stuart, "Les enfants de Marx et Coca-Cola" en *New Statesman and Society*, 5 de diciembre 1997, págs.34-36.
- Hindness, B., "Neo-liberalism and the National Economy" en Hindness, B., y Dean, M. (eds.), *Governing Australia*, Sydney, Cambridge University Press, 1997.
- Hirst, Paul y Thompson, Grahame, *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press, 1996.
- Krugman, P., *Pop Internationalism*, Cambridge, MA: MIT Press, 1996.
- Lane, C., *Industry and Society in Europe*, Aldershot, Edward Elgar, 1995.
- Massey, D., "Imagining Globalization: Power Geometries of Time-Space", Ponencia central presentada a la conferencia anual de la Asociación Británica de Sociología, Universidad de Reading, 1996.
- Milner, M., "A Timely Global Warning" en *Guardian*, 7 de septiembre de 1996, pág. 23.
- Ohmae, K., *The Borderless World*, Londres, Collins, 1990.
- Ohmae, K., "The Rise of the Region State" en *Foreign Affairs*, No. 72 (2), 1993, págs.78-87.
- Osborne, D., y Gaebler, T., *Re-inventing Government* Reading, MA, Addison-Wesley, 1992.
- Reich, R., "Who is us" en *Harvard Business Review*, (enero-febrero) 1990, págs. 53-64.
- Reich, R., *The Work of Nations*, Nueva York, Vintage, 1992.
- Streeck, Wolfgang, "Public Power beyond the Nation State: The Case of the European Community" en Boyer, R., y Drache, D. (eds.), *States against Markets*, Londres, Routledge, 1996a, págs. 299-315.
- Streeck, Wolfgang, *German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?*, Colonia, Instituto Max Planck, 1996b.