

Notas sobre los cambios de final de siglo XX (A propósito de la globalización y su “irreversibilidad”)¹

Por Mónica Arroyo*

Este trabajo pretende reflexionar respecto de la relación general entre globalización y territorio a partir de la mediación de la economía y de la cultura. El territorio se construye a partir del uso que la sociedad hace de él, a través de formas naturales y artificiales, materiales e inmateriales, visibles e invisibles, reales y virtuales. El uso del territorio tiene un carácter histórico y, por lo tanto, presenta características temporales propias, particulares en cada período.

Partimos de la premisa de considerar la globalización como la fase contemporánea del capitalismo. Por lo tanto, pretendemos entender sus especificidades históricas. Suponemos, también, que ningún proceso histórico es totalmente irreversible, lo que nos lleva a considerar la posibilidad histórica de la resistencia y, por lo tanto, de su eficacia.

A continuación, se esbozan algunas ideas, de carácter preliminar, sobre las precedentes consideraciones.

A propósito de las denominaciones

Los grandes cambios ocurridos en las últimas décadas en el ámbito mundial han llevado a numerosos autores a hablar de “la reestructuración del sistema capitalista”, de “la crisis del sistema mundial”, de “la transición de la economía mundial a una nueva etapa”, del pasaje del “fordismo a la acumulación flexible”. Mas próximos al cambio de siglo, cuando muchas de estas tendencias ya se tornaron verdaderos hechos, apareció la necesidad de nuevas expresiones. En este contexto, el uso del término “globalización” adquirió una apreciable fuerza. Se habla de “proceso de globalización”, “globalización de la economía” y, también, de “sociedad global”, “redes globales”, “mercado global”, “empresas globales”, y así sucesivamente.

Según François Chesnais (1996), el adjetivo ‘global’ surge en el comienzo de los años 80, en las grandes escuelas americanas de administración de empresas y fue popularizado en las obras y artículos de los más hábiles consultores de estrategia y marketing, formados en estas escuelas o en estrecho contacto con ellas. A nivel mundial comienza a divulgarse por medio de la prensa económica y financiera de lengua inglesa y, en poquísimos tiempo, invade el discurso político neoliberal. Este autor comenta que “en materia de administración de empresas, el término era utilizado teniendo como destinatarios los grandes grupos económicos, transmitiéndose el siguiente mensaje: en todo lugar donde puedan generarse lucros, los obstáculos a la expansión de las actividades que ustedes realizan fueron levantados gracias a la liberalización y a la desregulación; la telemática y los satélites de comunicación ponen

¹ Artículo publicado en la revista *Cátedra*, de la Facultad de Filosofía, Ciencias y Letras de Colatina (Espírito Santo), año II, Nº 2, enero/julio 1999.

* Mónica Arroyo (mmarroyo@usp.br) es magíster en Integración de América Latina, Universidad de San Pablo, Brasil. Trabaja actualmente en el Departamento de Geografía de la Universidad de San Pablo, Brasil.

en sus manos instrumentos formidables de comunicación y control; reorganícense y reformulen, en consecuencia, sus estrategias internacionales” (1996:23).

En efecto, el discurso pragmático, oficial, ideologizado intenta “vender” la globalización como una panacea, un “mundo sin fronteras”, como si se tratase de un conjunto de oportunidades automáticamente al alcance de todos. Armand Mattelart (1994:250) revela que: “la transmutación semántica de lo internacional hacia lo global se efectuó tan rápidamente que la teorización se encuentra ampliamente superada por las profesiones de fe. Y nada lleva a suponer que ella se pueda alcanzar, si consideramos la presión del pragmatismo. Es, en parte, ésta la razón por la cual resulta difícil escoger, por ejemplo, entre los análisis teóricos propuestos por especialistas de la gestión y los discursos de legitimación de las grandes empresas industriales en busca de la dimensión ideal o de las agencias de publicidad deseosas de posicionarse en el mercado internacional. Y, por lo tanto, es necesario hacer la separación entre el mito triunfalista de la globalización obstinada que debe tener lugar *hic et nunc*, y las realidades fragmentadas y caóticas de su realización”.

La mayoría de los autores franceses prefiere utilizar el término “mundialización”, aún cuando también en Francia sea más generalizado el uso del término “globalización”. Chesnais explica este hecho de la siguiente forma: “el término de origen francés *mondialisation* encontró dificultades para imponerse, no sólo en organizaciones internacionales, supuestamente bilingües, como la OCDE, sino también en el discurso económico y político francés. Esto se debe, claro, al hecho de que el inglés es el vehículo lingüístico por excelencia del capitalismo y que los altos ejecutivos de los grupos franceses están permeados de los conceptos y del vocabulario en boga en las *business schools*” (1996:24). Además de este motivo, él agrega que el término mundialización remite a la idea de que en una economía mundializada sería importante la existencia de instituciones políticas mundiales capaces de dominar su movimiento, hecho que poco interesa a aquellos que ya detentan su control.

Bernal-Mesa (1997) plantea que la diferencia radica en que el término “globalización” tiene componentes tanto ideológicos como económicos, vinculados con pseudoutopías deformadoras de la realidad, como la de “aldea global”; en cuanto que “mundialización” sugiere —desde una perspectiva sistémica— la visión de un mundo vinculado por un modo de producción dominante, el capitalismo mundial. La acumulación no se da en un nivel global; por el contrario, existe, en cuanto acumulación mundializada, en la etapa actual de expansión y crisis del capitalismo.

Pensando en conceptos que hablan de otros momentos históricos, como imperialismo, colonialismo e, inclusive, internacionalización y transnacionalización, podemos observar que todos ellos hacen referencia a algún sujeto (imperio, colonia, nación) y a algún tipo de relación. En los dos primeros casos, además, se llega a cualificar la relación, dado que, al aludirse a la existencia del imperio y de la colonia, se revela la dominación o la subordinación. Mientras tanto, el término globalización parece neutro, sin hacer mención a algún actor en particular, casi desconociendo la historicidad y, por consiguiente, la conflictividad del proceso.

Creo, de todos modos, que lo más importante es asociar la globalización a una etapa o fase del capitalismo y, desde ahí, poder interpretar los grandes cambios de este final de siglo. Acontecer histórico y conocimiento, una vez más, a la espera de nuevas (o renovadas) explicaciones. Sabemos, entretanto, que este proceso involucra avances y retrocesos, polémicas y consensos; en fin, tiempo y trabajo intelectual acumulados.

Las principales novedades de la fase actual del capitalismo

De acuerdo con Milton Santos (1996), las épocas se distinguen por las formas de hacer, o sea, por los sistemas técnicos, ya que ellos involucran formas de producir energía, bienes y servicios, formas de relacionar a los hombres entre sí, formas de información, de discurso e interlocución. Así, “el entendimiento de la arquitectura y el funcionamiento del mundo pasa por la comprensión del papel del fenómeno técnico, en sus manifestaciones actuales, en el proceso de la producción de una inteligencia planetaria. Entre estas manifestaciones, queremos destacar la emergencia de una unicidad técnica, de una unicidad del tiempo (con la convergencia en los momentos) y de una unicidad del motor de la vida económica y social. Estas tres unicidades son la base del fenómeno de la globalización y de las transformaciones contemporáneas del espacio geográfico” (1996:151). Santos explica la unicidad de la técnica como el predominio de un subsistema técnico cuya área de acción es el globo entero, tornándose común a todas las civilizaciones, todas las culturas, todos los sistemas políticos, todos los continentes, todos los lugares y operando como sistema único, universalmente integrado, con alta interdependencia funcional. Este autor se está refiriendo a las nuevas tecnologías de la información (microelectrónica, informática y telecomunicaciones). La unicidad del tiempo es posible gracias a la instantaneidad de la información que permite la toma de conocimiento inmediata de acontecimientos simultáneos, creando, en la escala planetaria, una relación unitaria entre lugares y eventos. Por último, la unicidad del motor se refiere a la plusvalía convertida crecientemente en mundial por vía de la producción y unificada por intermedio del sistema bancario.

Para Georges Benko, el proceso de mundialización es un movimiento de conjunto que cubre tres etapas. “La primera, la internacionalización, está ligada al desarrollo de los flujos de exportación. La segunda, la transnacionalización, se vincula a los flujos de inversión y a las implantaciones en el extranjero. La tercera fase, o globalización, corresponde a la instalación de las sedes mundiales de producción y de información” (1996:86).

Manuel Castells (1991:75) advierte que “lo nuevo no es tanto el hecho de que la economía adquiera una dimensión mundial (lo cual se viene produciendo desde el siglo XVIII), sino que el sistema económico funciona cotidianamente como una unidad en el ámbito mundial. En este sentido, asistimos no sólo a la internacionalización de la economía, sino a su globalización, es decir, a la interpenetración de las actividades económicas y de las economías nacionales en un ámbito mundial”.

Chesnais (1996) habla de una nueva configuración del capitalismo mundial y de los mecanismos que comandan su desempeño y regulación. Pues, aún cuando hayan resurgido algunos de los aspectos característicos de aquella época (extrema centralización y concentración del capital, interpenetración de las finanzas y de la industria, etc.), el sentido y el contenido de la acumulación de capital y de los resultados son bien diferentes. El estilo de acumulación está dado por las nuevas formas de centralización de gigantescos capitales financieros (los fondos mutuos y los fondos de pensión), cuya función social es fructificar principalmente en el interior de la esfera financiera. Su vehículo son los títulos, y su obsesión, la rentabilidad aliada a la liquidez, contraria a la inversión a largo plazo. El capitalismo de fines del siglo XX se personifica en la figura de un administrador prácticamente anónimo de un fondo de pensión con activos financieros de varias decenas de billones de dólares. Así, es la esfera financiera

la que dirige, cada vez más, la repartición y el destino social de la riqueza producida en la esfera de la producción.

La búsqueda de alternativas para obtener lucros que no se restrinjan a la producción pura y simple de bienes y servicios es cada vez más frecuente. Souza Braga (1993:26) habla de “financierización de la riqueza”, como expresión general de las formas contemporáneas de definir, generar y realizar la riqueza en el capitalismo. Para ilustrar esto, el autor se vale del hecho de que todas las corporaciones —aún las típicamente industriales, como las del complejo metalmecánico y electroelectrónico— hacen de sus inversiones financieras, de lucros retenidos o de caja, un elemento central del proceso de acumulación global de riqueza. Así, el capital industrial, mercantil e inmobiliario se integran de manera tal a las estructuras y operaciones financieras que se hace cada vez más difícil afirmar dónde comienzan los intereses comerciales e industriales y dónde terminan los estrictamente financieros.

¿Cuál es uno de los mayores problemas de todo esto? El carácter rentista del proceso. Como explica Chesnais (1996:309), “la esfera financiera se alimenta de la riqueza creada por la inversión y por la movilización de una fuerza de trabajo de múltiples niveles de cualificación. Ella no crea nada por sí misma. Representa la propia arena donde se juega un juego de suma cero: aquello que alguien gana, dentro del circuito cerrado del sistema financiero, otro lo pierde. Cuando la esfera financiera deja de ser alimentada por flujos substanciales, cuyo origen se encuentra exclusivamente en la esfera de la producción, las tensiones dentro del circuito cerrado se intensifican, y, con ellas, la aproximación a las crisis financieras”.

El predominio de la esfera financiera

El predominio de la esfera financiera está estrictamente vinculado a las transformaciones del sistema financiero internacional, más precisamente, a sus funciones. La función clásica del sistema financiero era estimular el ahorro y facilitar su transferencia a mejores oportunidades de inversión, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales. Esta función ha sido desvirtuada por el explosivo crecimiento en el volumen y variedad de las transacciones en los mercados financieros internacionales; se trata, fundamentalmente, de operaciones especulativas y de arbitraje, que buscan ganancias rápidas mediante el aprovechamiento de las diferencias internacionales en las tasas de interés y en las fluctuaciones en los tipos de cambio.

La amplia diversidad de instrumentos y mecanismos sofisticados es facilitada por la explosión de las tecnologías de información que permiten la ejecución de transacciones en fracciones de segundo a casi cualquier punto del planeta, durante las 24 horas del día. El uso de computadoras y las comunicaciones electrónicas han elevado mucho la capacidad y la eficiencia de las operaciones, así como han reducido drásticamente los costos de procesamiento y transmisión de la información, facilitando, junto a la instantaneidad y la simultaneidad, una mayor integración de los mercados financieros. Como escribe Harvey (1992:155), “buena parte de la fluidez, de la inestabilidad y del frenesí puede ser atribuida al aumento de esa capacidad de llevar los flujos del capital de un lado para el otro, de manera que casi parecen desprejarse las restricciones de tiempo y de espacio que acostumbran a tener efecto sobre las actividades materiales de producción y consumo”. La posibilidad de operar a grandes distancias en tiempo real otorga al sistema financiero internacional un poder de comando cada vez más eficiente.

Junto a la variedad de instrumentos, existen diferentes agentes privados: 1) los *global hedge funds*, inversionistas que reúnen montos de capital privado para insertarse en posiciones de alto riesgo, con menores masas de capital que los demás participantes. Son los especuladores por excelencia y funcionan como señalizadores del mercado; 2) los inversores institucionales —fondos de pensión, fondos mutuos, aseguradoras— y las propias empresas (corporaciones) que, al concentrar un gran masa de recursos, determinan el resultado del movimiento (por ejemplo, cuando reciben señales negativas, los administradores de estos fondos tienden a efectuar ventas macizas de la moneda amenazada, haciendo prácticamente inviable y muy costosa la defensa de la paridad cambiaria para los bancos centrales); 3) el sistema bancario, cuyo papel consiste en proveer crédito a aquellas instituciones que buscan liquidar posiciones en monedas vulnerables, suministrar *hedge* para estas posiciones o establecer posiciones abiertas de corto plazo en tales divisas (Baer, 1995).

Los tipos de cambio dependen básicamente del juego de especuladores, provistos de inmensas masas de dinero y de instrumentos financieros de creciente complejidad. A este fortalecimiento de los procesos especulativos y al aumento de la inestabilidad financiera se suma una volatilidad excesiva de los flujos de capitales, introduciendo nuevos riesgos. El mayor problema que se deriva de estas tres características —especulación, inestabilidad y volatilidad— es que, como se trata de un sistema fuertemente integrado en escala internacional debido principalmente a la desregulación y a la liberalización financiera, los *shocks* son fácilmente transmisibles más allá de las fronteras nacionales, así como también de un mercado para otro.

Por otro lado, como la acción de los inversores institucionales, a diferencia de los bancos y agencias de desarrollo multilaterales —quienes, hasta recientemente eran los suministradores de la mayor parte de los recursos—, exige liquidez inmediata para sus carteras pudiendo movilizar billones de dólares en cuestión de segundos, los grados de libertad de las autoridades nacionales son afectados directamente en la determinación de las paridades de sus monedas, así como en la programación de las políticas internas. Esto se hizo evidente tanto en el caso mexicano en 1994 como en el sudeste asiático en 1997. El resultado de estos *shocks* trae consecuencias nefastas para los estados nacionales. Chesnais afirma (1996:15) que “el nivel de endeudamiento de los Estados frente a los grandes fondos de aplicación privados (los “mercados”) les deja poco margen para actuar de otra manera que no sea en conformidad con las posiciones definidas por tales mercados... salvo que cuestionen los postulados del liberalismo. Por el contrario, en el momento en que surgen dificultades, las instituciones financieras internacionales y las mayores potencias del globo se precipitan en defensa de los privilegios de este capital monetario, sea cual fuere el precio a pagar y los costos a socializar por vía fiscal”.

La presencia de nuevos actores

“...cómo la aridez de los negocios y la propiedad privada, el empolvamiento de la iniciativa empresarial y el sabor casi dickensiano de los títulos y de las aplicaciones, de los rendimientos de las acciones, de las fusiones, de las inversiones bancarias y otras transacciones similares (después de cerrada la fase heroica, o fase de los grandes magnates en el mundo de los negocios) pudieron transformarse, en nuestra época, en algo tan sexy” (Jameson, F., 1996: 292).

Uno de los resultados principales de este nuevo estilo de acumulación es una reestructuración del poder económico mundial con la aparición de nuevos actores. La

existencia de ellos es fundamental para la integración internacional de los mercados financieros ya que ésta no solamente se origina en la liberalización y en la desregulación de las economías nacionales “mas se basa, sobre todo, en operaciones de arbitraje hechas por los más importantes y más internacionalizados gestores de carteras de activos, cuyo resultado decide la integración o exclusión en relación a las prebendas de las finanzas de mercado” (Chesnais, 1996:17). Las transferencias efectivas de riqueza hacia la esfera financiera vía, por ejemplo, servicio de la deuda pública o políticas monetarias, otorgan un carácter predominantemente rentista a esos nuevos actores, que crecen a partir de operaciones basadas en lucros puramente financieros, sin pasar por inversiones productivas. Como ya fue señalado, se trata de una actividad especulativa, parasitaria, que no genera ni riqueza ni valor.

Otro de los resultados es el cambio en las estrategias de inversiones de los grupos industriales. “Muchos empleados de las 500 mayores compañías norteamericanas, según *Fortune*, hoy trabajan en líneas de actividad sin relación alguna con la línea primaria de negocios con los que su empresa está identificada. ‘La tarea de la administración es hacer dinero, y no acero’, anunció Ames Rederick, presidente de la US Steel, en 1979 e, inmediatamente, se lanzó en una campaña de adquisiciones y expansiones para diversificar las actividades de la empresa” (Harvey, 1992:150).

Cada vez con más frecuencia se desarrollan formas múltiples de asociación entre empresas de diferentes países, incluyendo acuerdos de subcontratación, inversiones cruzadas, participación accionaria minoritaria, otorgamiento de licencias, adquisiciones, entre otras. Vínculos que crecen en ritmo acelerado y que conforman redes globales de empresas diseñando, a su vez, nuevas tramas de negocios. Es, sobre todo, a partir de adquisiciones y fusiones transfronterizas que los grandes grupos buscan ganar parcelas de mercado. Por este motivo, el aumento de las inversiones extranjeras directas (IED) no siempre es sinónimo de creación de nuevas capacidades.

Esa expansión de las grandes firmas oligopólicas en los sectores productivo y financiero modifica sustantivamente la geografía mundial, cuya manifestación cada vez más acentuada es la consolidación de un espacio integrado de la empresa, más allá de las fronteras nacionales (empresa-red). Se trata de oligopolios internacionales que concentran la competencia mundial en algunas pocas empresas, siendo muy frecuente que ello ocurra en los sectores automovilístico, farmacéutico, electrónico, de telecomunicaciones y aeronáutico. El avance en las tecnologías de información facilita significativamente esta tendencia al permitir que las etapas de la producción se localicen en países diferentes, manteniendo el monitoreo centralizado sobre ellas.

Es así que se revela una aceleración violenta del proceso de concentración y centralización del capital y, a su vez, una importancia creciente de la circulación, que se convirtió en un factor central de la acumulación. Esta situación está modificando no solamente la estructura patrimonial de la riqueza, como también el perfil de los interlocutores con que los gobiernos nacionales deben negociar gran parte de sus políticas. Los grandes grupos oligopólicos y los operadores financieros internacionales (como los fondos de pensión y fondos mutuos) tienen actualmente una amplia libertad de acción en sus negocios y una capacidad cada vez mayor para alterar las reglas del juego en la estructura mundial de poder. De esta manera, la globalización económica, que se manifiesta principalmente en la esfera financiera, comienza a manifestarse, también, en la dimensión política.

En efecto, ninguno de los cambios ya mencionados hubiera sido posible sin una intervención política activa de los gobiernos nacionales. El modelo de apertura de las

economías, inspirado en los principios del neoliberalismo e “inaugurado” por Thatcher y Reagan, aparece como una necesidad inexorable para adaptarse a los cambios del sistema económico mundial. Este modelo es asumido como la única respuesta posible por los dirigentes políticos representantes de las más diversas posturas.

Los programas de liberalización, desregulación, privatización son implementados con diferentes ritmos, grados y modalidades en la mayoría de los países del mundo, centrales y periféricos, orientales y occidentales. La apertura de la economía, decisión política de los gobiernos, busca eliminar cualquier restricción al movimiento de los capitales, creando las condiciones necesarias para su expansión. Así, la redefinición del aparato normativo a partir de las exigencias del mercado es una demostración de la opción de los Estados por ofrecer las mejores condiciones a los sectores más concentrados de la economía. No se trata, entonces, de un Estado ausente, sino de otro Estado. Las políticas de reforma económica, que incluyen, además de la apertura de los mercados y las privatizaciones, la disminución de los controles al sector privado y la reducción del aparato estatal, son medidas que apuntan a la conformación de espacios regulados económicamente. Se trata, entonces, de una nueva regulación, y no de una “desregulación”, término con el cual se vulgarizó este proceso.

En resumen, nuevos actores, nuevas políticas, nuevas tecnologías permiten hablar de una nueva fase del capitalismo mundial. Tanto los grandes grupos oligopólicos y los operadores altamente concentrados como los gobiernos nacionales son agentes activos en la configuración de este momento histórico.

El carácter geográficamente selectivo de la globalización

El carácter selectivo de la globalización es señalado por diferentes autores. En las palabras ya citadas de Mattelart se advierte su contenido contradictorio (“...la separación entre el mito triunfalista de la globalización... y las realidades fragmentadas y caóticas de su realización...”). Se trata de un proceso único que involucra oposiciones, jerarquías, en síntesis, desigualdades, de diferente tipo y profundidad.

“Como en el proceso global de la producción la circulación predomina sobre la producción propiamente dicha, los flujos adquieren más importancia aún para la explicación de una determinada situación. El propio patrón geográfico es definido por la circulación, ya que ésta, más numerosa, más densa, más extensa, detenta el comando de los cambios de valor en el espacio” (Santos, 1996:214). Así, se busca suprimir todo obstáculo que dificulte la libre circulación de las mercaderías, de las informaciones y del dinero a partir de las acciones técnicas y normativas que refuerzan el proceso de transnacionalización del territorio. Los circuitos espaciales de producción —en particular, los círculos de cooperación en el espacio— se extienden, aumentan su escala, organizan una trama de relaciones más allá de las fronteras nacionales.

El tipo de jerarquías y selectividades creadas en el territorio se relaciona directamente con ese fortalecimiento de los flujos, ya que ellos se materializan en redes apoyadas sólo en ciertos puntos del territorio. Las grandes compañías financieras, de comercio internacional, de telecomunicaciones, de transporte se organizan en forma de red a escala mundial, atravesando los territorios nacionales con diferentes grados de intensidad y de articulación. Este movimiento produce una alteración, algunas veces muy profunda, en la división regional del trabajo preexistente y, por lo tanto, en la relación entre los actores locales.

La superposición cada vez más compleja, diferenciada y asimétrica de estas redes globales muestra que el proceso de desarrollo desigual continúa. Aumenta la diferenciación de los lugares con nuevas formas de fragmentación y marginalización. Esto se explica principalmente porque la selectividad espacial del capital se profundiza en el momento en que las finanzas comienzan a tener el comando del proceso, a partir de una lógica general de mayor aplicación en menos lugares. Es el movimiento propio de esta fracción del capital —financiero—, con cierta autonomía frente a otras fracciones, que tiende a imponer su marca a las operaciones del capitalismo contemporáneo, como un todo.

Las empresas globales, más que operar en todo el planeta, saben cómo tomar decisiones en escala global, a partir de una estrategia geográfica selectiva, o sea invirtiendo sólo en aquellas regiones que le ofrecen las mejores condiciones. De ahí que Chesnais (1996:32) sugiera que “la mundialización debe ser pensada como una fase específica del proceso de internacionalización del capital y de su valorización, a escala del conjunto de las regiones del mundo donde hay recursos o mercados, y sólo a ellas”.

Esto significa que estamos frente a un proceso que, al mismo tiempo, incluye/suma algunas áreas del planeta y excluye/marginaliza otras. Globalización/fragmentación: dos caras de un mismo proceso. ¿Podríamos, entonces, pensar en forma sistémica? ...como cuando Said (1995:20) reflexiona sobre el imperialismo, a propósito de la novela *Nostromo*: “Conrad permite que el lector vea que el imperialismo es un sistema. La vida en un campo subordinado de la experiencia es marcada por las locuras y ficciones del campo dominante. Pero lo inverso también es verdadero, cuando la experiencia en la sociedad dominante viene a depender acriticamente de los nativos y sus territorios, tomados como elementos que necesitan de la *mission civilisatrice*.”

¿Los migrantes de las áreas excluidas/marginalizadas por el movimiento de la globalización “invadiendo” cada vez más las áreas incluidas... acaso no representan a los nativos de Conrad?

Los “operadores” culturales

En el capitalismo de fines de siglo XX, así como aparecen nuevos actores económicos —cuya mejor representación puede ser la figura del administrador casi anónimo de un fondo de pensión con activos financieros voluminosos—, también se redimensiona la influencia de los medios de comunicación en la formación de, en el decir de Said, un cuadro de actitudes, referencias y experiencias. En este sentido, podríamos conjeturar que aparecen nuevos “operadores” culturales.

“Este entrelazamiento de poder y legitimidad, uno reinando en el mundo de la dominación directa, el otro en la esfera cultural, es una característica de la hegemonía imperial clásica. En el siglo americano la diferencia está dada por el salto cuantitativo ocurrido en el alcance de la autoridad cultural, en larga medida gracias al inusitado crecimiento en el aparato de difusión y control de las informaciones. Los medios de comunicación son fundamentales para la cultura doméstica. Mientras que la cultura europea, un siglo atrás, estaba asociada a la presencia de un hombre blanco y, en verdad, a su presencia física directamente dominante (y por lo tanto capaz de desencadenar una resistencia), ahora tenemos el crecimiento de una presencia internacional de los medios de comunicación, la cual se insinúa, muchas veces en nivel subliminal, en un campo fantásticamente amplio” (Said, 1995:359).

A la violencia del dinero se suma la violencia de la información vehiculizada por los propios medios de comunicación, en su sentido contemporáneo y global más amplio (que incluye la infraestructura de todos los más recientes aparatos y equipamientos de alta tecnología de los medios de comunicación). Con los diferentes recursos on line se va creando en el usuario la sensación de pertenecer al mundo, de ser un ciudadano global. Podemos navegar por internet en las librerías, bibliotecas, discotecas del mundo. Podemos ver programas —como la Guerra del Golfo— transmitidos por la CNN o cualquier otra cadena directamente para todos los países en forma simultánea. Todo esto y mucho más... ¡sin movilizarnos de nuestros asientos! En síntesis, los medios de comunicación desempeñan un papel extraordinario, y crecientemente más sofisticado, en la fabricación de consensos.

Cada vez más, la realidad mediática se impone y se confunde con la propia realidad. Reflexionando sobre la cultura de masas, Jameson (1995:295) explica que “la emergencia de un nuevo campo de la realidad de la imagen, que es tanto ficcional (narrativa) como factual (hasta los personajes de las series son aprehendidos como estrellas reales, dotados de ‘nombres’ con historias externas sobre las cuales se puede leer) y que ahora —como la clásica ‘esfera de la cultura’ del pasado— se convierte en semi autónoma y fluctúa por encima de la realidad. Sin embargo, el nuevo campo de la realidad de la imagen presenta una diferencia histórica fundamental. Mientras que en el período clásico la realidad persistía independientemente de esa ‘esfera cultural’ sentimental y romántica, hoy, ella parece haber perdido ese modo de existencia distinto. Actualmente, la cultura repercute en la realidad a través de modos que tornan problemática cualquiera de sus formas independientes y, por decirlo de alguna manera, no culturales o extraculturales, a tal punto que los teóricos acaban uniendo sus voces en una nueva *doxa* cuyo ‘referente’ no existe más”.

La explicación de este proceso tal vez radica en la identificación, cada día más estrecha, entre medios de comunicación y mercado. Al respecto, Jameson comenta que los contenidos de los propios medios de comunicación se transformaron en mercaderías, que son entonces arrojados en alguna versión ampliada del mercado al cual se afilian hasta que las dos cosas se convierten en indiscernibles.

Con los contenidos mediáticos sometidos a la lógica del mercado, podemos decir que estamos frente al imperio de las transnacionales de la comunicación, sector que actualmente presenta los mayores índices mundiales de concentración económica. Ted Turner (dueño de la CNN) podría ser la figura emblemática de estos “nuevos operadores”.

Patrones de consumo diferenciados e individualizados

“(...) en la propia tecnología de la reproducción, que ahora, ciertamente, se extiende más allá del clásico televisor y que, en general, pasó a condensar la nueva tecnología informacional o computacional del tercer estadio del capitalismo. Por lo tanto, debemos también postular otro tipo de consumo: el consumo del propio proceso de consumo, por encima y más allá de su contenido y de los productos comerciales inmediatos. Es necesario hablar de una especie de premio tecnológico de placer, proporcionado por los nuevos equipamientos y como que simbólicamente reescenificado y ritualísticamente devorado en cada sesión del propio consumo oficial de los medios de comunicación” (Jameson, 1995:294).

Los cambios en la punta del consumo y aquellos ocurridos en la producción, más que ser simultáneos en el tiempo, están relacionados estrecha y funcionalmente entre sí. Tal como explica David Harvey (1992:148), “el tiempo de rotación —que siempre es una llave de la lucratividad capitalista— fue reducido de modo dramático por el uso de nuevas tecnologías productivas y de nuevas formas organizacionales(...). Sin embargo, la aceleración del tiempo de rotación en la producción habría sido inútil sin la reducción del tiempo de rotación en el consumo. Por ejemplo, la vida media de un producto fordista típico era de cinco a siete años, sin embargo la acumulación flexible lo disminuyó en más de la mitad en ciertos sectores (como el textil y el del vestuario), mientras que en otros —tales como las llamadas industrias del *thoughtware* (por ejemplo, *videogames* y programas de computadoras)— la vida media está cayendo a menos de dieciocho meses. La acumulación flexible fue acompañada en la punta del consumo, por una atención mucho mayor a las modas fugaces y por la movilización de todos los artificios de inducción de necesidades y de transformación cultural que esto implica”.

El resultado de esta retroalimentación es una producción *customized* —teniendo en cuenta la preferencia del cliente— para mercados cada vez más segmentados. Por ejemplo, se habla de producción de bienes “customizados” (o bajo encomienda), “customização en masa”, oferta de bienes diferenciados o “customizados”. La competencia mediante precios ya no es tan decisiva como aquella que se traduce en la calidad y en la diferenciación de los productos. La conexión interactiva entre productores y usuarios se convierte, así, en una importante estrategia para poder sofisticar y adecuar sus líneas de productos a las múltiples demandas y preferencias de los usuarios.

Esta tendencia a encontrar cada vez más una adecuación afinada a la demanda es comentada por Mattelart (1994:255), para quien “el movimiento en dirección del consumidor erigido en ‘co-productor’(...) encuentra un auxiliar poderoso en las nuevas tecnologías de recopilación, almacenamiento y tratamiento de la información. La prueba de ello es la reestructuración de la industria de la investigación y el desarrollo prodigioso de los estudios cruzados sobre los flujos de mercaderías, de programas y de audiencias que comenzaron con las primeras aplicaciones de las nuevas técnicas de escáner en los supermercados. De forma semejante, se destaca el desarrollo de los bancos y bases de datos, combinando un número cada vez mayor de variables para identificar y clasificar grupos de objetivos con características comunes. Esta evolución traduce, sin duda alguna, la ‘taylorización’ creciente del campo del consumo. Un número creciente de disciplinas y personas se empeñan en indagar, con fines estratégicos, las mínimas reacciones de los consumidores”. Esta “taylorización” a la cual el autor alude puede ser entendida como una división especializada del consumo.

Los intentos por buscar una homogeneización de las necesidades y mercados van siendo substituida por estrategias de segmentación del mercado en función de las diferencias que existen en él. De ahí el papel central que las empresas otorgan a la publicidad y al marketing, segmentos que se especializan en una enorme producción de imágenes, fundamentalmente simbólicas.

Ron Martin (1994:34) explica que “la cultura de consumo de masa del período de la posguerra se transformó en una nueva cultura de consumo que es simultáneamente más individualizada, internacionalizada y multidimensional. La introducción de la ‘economía del crédito instantáneo’, la creciente agresividad y propensión al consumo de la nueva clase media, los cambios en los gustos y en los estilos de vida, la revolución en la información tecnológica, los medios de comunicación y la publicidad, la creciente diferenciación de productos y el surgimiento de toda una nueva ‘industria de la cultura’

basada en la mercantilización de lo visual, de la estética y de lo simbólico estimularon nuevos patrones y escenarios de consumo (especialmente los fenómenos de los centros comerciales) en los cuales la gratificación instantánea, el posicionamiento y la imagen son ahora tan importantes como el valor de uso”.

Se estimula un consumo que lleva crecientemente a una sofisticación no solamente de las preferencias sino, sobretudo, de las necesidades. Henri Lefebvre (1980:32) se pregunta “¿Cómo es posible que la publicidad tenga hoy en día tanto éxito que sus logros, así como los de la propaganda estatal, no dejan de sorprender? ¿Cómo es posible que la manipulación de las necesidades y de las motivaciones alcance la eficacia que debemos reconocerle? Única respuesta: la propaganda (política) y la publicidad (comercial) utilizan o construyen representaciones que reemplazan a las ‘cosas’ y a la ‘gente’. El político no se limita a cuidar su ‘imagen de marca’; la produce, la mantiene, ayudado por especialistas de la mercadotecnia. Asimismo, el ‘vendedor’ no sólo produce la imagen del producto sino también las ‘necesidades’ y las ‘motivaciones’”.

¿Las resistencias, son posibles?

“Una de las realizaciones del imperialismo fue aproximar el mundo, y a pesar de que en este proceso la separación entre europeos y nativos haya sido insidiosa y fundamentalmente injusta, la mayoría de nosotros debería ahora considerar la experiencia histórica del imperio como algo compartido, en común...” (Said, 1995:23).

Partiendo de esta premisa, es que aún hoy pueden pensarse las resistencias como parte de un mismo sistema, de un conjunto ‘global’ no ‘globalizado’. Sea cual fuere el grado de exclusión que un grupo o una región sufre con relación a los flujos económicos, financieros, culturales, políticos... éste nunca será absoluto. El movimiento totalizador del capitalismo está logrando ser cada día más totalizante, a pesar de que sus beneficios estén llegando cada vez a menos. Intentar conocer mejor cómo operan estos mecanismos continúa siendo un desafío.

“Pues si el colonialismo era un sistema, como diría Sartre en uno de sus ensayos de posguerra, la resistencia también comenzó a ser sistemática...” (Said, 1995:251).

¿En nuestros países latinoamericanos la lucha por la ciudadanía (en cualquiera de sus dimensiones) acaso no es una clara forma de resistencia? Una mirada rápida en el mapa de 1998 permite visualizar el Movimiento de los Sin Tierra en Brasil, el movimiento de Chiapas en México, la Carpa Docente en Argentina: movimientos de diferente duración, expresión e intensidad, pero que, en todos los casos, manifiestan la lucha por la tierra, por la vivienda, por el trabajo, en fin, por la dignidad.

Zilda Iloki (1996), al estudiar las luchas campesinas en Brasil y Perú, trabaja con la noción de “resistencia transformadora”, en la cual incluye varios tipos de prácticas adoptadas por las diferentes comunidades, de acuerdo a las diferencias regionales “...la lucha de los hombres se mueve en diferentes niveles y por múltiples caminos, permeados de avances y retrocesos, que provocan más preguntas que conclusiones” (p.16).

Si las novedades de esta fase de la historia pueden resumirse en la exacerbación de las tendencias generales del capitalismo, sintetizadas en la obsesión por la restauración del lucro y orientadas, en gran parte, hacia formas rentistas, parasitarias...

entonces, aún son centrales las ideas de Jameson en la reflexión final de su artículo: “...pero también precisamos destacar, incansablemente, el curioso fenómeno de que el ‘mercado’ venga finalmente a revelarse tan utópico como recientemente mostró serlo el socialismo. En tales circunstancias, de nada vale substituir una estructura institucional inerte (la planificación burocrática) por otra estructura institucional inerte (el propio mercado). Lo que se requiere es un gran proyecto colectivo en el cual participe una activa mayoría de la población, como algo perteneciente a ella y construido con su propia energía. El establecimiento de prioridades sociales —también conocidas en la literatura socialista como planificación— habría de formar parte de tal proyecto colectivo. Pero debe quedar claro que, prácticamente por definición, el mercado no puede, de modo alguno, constituir un proyecto” (p. 296).

Por más obvio que pueda parecer, **el mercado no puede constituir un proyecto.**

Bibliografía

Baer, Monica et. al. “Os desafios à reorganização de um padrão monetário internacional”, en *Economia e Sociedade*, N° 4, junio, 1995.

Benko, Georges. *Economia, espaço e globalização*, San Pablo, Hucitec, 1996.

Bernal-Mesa, Raúl. “La mundialización. Orígenes y fundamentos de la nueva organización capitalista mundial”, en *Realidad Económica*, N° 150, Buenos Aires, agosto/septiembre, 1997.

Castells, Manuel. “La economía informacional, la nueva división internacional del trabajo y el proyecto socialista”, en *El Socialismo del Futuro*, N° 4, 1991.

Chesnais, François. *A mundialização do capital*, San Pablo, Xama Editoras, 1996.

Harvey, David. *A condição pós-moderna*, San Pablo, Edições Loyola, 1992.

Iokoi, Zilda. *Igreja e Camponeses*, San Pablo, Hucitec, 1996.

Jameson, Fredric. “O pós-modernismo e o mercado”, en Zizek, Slavoj (org.), *Um mapa da ideologia*, Río de Janeiro, Contraponto.

Lefebvre, Henri. *La presencia y la ausencia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1980.

Martin, Ron. “Teoria econômica e geografia humana”, en Gregory, Derek et al., *Geografia Humana. Sociedade, espaço e ciência social*, Río de Janeiro, Jorge Zahar Editor.

Mattelart, Armand. *Comunicação-Mundo*, Petrópolis, Vozes, 1994.

Said, Edward. *Cultura e Imperialismo*, San Pablo, Companhia das Letras, 1995.

Santos, Milton. *Técnica, espaço, tempo. Globalização e meio técnico-científico-informacional*, San Pablo, Hucitec, 1994.

_____. *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e emoção*, San Pablo, Hucitec, 1996.

Souza Braga, José Carlos de. “A financeirização da riqueza”, en *Economia e Sociedade*, N° 2, 1993.