

CONSEJO DE REDACCION

Lic. Luis Baliña, Arq. Alberto Bellucci, Lic. Ludovico Videla, Prof. Carola Blaquier, Mons. Juan Carlos Maccarone, Mons. Eugenio Guasta, P. Dr. José Rovai (Córdoba), P. Dr. Miguel Barriola (Córdoba), P. Dr. Alberto Espezel, Prof. Rafael Sassot, Prof. Rebeca Obligado, Prof. Lucía Piossek Prebisch (Tucumán), Dr. Jorge Saltor (Tucumán), Prof. Julia Alessi de Nicolini (Tucumán), Prof. Cristina Corti Maderna, Prof. Dr. Raúl Valdez, Carlos J. Guyot, P. Lucio Florio (La Plata).

Director y editor responsable: P. Dr. Alberto Espezel

Secretaria de redacción: Prof. Cristina Corti Maderna

COMMUNIO

- Economía y bien común* 3
- Étienne Perrot* 5 **Entre Dios y Mammón: el dinero en los evangelios**
- Stefano Zamagni* 20 **La globalización como especificidad de la economía post-industrial. Implicaciones económicas y opciones éticas**
- Javier García Labougle* 37 **Globalización. Una lectura argentina y un enfoque cristiano**
- Ludovico Videla* 46 **Obstáculos para la plena vigencia de los derechos humanos en el campo económico**
- Ricardo Murtagh* 55 **Pobreza ¿un problema de todos?**
- David L. Schindler* 75 **Estética cristológica y *Evangelium Vitae*: hacia una definición del liberalismo**

La globalización como especificidad de la economía post-industrial. Implicaciones económicas y opciones éticas

por Stefano Zamagni ***

1. Introducción

Globalización y regionalización son fenómenos completamente nuevos y característicos de la época de desarrollo en la que todos los países, sobre todo los “avanzados”, han entrado ya. De su entrecruzarse derivan una serie de importantes implicaciones de orden económico y moral, y por tanto la necesidad de una acción concertada a nivel internacional que tenga entre sus objetivos la definición de un nuevo perfil institucional, capaz de dar vida a un nuevo orden internacional en las relaciones político-económicas entre sistemas nacionales.

Antes de entrar en el mérito del asunto, considero oportuno aclarar algunos puntos. Virtualmente desde siempre existen vínculos de naturaleza económico-financiera entre áreas diversas del globo. La internacionalización de la economía no es ciertamente un fenómeno de hoy. ¿En qué consiste, entonces, la especificidad de la globalización? Como veremos, ella consiste, sea en la intensidad con que tales vínculos, desde algunos decenios a esta parte, toman cuerpo, sea en su misma naturaleza, cualitativamente diversa de la del pasado. Se acostumbra indicar como fecha de comienzo del proceso de globalización el año 1971, el año en cuyo mes de agosto, el entonces presidente de los Estados Unidos, Richard Nixon, decretó la inconvertibilidad a tasa fija del dólar respecto al oro. Desde aquel momento, los observadores de cuestiones económicas tuvieron clara conciencia del fin de aquel mundo surgido en la inmediata posguerra con los acuerdos de Bretton Woods en 1944, acuerdos mediante los cuales habían puesto las bases del “orden económico internacional”. Luego, en 1974, siempre en los EE.UU., fue declarada la liberalización de los movimientos de capital,

*Decano de la Facultad de Economía de la Universidad de Bolonia.

**Contribución al Congreso del Instituto J. Maritain, Roma, Noviembre de 1995.

decisión que ciertamente representó uno de los factores más importantes para la aceleración del proceso de globalización. Cuando entonces se usa este último término, se suele indicar un proceso iniciado sustancialmente hace veinte años y respecto del cual parece evidente la relativa falta de preparación de los estudiosos, ya bajo los aspectos políticos, ya económicos, ya finalmente, cultural-filosóficos.

En lo que sigue buscaré poner de manifiesto los elementos constitutivos del proceso de globalización y discutir sus consecuencias principales. Esto sucederá sobre el fondo de la interrogación siguiente: ¿cómo es posible identificar y definir criterios de justificación para instituciones fundamentales, como el estado y el mercado, que tienen efectos sobre los planes de vida de sujetos que operan dentro de procesos globales que exceden de los confines nacionales? Más precisamente: ¿cómo es posible esto, teniendo en cuenta el hecho de que, en la inmensa mayoría, nuestras teorías y nuestros programas tienen sentido sólo con referencia a sistemas *cerrados* o a contextos *locales*?

Es un hecho que los procesos de globalización de la economía, la “riqueza sin naciones” (y las “naciones sin riqueza”) nos exigen modificar nuestros esquemas conceptuales, poner al día las categorías de pensamiento heredadas de nuestro pasado más reciente. No es difícil darse cuenta: la economía es *global* en un sentido en que la política no lo es. Desaparece así el vínculo estable entre Estado, territorio, población y riqueza de la nación, erosionando los fundamentos de la fiscalidad. Las decisiones de los sujetos económicos y, sobre todo, de los financieros tienen como fondo el sistema-mundo: las transacciones en el tiempo real tienen lugar en escala planetaria. Impera la *lex mercatoria*. Las agendas domésticas de las instituciones que detentan la autoridad dentro de los estados territoriales están siempre más ligadas por la interdependencia y los grados de libertad en las opciones públicas resultan restringidos drásticamente. Con el resultado de que, frente a las potencias económicas crecientes, los Leviatan, más o menos rudos o gentiles, ven reducirse las propias cuotas de soberanía y de autoridad (Cfr. Veca 1993).

Si los procesos de globalización de la economía tienen efectos que desbordan los límites nacionales, los poderes legítimos de los Estados se ejercitan sobre fracciones de población o, sin más, sobre comunidades “ilusorias”. De aquí resulta la dificultad creciente para mantener cualquier conexión estable entre Estado y ciudadanos: no en el sentido de que no exista alguna vinculación entre disposición y funcionamiento de las instituciones políticas y la condición de ciudadano, sino en el sentido por el cual ella está expuesta a las contingencias de los resultados de transacciones y opciones que tienen lugar en las arenas ubicuas de los mercados. En definitiva, el conjunto de los procesos que hoy actúan se expresa en términos de desafíos globales a los que los Estados nacionales parecen poder dar respuestas locales, inevitable-

mente inadecuadas. Dicho de otro modo, el Estado pierde cuotas de soberanía: el mercado llega a ser una escena transnacional en la que circula más poder; la perspectiva de vida de hombres y mujeres *que* partícipes de la ciudadanía están expuestos a los variables equilibrios entre Estados *débiles* y mercados *fuertes*. Las páginas que siguen se proponen ofrecer una clave de lectura de lo que está ocurriendo, cuál es el probable y por qué.

2. Elementos constitutivos de la globalización: a) La financiarización de la economía

A mi parecer son cinco los elementos constitutivos del fenómeno de la globalización, el primero de los cuales concierne a la formación de un mercado financiero global, fruto de la afirmación del euromercado y sobre todo del proceso de desregulación iniciado en los años 80, y desarrollado hasta nuestros días. En verdad, el crecimiento de los mercados de la finanza se sitúa entre los fenómenos que han marcado más distintamente la evolución económica del último *veintenio*. La palabra "financiarización" denota una tendencia que presenta dos componentes: el dilatarse de la superestructura financiera respecto del lado real de la economía y el asumir siempre más carácter de mercado. Financiarización de la economía significa entonces crecimiento fortísimo de las transacciones financieras por unidad de producto nacional. Bastan pocas cifras para ilustrar esta tendencia: el valor medio de la relación entre la actividad financiera total y el producto nacional de los cuatro países industrializados (EE.UU., Japón, Alemania, Francia) ha pasado de 4,2 a 6,3 entre 1980 y 1990. En Italia ha alcanzado el valor de 4,9 al término de 1994.

La contribución más vigorosa al desarrollo del sistema financiero proviene de los mercados, esto es del crecimiento de las actividades financieras que pueden cambiarse más fácilmente porque presentan características de elevada estandarización. A esto ha contribuido en los principales países, el crecimiento del peso de la deuda pública. Para los países del G7, el stock de los títulos públicos se colocaba en 1980, en un intervalo comprendido entre el 16 y el 49 por ciento del PIL; en 1992 el valor de los extremos de ese intervalo se ha casi duplicado, aproximándose al 29 y al 108%. En ambos años los valores mínimo y máximo se han referido a Alemania y a Italia, respectivamente.

Al crecimiento de las actividades financieras negociables, corresponde una dilatación, también sin precedentes, del volumen de las negociaciones. En cuanto al valor, el volumen de las negociaciones se ha triplicado entre 1986 y 1992, alcanzando, según estimaciones hechas en el ámbito del G10, 900 miles de millones de dólares por día. Para los títulos públicos se estima que el volumen diario de cambios se haya más que decuplicado en el decenio pasado (Cfr. Padoa Schioppa, 1995).

En definitiva la estructura financiera de la economía ha superado hoy a la parte real de la economía, la que mira a la producción de bienes y servicios. Se ha estimado que la “financiarización” de la economía sea actualmente cincuenta veces superior a la existente en los años 30, cuando Keynes ponía ya en guardia contra los peligros conexos a la ingobernabilidad de las transacciones financieras. En cuanto a la exactitud, fueron propiamente los teóricos marxistas quienes identificaron la “fase suprema” del capitalismo con el hacerse siempre más financiero y global. En 1910, Rudolf Hilferding puso de manifiesto por primera vez el vuelco entre producción y circulación de la riqueza con ventaja de esta última. Pero Hilferding, como por lo demás los otros teóricos marxistas del capitalismo maduro, asociaba este fenómeno con la concentración del capital y no con la globalización de los mercados.

Una de las novedades centrales de la sociedad post-industrial (en la cual el número de los dedicados a la industria es ya hoy inferior al número de los dedicados a los servicios) está entonces no sólo en *cómo* se produce (o sea con maquinarias guiadas por computadoras y no ya por el hombre), sino también en *qué* se produce. Si en un tiempo los contratos tenían la función de hacer circular las mercaderías, hoy sirven también para crear productos financieros. La palabra “producto” se ha desnaturalizado dentro de un proceso en el cual la tecnología industrial es sustituida por la técnica contractual. Una sagaz combinación de palabras, puesto que los contratos son hechos con palabras, forma de este modo riqueza. El futuro tiene, naturalmente un corazón antiguo. Ya hace un siglo, el economista inglés McLeod podía escribir: “Si se me preguntara qué descubrimiento ha influenciado más profundamente las fortunas de la raza humana, se podría contestar probablemente: el descubrimiento que la deuda pública es una mercadería susceptible de venta”. (Cf. Galgano, 1994).

Dos consecuencias de importancia derivan de la “financiarización” de la economía. En primer lugar, el poder de las autoridades nacionales en la esfera de las relaciones financieras ha disminuido sensiblemente con respecto al pasado: de modo que los márgenes de maniobra de los gobiernos nacionales en materia monetaria y sobre todo fiscal han disminuido grandemente. Un episodio reciente ilustra eficazmente lo afirmado. En Alemania, uno de los más famosos y ricos industriales de Europa, el Sr. Flick, ha transferido en julio de 1994 el centro de sus negocios de Franckfurt a Viena, para obtener ventaja de la menor presión fiscal austríaca. Como consecuencia de esta transferencia el erario alemán ha perdido el equivalente de cien millones de marcos por año, siendo ésta la contribución fiscal anual de las empresas del Sr. Flick. Con respecto al pasado, parece pues siempre más difícil para los gobiernos nacionales acceder a la válvula fiscal frente a una siempre creciente libertad de movimiento de los capitales.

La segunda consecuencia consiste en el proceso acelerado de desmaterialización de la economía, proceso que sucede en varios frentes. Si la sociedad industrial era típicamente la sociedad de la producción de mercaderías, la sociedad de la finanza produce bienes inmateriales, “pedazos de papel”, sean ellos moneda o algún equivalente de ella. Por un lado, la marca no es ya simplemente el signo distintivo de las mercaderías producidas por la industria, se ha tornado ella en un bien que forma un objeto autónomo de cambio. Por otro, la función empresarial está ahora separada de los distintos sectores productivos. En otras palabras, si en la sociedad industrial el gran capital era monosectorial, identificándose con específicos sectores productivos (el acero, la química, la mecánica, etc.) o funciones (capital industrial, comercial, bancario, etc.) en la sociedad de la finanza, la “empresarialidad” tiende a presentarse como capacidad empresaria “en estado puro”, no ligada ya a determinados productos y mercados. Muchos de los episodios de que somos cotidianamente informados por la prensa —sobre todo la internacional— pueden ser explicados a la luz de la desmaterialización de la economía.

3. b) Tercera revolución industrial y transnacionalización de la tecnología

El segundo elemento constitutivo del proceso de globalización se refiere al significado asumido y el papel desarrollado por las nuevas tecnologías de la información. La característica fundamental de la sociedad de la información es que ella se basa sobre la inteligencia, sobre el saber, sobre el conocimiento. En efecto, lo que caracteriza a esta fase del desarrollo respecto a las precedentes es el nuevo papel asumido por el conocimiento. La palabra tecnoestructura (*tecno-structure*) acuñada en los años 60 por el economista norteamericano Galbraith, no parece ya apropiada. Hoy se habla más bien de estructura del conocimiento (*Knowledge structure*), y ella, a la par de la finanza, es la fuerza central del desarrollo económico aun si, a diferencia de las mercaderías, no da ventajas enseguida a aquellos que entran en posesión de ella. Veamos las razones de ello.

A ese respecto debe hacerse una primera e importante distinción entre *conocimiento* tecnológico y *capacidad* tecnológica. Las dos cosas son conexas pero distintas. Saber cómo debe funcionar una máquina es conocimiento tecnológico; hacerla funcionar efectivamente es capacidad tecnológica. Tal distinción deriva de la conceptualización de la tecnología distinta de la que se usaba hasta hace algún tiempo y tiene implicancias relevantes para el proceso de transferencia de la tecnología, sobre todo cuando éste tiene lugar entre países o áreas geográficas con fuertes diferencias económicas y sociales.

La nueva centralización de la tecnología ve a ésta como un conjunto de conocimientos que en parte son codificables —por tanto fácil-

mente imitables y transferibles— pero en parte son tácitos, específicos de determinadas personas e instituciones (Pavitt, 1984). Algunos de estos conocimientos pueden desde luego no resultar transferibles, sino sólo aprendidos, con la experiencia de producción o de investigación. En verdad las capacidades tecnológicas de una persona, adquiridas por medio de la educación, la experiencia y la investigación, sólo en parte son transferibles a ambientes diversos. Esto vale también en el nivel de las instituciones: las empresas, por ejemplo, constituyen rutinas (*routines*) que se afinan con el pasar del tiempo y están ligadas estrechamente con las técnicas de producción o con el tipo de estructuras organizativas de producción o con el tipo de estructuras organizativas adoptado (Nelson y Winter, 1982).

Este componente tácito de la tecnología vinculada con la experiencia hace que los individuos e instituciones se muevan siguiendo trayectorias dependientes de la actividad y del aprendizaje pasado. Las capacidades tecnológicas crecen por medio de un proceso de acumulación que es esencialmente de la naturaleza de un incremento. Y bien, uno de los canales de crecimiento de las capacidades tecnológicas es la actividad de producción misma. La relación entre capacidad tecnológica y actividad de producción tiene dirección doble: en el proceso de producción no sólo se aplican las capacidades tecnológicas y adquiridas, sino sucede también una creación de ulteriores capacidades que derivan de la experiencia práctica de producción. Este es el fenómeno del “learning by doing”, esto es, el aprendizaje derivado de la actividad (Arrow, 1962).

Algunas importantes consecuencias de esta conceptualización se destacan. En primer lugar, con referencia a la teoría microeconómica de la producción, es imposible distinguir en la práctica entre un movimiento a lo largo de dicho cambio de la técnica de producción inducido por la mudanza de los precios relativos de los factores de producción, y un cambio de puesto dentro de todo el dicho cambio tecnológico. Esto por la simple razón de que cuando se cambia una técnica de producción, se deben sostener costos asociados a la acumulación de las capacidades tecnológicas necesarias para operar la nueva técnica de modo eficiente.

Segundo, el componente tácito y acumulativo de la tecnología hace más difícil la difusión y, más en general, la transferencia de tecnología. Es necesaria una inversión específica en la acumulación de capacidades tecnológicas para que la adopción de la tecnología se torne efectiva. El aprendizaje que deriva de la actividad, que se considera como subproducto automático y gratuito de la actividad de producción es sólo uno entre los elementos que incrementan el stock de capacidades tecnológicas. Otros tipos de aprendizaje, ni automáticos ni gratuitos, son necesarios para obtener un cambio tecnológico efectivo. Dicho de otro modo, para que el cambio tecnológico sea efectivo es necesario invertir en varios tipos de aprendizaje (Fransman & King, 1984).

Tercero, puesto que el cambio tecnológico está ligado estrechamente con la actividad de producción, toda actividad dirigida a ese fin (y por tanto también la transferencia de tecnología) debe acontecer directamente en el lugar de producción y en la institución que organiza la actividad de producción. La idea de transferir la tecnología a centros aptos para la difusión sucesiva sólo puede aportar resultados parciales. Claramente, todo esto tiene tanta mayor relevancia cuanto más compleja es la tecnología y las técnicas de producción están formadas por sistemas.

Finalmente, la aceptación del papel de primer plano de la acumulación de capacidades tecnológicas en el proceso de desarrollo abre nuevas perspectivas en el debate sobre las políticas para el desarrollo. La fuente del dinamismo tecnológico es buscada en todas las actividades dirigidas a la creación de capacidades tecnológicas sea en lo interno o lo externo del área en cuestión. Las políticas proteccionistas se basan sobre la hipótesis implícita de que el dinamismo tecnológico adviene automáticamente en la actividad de producción: por otra parte las políticas de expansión por medio de la exportación identifican las fuentes del dinamismo tecnológico en las presiones que derivan de la competencia. Estas dos consideraciones son relevantes, pero el factor determinante del dinamismo tecnológico son aquellas actividades de educación, formación, experiencia, e investigación que tienden a aumentar las posibilidades de éxito de las transferencias de tecnologías de un área a otra. Respecto a esto último conviene observar que las ventajas que se pueden extraer del “desembarazarse” de la tecnología extranjera no son automáticas: se puede “descartar” la tecnología importada de afuera del área sólo si se han acumulado previamente capacidades tecnológicas (Ozawa, 1990).

¿Qué consecuencias resultan de tal estado de cosas? La que más agiliza es que, puesto que las innovaciones tecnológicas no se incorporan tanto en las mercaderías sino más bien en las mentes de los individuos, los cuales deben ya haber superado un determinado umbral formativo para poder dialogar con ellos, el libre cambio no asegura por sí solo, la posibilidad de difundir el desarrollo. Piénsese en el caso de Japón y en el de los “cuatro dragones” del Asia (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan). La industria japonesa, hasta hace un par de decenios, importaba mercaderías de Occidente; ellas eran después “desmontadas”, alcanzadas y mejoradas en cierta medida. Más allá de la necesaria simplificación aquí adoptada, se puede afirmar que a través de la liberalización de los cambios se ha realizado un proceso de convergencia en términos de “bienestar” entre países que partían sin embargo de puntos bastante diversos, aún con respecto al nivel de conocimientos.

Ahora bien, las características asumidas por el proceso técnico no hacen ya posible este tipo de proceso guiado sólo por el “laissez-faire”.

Obviamente es todavía posible la liberalización de los cambios internacionales y dar la máxima libertad a la circulación de mercaderías, pero, sin embargo, los que están en posesión de ellas no estarán en posición de beneficiarse de ello (o sea de asimilar los conocimientos incorporados en ellas), si su nivel de conocimiento no es ya suficientemente elevado. Los países del Tercer Mundo que ayer obtenían utilidad de recibir la donación de automóviles y heladeras no están hoy en condiciones de obtener iguales ventajas si se les donaran microprocesadoras o cadenas informatizadas. Para utilizar las nuevas tecnologías, y obtener el beneficio que ellas pueden proporcionar, es necesario que el usuario sea puesto en las condiciones de hacerlo.

El sentido del discurso es entonces que el "laissez-faire" no es ya garantía, como lo fue en época de la sociedad industrial, de anulación de las diferencias entre países. El hecho es que el conocimiento científico ha llegado a ser ahora un poderoso factor de polarización y de aumento de las desigualdades, un factor que impide de hecho la realización del "catch up" (enganche) a nivel internacional. En realidad para que el enganche pueda realizarse son necesarias inversiones en capital, sean tangibles, sean intangibles, en forma de educación y formación. El conocimiento, en cuanto fenómeno complejo que engloba varias dimensiones, no puede ser reducido enteramente a conocimiento codificado, en forma de instrucciones de uso. Más bien, él se adquiere con la experiencia y sobre todo con la formación continua. Induce entonces a error asumir que el proceso de aprendizaje suceda de modo casual o sea un subproducto de ningún costo de otras actividades como aquella del *learning by doing* o del *learning by using*. Es conocido ahora que la información bien puede ser ofrecida socialmente, pero para ser utilizada debe ser absorbida individualmente. Esto significa que los límites de la capacidad de absorción de la información representan las principales barreras para su difusión. Por esto no es lícito esperar —como todavía se obstinan en sostener tantos estudiosos— una rápida difusión internacional de las nuevas tecnologías con el nuevo cambio de bienes y servicios.

Puede ser interesante a este respecto recordar una investigación reciente de Soete (1993), según quien la convergencia en términos de productividad entre los países occidentales se ha detenido a fines de los años 70. Esto es, que en el curso de los últimos quince años las diferencias tecnológicas entre los mismos países industrialmente avanzados se han aumentado y no hay ninguna evidencia de que ellas puedan ser absorbidas en el curso de los años 90. Una polarización de este género abarca entre otros a Italia de modo particular, dado que nuestro país se está alejando del nivel de la estructura tecnológica-informativa de nuestros "partners". La devaluación actual de la lira respecto a las otras monedas fuertes no nos permite percibir el fenómeno en su gravedad, sin embargo, antes o después, los nudos, como siem-

pre, saldrán a la vista: nuestra productividad no sostiene comparación con las de Alemania, Japón, Francia y aun de Inglaterra. Esto pone en evidencia que el debate sobre la estructura del conocimiento no se refiere sólo a la comparación entre países ricos del Norte y pobres del Sur del mundo, sino también a aquélla entre los mismos países avanzados.

4. c) La hipercompetencia

Una tercera característica peculiar de la globalización tiene que ver con un fenómeno completamente nuevo respecto al pasado, el de la hipercompetencia (*hyper-competition*).

Desde hace algún tiempo se asiste a una formidable intensificación de la competencia entre los mercados, un fenómeno que no representa un simple *robustecimiento* de lo que ocurría precedentemente, sino que se acompaña de cambios importantes de muchas reglas. En su *Hypercompetition*, Richard D'Aveni (1994) desarrolló la tesis según la cual las formas conocidas de la competencia han cambiado y en cualquier parte en que debemos comparar, precisamente, con mercados caracterizados por la hipercompetencia. Veamos, brevemente, de qué se trata.

En la hipercompetencia las ventajas diferenciales sobre las que las empresas de éxito apoyan su acción se desgastan rápidamente. Deriva de ello que las empresas, más que buscar mantener por el mayor tiempo sus ventajas consolidadas, deben confrontarse continuamente con nuevos modos de dominar. A menudo deberán sacrificar productos y servicios que parecen tener todavía buenas oportunidades sólo porque crece el riesgo de poder ser alcanzadas sobre ellos. Esto puede ocurrir en cualquier terreno en que se haya desarrollado la comparación: en materia de costos-cualidad; de *time to market*; de *strong-holds*; de fuerza financiera.

En el pasado las empresas creaban estrategias más bien rígidas, proyectos para adaptarse a condiciones de largo plazo. Ahora las ventajas son más temporarias y la habilidad consiste en dirigir el proceso de cambio de una forma de ventaja competitiva a otra. El mercado de la electrónica y de la computación es aquel donde el fenómeno de la hipercompetencia es aún más evidente. Piénsese, para dar un solo ejemplo, en la decisión de Intel de ralea una de sus líneas de mayor éxito —la de microprocesadores 486— para hacer espacio a la nueva generación, la del Pentium, sobre la cual son más difíciles las contracciones de parte de los concurrentes. O aún para dar otro ejemplo, piénsese en el choque entre los tres grandes de la aeronáutica para asegurarse el mercado de los nuevos y costosísimos “super-jumbo”. Y así sucesivamente.

En verdad, la hipercompetencia es ahora una característica de muchos mercados. Es entonces fundamental analizar las reglas y

especificar las acciones más adecuadas para hacerle frente. Una primera regla consiste en la desarticulación de los factores de éxito de los competidores con el fin de crear una ventaja transitoria para la empresa. Los instrumentos para hacer esto son los más variados: mejora de los servicios; creación de nuevas necesidades; velocidad y sorpresa; señales para sostener las acciones estratégicas y movimientos sobre el mercado para confundir y paralizar a los adversarios. En este escenario de hipercompetencia, las empresas procuran maximizar las pérdidas de los adversarios y minimizar las propias. Para hacer esto, ellas están dispuestas a convivir con utilidades muy bajas mientras procuran acrecentar la participación en el mercado. Se deriva de esto que las empresas de éxito no procuran (más allá de ciertos límites) difundir sus posiciones de ventaja, sino deben afanarse continuamente, para transferirse a nuevos frentes, en los cuales la ventaja competitiva se funda sobre factores diferentes.

Dos consecuencias importantes del fenómeno de la hipercompetencia tengo urgencia de poner aquí de manifiesto. Cuando la competencia llega a ser "hiper", ella tiende a crear un nuevo dilema, especialmente relevante para nuestros fines, aquél entre la adquisición de posiciones de ventaja competitivas y el desarrollo de redes de seguridad social. En particular, cuando la hipercompetencia concierne a países de distinto grado de desarrollo, los más atrasados, para poder competir, deben intervenir masivamente en el nivel de los costos. Y bien, uno de los modos para rebajar los costos es el de obrar sobre las redes de protección social, lo que lleva al fenómeno tristemente conocido como "dumping social": se procura adquirir posiciones de ventaja competitiva en los mercados internacionales obrando sobre el descenso de los costos de trabajo, o mejor sobre los costos de la seguridad y de la tutela del trabajador. Si en el pasado los niveles de competencia entre países eran determinados por su capacidad para especializarse en la producción de ciertos bienes más que de otros, ahora la transnacionalización de la tecnología y la posibilidad de relocalización productiva hacen que la tentación más inmediata para vencer en la competencia sobre los mercados sea la de la disminución de los costos de trabajo (Cf. Petrella, 1995).

En otras palabras, la mayor flexibilización de la empresa, porque es mayor la flexibilización de la tecnología, comporta la acentuación al grado máximo de la movilidad de los recursos. En particular en el caso del trabajo se crea una importante antinomia: estando la empresa en posibilidad de operar en todos los mercados, resulta que potencialmente la movilidad de la demanda de trabajo es máxima, pero a ella se contraponen una oferta de trabajo mucho menos móvil. Se derivan de ello fenómenos de desocupación extendida en las áreas caracterizadas por oferta de trabajo costosa y poco flexible y viceversa en las áreas en que la oferta de trabajo es menos costosa y muy flexible (sobre todo en los países asiáticos).

La segunda consecuencia a que se aludía es que en el nuevo contexto de competencia global, las estrategias tradicionales de internalización basadas sobre la exportación no bastan. Todas las fases de la actividad productiva y comercial son puestas a contribución. Elección de los proveedores, decisiones de *make or buy*, confrontación de productividad y eficiencia con los competidores, búsqueda de fuentes de financiamiento, opciones tecnológicas, estrategias comerciales: todas son elecciones que hoy, aún para las empresas de dimensión pequeña y media, deben efectuarse sobre el fondo mundial. No basta la innovación particular de proceso o de producto. Toda la empresa es repensada de modo innovador.

El resultado final de este proceso es la reducción de la eficacia operativa de las distintas legislaciones nacionales antitrust: por eficiente que pueda ser un país en la implementación de una ley antitrust y en su capacidad para hacerla respetar, el resultado será siempre frustrante. La hipercompetencia conseguirá de cualquier modo tener una velocidad mayor que la de las autoridades a las que se encomienda el contralor del poder del monopolio o del oligopolio. Esto debe inducir a repensar la significación y el alcance de la legislación antitrust dentro de los países individuales. Lo que se anuncia es la urgencia de autoridades internacionales aptas para gobernar el proceso de la hipercompetencia.

5. d) La afirmación de la cultura del contrato

Un cuarto elemento que caracteriza a la época de la globalización se refiere a la inversión de las relaciones entre política y mercado. En verdad, en el último medio siglo, las relaciones entre política y mercado han atravesado dos fases de signo opuesto. Entre el fin de la guerra y los primeros años setenta, el mercado ha sido "regulado" por la política, sea al nivel mundial con el orden instaurado en Bretton Woods en 1944, sea en el nivel interno en los países en que prevalecía el "welfare state". Ha sido ésta la época de oro del reformismo liberal-democrático y social-democrático. En el período siguiente, desde los primeros años setenta hasta nuestros días, la relación se ha invertido. Como se ha dicho, la economía capitalista se ha vuelto siempre más financiera, sustrayéndose siempre más a las reglas del orden mundial y del orden social. Y bien, sobre este fondo es posible captar el nuevo papel asumido por el contrato en la sociedad post-industrial.

Nuestra cultura jurídica nos ha habituado a considerar el contrato como mera aplicación del derecho: por encima de todo está la ley que establece y sanciona los derechos, mientras el contrato sirve únicamente para aplicarla. La novedad hoy es que cuando dos partes firman un contrato y encuentran un acuerdo, el objeto mismo del contrato llega a ser ley, fuente de derecho. El contrato entre particulares asume siempre más el lugar de la ley en la organización de la sociedad

civil y se sustituye siempre más a los poderes públicos en la protección de los intereses generales, propios de la colectividad entera.

Este proceso es totalmente nuevo respecto al pasado, dado que hasta hoy siempre se ha pensado que los intereses generales deberían ser tutelados por el legislador del estado. Lo que está sucediendo, en cambio, es que ellos tienden a ser siempre más garantizados por el acuerdo entre las partes: la "función legislativa" siempre mayor del contrato hace que lo que deciden las partes es vinculante y merece tutela. Piénsese, para dar sólo un ejemplo, el papel de la justicia arbitral respecto al de la justicia togada. El papel del arbitraje en el contexto internacional ha llegado ahora a ser decisivo: las grandes controversias internacionales son decididas por vía arbitral, no ya por el trámite de los jueces togados.

La afirmación prepotente de la cultura del contrato es causa y efecto, a la vez, del extraordinario éxito, en época, reciente, de la implantación teórica neo-contractualista, tal cual es ejemplificada magistralmente por la obra de J. Rawls, *A Theory of Justice* de 1971. Sin embargo, no puede escapar al observador atento la debilidad intrínseca de la teoría contractualista (Zamagni 1993). Se trata de esto. Gran parte de la fuerza persuasiva del contractualismo en el campo moral deriva, bien considerada, de la analogía con el contrato en el campo del derecho positivo. En tal campo, el acuerdo consensual entre las partes, en cuanto evidencia explícita de lo que los contratantes consideran que es su interés, es lo que define lo justo y desde luego —cuando se está dispuesto a recibir cualquier versión del principio de la soberanía de las preferencias individuales— el bien.

No se puede negar ciertamente que ese argumento presenta elementos de interés indudable y ejercita gran atractivo intelectual. Pero en un examen atento se revela un tanto sutil. Ante todo, el contrato gobierna, típicamente, relaciones de cambio y éstas presentan, en su generalidad, una estructura estratégica de tipo dilema del prisionero. Ahora bien, si ninguno podrá dudar de la relevancia de las relaciones de cambio, sobre todo en nuestras sociedades de economía de mercado, es verdad igualmente que ellas no agotan por cierto la vasta gama de las relaciones entre sujetos. Pienso, en particular, en las relaciones de puro conflicto, como son las que se refieren a las cuestiones de justicia, y a las relaciones de coordinación, como son aquellas de las que resultan las llamadas convenciones. Y porque el dilema del prisionero combina elementos de conflicto y de coordinación es por lo que él se presenta tan interesante. Sin embargo, él no puede resultar tan interesante como para agotar todo aquello de que debe ocuparse una teoría moral.

Restringir entonces el alcance de la teoría moral al ámbito exclusivo de las acciones recíprocas del tipo dilema del prisionero aparece con una operación ciertamente no indolora. Si el contrato es el instru-

mento adecuado para regular las relaciones de coordinación, relaciones en que los problemas de información y de comunicación hacen a menudo imposible la consecución de un acuerdo. Y sin embargo, una teoría moral debe poder decir algo significativo también en las relaciones de ese género. Si el acuerdo entre las partes debiera ser el criterio fundamental de lo que es justo o, peor, de lo que está bien, no pocas situaciones escaparían a todo contralor moral. Ni el contrato es el instrumento adecuado para regular interacciones de puro conflicto, como parece plenamente obvio. (Piénsese en las cuestiones de justicia distributiva o en cuestiones de beneficencia).

En definitiva, la teoría contractualista no puede rehuir el siguiente dilema: o excluir del propio dominio a varias situaciones importantes y por tanto renunciar a la generalidad de su alcance, o pretender tratar todo tipo de relación humana bajo la especie de las relaciones de cambio —como precisamente lo hace Rawls con el recurso de la posición originaria y del velo de la ignorancia. Pero siguiendo este segundo aspecto del dilema no se escapa a la conclusión según la cual el acuerdo de las partes llega a ser, por sí, una caja vacía, que puede ser llenada con contenidos buenos o malvados. Particularmente como indica la célebre historia del prisionero, aquello sobre lo que podemos encontrar el acuerdo puede bien ser cualquier cosa que es considerada mal por cualquier teoría moral que no sea precisamente aquella que define lo justo (o el bien) en términos de aquello que es susceptible de acuerdo. Ni sería válido sostener, en este punto de la argumentación, que la disculpa de las obligaciones derivadas del contrato merezca cualquier consideración y protección moral, y esto por la simple razón de que el mantener las promesas por sí no vale como fundamento, ni de lo justo ni mucho menos del bien.

6. e) Hacia una sociedad civil global

Y llego, por último, al quinto elemento constitutivo de la globalización: la emergente de una cultura, global ella misma, que postula una fuerte referencia a la que podríamos llamar una sociedad civil internacional. Desde hace al menos un decenio, el debate sobre la relación entre relativismo cultural y universalidad de los valores, vuelve a las raíces y el sentido de la pertenencia al “pueblo global” de la humanidad, ha consentido al menos aclarar el alcance del problema concierne al significado profundo del proceso de globalización en acción. El aspecto de tal proceso que quiero poner de manifiesto precisamente por su relevancia para los fines de posibles desarrollos futuros es que la globalización de los mercados no garantiza por sí, el afirmarse de una sociedad civil planetaria. Esta última es, en realidad, un proceso de larga duración no sólo económico sino cultural, que conoce con-

tinuos compases de detención y que puede afirmarse sólo si se consigue componer la pluralidad de las culturas existentes —las distintas *alteridades* presentes en el mundo— y la necesidad de crear un nuevo espacio público transnacional donde las culturas puedan encontrar una convicción ética común, un terreno de entendimiento a través de la comunicación.

Sin embargo, no hay quien no vea cómo, sin una sociedad planetaria, no es posible sostener a largo plazo el necesario orden económico global. ¿Cómo conciliar la idea de la universalidad de los derechos humanos con las particularidades culturales de pueblos diversos? Parece una empresa desesperada, como se evidencia de una primera lectura de los documentos recientes relativos a los derechos humanos o a la cuestión ecológica elaborados por actores sociales que se mueven en el mundo musulmán o en el hinduista. ¿Cómo combinar el recurso a los principios y el respeto de las raíces?

Como ha escrito recientemente M. Walzer (1992) los dos términos: “universal” y “enraizamiento” parece estar irremediamente en oposición en el mundo contemporáneo, tanto que a la globalización parece contraponerse el regreso al “tribalismo”. Esto es un peligro serio que no puede ser subestimado, porque está preñado de efectos potenciales perversos. Por otra parte, ¿cómo es posible hoy para un pueblo o una comunidad cualquiera, en el “pueblo global interdependiente”, conservar un aislamiento relativo para no perder la propia identidad cultural o las propias categorías culturales sin renunciar, sin embargo, a contribuir a la elaboración de un universalismo de criterios de justicia o de principios éticos fundamentales, como el código de los derechos humanos?

Como es fácil de comprender, se trata de problemas formidables, todavía en espera de solución. Una solución de la que no es posible todavía captar las facciones, aunque se puede afirmar con certeza que ella no ha de buscarse en los procesos en acción, porque la globalización por sí no unifica en torno a una “ley”. Por el contrario, tiene en sí profundas ambivalencias, encubre numerosas ambigüedades. Aquello que entonces se debe favorecer es el nacimiento de una sociedad civil transnacional compuesta de cuerpos que no dependen de los estados nacionales ni directamente de los macrosistemas internacionales. La sociedad civil transnacional está llena de nuevas reglas a ofrecer al gobierno del mundo, reglas que son el producto de transacciones culturales antes que de interés. Lo que llama la atención cuando se estudia el material producido por organismos no gubernamentales o asociaciones voluntarias que operan a nivel internacional es el hecho de que, no estando en cuestión la tutela de los intereses de éste o aquél estado nacional, la capacidad de traducir en proyectos sostenibles el deseo de representar exigencias universales es bastante más fácil de lo que se pueda pensar (Cf. Dreze y Sen. 1989).

Muchos se preguntan hoy si no es ya demasiado tarde para hablar en defensa de la sociedad civil. En efecto, a fuerza de hablar siempre y sólo del Estado y mercado, ha sucedido que se haya acabado con el olvido de la sociedad civil, este lugar donde se constituyen las microinstituciones y donde se cultivan los códigos éticos comunes que funcionan como factores de dinamización del sistema de las relaciones humanas. Parece en verdad que el clima de opinión se está orientando hacia una visión pesimista de la naturaleza humana. Parece emerger un claro consenso sobre el hecho de que la manera más fácil y menos riesgosa para realizar un programa sea la de partir del presupuesto peor —que las personas son egoístas, perezosas, hedonistas e inmutables. El mundo es visto siempre más como la selva con recuerdo de Hobbes, privada de todo sentido de la comunidad y poblada de ciudadanos que son incapaces de producir un cambio, aunque sea mínimo. El único modo para garantizar un funcionamiento ordenado y productivo de la sociedad es el confiarse a la disciplina, y la disciplina sólo puede ser mantenida mediante incentivos materiales. En esta interpretación pesimista las personas son intrínsecamente incapaces de crear una comunidad de objetivos prácticos y por tanto deben ser sujetas a un sistema de poder y a las duras reglas del mercado.

En años recientes, el mensaje central que proviene de los estudios del comportamiento es que los hombres son seres fundamentalmente egoístas. Los biólogos sostienen que el comportamiento es determinado en último análisis por estímulos exclusivamente materiales, y que el incontenible funcionamiento de la selección natural concluye por hacer sucumbir a todos los organismos que no disfrutan de las oportunidades de ganancia personal que les son ofrecidas. Los psicólogos afirman esta misma tesis, mostrando el significado invasor de los estímulos materiales en el proceso de conocimiento. Los economistas por su parte, tienen fe orgullosamente en la fuerza del interés personal para explicar y prever los comportamientos, no sólo en el mundo de los cambios, sino en los sistemas de relaciones sociales. Y todavía subsiste el hecho evidente de que no son pocos los que no pueden ser identificados mediante la imagen caricaturizada del “primeiro yo”.

En verdad, la idea de que exista un conflicto inevitable entre opciones morales e incentivos materiales, entre solidaridad y competencia o que uno de estos elementos pueda obrar eficazmente en ausencia del otro, es un aspecto ingenuo y anacrónico de nuestra herencia intelectual. Ella es desmentida por la experiencia histórica y por la más rigurosa reflexión teórica. El desafío que debe recoger en este tiempo nuestro la naciente sociedad civil global es el mostrar que aquellas que parecen ser antinomias irreductibles pueden llegar a ser, en realidad, otras tantas ocasiones para realizar un orden mundial no conflictivo entre comunidades de hombres libres e iguales.

7. Una consideración conclusiva

Me complace terminar indicando que la solución de los problemas consiguientes al fenómeno de la globalización de los mercados debe partir de la toma de conciencia de que nuestro bien de individuos o de grupos, depende y dependerá siempre menos de los recursos materiales que tengamos a disposición y siempre más de las instituciones económicas que logremos darnos.

Es necesario que esta afirmación sea calificada, porque a primera vista puede parecer una herejía. Quien cree todavía que la solución de los problemas económicos depende de la escasez de los recursos, sostiene implícitamente que la sociedad post-industrial es una nueva réplica de la sociedad industrial. Ello no es así: los problemas de la sociedad post-industrial son cualitativamente diversos. El problema económico de la sociedad industrial es esencialmente el de la elección entre recursos escasos para alcanzar determinados fines, tanto que sobre tal caracterización se ha ido consolidando la célebre definición de la economía como ciencia que enseña a encontrar el medio mejor para alcanzar un fin determinado.

Hoy esta definición no es ya conforme a la realidad, en cuanto los problemas económicos de nuestras sociedades no dependen tanto de la falta de recursos (a veces, en verdad, excesivos) cuanto del hecho que las instituciones económicas, sean ellas las nacionales o las internacionales, no parecen ya adecuadas para interpretar las exigencias de la actual fase de desarrollo. Más bien ellas tienden a producir efectos perversos, distintos de aquellos para los que fueron creadas. Este subrayado es importante por la razón siguiente.

Si el problema económico fuese un problema de elección entre medios escasos para alcanzar un fin determinado, la solución no podrá encontrarse sino en la técnica, económica e ingenieril de que se trata. Cuando se debe elegir el medio mejor no hay otra opción que recurrir a la "técnica", a la que se pide el algoritmo que da la solución. Cuando el problema económico es, en cambio y sobre todo, una cuestión de elección entre fines diversos, por ejemplo el de la elección entre instituciones económicas diversas, el recurso a la técnica, aún la más sofisticada, es condición necesaria pero no suficiente. Es inevitable el recurso a los valores, porque cuando se trata de elegir entre dos fines el criterio de elección no puede ser sino un criterio de valor.

Es importante conceptualizar el problema económico en estos términos, porque nos libra de un viejo condicionamiento mental: si nuestros problemas fueran generados por la escasez, poco podría hacerse para resolverlos si no a largo plazo; si en cambio comprendemos que nuestro bienestar depende en buena parte de las instituciones económicas que sepamos darnos, y si recordamos que ellas no son un dato de la naturaleza porque son creadas por los hombres que viven en sociedad, es posible entonces intervenir sobre el orden institucional

cada vez que se compruebe que él no corresponde ya a los objetivos que la sociedad quiere perseguir.

De este conocimiento nace una nueva esperanza para un cambio posible. Es necesario convencerse de que todo esto puede realizarse sólo recuperando el concepto fuerte de "ética". El término, como se sabe, tiene dos acepciones: significa "costumbre", pero también "residencia" (Zamagni 1994b). Es todavía un hecho que el uso común de la palabra sólo hace referencia al primero de los dos significados (ética como costumbre, como conjunto de normas de comportamiento). La ética es en cambio en primer lugar, "residencia", determinación de sentido: si seguimos pensando en ella siempre y sólo en términos reductivos (como en un conjunto de reglas) encontraremos cerrado el paso. El ciudadano está hoy difícilmente dispuesto a seguir normas si ellas no están proyectadas en un preciso horizonte de sentido. Moverse desde una perspectiva de discurso de este tipo es lo que es necesario para alcanzar nuevas formas de proyectar en la época de la globalización.

Bibliografía

- Arrow, K. 1962, "The economic implications of learning by doing", *Review of Economic Studies*, 29, 155-73.
- D'Aveni, R. 1994, *Hypercompetition*. N. Y. Free press.
- Dreze, J. and Sen, A. 1989, *Hunger and Public Action*, Oxford University Press.
- Fransman, M. and K. King 1984, *Tecnological capability in the Third World*. London, Macmillan.
- Nelson, R. and Winter, S. 1982, *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Ozawa, T. 1990, "Government control over technology acquisition and firms' entry in new sectors: the experience of Japan's synthetic fibre industry". *Cambridge Journal of Economics*, 4, 133-146.
- Pados Schioppa, T. 1995, "Integrazione di mercati e istituzioni finanziarie", *Il Mulino*, 2, 380-87.
- Pavitt, K. 1984, "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy an theory". *Research Policy*, 13, 343-373.
- Petrella, R. 1995, "Europe between competitive innovation and a new social contract". *International Social Science Journal*, 143, 11-24.
- Veca, S. 1993, "Giustizia locale e giustizia globale". *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, 10-12, 445-53.
- Walzer, M. 1992, "Le deux universalismes". *Esprit*, Dic., 114-133.
- Zamagni, S. 1994a, "Mutamento tecnologico, politiche d'uso del tempo, occupazione". *Società dell'informazione*, 7, 20-34.
- Zamagni, S. 1994b, *Economia e etica*, Roma, AVE.
- Zamagni, S. 1994c, "On the limitations of the implicit morality of the market", in AA.VV., *Benessere, equilibrio e sviluppo*. Milano, Vita e Pensiero, 323-344.

Traducción: Alberto Espezel Berro.