

Las paradojas de la globalización: la crisis del estado del bienestar nacional y las regiones vulnerables

Luis Enrique Alonso

Fernando Conde

Universidad Autónoma de Madrid

"Tenemos que descubrir una nueva sabiduría para una nueva época. Y entretanto debemos, si hemos de hacer algo bueno, parecer heterodoxos, molestos, peligrosos y desobedientes para con los que nos han engendrado. En el campo económico esto significa, ante todo, que debemos encontrar nuevas políticas y nuevos instrumentos para adaptar y controlar el funcionamiento de las fuerzas económicas, de modo que no interfieran de un modo intolerable en las ideas contemporáneas sobre lo que es conveniente y adecuado para los intereses de la estabilidad social y de la justicia social"

John Maynard Keynes, en "¿Soy un liberal?" (1925), (Incluido en Keynes 1988: 308)

"El futuro surgirá del conflicto entre la autonomía social y económica de los países individuales y el atractivo económico y político de las comunidades más amplias. Y ello dependerá del resultado de la guerra silenciosa, y quizá no tan silenciosa, entre los acomodados y las clases inferiores"

John Kenneth Galbraith (1994: 219).

"Dime donde vives y te diré quien eres"

Michel Serres (1995: 42)

INTRODUCCIÓN

Dada la popularidad, naturalidad y generalidad social que ha tomado el concepto de globalización se impone precisar y aclarar los usos que ha adquirido. Un concepto que últimamente se ha convertido en moneda de curso corriente en todos los ámbitos, desde nuestras conversa-

ciones, hasta los libros o las revistas académicas pasando por la prensa general o las informaciones económicas. Sin embargo, el término globalización, no sin destilar de entrada cierto triunfalismo¹, se viene utilizando de manera difusa e indiscriminada, haciéndolo pasar como una situación de hecho, necesaria, general e indeterminada, y sobre todo sin considerarlo en sus efectos económicos y sociales derivados, sino simplemente enunciándolo como un proceso lineal, natural y positivo.

El objetivo de estas páginas es delimitar cuales son los efectos sociales de esta globalización y, sobre todo, establecer la idea de que la globalización, lejos de ser sólo un proceso uniformador, de características homogeneizadoras a nivel espacial, territorial y regional, es también un proceso que genera desigualdades y diferencias.

Habitualmente cuando hablamos de globalización nos referimos intuitivamente sólo a un proceso de tipo económico, pero globalización también es un proceso de características culturales y sociales. Quizás en esta diferencia, la diferencia entre el hombre económico y el hombre social es donde nosotros queremos ahondar, para así delimitar las dinámicas de globalización sobre criterios más complejos que su simple descripción macroeconómica, presentada como un proceso necesario e ineluctable.

Esta complejidad y diferencia se expresa ya en ideas que cada vez se manejan más en nuestro entorno, como la tan traída y llevada "Europa de dos velocidades", o la no menos comentada de "Europa de geometría variable". Situaciones ambas que expresan la idea fundamental de que un crecimiento armónico, homogéneo y absoluto para todos los territorios, con las mismas características, beneficios y sacrificios, es cada vez más difícil de encontrar. De esta manera, la idea –tan difundida en las épocas de la euforia del crecimiento– de que el desarrollo depende de encontrar una locomotora, ya sea territorial, ya sea sectorial, ya sea tecnológica que arrastre a todas las demás regiones y sectores, es cada vez más evidentemente contravenida; y lo que conocemos, por el contrario, es una especie de desenganche –la desconexión– de ciertas zonas que son incapaces de seguir el ritmo de crecimiento de las otras, quedando cada vez más barridas y subordinadas por estrategias externas de todo tipo –tecnológicas, productivas, sociales, jurídicas, financieras, etc.–; estrategias que cada vez más se hacen más difíciles de controlar o asimilar

1. Versiones, más o menos triunfalistas, pero en todo caso convencionales del proceso de globalización desde diferentes ángulos y disciplinas, se encuentran en Masuda (1984), Smart (1994), y Toffler y Toffler (1994 y 1995).

con la más mínima autonomía por estas regiones desenganchadas a las que sólo les queda la salida de plegarse subordinadamente.

Conocemos así la conexión y rearticulación de espacios a nivel europeo y a nivel mundial, donde aparecen redes de grandes zonas de especiales y muy dinámicas características de crecimiento, innovación tecnológica e innovación financieras, estrechamente interconectadas y aproximadas entre sí. Pero a la vez tienden a ser más las zonas desenganchadas y negadas por esta nueva configuración del espacio, el territorio y la economía, a nivel europeo, en particular, y mundial en general.

1. EL ESTADO DEL BIENESTAR NACIONAL Y SU MODELO SOCIAL

El modelo que estamos viendo disolverse ante nuestros ojos es el de los Estados *industriales nacionales*, generados a partir de la idea de la ciudadanía social, Estado del bienestar y clases obreras nacionales con derechos laborales y sindicales muy consolidados. La etapa de postguerra estaba, así, basada fundamentalmente en un modelo de producción y consumo fordista –que articulaba la producción en masa con la adquisición generalizada de bienes de consumo industriales– con un importante consumo privado nacional y un desarrollo de todos los elementos de consumo público en forma de derechos de ciudadanía y derechos de bienestar.

El modelo de capitalismo del bienestar se establecía fundamentalmente a nivel de Estado nación, y el Estado intervenía ya fuera para sostener la industria nacional, ya fuera para sostener el bienestar nacional. La *sociedad de la seguridad* se articulaba como un sistema de garantías con un centro social, el Estado, obligado a internalizar tanto las externalidades y fallos del mercado como a normalizar las situaciones sociales. En este espacio aparecían, por supuesto, las empresas de características multinacionales o transnacionales, que tendían a plantear su comercio como un comercio internacional, pero todavía se mantenía la idea fundamental de la fabricación nacional y de los Estados nacionales reguladores que establecían las reglas del juego de ese comercio internacional como un intercambio mercantil entre naciones.

Expresado en términos muy breves podríamos decir que el tradicional modelo de sociedad industrial occidental se basaba en la articulación en el seno de un Estado nación concreto de un conjunto de dimensiones armonizadas y compactadas por un modo de regulación social que tendía a inscribir la producción industrial en un marco jurídico, social e institucional. Así, el keynesianismo además de suponer un corte significa-

tivo con el sistema de pensamiento económico neoclásico –aunque después de un primer momento de ruptura protagonizado por el propio John M. Keynes ha venido integrándose en el corpus general de la escuela donde surgió– fue el marco teórico donde se han asentado (muchas veces sin constatación expresa) los principales fundamentos sociales que animan las políticas de intervención de los países de la economía occidental desde hace más de cuatro décadas, alcanzando la política económica con ello, gracias a este giro radical, un rango muy cercano a un *modo de regulación social* que superó con mucho la simple recopilación de recetas técnicas o instrumentales, para integrar en un conjunto de argumentaciones estrictamente teóricas un grupo de auténticas propuestas de actuación capaces de armonizar los cimientos políticos del Estado nación con las condiciones sociales de su reproducción y con las condiciones económicas que se derivan de la acumulación.

El Estado que se construye a partir de los postulados intervencionistas Keynesianos, eso que se viene denominando “*Welfare State*” o “*Estado del Bienestar*”, se constituyó como un sistema de erradicación del subconsumo social a nivel nacional –principal factor desencadenante de la crisis del año 29–, mediante la consolidación de consumos improductivos (en el sentido de su situación en la producción de capital privado) y políticas sociales que afectan directamente a la reproducción de la fuerza de trabajo, al mismo tiempo que funcionaba también como forma de estructuración, mediación y canalización del conflicto social (si lo denominamos según la terminología funcionalista) o de la lucha de clases (si manejamos la denominación marxista).

De esta manera, el desarrollo de la democracia política y la socialización de la producción tuvo como consecuencia que el nivel político del Estado fuera el lugar en el que cada vez más se desplazaran las *contradicciones* económicas, sociales y territoriales que tienen su origen en otros espacios o estructuras sociales. El Estado se transformó así en un conjunto de instituciones mediadoras con cierta autonomía propia, en las que se enfrentaron los intereses de las diversas partes de la sociedad. Un Estado intervencionista, por lo tanto, que se ve obligado a ir absorbiendo las contradicciones sociales y, en especial, a erigirse como el elemento principal de desradicalización y legitimación del conflicto laboral y territorial

La regulación keynesiana suponía, de hecho, la *institucionalización del conflicto industrial*, a través de la función de arbitraje y mediación del Estado contemporáneo, lo que venía a subrayar así la complementariedad –o al menos las posibilidades de conciliación– de la acción reivindicativa sindical con el reequilibrio del sistema productivo y la estimulación de la

demanda, puntos centrales de las políticas económicas keynesianas. La estabilización social y política del conflicto industrial, que garantizaba su no interferencia en el mayor crecimiento económico conocido en la historia universal, se realizaba así mediante la construcción de un sistema o “paradigma” *corporatista* que introducía una estructura política capaz de integrar dentro del capitalismo avanzado, a los grupos socio-económicos de la producción, en un sistema de representación y mutua interacción cooperativa en el nivel del liderazgo, y de movilización y control social en el nivel de las masas.

La mezcla de Estado *nacional* reconocedor de fallos de mercado en el ámbito de las relaciones laborales fundamentó la era del capitalismo *corporatista* o, si se quiere, de la programación social del conflicto laboral, en el que se instaura una dinámica de *cooperación negociada* donde la regulación *corporatista* del conflicto y el Estado del bienestar Keynesiano se funden en su origen en una especie de acuerdo implícito o *compromiso de clase* expresado en un *pacto asimétrico*, entre capital y trabajo –el famoso *pacto Keynesiano*– presidido por la aceptación inevitable, por parte del trabajo, de la lógica de la ganancia y del mercado como principales guías de la asignación de recursos a nivel *micro*, a cambio de participar en la negociación de la distribución del excedente social a nivel *macro*².

El Estado keynesiano suponía así una politización de la economía directamente ligada a una mercantilización de lo político, en cuanto que un entramado complejo de organizaciones compiten directa o indirectamente por *condicionar* a los ciudadanos/votantes de acuerdo con sus fines económicos, políticos y sociales movilizando para ello, a su vez, un enorme potencial de recursos económicos, estratégicos y comunicativos. Estado intervencionista desmercantilizador –en cuanto que crea espacios sociales no presididos por la lógica estricta de la mercancía y la ganancia–, democracia competitiva de partidos, crecimiento económico, políticas de pleno empleo, institucionalización del conflicto, etc., son así los ejes de estructuración y desarrollo de *las sociedades opulentas* de los años del optimismo del crecimiento, planteadas y desarrolladas como sociedades nacionales.

Paralelamente, a partir de la Segunda Guerra Mundial, las condiciones *técnicas de la producción en masa* son sensiblemente variadas por la introducción de principios de semiautomatización y cibernización de la cadena de montaje. La *rutinización* impuesta por Ford hace posible

2. Para una revisión del modo de regulación fordista-keynesiano y de sus consecuencias en los estilos de vida y consumo ver: Alonso y Conde (1994), Offe (1992), Anisi (1989) y Gauron y Billaudot (1987).

ahora la introducción de máquinas-herramientas especializadas diseñadas para aumentar la rapidez, la precisión y la sencillez de las operaciones. La automatización permite regular, dirigir o controlar, sin la intervención humana directa, el funcionamiento de segmentos muy importantes de la cadena de ensamblaje, con rápidos incrementos de productividad como efecto de tal proceso.

El consumo, por lo tanto, se *normaliza* y *estandariza* siguiendo las pautas que se derivan de las mismas *necesidades técnicas del proceso de trabajo* y de la estructura de producción que éste en definitiva genera. Se asienta así definitivamente, lo que el economista francés Michel Aglietta (1979) ha denominado, una "*norma social de consumo obrero*" o, si se quiere de "*norma social de consumo de masas*", designando con ello una nueva estructura de consumo masivo basada en la adquisición de los antiguos bienes de subsistencia única y exclusivamente en su forma mercancía (alimentación, consumos corrientes en general) y en la propiedad individual de nuevas mercancías (automóvil, electrodomésticos, consumos duraderos, etc.) que antes o no existían o si existían habían sido consumos suntuarios de las clases acomodadas, aunque, como es natural, estas mercancías ahora están debidamente "abaratadas" y "normalizadas" por las grandes series.

Esta noción de *norma de consumo de masas*, si bien en su visión más descriptiva –definida como una serie de bienes y servicios que constituye el patrimonio permanentemente renovable de una familia, para construirse míticamente como *normal*, o, si se quiere, de *clase media*– fue puesta en circulación por la sociología académica norteamericana, más o menos crítica, de los años cincuenta –Riesman (1969 y 1981)– con el nombre de "*standard package*" (equipamiento tipo). Allí se insistía sobre todo en su labor de *integración social*, según el propio Riesman: "El equipamiento tipo es a la vez expresión y expansión en tanto que representa la integración del individuo en la sociedad y que, una vez comprado y pagado, permite ambicionar nuevos objetivos para un futuro que permanece abierto" (Riesman 1969: 66). Lo que implicaba de hecho, la formación, a nivel de consumo, de una mítica y desmovilizada "forma de vida" de clase media, centrípeta ideológicamente, en cuanto que el discurso ideológico dominante remitía a la formación de unas enormes clases nacionales intermedias a las que tiende toda la sociedad y en las que el capitalismo encuentra su equilibrio y la capacidad de desradicalización del conflicto.

El modelo de desarrollo del fordismo maduro generó, a la vez, la aparición de nuevas *clases medias funcionales* o clases de *excedente* –basadas en la formación de niveles intermedios de profesionalización

encuadrados en el aparato burocrático destinado a posibilitar la circulación, realización y reproducción mercantil posibilitada por los aumentos de productividad en el sector productivo/material de la economía–, la vez del declive de las *clases medias patrimoniales* (basadas en la pequeña propiedad). Lo que ayudaba a conformar esa imagen romboide de la estratificación social de las sociedades industriales avanzadas, que tanto entusiasmaba a los sociólogos funcionalistas, y que tanto significaba en la transformación de las viejas tradiciones –tanto de las representaciones colectivizantes del movimiento obrero, como del puritanismo y conservadurismo de la vieja burguesía o la pequeña burguesía– por unos nuevos valores, basados en las imágenes creadas por el consumo, el confort, la promoción social o la misma cultura del signo.

En suma dimensiones muy diversas se entrelazaron en la constitución del Estado del bienestar, industria nacional, empresa pública, consumo de masas, clases medias y obreras protegidas por la ciudadanía laboral y el comercio entre naciones como cooperación, conflicto y extensión de las industrias nacionales pugnando por mercados de productos –casi siempre productos materiales– a nivel internacional, intentando imponer las ventajas comparativas de las naciones sobre áreas y territorios cada vez más amplios, pero regulados por los Estados o por acuerdos entre Estados.

Sin embargo este modelo fordista keynesiano, que trató de armonizar las labores de acumulación y legitimación, generando los mecanismos que articulaban a la vez industria nacional y democracia social, está dejando de ser nuestro modelo de referencia en muchos aspectos. Aunque todavía el espacio político nacional sigue siendo un hecho con anclajes tan fundamentales como la ciudadanía nacional, la defensa o la política económica nacional. Sin embargo, gran parte de esos planteamientos se nos están viniendo abajo porque el modelo del que estamos partiendo se está transformando en otro muchísimo más dinámico y difuso donde lo nacional se plantea más a nivel político que a nivel económico y social. La ciudadanía cada vez es menos una ciudadanía social activa, siendo el concepto de lo nacional, y la nacionalidad, todavía fundamental, pero ahora transformado en elemento para la configuración de las barreras territoriales que materializan la separación de las desigualdades económicas. Lo nacional es ahora más que un conjunto de garantías de bienestar público, la defensa de los límites y las fronteras jurídicas que defienden los privilegios históricos de los más ricos frente a los movimientos territoriales de los pobres, que pugna por alcanzar los bordes de las sociedades opulentas.

El marco económico en el que actualmente nos movemos es un espacio mercantil/global, un espacio en el que el horizonte no es ya tanto un capitalismo industrial y material, como un capitalismo financiero, virtual e inmaterial y en el que los espacios comerciales se juegan ya no como un intercambio de mercancías a nivel internacional, sino como un sistema articulado de *empresas-red* a nivel transnacional, donde lo que opera ya no es, por tanto, un comercio entre países, entre economías nacionales –algunos autores llegan incluso hasta a diagnosticar, el fin, o cuando menos la decadencia, de las grandes potencias económicas clásicas (Kennedy 1991 y 1993)–, como una situación integrada de flujos de información, comunicación, financieros y económicos a nivel internacional, a la vez que un nuevo sistema de ordenación y complementación de la división internacional del trabajo se establece como un todo orgánico e interdependiente cruzando la barreras jurídicas de las naciones y las barreras culturales y físicas de las regiones³.

2. DEL ESTADO DEL BIENESTAR NACIONAL A LA COMPETENCIA GLOBAL: FRAGMENTACIÓN, DUALIZACIÓN Y MUNDIALIZACIÓN.

Estas transformaciones están generando la idea típica de la globalización, la idea de que precisamente nuestro espacio de referencia es un espacio multinacional y que la articulación de la economía ya no pasa tanto por el Estado nacional como por una serie de obligaciones económicas que podríamos denominar supranacionales. Pero esta supranacionalización de la economía tiene efectos importantes en nuestra propia vida social cotidiana.

El primer efecto que podemos determinar es el efecto de la pérdida de autonomía de los Estados nacionales. Los Estados nacionales que antes regulaban fundamentalmente la ciudadanía en función de los derechos laborales y sociales, en estos momentos son incapaces de generar una cultura de la seguridad y de la garantía laboral, por que tienen que com-

3. Buena prueba de la unificación socioeconómica mundial en profundidad y "orgánica" que supone el modelo de la empresa-red se evidencia, por ejemplo, en el hecho de que según un reciente estudio del Banco Mundial *el conjunto de ventas de las filiales extranjeras de las sociedades multinacionales sobrepasa el valor total del conjunto de exportaciones mundiales*. O que, por ejemplo, la cifra de negocios de las principales multinacionales supere los Presupuestos Generales del Estado de la inmensa mayoría de los Estados del planeta. (Según datos del *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington, Abril 1995 y del Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el desarrollo local. *States of Disarray*, 1995, recogidos y glosados por Susan George en George 1995).

petir a nivel internacional en mercados cada vez más turbulentos y más dinámicos. Este espacio de la competitividad internacional hace que los Estados, en buena medida, más que intervenir para garantizar los derechos de ciudadanía, intervengan para generar situaciones mercantiles eficientes y, por lo tanto, atender antes a los derechos de propiedad que a los derechos de bienestar. La integración a nivel internacional de todos los mercados hace que los Estados tengan que plegarse a una nueva ciudadanía, una ciudadanía que es compleja y que tiende más a la desigualdad económica que a la igualdad social. Al mismo tiempo se desmontan y privatizan (total o parcialmente) las empresas públicas y se disuelven los monopolios nacionales, habituales en el terreno de los transportes y las comunicaciones, para dejar pasar las estrategias económicas de las *empresas-red* mucho más preocupadas, lógicamente, de los beneficios que de la idea de servicio público o la generación de empleo.

El problema se hizo visible con la aparición de los estructurales y continuados de los Estados contemporáneos, un especie de bancarrota del Estado actual, con efectos fuertemente desintegradores sobre los equilibrios mercantiles por sus características inflacionistas inducidas y por sus ingerencias en los mercados financieros al tratar de financiarse ocupando los márgenes de rentabilidad del sector privado. El diagnóstico neoliberal es claro, el Estado de bienestar se ha convertido en un Estado derrochador, deficitario, inflacionario y cada vez menos eficaz en relanzar la demanda efectiva al generar efectos de "expulsión" (*crowding-out*) del sector privado de grandes espacios de la economía y al desincentivar la actividad económica privada por la excesiva presión impositiva y por su ingerencia en los mercados reales y financieros.

Ante este diagnóstico los Estados a partir de los ochenta han ido transformando el sentido de su intervención. Bob Jessop (1994), uno de los teóricos británicos más importantes sobre el Estado de bienestar, asegura, describiendo este cambio, que cada vez tenemos menos *Welfare State* y cada vez tenemos más *Workfare State*, es decir, estamos viviendo la transformación de un Estado del bienestar basado en las políticas sociales en un Estado del rendimiento basado fundamentalmente en políticas de rentabilidad, financieras y productivas. Con este tipo de cambio de filosofía de intervención, mucho más cercano a un Estado liberal que a un Estado social, aparece la percepción de que ya no son los fallos del mercado ni el motor ni la justificación básica de la intervención estatal, sino que es lo que ciertos autores han denominado los "castigo del mercado" (Engler 1995), esto es, el convencimiento de que el Estado ya no puede soportar costes sociales excesivos, sino que tiene que priorizar la

rentabilidad, facilitar lo que el mercado demanda. El Estado está por ello pasando de ser un Estado desmercantilizador a ser un Estado mercantilizador, e incluso remercantilizador (por privatizador) de lo social, y con ello, estamos viviendo una tendencia a la sustitución de un Estado social basado sobre las titularidades sociolaborales a un Estado disciplinador basado en las titularidades económico/financieras.

De esta manera, conocemos cada vez más, la tendencia al centramiento de las políticas de intervención en lo que podríamos denominar "políticas de reordenación y redefinición productiva" –y complementariamente en las "políticas de redefinición financiera"–, mientras se detecta un cierto abandono del Estado del bienestar social. Las políticas sociales cada vez más se van resituando hacia las propias de un Estado asistencializador, que solamente interviene en aquellos casos de extrema necesidad, de marginación, de miseria, etc.. Dejando así de ser un elemento de seguridad de las clases medias/laborales que tendrían según los nuevos criterios mercantilizadores a asegurarse medios de recibir bienes sociales por una vías que no fueran las del Estado sino sus propias posibilidades de capitalización privada a partir de la constitución de fondos, depósitos, contratos de servicios, seguros y, en general, de la entrada por la vía privada a una cierta reconstrucción del bienestar independiente de la ciudadanía laboral y de la obligación pública a mantenerla.

Esta tendencia se inscribe en la dinámica de la globalización y mundialización de la economía actual. El Estado/nación cada vez se vacía más en sus posibles intervenciones, porque cada vez se encuentra más atrapado en la internacionalización de las estrategias económicas y actuar contra ellas le puede suponer perder posiciones en la división internacional del trabajo. El Estado no puede mostrarse como socialmente eficaz, porque si lo hace deja de ser económicamente eficiente, por lo tanto, tiende a intervenir para garantizar la eficiencia productiva de cara a salvaguardar la posición competitiva internacional de la economía de su país, desentendiéndose de la progresividad social de sus acciones.

Por otra parte, la austeridad impuesta hacia el coste del factor trabajo, la congelación, el recorte o incluso el desmantelamiento en todo o en parte de importantes espacios y servicios del Estado del bienestar, la fuerte tecnificación del proceso productivo y los incrementos en el tipo de interés han hecho que los típicos efectos redistributivos clásicos de las políticas keynesianas hayan sido sustituidos por los efectos antidistributivos de la economía de la oferta. Al calor de la desregulación han aparecido y se han favorecido formas de consumo elitistas y lo que Galbraith (1991 y 1992) ha denominado *nueva euforia financiera* –nuevas formas de espe-

culación en los mercados de valores, de fusiones y adquisiciones de empresas, de actuaciones alcistas en el mercado inmobiliario, etc.– asociada a una cultura de la satisfacción y el hedonismo de las nuevas élites, que imponen su manera de contemplación del mundo –el neoliberalismo fundamentalista– como *pensamiento único* (Ramonet 1995), del que no se puede salir a no ser pagando el precio de la pobreza y el retraso.

La expansión de la economía financiera y la creación de un tipo de empleo más o menos especializado de alta remuneración en el aparato de gestión de esta economía financiera y especulativa, ha servido para consolidar un nuevo nivel de capas medias/altas de renovada cultura promocionista, internacionalista e individualista, cristalizando a partir de ella una cultura del dinero, el poder y la ambición que ha servido tanto para quebrar el unificador simbólico del consumo de masas nacional, basado en el valor social de una creciente clase media integradora, como para relegitimar y encumbrar un nuevo elitismo meritocrático inmediatamente convertido en consumo ostentoso.

El modelo fordista de organización del desarrollo de la producción ha venido siendo desplazado por nuevos tipos de división del trabajo, justo como proceso de reestructuración productiva y de ordenación económica de la postcrisis. Esta dinámica se viene produciendo en las sociedades occidentales como un proceso de reconversión tecnológica llevado a cabo en un doble frente, por una parte, institucionalmente amparado, un proceso de *desindustrialización* rápida de los espacios, regiones y naciones productivas tradicionales (ramas y sectores productivos ligados tecnológicamente a la transformación electromecánica) y de constitución de una economía *neointustrial* o *postindustrial* atravesada por un potentísimo vector tecnológico asentado en la producción, tratamiento, circulación y procesamiento de información.

Al petetrar este vector informacional en la producción material ha convertido la producción en masa en *especialización flexible*, donde la configuración del producto y la producción asistida por ordenador antes que adaptarse al consumo masivo se dedican a segmentar y adecuar su oferta a nichos muy específicos de demanda personalizada. Las grandes series se acortan y complejizan, los productos se transforman incluso estructuralmente –no simples variaciones cosméticas– en cortos espacios de tiempo; mientras que las bases tradicionales del fordismo –producción en cadena de grandes series de mercancías uniformadas– se han exportado hacia zonas semiperiféricas –los llamados mercados emergentes–, reforzando así las tendencias al desempleo estructural en los países del centro.

La producción especializada, al contrario que la fordista, se basa en que los consumidores son potencialmente distintos, que hay nichos o segmentos de demanda muy diferenciados a los que las empresas innovadoras tratan de adaptarse, necesitando maquinaria muy flexible y mano de obra adaptable que se ajuste rápidamente a las nuevas pautas de organización y a la turbulencia y rápida variabilidad de los mercados. El *neofordismo* o *postfordismo*⁴ intenta introducir –ya sea en la gran fábrica, robotizada y modularizada ahora, ya sea en redes de pequeñas empresas coordinadas en distritos industriales– la suficiente flexibilidad para satisfacer las demandas de mercados más articulados, sin perder los niveles de productividad fordista.

Situados en este punto tenemos que referirnos a la complementaria vía de “ajuste” social en la postcrisis, esto es, la aparición de dinámicas empresariales que se han denominado *excluyentes*, o sea de estrategias de relaciones laborales que tratan de contrarrestar el poder de las organizaciones sindicales, potenciando sectores de la economía que queden fuera de la influencia de los sindicatos. Este tipo de estrategias tienden siempre a desarrollar agentes económicos que operan más sometidos a las tensiones del mercado que a las directrices de los grupos organizados, evitando por tanto, las rigideces que estos últimos introducen en los equilibrios económicos. En principio, como algunos autores han remarcado, esto ha supuesto la decadencia absoluta de los grandes pactos nacionales *macrocorporatistas* y su sustitución por un *microcorporatismo* preparado para incrementar la productividad y la competitividad *internacional* y *transnacional* de sectores específicos, ramas determinadas de producción o hasta incluso empresas especialmente importantes, dejando a otros sectores y regiones de menor poder contractualizador (ramas en decadencia, trabajo marginal, empresa difusa, etc.), fuera de cualquier posibilidad de acuerdo. Al mismo tiempo el sindicato tradicional se ve imposibilitado de hacer valer sus políticas generalistas de unidad, solidaridad, acuerdo, presión y negociación y, por el contrario, en esta situación se facilita la tendencia a la aparición de sindicatos de empresa, rama o sector, o también la subordinación de los sindicatos de clase –generalmente de ámbito nacional– a las condiciones microeconómicas de obtención de beneficio empresarial (Alonso 1994).

Como telón de fondo se percibe en la salida de la crisis, por tanto, lo que el jurista italiano Pietro Barcellona (1992) ha diagnosticado como una

4. Sobre las condiciones productivas, económicas, sociales y políticas generadas por el postfordismo cfr. Sabel (1985), Sabel y Piore (1990), Rustin (1989), Lee (1993) y Boyer (1986).

neutralización –aparente– del conflicto ideológico asociado a una relegitimación del cálculo económico mercantil como regulador apriorístico y universal de todos los ámbitos de acción de la realidad social, desde lo político público, a lo privado personal, pasando por lo social estatal. Mientras un discurso *neoconservador* –último intento de dejar al concepto de democracia desprovisto de cualquier valor económico, social o cultural que superase el marco del sistema competitivo de partidos– ha cubierto ideológicamente la de empresarialización y remercantilización de la vida cotidiana, atacando los excesos de democracia y las expectativas desahoradas que según este discurso había generado el Estado del bienestar.

En gran medida ha estallado ese universo social, unificador e integrador que había servido como referencia básica para la aparición de los sistemas de bienestar nacional: clases medias funcionales, clase obrera “integrada”, consumo de masas, pleno empleo, prestación impersonal y múltiple de bienes y servicios destinados a un consumidor anónimo medio, Estado keynesiano desmercantilizador etc. El modelo neo o postfordista ha generado casi todo lo contrario: globalización, interconexión, mercados de trabajo segmentados, dualización social, desempleo estructural, oferta diferenciada y estratificada (hasta la “personalización”) de bienes y servicios, Estado mercantilizador y empresarializador etc.. En esta situación las identidades sociales se han vuelto *errantes* y la subjetividad *nómada*, de los mecanismos centralizados de todo tipo hemos pasado a las *redes* de producción, de distribución, de consumo, de información. La norma de consumo nacional se ha diversificado y fragmentado en normas de consumo internacionales y cosmopolitas –de élite, información selectiva, alta velocidad y ostentación simbólica–, y formas de vida y consumo cada vez más defensivas y retraídas sobre lo convencional y lo local⁵.

La pérdida del compromiso keynesiano –del pacto keynesiano y la cultura de la seguridad laboral–, conlleva una *sociedad del riesgo* como la ha denominado Ulrich Beck⁶, que genera fundamentalmente una tendencia a la subordinación de todos los mercados de trabajo al riesgo de los mercados financieros. En ese momento es cuando las diferencias so-

5. Análisis de la configuración del modelo social de la globalización, como un modelo fragmentado, realizados desde perspectivas muy diferentes, pero complementarias, se encuentran en: Alonso (1992), Mingione (1993), Daherndorf (1991) y Attali (1994).
6. Sobre el tema del riesgo y la seguridad como forjadores y reguladores del vínculo social en la modernidad y la postmodernidad vid. Giddens (1993), Frank y Cook (1995), y el citado Beck (1992).

ciales se disparan. El despilfarro, asimismo, ha aumentado en los últimos años cuando las políticas antidistributivas de corte neoliberal han supuesto la austeridad y el recorte de prestaciones para los sectores más desprotegidos de la sociedad occidental y el consumo más ostentoso y escandaloso para los nuevos gestores de la economía de la especulación financiera. La economía ha tendido a crecer por el lado más inmaterial y simbólico haciendo crecer exponencialmente el mundo de las apariencias sin atacar en ningún momento la esfera de la necesidad social (Bowles, Gordon y Weisstkoft 1989 y 1992).

A la vez conocemos el despertar de los nacionalismos agresivos y los localismos de tipo antisolidario, fenómenos ambos que resquebrajan cualquier posibilidad de restaurar el viejo pacto social del Estado keynesiano a nivel territorial. Es un problema de definición del Estado en todos sus aspectos, desde territorial a político, pasando también por una crisis de legitimidad. La solidaridad impositiva interterritorial, o la disposición a redistribuir la riqueza a nivel regional se quiebra en un modelo de sociedad donde “el que gana se lo lleva todo” y no está dispuesto a mantener cualquier principio de equidad o progresividad fiscal, destinado a generar igualdad o acercamiento entre las zonas sociales y espaciales mejor y peor colocadas, mientras un Estado cada vez menos social es incapaz de mantener unificadas las fuerzas, cada vez más disipativas y desintegrativas, que se generan en el marco de la economía global.

Esta nueva economía virtual, fundamentalmente financiera –que traslada las líneas de mayor desenvolvimiento de la economía de las ventajas competitivas de los productos a las situaciones financieras de los mercados presentes o futuros–, y cuyos mercados más dinámicos son fundamentalmente inmateriales, refuerza asimismo el vaciamiento de las posibilidades de actuación del Estado. El Estado social pierde posibilidades de actuación frente al Estado mercantil, puesto que muchas veces tiene que recortar sus actuaciones sociales para compensar los desequilibrios monetarios que se producen por el juego de cotización –y especulación– de las divisas a nivel internacional. La desmercantilización típica del keynesianismo se convierte, también en este nivel, en la remercantilización típica del Estado postkeynesiano, puesto que las políticas monetarias de carácter internacional acaban por hacer imposibles las políticas sociales a nivel nacional, en este sentido aparece una situación de sobredependencia de las políticas del Estado a las situaciones de competitividad universal de los mercados virtuales. La tiranía de los mercados financieros, muchas veces caóticos y destructivos, imponen políticas públicas fundamentalmente monetaristas, pero para casi la inmensidad de los países no de un monetarismo soberano o autónomo sino de un

monetarismo subordinando y remediador –casi siempre a expensas del recorte de cualquier posibilidad de expansión o redistribución social– de los efectos más desgarradores de los movimientos y tormentas monetarias internacionales. Del modo de regulación hemos pasado a la violencia de la moneda⁷.

En esta situación la globalización tiene efectos sociales que no son precisamente de homogeneidad –de la igualdad que surge al vivir en el único mundo de la fascinante telaraña mundial–, sino que también genera una serie de desigualdades añadidas y de efectos distorsionadores en los universos sociales. Sin entrar en el análisis de los “nuevos productos de consumo” (telefonía móvil, informática, etc) que ya son lanzados al mercado de forma “globalizada” (el ejemplo más reciente lo tenemos en el célebre lanzamiento de Windows 95 de Microsoft), un ejemplo muy claro de estas tendencias lo tenemos en la clásica *industria del automóvil* que ha sido pieza básica y fundamental del tradicional modelo nacional de consumo de masas. En la actualidad, las pautas de producción cada vez están más deslocalizadas y descentralizadas en los llamados mercados emergentes (Argentina, Brasil, México, Sudeste Asiático, Europa del Este, etc.) mientras se estandariza mediante campañas de publicidad globales, el consumo de los modelos de gama alta o de lujo entre las élites de los más variados países; al mismo tiempo que conocemos un proceso de profundización de la crisis y de contracción en las ventas de las gamas medias e inferiores, claro ejemplo de la citada tendencia a la globalización, por un lado, y a la dualización interior de las sociedades “nacionales” por otro.

Desde este punto de vista, los procesos de globalización económica y financiera general, así como las distintas políticas predominantemente neoliberales puestas en marcha en los países occidentales, parecería que fueran a tener una clara y doble repercusión en las distintas sociedades nacionales. Por un lado, el desarrollo de un segmento (variable según el país que se considere) de población claramente vinculada (en positivo) con la citada economía global y con las pautas y modos de consumo a ella asociadas y, por otro, lado el desarrollo de importantes sectores de la población y regiones territoriales (variable también según el país que se considera y, en cualquier caso, muy importantes en nuestro país) que ante todo van a vivir los efectos (negativos) de la citada globalización y que desarrollarían unas pautas y modo de consumo claramente alejados de

7. Para estudiar el paso de un “capitalismo organizado” de cierto equilibrio social a un modelo de desequilibrio sistemático articulado sobre una economía virtual y monetaria ver: Aglietta (1994), Lash y Urry (1987 y 1994) y Bourginat (1995).

los anteriores y fuertemente marcados en los años futuros por lo que podríamos denominar *consumos defensivos*, sobre todo gastos destinados a aumentar la seguridad frente a las políticas de riesgo excluyente sobrevenidas por la crisis del Estado de bienestar, o simples *consumos amnésicos y disipativos* que sirven como gasto desesperado, sin cálculo ni perspectiva de futuro, para vivir rápidamente el presente ante el ennegrecimiento definitivo de las posibilidades de estabilidad venidera. Modelos que, a su vez, “nacionalmente” están menos integrados que en el pasado desde el punto de vista económico, social y simbólico, conformando una especie de mosaico dualizado y desvertebrado, en lo nacional, que el más clásico y conocido modelo nacional de consumo de masas.

Estas transformaciones han supuesto un enorme cambio en la estructura social de las sociedades occidentales que, en gran medida, puede ser caracterizado por un fenómeno general: *la fragmentación*. Las acciones públicas y privadas para restaurar la tasa de beneficios han supuesto, desde principios de los años ochenta, el definitivo *abandono de cualquier política de pleno empleo* y con ello la contención de las demandas salariales, el desempleo masivo, la intensificación del uso del factor trabajo contratado y el desarrollo de “políticas de oferta” destinadas a destruir cualquier obstáculo que impidiera el funcionamiento del mercado, aun cuando produjese fallos de asignación y desigualdad social evidentes. Inmediatamente, y como consecuencia de ello, se ha generado lo que Dahrendorf (1991) ha conceptualizado como una *subclase*, en cuanto grupo en el que se acumulan, según este autor, todas las patologías sociales.

Frente a la mítica sociedad nacional de clases medias que arranca a finales de la Segunda Guerra Mundial (romboide en su pirámide, centrípeto en sus discursos y uniformadora en sus prácticas sociales) el capitalismo de los ochenta ha tendido a conformarse como una sociedad, *cada vez más internacional*, que tiende a ser *dual, centrífuga y segmentada*, donde se crean barreras insalvables para un sector “difuso” –social y territorial– que ha quedado relegado en la salida de la crisis. La nueva estructuración de clases arroja hacia sus márgenes a colectivos muy importantes de la antigua clase obrera y de las viejas capas medias: como es el caso de los parados de larga duración que, ya no van a encontrar un trabajo estable ni una ocupación que les garantice una situación segura; lo mismo ocurre con los trabajos precarios o con los trabajos que han empeorado sus condiciones de realización debido a la pérdida de las garantías laborales de los que los realizan, sin olvidar a gran parte de jubilados que no pueden mantener las condiciones de vida que te-

nían. No por casualidad estos colectivos castigados se distribuyen de manera muy desigual a nivel regional, en esas zonas oscuras de la globalización aumenta y casi domina socialmente el empleo precarizado, la desestructuración de los ciclos biográficos de los trabajadores –en forma de dramáticas entradas y salidas frecuentes del mundo del empleo regular–, la perpetuación de los sectores asistencializados, etc.

3. DE LO GLOBAL A LA GLOCAL

Señalemos, por fin, un fenómeno que cada vez se maneja más como descriptor del mundo actual, el fenómeno de la incrustación local de la globalización y que también matizadamente podemos definir como “*glocalización*”⁸, esto es, como mezcla de globalidad económica y localismo social y político. En este sentido ya es muy difícil hablar de decisión económica nacional o incluso de identidad cultural nacional. Parece que los designios insoslayables de la economía planetaria hacen que cualquier situación productiva o administrativa esté conectada a una intensa red de circunstancias económicas que no son independientes. Estamos también en una cultura global que hace que, cada vez más, haya pérdidas de identidad geográfica en nuestros propios consumos culturales. Sin embargo, aunque aparentemente contradictorio aparece el tema del localismo político; políticamente cada vez de manera más visible se generan fenómenos de marcado localismo, las políticas más significativas muy pocas veces se llevan ya a cabo desde los Estados/naciones y sí desde los estados autonómicos, desde las regiones, desde las municipalidades, etc., y si bien ello genera posibilidades de recoger desde espacios más cercanos las demandas sociales, también es fuente de peligros, desigualdades y antisolidaridades –y que podríamos resumir como un proceso de cristalización del egoísmo local–, muy evidente en estos momentos, sobre todo en las zonas más ricas y dinámicas. Este es hoy un elemento fundamental en la vida actual, culturalmente somos más globales, utilizamos consumos más internacionales, tenemos situaciones de uniformidad cultural en muchos casos, pero sin embargo cada vez somos políticamente más particularistas, lo que se conecta con la explosión de los localismos y los nacionalismos agresivos que están hoy tan a la orden del día.

8. La trayectoria de este neologismo es bastante tortuosa, siendo acuñado en el entorno de las estrategias comerciales japonesas –vid. Mattelart (1995) y La Baume y Bertolus (1995)–, luego ha entrado con fuerza en la geografía crítica británica Peck y Tichell (1992 y 1994), y Harvey (1987 y 1989), y ya ha servido para realizar algún análisis en nuestro país: Alonso y Corominas (1995).

Esto quiere decir que, en gran parte, estamos atrapados en un problema de escala de las políticas públicas, es decir, de indeterminación sobre los espacios geográficos y sociales donde se va a implementar y llevar a cabo la política real. Esto es, nos encontramos ante el dilema de si las políticas públicas van a ser una realidad de lugares mínimos, un minimalismo político que, en este sentido, se preocupe cada vez más de defender las diferencias sociales y regionales más exclusivas o, por el contrario somos capaces de optar por un universalismo que rompa barreras y compartimentos estanco.

La globalización, por tanto, tiene que verse como otro proceso añadido que es el proceso de *la glocalización*. La glocalización no es nada más que el efecto añadido a la globalización, un efecto que proviene de la inscripción en el ámbito local de los procesos de globalización que se producen en el ámbito –mercantil– universal. El Estado tiende a perder fuerza y aparecen los elementos locales para actuar muchas veces como elementos empresarializadores del propio tejido local. La figura del *alcalde-empresario* (Nevau 1994) de la que ya hablan algunos autores en Francia, genera la imagen de una nueva empresarialización de la vida municipal, que trata por todos los medios de no perder las ventajas competitivas de lo local, de no perder, al fin y al cabo, puestos en una carrera entre ciudades, provincias y/o regiones, que cada vez tienden a actuar más competitivamente. Al discurso neodarwinista de lo social que ha presidido los años de la burbuja financiera le ha correspondido milimétricamente otro neodarwinismo, esta vez, regional y, en general, territorial

La glocalización, por tanto, ha producido una situación donde los mercados son cada vez más internacionales, cada vez más universales, pero la política cada vez se hace más local, y se desenvuelve como una carrera entre regiones o “ciudades-regiones”, que tratan de disputarse los efectos de la globalización sobre los diferentes territorios. Cuando surge ese proceso nos encontramos, al fin y al cabo, ante un nuevo modelo de decadencia de los Estados/nación, a nivel social, y relocalización y reestablecimientos de los espacios económicos, que se pueden convertir en situaciones agresivas que concentran el poder territorial en cada vez menos espacios, a la vez que provocan la desconexión de otras zonas, incapaces ya de seguir la carrera tecnológica, económica y política entre las regiones de la red mundial.

Este proceso de glocalización representa un nuevo modelo en el que, por una parte, aparecen grandes áreas a nivel europeo y mundial de innovación, de fuertes dimensiones financieras, de enorme capacidad de

generar riquezas y de impulsar negocios, y hasta incluso de nuevas posibilidades de mejora social para las nuevas clases emergentes unidas funcionalmente a este modelo –tecnólogos, analistas simbólicos y financieros, etc.–; lo que implica una potente red que tiende a quedar cada vez más tupida y unida eliminando las distancias hasta incluso territoriales, debido a unos canales de comunicación físicos e informáticos cada vez más rápidos y mejor integrados. Sin embargo, por otra parte, también, aparecen otras redes de regiones, otras regiones, cada vez más lejanas, más distantes, más dependientes y fuera de esta situación de innovación, regiones en las que tienden a quedar enclaustrados y sin salidas a enormes colectivos sociales a los que casi se les invita al suicidio o la autoextinción social, pues al fin y al cabo se les hace responsables de haber perdido el tren de la modernidad, las nuevas tecnologías, la sociedad del conocimiento y/o la información o cualquier otro tren que luego se demuestra más fantasmático que real. La víctimas siempre son los culpables, cuando en estos viajes no sólo hay viajeros de primera, segunda y tercera, hay muchos que no viajan porque el tren jamás se hizo para ellos.

El modelo que estamos viviendo es un modelo de características prácticamente *hanseáticas* (Petrella 1993), es decir, lo mismo que hubo una liga mercantil en la Edad Media en la que se aliaban las grandes ciudades comerciales del centro y el norte de Europa, parece que la situación que conocemos ahora es similar, un acercamiento más fuerte entre grandes ciudades/región europeas –y mundiales en general–, cada vez más interconectadas, intercomunicadas y más cercanas unas a otras, en un haz de flujos de información y ventas⁹. Pero a la vez que observamos

9. “La sede de las 500 empresas europeas más importantes están localizadas en 11 ciudades únicamente.” (...) “El 80% de los laboratorios de investigación y de las empresas europeas activas en la cooperación transnacional de I+D se concentran en 10 regiones clave: sureste de Inglaterra, París-Isla de Francia, Francfort, Munich, Turin, Milan, Rotterdam-Amsterdam, Rin-Ruhr, Stuttgart y Lyon-Grenoble” (...) “las tres ciudades-regiones mundiales de Nueva York, Londres y Tokio acogen el 80% de las sedes de las más grandes sociedades financieras e industriales y más de las dos terceras partes de las transacciones financieras del planeta se negocian en estas ciudades.(...). En el futuro, si la evolución actual se confirma, el poder pertenecerá a la red de empresas multinacionales aliadas a las instancias políticas de estas ciudades-regiones. En adelante, la economía estará principalmente organizada alrededor de una treintena de mega-ciudades-regiones que constituyen los centros neurálgicos de los mercados y de los flujos mundiales. Entre ellas figuran Londres, Nueva York, Tokio, San Francisco, Los Angeles, Houston, Miami, Mejico, Sao Paulo, Seul, Taipei, Hong Kong, Singapur, Bangkok, París, Lyon, Copenhague, Zurich, Viena, Milan, Munich, Barcelona. En el futuro puede ser que se les añadan Shangai, Canton, Bombay, Calcuta, Lagos, Rio de Janeiro y Roma”. (Petrella 1993.)

este acercamiento de las distancias entre estas regiones ricas, innovadoras, con potencial de crecimiento, también conocemos el aumento de la distancia social de otras regiones, que tienden a quedar más lejanas, olvidadas y dependientes, oscurecidas para ese modelo de ciudad-red directamente relacionado con las empresas-red.

Vemos configurarse una situación de archipiélagos tecnológicos y financieros, incrustados perfectamente en esta economía virtual, y zonas oscuras e igualmente integradas en esta globalización, pero su articulación es dependiente, subordinada y marginalizada; zonas, estas últimas, prescindibles y olvidadas en ciertos momentos y fases del ciclo de acumulación y reintegrables cuando por sus especiales características (paisajes, fuerza de trabajo barata, recursos turísticos, fabricaciones rentables, argumentos comerciales, etc.) se hacen más atractivas para las grandes estrategias económicas transnacionales. Zonas, por tanto, con poca o ninguna autonomía sobre las estrategias económicas a desarrollar y sin apenas ya posibilidades de participar en cualquier redistribución social interterritorial una vez bloqueadas las políticas públicas de carácter keynesiano.

El resultado entonces tiende a expresarse, por una parte, como un desarrollo desigual fuertemente fracturado e inconexo en donde el camino de la acumulación capitalista se moverá hacia donde la resistencia sectorial, social y política sea menor, y, por otra, las regiones aupadas por la ausencia de espacios productivos nacionales intentan articular políticas particulares que, por un lado, les permitan el acceso al capital *global* y que por otro puedan facilitar estrategias de regulación local que mantengan estable el crecimiento económico. En resumen, la crisis del fordismo keynesiano ha supuesto la desaparición de la hegemonía del Estado como articulador de estrategias reguladoras, como plataforma del *modo de regulación social* dando paso a un nuevo modo de regulación asentado en la *glocalización*, encuadrado en una doble articulación entre la aparición de corporaciones y estrategias económicas globales, y un mayor énfasis en las respuestas de política económica que deben aparecer a escala regional.

La *glocalización* supone, así, un modo de regulación donde un Estado *impreciso* tiende a ceder parte de su hegemonía a redes de decisión formadas por empresas globales y gobiernos urbanos en un marco territorial donde aparecen archipiélagos tecnológicos constituidos a partir de una máxima disponibilidad de los gobiernos locales –en forma de subvenciones, exenciones fiscales, condiciones especiales de contractualización de la fuerza de trabajo, creaciones de infraestructuras y red

empresarial subsidiaria, etc.–, hacia las estrategias de localización y asentamiento de las grandes empresas transnacionales.

La tendencia, por tanto, es una tendencia a una *metropolización*¹⁰ del capitalismo actual, con metrópolis muy cerca unas de otras, muy cerca a nivel informático, de transportes, de comunicación, de oportunidades de vida, de cultura, de cantidad y calidad del capital humano, etc.; y una serie de zonas en las que aumenta la *vulnerabilidad* y la exclusión social. Por ello, cuando hablamos de globalización tenemos que ver también la cara oculta y oscura de la globalización, las otras regiones de la globalización. En la globalización hay regiones que ganan y regiones que pierden, pierden su carta de naturaleza económica, política, y social, oscureciéndose detrás de los brillos y refulgencias de la economía financiera global.

4. LA ERA DE LA VULNERABILIDAD

El sociólogo francés Robert Castel (1995a y 1995b) viene halando de las *zonas de vulnerabilidad*; gran parte de las zonas europeas que no son islotes de innovación, tecnópolis, distritos financieros, grandes metrópolis, se pueden catalogar bajo el esquema social que Castel ha manejado, y decir con él que están convirtiéndose en territorios espacial y especialmente vulnerables. Robert Castel habla, en su diagnóstico del modelo social actual, de unas primeras zonas sociales autocentradas y soberanas *las zonas integradas*, zonas tanto a nivel social como a nivel espacial que representarían esos espacios de alto consumo, alta innovación, alto dinamismo tecnológica, alta disponibilidad de servicios, etc.. Espacios que son capaces de generar políticas ganadoras, situaciones de hegemonía económica y social. Las nuevas clases dominantes se mueven por esta zona social y espacial a gran velocidad en ese universo cosmopolita de grandes ciudades/regiones interconectadas, efectuando consumos cada vez más individualistas y productivistas.

Pero de la misma manera que tanto social como territorialmente conocemos el fortalecimiento de regiones históricas o emergentes cada vez más poderosas, conocemos también espacios más distanciados –y no precisamente de manera física–, de las regiones más dinámicas. Son zo-

10. Para un estudio del proceso de metropolización del capitalismo global, debido las mayores exigencias de flexibilidades de todo tipo que presentan los modelos postfordistas, y que prima la generación de redes jerarquizadas de ciudades interconectadas, dominando sobre la antigua soberanía nacional, ver Castells (1995), Castells y Hall (1994) y Vetz (1994)

nas de *vulnerabilidad* social, que hay que entenderlas no sólo a nivel social, sino a nivel territorial. Aparecen zonas que cada vez generan mayor riesgo, mayor empleo precarizado, menores situaciones de seguridad, ninguna hegemonía a nivel económico, ninguna capacidad de decisión; son zonas absolutamente movilizadas por decisiones de otros, y que tienden a generar una dinámica de tipo secundario, una dinámica de características residuales, donde se concentra de manera porcentualmente significativa las actividades más degradadas y los mayores niveles de actividad precaria, imperfecta, de baja innovación y de malas condiciones de contratación y realización del trabajo.

Ese tipo de zonas de vulnerabilidad aparecen cada vez más en la estructura social de Europa, reproduciéndose tanto de forma social como de forma territorial. Zonas que tienden a quedar definitivamente en una especie de dependencia fuerte, esto es, no sólo de recursos económicos, sino de recursos tecnológicos, educativos, informacionales, comunicacionales, y, cada vez más, culturales; tendiendo, así, a contar cada vez menos, y a situarse de manera más lejana de los centros de decisión. Las distancias ya no son físicas sino sociales.

Esas zonas de incertidumbre y vulnerabilidad, tanto a nivel social como a nivel económico y territorial, están siendo en estos momentos presas de conductas desesperadas, por conseguir una cierta integración. Para salir de esa zona de la vulnerabilidad, se responde a nivel de política territorial con conductas paradójicas de sobredesprotección social específica y sobredisposición y sacrificio económico. Las zonas más vulnerables a nivel territorial se hacen también más vulnerables a nivel social para tratar de compensar su falta de competitividad. Así aparece la conducta de la *puja* que, por ejemplo, analiza Robert Reich (1993), es decir, la idea de que para que las empresas-red tiendan a localizar sus producciones, sus manufacturas o sus servicios comerciales en esas zonas vulnerables, cada vez se le tienden a ofrecer mayores beneficios a tales empresas globales; beneficios en forma de una bajada de los costes laborales, de reducción de las cargas sociales de sus empleados, de subvenciones, de exenciones fiscales, de políticas de abaratamiento y disciplinamiento de la fuerza de trabajo, de facilitación de infraestructuras, etc. Lo que genera también una tendencia, cada vez más peligrosa, a construir una nueva dependencia absoluta de los poderes públicos locales, con respecto a las empresas-red que operan en el espacio internacional.

Esa tendencia a pujar, compitiendo entre regiones¹¹, para que la

11. Sobre el regionalismo competitivo vid.: Benko y Lipietz, (1994), Martinotti (1990), Preteceille (1994).

empresas-red recalcan en ellas, no es otra cosa que una manera de mostrar las nuevas formas de expresión de poderes diferentes y desigualdades de oportunidades, pues de nuevo las zonas integradas pujaran de manera cualitativa –al alza–, y las zonas vulnerables de manera cuantitativa –a la baja–, desprotegiéndose socialmente para conseguir avanzar posiciones en el terreno económico. Lo que genera inmediatamente efectos barrera y frontera muy poderosos, con resultados añadidos de diversificación, fragmentación y volatilidad empresarial, que hacen, al fin y al cabo, que lo social, lo político-social, sea cada vez más dependiente de lo económico multinacional.

Este proceso de *puja* entre gobiernos locales que compiten dentro y fuera de las barreras nacionales del Estado tradicional, ofreciendo condiciones especialmente favorables al asentamiento en su territorio, se ha convertido ya en un argumento fundamental en las guerras empresariales –con sus tácticas del comercio estratégico– en que se desenvuelven las actuales relaciones geoeconómicas entre la Unión Europea, Japón y los Estados Unidos. La situación así empieza a ser paradójica, un Estado central en plena *crisis fiscal* (O'Connor 1987), recauda cada vez más dificultosamente impuestos para que se legitimen políticamente los gobiernos locales, facilitando la implantación en su territorio de empresas multinacionales que utilizan sus puestos de trabajo –directos e inducidos– y su valor añadido, para reclamar la libertad máxima de mercado y la mínima intervención estatal posible.

Esos efectos red de la desarticulación o desorden productivo internacional, acaban generando también otras zonas bien definidas que son las *zonas de exclusión*, que a nivel social conocemos como zonas de pobreza, cada vez más evidentes, pero que a nivel territorial también empezamos a conocer en forma de regiones absolutamente olvidadas, y que a nivel internacional serían, precisamente, las perdedoras de ese desequilibrio absoluto norte–sur; zonas absolutamente excluidas, totalmente olvidadas en las periferias profundas, totalmente depauperadas e invisibles para el desarrollo mercantil. La exclusión territorial ya no supone la explotación o el desarrollo del subdesarrollo, sino su olvido definitivo y su estigmatización económica y social; son zonas que ya no cuentan para nada porque ya no se las necesita para nada¹². Inmensas zonas del mun-

12. Para una revisión de la situación que está creando la globalización en las zonas atrasadas, llevándolas hasta el oscurecimiento total, al perder, por el momento, su funcionalidad para el modelo de acumulación, ya sean como mercados –por su falta de solvencia–, ya sean como suministradores de materias primas tradicionales –pues los nuevos procesos productivos o ya no las necesitan o las necesitan en mucho menor grado–, pueden verse

do –y no sólo del tercer mundo oficial, sino de todos los espacios excluidos del planeta–, se hacen invisibles porque quedan fuera de cualquier estrategia, red o telaraña del mercado, y ante este estancamiento su diferencia se hace tan notable que ya llega a la vergüenza y el bochorno internacional. Las autopistas de la información pasan muy lejos de por allí.

5. TRANSFORMACIÓN DE LOS MODELOS PRODUCTIVOS Y PROCESO DE SEGMENTACIÓN DE LOS ÁMBITOS TERRITORIALES

La crisis del fordismo keynesiano ha supuesto, por lo tanto, más que una transformación del estilo interno de producción y del modo de regulación de los países occidentales, ha implicado, además, el redespiegue de toda una nueva economía territorial, que tiende a generar una localización diferente de las actividades económicas y de los procesos sociales. De esta forma, el Estado del bienestar, fundamentalmente un Estado nacional, ha tendido a dejar paso a formas bien difusas de articulación del modelo de acumulación a lo largo y a lo ancho de redes territoriales, que transforman el modelo nacional en un modelo cada vez más en declive, a la vez que cada vez más indeterminado.

El fordismo, así, como proceso productivo y reproductivo que se basaba en la materialidad de una norma de producción masiva y una norma de consumo generalizado, tiende a desarticularse en formas muy diversas a lo largo del planeta. De esta manera, el fordismo en las zonas de integración, en las zonas de lo que podríamos llamar el centro reticular de la nueva economía global, ha tendido a transformarse en un postfordismo de características hipertecnológicas, virtuales, financieras y comunicativas; al mismo tiempo que ha tendido a deslocalizar las viejas producciones industriales fordistas de sus espacios y sus territorios tradicionales. En estas zonas de integración, redes de regiones y ciudades globales que arman el nuevo capitalismo hanseático, se ha dado un proceso de cierta desindustrialización que ha tendido a sustituir tanto las viejas producciones y los viejos sistemas de acumulación como los sujetos sociales tradicionales; es el momento en el que conocemos una clara desarticulación de las viejas clases medias y obreras tradicionales del fordismo (Sassen 1991). Aquí es donde conocemos el ascenso de las empresas financieras, de las empresas de comunicación y de servicios, es el lugar donde se está articulando el centro de una red internacional

los análisis, realizados desde muy diversas perspectivas de Emmerij (1993), Thurow (1992) y Krugman (1994).

de economías fundamentalmente dedicadas a la comunicación, la investigación, al desarrollo tecnológico y también a aspectos fundamentalmente virtuales, por cuanto que sus potencialidades financieras siempre son unas potencialidades que difícilmente pueden basarse en un sistema material y social de riquezas.

Asimismo y como habíamos señalado anteriormente, el modelo clásico de las sociedades nacionales de consumo de masas tenía una de sus claves económicas y simbólicas en la separación de las esferas de la producción y el consumo. De hecho, hasta la misma industria se dividía en sectores vinculados a la producción de bienes industriales por un lado y de consumo por otro. El nuevo modelo que parece estar gestándose rompe esta dicotomía, y en el seno del "consumo de las élites globales" y de los procesos de producción centrales del sistema parece caminar hacia una *integración* de producción y consumo. Como subraya Armand Mattelart (1995) "una consigna preside esta nueva lógica empresarial: *la integración*. Dicha consigna reenvía a una visión cibernética de la organización de las grandes unidades económicas sobre el mercado mundial. Integración de los espacios de la concepción, de la producción y del consumo. Y, en fin, integración de ciertas esferas de actividades hasta ahora separadas (...) hibridación de las tecnologías de la información y de la comunicación gracias a las virtudes de la informática". El desarrollo de la *informática* y de las *telecomunicaciones* no sólo está trayendo importantes consecuencias en la vida económica social, cultural, etc., de nuestros países, sino que también constituye una de las *bases tecnológicas* y de "*productos-marcas*" del nuevo modelo de consumo "global-glocal-dual" que parece acercarse en las empresas y en los segmentos de mayor status de la población. En efecto, *saturados* gran parte de los hogares occidentales, en general, en relación al consumo de productos que tradicionalmente han conformado la "norma de consumo de masas", las empresas multinacionales se aprestan a invadir los segmentos altos de los distintos mercados nacionales, con la "nueva ola" de equipamientos y de productos de consumo en los que parecería que va a sustentarse parcialmente el nuevo modelo de consumo en los estratos de las élites globales: ordenadores, teléfonos móviles, videos interactivos, etc., van a diseñar y modelar el nuevo consumidor y a su hogar de forma que en lugar del más clásico y tradicional hogar mecánico y electrónico se tendería a evolucionar hacia los hogares "inteligentes" y "virtuales"¹³.

13. En este contexto, conviene resaltar cómo algunos de los gigantes multinacionales del modelo de consumo clásico o están reinvertiendo (como Seagram, el gigante canadiense de las bebidas) en los nuevos sectores punta (sector de las telecomunicaciones vía

El capitalismo inmaterial (Diani 1992) es la sociedad más integrada en este sistema de las "zonas-regiones-ciudades" centrales del nuevo modelo global. Conocemos así, en estas zonas integradas, una enorme capacidad financiera, una enorme capacidad de crecimiento, pero, a la vez, unos procesos sociales y unos costes sociales bien determinados en forma de subempleo, en forma de desempleo, en forma de pérdida de oficios tradicionales, en forma de desindustrialización, en forma, al fin y al cabo, de debilidad y desidentidad de los viejos agentes sociales del modo industrial; mientras que conocemos también en estas mismas zonas, un enorme crecimiento de los sujetos sociales ligados a la economía de la intermediación financiera, la comunicación, el entretenimiento y el desarrollo simbólico y publicitario, los que hacen que el capitalismo de los noventa sea un capitalismo muy dinámico, pero fundamentalmente productivista, individualista y promocionista. Sociedad, por lo tanto, a la vez saliendo y entrando de un proceso que la transforma hasta llevarla a un lugar que está más allá de un simple cambio tecnológico, o productivo, es un cambio social general que provoca la aparición y desaparición de una constelación de agentes sociales, una buena parte de ellos débiles, desintegrados.

Pero este modelo de características integradas, basado en redes, regiones y ciudades de integración, genera, domina y articula jerárquicamente las zonas de vulnerabilidad que tienden a ser fundamentalmente un espacio intermedio en la nueva organización y "división glocal del trabajo". Espacios intermedios en los que, por lo tanto, tienden a generarse tensiones entre una deslocalización y una relocalización productiva. Son en estas zonas vulnerables en las que conocemos las relocalizaciones de los capitales excedentes del circuito integrado mundial –que tienden a controlar la producción y la distribución comercial de estos territorios cada vez más dependientes–, a la vez que se sufre la

Time Warner) o están reorientando su actividad (como Unilever o el conjunto de empresas automovilísticas) hacia los denominados mercados emergentes del Sudeste Asiático/Brasil/China. Al mismo tiempo el grado de dinamismo de esta economía aumenta hasta proporciones impensables sólo hace unos años, "así una empresa como Hewlett-Packard realiza ya el 70% de su cifra de negocios con productos que no existían hace dos años", mientras que "el 50% de la cifra de negocios del año 2000 lo será en base a productos que no existen actualmente" Raymond Smith, Presidente de Bell Atlantic. (citado por La Baume, y Bertolus 1995); en este sentido, hay que señalar la *obsolescencia acelerada* de este tipo de objeto de *producción-consumo* sometido no ya a los ciclos y obsolescencia clásica de las modas –como en el modelo de consumo más clásico– sino a la obsolescencia asociada a la *pérdida de la carrera de la competitividad directamente productiva*; para todo este proceso ver: (Breton y Proulx 1990).

deslocalización de producciones tradicionales o la quiebra de sus producciones históricas. Es el lugar de lo que podríamos llamar la máxima paradoja: son las zonas vulnerables el lugar donde a la vez podemos presenciar la puja por una localización de industria nueva –a base de políticas locales de subvención, descenso fiscal y garantía de fuerza de trabajo disciplinada–, mientras conocemos, al mismo tiempo, el hundimiento de las economías tradicionales, o el proceso de desindustrialización rápido de los residuos de las industrializaciones nacionales o autónomas previas.

Este es un espacio tremendamente complejo y a la vez con tremendos costes sociales. Es un modelo que tiene que, forzosamente, competir por la vía de des-socializar los requerimientos de la producción y, por lo tanto, tiene que conseguir competitividad internacional a base de reducir sus defensas y protecciones sociales. Generalmente, la sustitución de este tipo de áreas ha sido la sustitución de pequeñas industrializaciones nacionales por relocalizaciones muy selectivas de las empresas-red internacionales, o por enclaves comerciales o redes de comercialización, siempre dependientes y cada vez más determinados por lo que podríamos denominar una cierta *economía de la plataforma*, es decir, no es tanto sus características tecnológicas, de competitividad o de acabado final de sus productos –o la calidad de sus procesos–, lo que explica la localización, sino que es más su carácter estratégico de acceso hacia otras zonas, sus características específicas geográficas o sus características fiscales o incluso de aprovechamiento de mercados residuales.

Esto configura una dinámica un tanto espasmódica para estas zonas vulnerables siempre dependientes de las apuestas comerciales a corto plazo de las economías y por las empresas red. En ese sentido, resulta de especial interés remarcar que la ventaja competitiva de este tipo de zonas es la limitación de la ciudadanía social, constituyendo una especie de economía sin modelo, donde se encuentran, por una parte, una combinación muy inestable de sectores económicos muy modernos, pero muy dependientes con, por otra parte, residuos de los viejos sectores comerciales e industriales en declive, como es el caso de la economía de las zonas semiperiféricas europeas. También nos podemos encontrar el caso de las economías sin sociedad y volcadas hacia el exterior, como son las zonas más avanzadas de las semiperiferias transatlánticas. Modelo, por tanto, contradictorio y de choque, socialmente muy costoso y que mezcla elementos de tipo prefordista, postfordista y fordista, en un espacio especialmente dualizado, fragmentado y desigual. Modelo, por ello muy contradictorio, que engarza mal sistemas que son incapaces de controlarse,

homogeneizarse y regularse por mecanismos propios de la zonas y territorios en los que se están produciendo, ya sean estos económicos, sociales o políticos. Configurándose por ello una especie de paradoja genérica: es un modo de regulación desregulado o un modo desregulado de regulación.

Dependencia, tendencia a ser barridos por estrategias y políticas que no controlan, cierta desprotección social absoluta, forman una especie de modelo sin modelo o de antimodelo, en el que se están convirtiendo gran parte de las zonas periféricas y de las zonas semiperiféricas de los países desarrollados, y gran parte de las zonas más avanzadas de los países subdesarrollados. Este tipo de modelo sin modelo, de modelo vulnerable, de modelo que a la vez mezcla producciones con comercializaciones siempre en situaciones de dependencia absoluta, tiende a imponerse en una zona cada vez más ancha en nuestra economía internacional. Economía cada vez también más descoordinada y más descolocada a nivel de políticas públicas y gubernabernamentales. La nueva libertad de comercio es el *comercio sin reglas* donde las empresas-red tienden a situarse con más facilidad, ocupando o abandonando, entrando o saliendo a voluntad, pero siempre utilizando los diferentes espacios como simples zonas de plataforma que aprovechan en función de circunstancias que cada vez pueden ser, debido a la flexibilización de las producciones y al carácter fugitivo y volátil de las producciones y plantas modernas, más inestables en el tiempo y en el espacio (Lang y Hines 1996).

Quedan por fin las zonas de exclusión, zonas que se van multiplicando, zonas en las que solamente existe una mínima ventaja comparativa, que es la posibilidad de ciertas localizaciones de sectores especialmente retrasados o degradados, para aprovechar alguna característica residual de esos territorios. En las zonas de exclusión conocemos mercados casi siempre de exportación que se aprovechan en algún momento para localizar producciones prefordistas, marginales, con tecnologías peligrosas o sin posibilidad de localización legal en las zonas jerárquicamente mejor colocadas, o que por las características tan retrasadas de producción pueden aprovechar mercados muy externos de trabajo. Las zonas de exclusión tienen su gran tragedia en que cada vez tienen menos peso internacional, porque ya difícilmente pueden ser aprovechadas como otra cosa que no sean por su posibilidad de localizar industrias o agroindustrias degradadas o degradadoras, así como por su posibilidad de localizar industrias que son enclaves exportadores sin ninguna capacidad de generar mercados internos o mercados que produzcan beneficios sociales para

esas zonas. Las zonas de exclusión son zonas a nivel territorial que tienden a enclaustrarse, a ser olvidadas, a quedar fuera de cualquier cálculo o propuesta global, y que cuando entran es para establecer una industrialización de enclave muy parecida a las industrializaciones o explotaciones del imperialismo clásico, pero ya no por sus posibilidades de ser oferentes de materias primas o de ventajas naturales, sino por ser un lugar donde se pueden verter los costes sociales y ambientales de todo el modelo global.

Todo esto implica un modelo de rearticulación jerárquica de los territorios en la economía global, a la vez que un redespiegue desigual de las economías regionales (Ohmae 1995); rearticulación jerárquica que nada tiene que ver con la horizontalidad y la expansión de esa economía global triunfalista que solemos utilizar de manera intuitiva. Los modelos de vulnerabilidad y los modelos de exteriorización son necesarios en esta economía global, que tiende a generar un tipo de producción fundamentalmente competitiva y eficiente para la economía global de manera reticular y transversal, sin que las fronteras de los Estados sirvan ya de mucha referencia en estos temas, pues han perdido esa característica de armonizadores de desarrollo y ciudadanía. Más que ante una suma de naciones soberanas, con ciudadanos soberanos, nos encontramos con una red internacional que cada vez más tupida y más articulada rompe las fronteras para introducirse directamente en los territorios, inscribiendo en ellos las estrategias de los procesos económicos globales; en este cambio la ciudadanía se ha contraído para gran parte de los sujetos de las regiones menos centradas.

6. CONCLUSIÓN: GLOBALIDAD Y CIUDADANÍA, LA GLOCALIZACIÓN SOCIAL

Lo que era entonces, en las versiones más inocentes de la globalización, una cierta homogeneidad a nivel internacional, la constitución de una armonía absoluta, empezamos a ver que se convierte en una diversidad, en una red de diferencias y en una situación en que la globalización tiene como resultado sus tecnópolis, sus grandes ciudades-región –cada vez más iguales entre sí, cada vez más homogéneas–, sus deslumbrantes consumos de nueva élite y alta velocidad, pero también tiene como resultado un aumento de la competitividad, de la desigualdad y del localismo a nivel social, sin olvidar a los excluidos y olvidados. Este modelo de las zonas vulnerables genera lo que podríamos llamar una tendencia a complejizar la ciudadanía, a que la ciudadanía tienda a ser cada

vez más débil, más desigual; donde cada uno de los ciudadanos que están en las diferentes zonas de los territorios nacionales reciben servicios cada vez más diferenciados. Los archipiélagos tecnológicos internacionales generan en su cara oscura otros archipiélagos de ciudadanía cada vez más débiles, menos reconocidas y con una tendencia cada vez mayor a la inseguridad, la vulnerabilidad y la dependencia.

La globalización, entonces, y seguimos insistiendo, lejos de ser simplemente un proceso de características económicas, es también un proceso de características sociales. La globalización, si se equipara a una mercantilización opulenta, también genera unas zonas de vulnerabilidad social mucho más negras y mucho menos risueñas que la imagen de la simple interconexión general. La tecnópolis y el modelo de la ciudad informacional también genera sus reversos, sus reversos son los grandes territorios cada vez más desertizados a nivel industrial, institucional y social que conocemos, por ejemplo, en todas las zonas semiperiféricas europeas. Territorios que tendrán usos de segunda categoría, usos dependientes, usos que muchas veces simplemente son producto del barrido de las *ondas de choque* de las empresas-red que van relocalizando sus labores de tipo industrial, comercial, financiero, o económico en general, buscando ventajas comparativas cada vez más exacerbadas.

Esta especie de territorialización difusa del conflicto social es la que genera también la Europa a varias velocidades de la que hablábamos al principio. Es interesante observar también otro efecto estructural relacionado con todo esto, aquél que podríamos denominar de ocultamiento sistemático de los efectos comunicativos de la globalización. Así, a primera vista, nos podría parecer que los efectos de la globalización sólo son efectos de interconexión, efectos de simple conexión entre diferentes puntos del territorio. Sin embargo, estos efectos no son de características recíprocas, son efectos, en muchas maneras, de hegemonización cultural, ideológica y política. Quien se quiere interconectar tiene que jugar en las reglas del poderoso, y eso hace que las culturas regionales de características autónomas, se pierdan en gran parte. Sin embargo políticamente las diferencias son la esencia de la nueva globalización; regiones que pierden su identidad cultural o social, pero que quieren defender una política hacia adentro en lo que respecta a concentrar los beneficios en lo local. La globalización supone, pues, la asunción de los códigos técnicos y culturales, los canales y las posibilidades comunicativas de los poderosos, a través de los que efectivamente se conecta; pero la reciprocidad de este proceso es, por supuesto, nula y mayor la tendencia a la concentración de poder en las mismas manos.

Entonces, muy poco podemos hablar de esa globalización como una simple homogeneización. Globalización es la articulación de nuevas diferencias sociales con culturas económicas unificadas por el famoso pensamiento único del neoliberalismo fundamentalista –convertido en santo y seña moral de la época–, sistema, pues, que está más cercano a una red de zonas diversas que a una mundialización simple. Además esta mundialización, muchas veces se convierte en un simple proceso de ataque a la ciudadanía social, a la ciudadanía del bienestar. El discurso del bienestar keynesiano se ha acabado convirtiendo, fundamentalmente, en esta época neotecnológica y global en el *discurso del miedo* (Anisi 1995), y *la amenaza* (Callejo 1995); el miedo a la exclusión y la amenaza de que el que no juega el juego de la economía financiera global tiene el gran peligro de quedarse definitivamente aislado y pauperizado. La idea es que hay que pagar el precio de la conexión internacional a base de deshacer los vínculos y las defensas sociales. El modelo hiperdinámico a nivel económico hay que pagarlo con la austeridad social, y esto para algunas zonas significa la perpetuación de su naturaleza de zona vulnerable. Ni que decir tiene que, en este panorama, las zonas de exclusión dura no tiene ya ninguna esperanza en construir cualquier tipo de ciudadanía social.

Ante esta perspectiva, tenemos que fortalecer las redes de ciudadanía¹⁴. Las posibilidades de reivindicación de una ciudadanía completa pasan hoy –dado precisamente el grado de globalización en que nos movemos– sobre la articulación de unas redes de interconexión que no sean sólo las redes de interconexión mercantil, sino redes de solidaridad y bienestar.

Por otra parte, según muchos analistas, la constitución de una nueva ciudadanía del bienestar implica ya, indispensablemente, el inicio de un ciclo largo de constitución y de reconstitución de la economía, y el trabajo, a nivel internacional, para que podamos generar así Estados del bienestar a nivel internacional, salarios de integración generalizados de características supranacionales, y también nuevos valores postmateriales o postconsumistas, nuevos valores ambientalistas. Nuevos valores de tipo

14. Para el tema de las nuevas relaciones entre trabajo, ciudadanía y exclusión social en una economía globalizada, vid: Dahrendorf (1991); las diferentes contribuciones recogidas en Alabart, García y Giner (1994), Galbraith (1992) y Reich (1993). En cuanto a los efectos queridos y no queridos de la economía, como disciplina profesional y teórica en la vida cotidiana de las personas, así como sobre el moderno imperialismo de lo económico reinante y dominante sobre todas las esferas de lo social hasta hacer estallar el propio concepto de ciudadanía, se pueden ver los interesantes libros de Ibarra (1994), Ormerod (1995) y Perret y Roustang (1993).

convivencial y comunitario que van mas allá de lo que podríamos llamar la edad de oro de la sociedad de consumo y que constituyan una especie de globalización y universalización ciudadana que sea capaz de dar réplica a la globalización y mundialización económica. El desafío ahora no es crear ya una sociedad económica global, sino tal como ha dictaminado el Informe de la Comisión de Gestión de los Asuntos Públicos Mundiales (1995), crear una comunidad global, donde exista la posibilidad de hacer respetar valores y derechos humanos universales y establecer una ética sin fronteras que garantice la equidad, la integridad, la solidaridad y el respeto al medio ambiente, en el marco de un derecho horizontal y recíproco. La tendencia a que las luchas ecológicas y ambientales se lleven a cabo en un frente cada vez más internacional, y que los nuevos movimientos sociales tengan un marco de actuación también cada vez más internacional empieza a ser buena prueba de ello (Melucci 1989).

Un Estado del bienestar más participativo, y que si está flexibilizado en función de las necesidades de una nueva economía, también tiene que estar flexibilizado en función de las necesidades una nueva ciudadanía. Una ciudadanía que reconozca el derecho a la igualdad y no sólo la posibilidad de competitividad. Como decíamos antes, gran parte del discurso actual es un discurso centrado en el que el Estado debe dejar de ser un Estado benefactor para convertirse en un Estado empresarializador, sin embargo, ese paso no puede darse sin dejar desprotegidos socialmente a los ciudadanos. Tenemos que rearticular también nuestra visión activa hacia esas zonas de vulnerabilidad y exclusión social. Integrarlas en la ciudadanía completa. Generar redes ciudadanas, y redes de regiones que no sean solamente las redes determinadas por el efecto global. Tenemos que conseguir, en suma, que la potente descentralización productiva y financiera no acabe con su discurso barriendo la idea de ciudadanía y los derechos que le son consustanciales, derechos que son fundamentalmente sociales.

Reivindicar la diversidad, es hoy también y, a la vez, reivindicar la igualdad. Es reivindicar unos niveles de globalización importantes, pero con una hegemonía importante a nivel de las decisiones de las propias regiones. Pero esas regiones, lejos de ser solamente unas competidoras por las ventajas de la transnacionalización, tienen que ser también generadoras de redes, de vínculos y de cooperaciones solidarias. En lo local se tienen que jugar hoy gran parte de las estrategias y políticas activas de equidad y protección al medio ambiente –y no sólo las estrategias de eficiencia económica–, lo local, así, no es sinónimo del particularismo competitivo, ni de cierre caciquil, es el lugar de articulación entre lo

particular y lo general, lo cercano y lo lejano, nosotros y los otros, identidad y alteridad. Los atlas sociales del futuro serán la síntesis de lo local y lo global, o no serán: "¿Podremos forjar un concepto intermedio entre local y global, unir, mezclar o coser el uno al otro?" (Serres 1995:57).

Rehacer el Estado del bienestar es precisamente luchar contra lo que fueron sus grandes males: la burocratización, la desafección social, el concepto de lejanía, etc.. El Estado del bienestar futuro, por tanto, tendrá que ser un Estado mucho más cercano a los territorios concretos, pero, esa cercanía a los territorios concretos no puede ser, en ningún caso, una cercanía agresiva, sino una cercanía del bienestar. A la vez, debe ser un Estado del bienestar que tiene que encontrar vías de universalización social y territorial, pues las soluciones nacionales cada vez son más limitadas. En ese sentido, el concepto de glocalización se puede convertir en un concepto alternativo al que presentamos en un terreno exclusivamente económico, competitivo y financiero; existe la posibilidad de reconvertir este concepto en un concepto social, político y de ciudadanía; representativo, al fin y a la postre, de la posibilidad de que cada colectivo estando más cercano a sus territorios puede estar también más próximo al resto del mundo.

La *glocalización* puede ser un paso central para el redescubrimiento de lo local, en el sentido de participación democrática y de ciudadanía cada vez más fuerte en sus territorios. Pero también tiene que ser un paso de conexión y de reconocimiento de otros territorios y de otras circunstancias. La globalización hoy en día ha producido únicamente un discurso fundamentalmente economicista y de pérdida de identidad de las naciones, las regiones y los territorios, para convertirse éstas, en espacios de subordinación del trabajo y de la ciudadanía a las maniobras financieras informacionales internacionales. Pero esa economía virtual genera también más costes sociales que los podemos evaluar de manera inmediata, y que tenemos que internalizar en nuestros espacios locales. Los barrios económicos de las empresas-red acaban asumiéndose, de manera mejor o peor, en espacios concretos y nada virtuales, nuestros espacios de convivencia cotidianos. Espacios locales estos que no pueden convertirse sencillamente en unos espacios descomunitarizados, sin capacidad de diálogo y acuerdo social. Nuestros espacios tienen que ser cada vez unos espacios más participativos y democráticos. Unos espacios que hagan que lo social sea también algo cotidiano, y no simplemente un efecto añadido de lo económico, surgidos de la posibilidad de articular la nueva globalización con una glocalidad alternativa. De la posibilidad, en suma, de que movimientos sociales, comunitarios, de solidaridad nacional e in-

ternacional sean capaces de establecer un criterio de articulación entre lo local y lo global, que no sea sólo un criterio económico, depende nuestro propio futuro del bienestar.

El bienestar deberá generar también redes, redes que nos defiendan de la inseguridad, del miedo, de la especulación y de un mundo fundamentalmente cada vez más lejano de lo social. La frontera inmaterial del capitalismo está en estos momentos atravesándose a partir de la desintegración de lo social. La rearticulación de ese capitalismo inmaterial tendrá que ser social o, simplemente, viviremos en una sociedad cuyos beneficiarios sean cada vez más escasos y sus padecedores cada vez más numerosos. Y ello exige una nueva racionalización y flexibilización del Estado del bienestar que sea más austero y menos megalómano, pero a la vez más atento a las demandas concretas, cercanas y reales; mucho más descentralizado y participativo, y con la tendencia a atribuirle obligaciones sociales a los que son titulares de derechos de bienestar, lo que supondría una reconstrucción de la propia condición de ciudadanía.

Finalmente, y para terminar, hay que llamar la atención sobre el fetichismo tecnológico que ha vuelto a poner en juego el tema de la globalización. Antes de lanzar las campanas al vuelo por cada uno de los avances tecnológicos que se integran en el proceso económico, hay que saber quién gana y quién pierde con cada una de estas innovaciones. El recrudescimiento del tecnocratismo ha sido tal, que nos hemos acostumbrado a realizar todos nuestros análisis en términos de impacto, como si la tecnología fueran un caballo desbocado que entrando en la frágil estructura social arrasa por donde pasa y a los actores sociales sólo les queda adaptarse sumisamente. Sin embargo, toda tecnología esta condicionada por los poderes y los grupos sociales a los que implica; genera esfuerzos y costes desiguales y depende en sus resultados sociales más de los usos concretos que de su arquitectura abstracta. Los deterministas designios del impacto tecnológico habrían de ser sustituidos por el estudio concreto de los conflictos que genera, en el campo social, esa misma tecnología, así como la observación de las implementaciones concretas que toma. Ningún esencialismo "tecnocrático-global" puede hacer que la tecnología deje de ser un producto social, y por ello nada impide que socialmente se puedan discutir sus usos. El diálogo también puede ser aplicado a la tecnología y por ello antes que aterrorizarnos o deslumbrarnos con sus exigencias, se puede discutir cómo pueden generar mayor bienestar para todos y no sólo mayor beneficios para unos pocos.

BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA, M. (1979), "*Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*", Madrid, Siglo XXI.
- AGLIETTA, M. (1994), "De régulation et crises du capitalisme à la violence de la monnaie", en "*Ecole de la Regulation et Critique de la Raison Economique*", París, L'Harmattan.
- ALABART, A. GARCÍA S. Y GINER S. (comp) (1994) "*Clase, Poder y Ciudadanía*". Madrid, Siglo XXI.
- ALONSO, L.E. (1992), "Postfordismo, fragmentación social y crisis de los nuevos movimientos sociales" en *Sociología del Trabajo* nº 16.
- ALONSO, L.E. (1994), "Macro y microcorporatismo: las nuevas estrategias de la concertación social" en *Revista Internacional de Sociología* nºs. 8/9, mayo-diciembre.
- ALONSO, L.E. y CONDE, F. (1994), *Historia del consumo en España*, Madrid, Debate.
- ALONSO, L. E. y COROMINAS D. (1995), "Estado y mercado en el contexto de la globalización: un ensayo de interpretación sobre el modelo social madrileño", en *Economía y Sociedad* nº12, junio.
- ALTVATER, E. (1993), "*The Future of the Market*", Londres, Verso.
- ANISI, D. (1989), "La posibilidad actual de un nuevo pacto Keynesiano", en Muñoz del Bustillo R. (Ed.) *Crisis y futuro del Estado de bienestar*, Madrid, Alianza.
- ANISI, D. (1995), "*Creadores de escasez. Del bienestar al miedo*", Madrid, Alianza.
- ATTALI, J. (1994), "Europa(s)", Barcelona, Seix Barral
- BARCELONA, P. (1992), "*Postmodernidad y comunidad*", Madrid, Trotta.
- BECK, U. (1992), "*Risk Society. Towards a New Modernity*", Londres, Sage.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1994), "El nuevo debate regional" en BENKO, G. y LIPIETZ, A.(Eds.), "*Las regiones que ganan*", Valencia, Alfons el Magnànim.
- BOURGUINAT, H. (1995), "*La tyrannie des marcheés*", París, Económica.
- BOWLES, S., GORDON, D.M. y WEISSTKOPF, Th.E. (1989), *La economía del despilfarro*, Madrid, Alianza, 1989
- BOWLES, S., GORDON, D.M. y WEISSTKOPF, Th. E. (1992), *Tras la economía del despilfarro*, Madrid, Alianza.
- BOYER, R. (1986), "Les crises ne sont plus ce qu'elles étaient" en Boyer R. (ed.) *Capitalismes fin de siècle*, París, PUF.
- BRETON, Ph. Y PROULX, S. (1990), "*L'Explosion de la communication*", París, La Découverte.

- CALLEJO, J. (1995), "La construcción del consumidor global" en *Sistema* nº 126, mayo.
- CASTEL, R. (1995 a), "*Las Metamorphoses de la gestion sociale*", Paris, Fayard.
- CASTEL, R. (1995 b), "De la exclusión como estado a la vulnerabilidad como proceso" en *Archipiélago* nº 21, verano 1995.
- CASTELLS, M. y HALL, P. (1994), "*Las Tecnópolis del Mundo. La formación de los Complejos Industriales del Siglo XXI*", Madrid, Alianza.
- CASTELLS, M. (1995), "*La ciudad informacional*", Madrid, Alianza.
- COMISIÓN DE GESTIÓN DE LOS ASUNTOS PÚBLICOS MUNDIALES, (1995), "Nuestra comunidad glogal", Madrid, Alianza.
- DAHRENDORF, R. (1991), "*El moderno conflicto social*", Madrid, Mondadori.
- DIANI, M. (Ed.) (1992), "*The Immaterial Society. Design, Culture and Technology in the Postmodern World*", Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- DEFARGES, P.M. (1993), "*La mondialisation. Vers la fin des frontières?*", Paris, Ifri-Dunod.
- EMMERI, L. (1993), "*El enfrentamiento Norte-Sur*", Barcelona, Paidós.
- ENGLER, A. (1995), "*Apostles of greed*", Londres, Pluto Press.
- FRANK, R. H. y COOK, PH.J. (1995), "*The Winner Takes All Society*", Nueva York, Free Press.
- GALBRAITH, J.K. (1991), "*Breve historia de la euforia financiera*", Barcelona, Ariel.
- GALBRAITH, J. K. (1992), "*La cultura de la satisfacción*", Barcelona, Ariel.
- GALBRAITH, J.K. (1994), "*Un viaje por la economía de nuestro tiempo*", Barcelona, Ariel.
- GAURON, A. y BILLAUDOT, B. (1987), "*Crecimiento y cirsis. Hacia un nuevo crecimiento*", Madrid, Siglo XXI.
- GEORGE, S. (1995), "Le Danger d'un chaos financier généralisé", en *Le Monde Diplomatique*, Julio
- GIDDENS, A. (1993), "*Consecuencias de la modernidad* ", Madrid, Alianza.
- HARVEY, D. (1987) "*The Urbanization of Capital*". Oxford: Blackwell.
- HARVEY, D. (1989) "*The Condition of Postmodernity*". Oxford: Blackwell
- IBARRA, D. (1994), "*Interdependencia, ciudadanía y desarrollo*", México, Fondo de Cultura Económica.
- JESSOP, B. (1994) "Post-Fordism and the State", en AMIN, A. (Ed.), "*Post-Fordism: A Reader*". Oxford: Basil Blackwell.
- KENNEDY, P. (1991), "*Auge y caída de las grandes naciones*", Barcelona, Plaza y Janés.
- KENNEDY, P. (1993) "*Hacia el siglo XXI*", Barcelona, Plaza y Janés.
- KEYNES, J.M. (1988), "*Ensayos de persuasión*", Barcelona, Crítica.

- KRUGMAN, P. (1994), "*Vendiendo prosperidad*", Barcelona, Ariel.
- LA BAUME, R. y BERTOLUS, JJ. (1995), "*Les Nouveaux Maitres du Monde*", París, Belfond.
- LANG, T. HINES, C. (1996), "*El nuevo proteccionismo*", Barcelona, Ariel.
- LASH, S. y URRY, J. (1987), "*The End of Organized Capitalism*", Cambridge, Polity Press.
- LASH, S. Y URRY, J. (1994), "*Economies of Signs and Space*", Londres, Sage.
- LEE, M.J. (1993), "*Consumer Culture Reborn*", Londres, Routledge.
- MARTINOTTI, F. (1990), "La población de la nueva morfología metropolitana. Reflexiones a partir del caso italiano", en BORJA J., CASTELLS, M., DORADO, R. Y QUINTANA, I. (Eds), "*Las Grandes Ciudades en la Década de los Noventa*", Madrid, Sistema.
- MASUDA, Y. (1984), "*La sociedad informatizada como sociedad postindustrial*", Madrid, Fundesco/Tecnos.
- MATTELART, A. (1995), "Les nouveaux scénarios de la communication mondiale", *Le Monde Diplomatique*, agosto.
- MELUCCI, A. (1989), "*Nomads of the Present*", Londres, Hutchinson.
- MINGIONE, E. (1993), "*Las sociedades fragmentadas*", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- NEVEU, E. (1994), "*Une société de communication?*", París, Montchrestien.
- O'CONNOR, J. (1987), "*The meaning of crisis*", Oxford, Basil Blackwell.
- OFFE, C. (1992), "*La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas del futuro*", Madrid, Alianza.
- OHMAE, K. (1995), "*The End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*", Nueva York, The Free Press.
- ORMEROD, P. (1995), "*Por una nueva economía*", Barcelona, Anagrama.
- PECK, J. y TICKELL, A. (1992), "Local Modes of Social Regulation? Regulation Theory, Thatcherism and Uneven Development". en *Geoforum* 23.
- PECK, J. y TICKELL, A. (1994), "Searching for the Institutional Fix: The After-Fordism Crisis and the Global-Local Disorder", en AMIN, A. (Ed) "*Post-Fordism: A Reader*". Oxford: Basil Blackwell.
- PERRET, B. y ROUSTANG, G. (1993), "*L'Économie contre la société*", París, Seuil.
- PETRELLA, R. (1993), "Vers un tecno-apartheid global", en *Le Monde Diplomatique*, mayo 1993.
- PRETECEILLE, E. (1994) "Paradojas de las reestructuraciones urbanas, globalización de la economía y localización de lo político" en ALABART, A. GARCÍA S. Y GINER S. (comp) "*Clase, Poder y Ciudadanía*". Madrid, Siglo XXI.

- RAMONET, I. (1995), "La pensée unique" en *Le Monde Diplomatique*, enero.
- REICH, R.B. (1993), "El trabajo de las naciones ", Madrid, Vergara.
- RIESMAN, D. (1969), "L 'abondance, a quoi bon?", París, Robert Laffont.
- RIESMAN, D. (1981), "La muchedumbre solitaria", Barcelona, Paidós.
- RUSTIN, M. (1989), "The politics of post-fordism or the trouble with New Times", en *New Left Review* no 175, mayo-junio.
- SABEL, CH. F. (1985), "Trabajo y política. La división del trabajo en la industrial", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- SABEL, CH.F. y PIORE, M. (1990) "La segunda ruptura industrial", Madrid, Alianza.
- SASSEN, S. (1991), "The Global City. New York, London, Tokyo ", Princeton, Princeton University Press.
- SERRES, M. (1995), "Atlas", Madrid, Cátedra.
- SMART, B. (1994), "Sociology, Globalisation and Postmodernity: Comments on the 'Sociology for One World' Thesis" en *International Sociology*, volumen 9 nº 2, junio.
- THURLOW, L.C. (1992), "La guerra del siglo XXI", Buenos Aires, Vergara.
- TOFFLER, A. y TOFFLER, H. (1994), "Las guerras del futuro", Barcelona, Plaza y Janes.
- TOFFLER, A. y TOFFLER, H. (1995), "La creación de una nueva civilización", Barcelona, Plaza y Janés.
- VELTZ, P. (1994), "Jerarquías y redes en la organización de la producción y el territorio" en BENKO, G. y LIPIETZ, A.(Eds.), "Las regiones que ganan", Valencia, Alfons el Magnànim.