

DE LA GLOBALIZACION ECONOMICA COMO FORMA DE VIOLENCIA SIMBÓLICA

Contribución a una sociología reflexiva de la vida económica contemporánea

A. Javier Izquierdo
(Dept. Sociología I, UNED)

Una versión de este trabajo apareció publicada en:
Cuadernos de Relaciones Laborales, 15, 1999, 139-179.

Resumen: En este trabajo se expone un análisis crítico del fenómeno de la “globalización” económica entendido a diferentes niveles: en el ámbito de las políticas económicas, los mercados financieros, la organización empresarial y las instituciones sociales. En primer lugar presentamos el marco teórico en el que nos basamos, el punto de vista de una sociología económica *reflexiva*, entendida como la inclusión de la sociología del conocimiento económico como parte esencial del estudio sociológico de la vida económica, y ofrecemos una breve ilustración del papel fundamental que juega en la actualidad la técnica del análisis económico (p.e. los modelos matemáticos del FMI) como juez y parte en el desarrollo de los procesos de mercado (p.e. la crisis asiática de 1997). La segunda sección desarrolla la tesis central de este trabajo: el examen de diferentes fenómenos contemporáneos de transformación en los modos establecidos de regulación económica (emergencia de nuevos modelos internacionales de racionalidad financiera, justicia económica, garantías comerciales) revela el extraordinario poder de dominación cultural (violencia simbólica) que ejerce EE.UU. en el mercado internacional de los modos de institucionalización social del intercambio económico. En el punto final recurrimos al modelo schumpeteriano de la “destrucción creadora” al objeto de integrar el análisis de la “globalización” económica como “Americanización” dentro de una interpretación más general de la dinámica histórica del capitalismo.

Indice

1. Introducción. Sobre la sociología económica *reflexiva*
2. Normalización tecno-económica: el ejercicio global de la violencia simbólica
 - 2.1. La “Americanización” de los mercados financieros internacionales
 - 2.2. La “Americanización” del derecho económico internacional
 - 2.3. La “Americanización” del régimen internacional de protección de la propiedad intelectual
 - 2.4. Globalización económica como “Americanización”: algunas cuestiones problemáticas
3. De la destrucción creadora
4. Conclusión. El que contamina no paga.

DE LA GLOBALIZACION ECONOMICA COMO FORMA DE VIOLENCIA SIMBÓLICA

Contribución a una sociología reflexiva de la vida económica contemporánea

Nuestra economía actual, con su extensa red de seguridad pública, su dinero fiduciario y sus instituciones financieras altamente apalancadas, ha sido el resultado de una elección consciente por parte del pueblo americano desde la década de 1930. No tenemos la opción de aceptar los beneficios del sistema actual sin sus costes. La eliminación de los riesgos significaría la reducción de nuestros niveles de vida. (Alan Greenspan, Presidente del Banco de la Reserva Federal de EE.UU., testimonio ante el Comité de Banca y Servicios Financieros del Congreso de EE.UU., 1 de octubre de 1998)

Una brecha separa a aquellos mexicanos que están enchufados a la economía de EE.UU de aquellos que no lo están... Esta brecha divide a los mexicanos que son altamente sensibles a la política macroeconómica del gobierno de aquéllos que son completamente indiferentes a ella. Separa a aquéllos que creen, acertadamente, que la política y los acontecimientos en México aún siguen determinando su destino, de aquéllos que, igual de correctamente, entienden que las decisiones más críticas para sus vidas son tomadas en Washington. (Castañeda, 1996, p. 95).

El capitalismo puede ser entendido como un tipo de software cultural desarrollado para ejecutar sistemas sociales tomadores de riesgos, que promueven la innovación, más que sistemas basados en la seguridad, que promueven la protección y el estancamiento a todos los niveles de su estructura jerárquica. El coste de este nuevo software cultural varía considerablemente para diferentes grupos sociales. Para los aventajados, que tienen a su disposición múltiples formas de aseguración, abre nuevas oportunidades; para los marginados, erosiona las pocas formas de protección que el viejo sistema les ofrecía. (Johansson, 1988, p. 186).

1. Introducción. Sociología económica *reflexiva*

En este trabajo se analizan desde un punto de vista crítico algunos de los efectos derivados de la emergencia del nuevo régimen internacional de regulación económica, el modelo de la “globalización económica”, en el ámbito de las políticas económicas, los mercados financieros, la organización empresarial y las instituciones sociales. Nuestra herramienta básica de análisis será la “observación social de segundo orden” o auto-observación social. Una estrategia de observación que consiste en abordar la realidad social de modo indirecto a través del estudio de las operaciones científicas de selección y estabilización de descripciones alternativas de la realidad social que permiten

constituirla en una entidad observable. Esta seña de identidad distingue nuestra propuesta investigadora respecto de otros muchos (e interesantes) intentos alternativos de integrar en un paradigma unificado las ciencias económicas, entendidas como el estudio de los valores materiales, y las ciencias culturales que estudiarían el sentido simbólico “inmaterial” con el que los sujetos dotan a esos mismos valores.

Nuestro tratamiento sociológico de la naturaleza de los mercados contemporáneos se diferencia notablemente tanto de la nueva microeconomía de la información y los incentivos como de la llamada “Nueva sociología económica”¹ en el sentido de que toma como objeto de estudio aquello que los segundos emplean como herramienta de análisis (los modelos científicos del funcionamiento de la empresa y el mercado). Y del mismo modo se desmarca también del estilo dominante de teoría e investigación social sobre procesos corporatistas de intermediación de intereses y formación de políticas públicas que se ha impuesto en la academia sociológica y politológica internacional desde la década de los 80 bajo etiquetas como *policy analysis*, *policymaking studies* o *new political economy*.² En cierto sentido puede afirmarse que tanto microeconomistas y sociólogos económicos por un lado como macroeconomistas y politólogos económicos por otro, reconocen ampliamente que los *números*, bajo sus distintas apariencias de precios, cantidades, frecuencias estadísticas o estimaciones econométricas, son los *inputs* básicos del proceso de toma de decisiones de los individuos, las familias, las empresas o los gobiernos en el marco de las

¹ Para la nueva microeconomía aplicada vid. Milgrom y Roberts (1993). La corriente central, en la actualidad, de la teoría y la investigación sociológica sobre las economías de mercado avanzadas está abandonada desde comienzos de la década de los 80 por la llamada *Nueva sociología económica* o ‘Sociología de los mercados’ estadounidense (Swedberg, 1990 y 1994; Swedberg y Granovetter, 1992 y Smelser y Swedberg, 1994). Este programa de investigaciones se orienta preeminentemente a enmendarle la plana a los modelos microeconómicos al uso de mercados competitivos con precios de equilibrio, identificando y cuantificando una serie de nuevas variables independientes de naturaleza estructural y cultural. Uno de los factores “socioeconómicos” más publicitados por estas investigaciones han sido los recursos de *capital social* poseídos por los agentes. Variable emblemática del análisis de redes sociales, el capital social se expresa usualmente como una estimación estadística de la centralidad relativa de la posición que ocupan diferentes individuos o empresas en una estructura topológica multidimensional, un mercado considerado como una ‘red social’. En cambio, para la facción culturalista de la nueva sociología económica la variable sociológica distintiva es algún apunte contable del nivel de capitalización privada de valores simbólicos de distinción cualitativa como la reputación y el prestigio social de los agentes, la credibilidad y la fiabilidad de las instituciones públicas o la cultura organizativa y la excelencia productiva de las empresas privadas. Para la aplicación de la teoría de redes en la modelización sociológica del funcionamiento de los mercados vid. White, 1980; Granovetter, 1985; Burt, 1988; y Baker, 1990. Para el análisis cultural de los mercados vid. Zelizer, 1981; Smith, 1989; Dimaggio, 1990; Wiggart, 1992.

² Para una muestra de estos trabajos vid. Golthorpe, 1991; Hall, 1993 y Boix, 1996.

economías de mercado contemporáneas. Y sin embargo olvidan con demasiada frecuencia que los propios números son también ellos *producto* de políticas de toma de decisión específicas adoptadas por los sujetos y los actores corporativos.³

En línea con este planteamiento, proyectamos nuestra investigación sobre la base de la observación siguiente: *la extensión en el uso social, empresarial y gubernativo de ciertos modelos estándares de análisis económico aplicado* (vgr. el modelo de mercados eficientes de capital y el modelo de políticas públicas sostenibles) *constituye el principal factor explicativo que deberían incluir esos mismos modelos de análisis para proporcionarnos una explicación más acertada de la realidad económica moderna* (Izquierdo, 1999a). Más precisamente, en lo que sigue intentaremos mostrar cómo, para comprender fenómenos tan característicos de nuestro mundo económico como las turbulencias especulativas en los mercados internacionales de divisas y los cambios de régimen en la política de ajuste económico, es necesario conocer el trabajo que llevan a cabo ese tipo singular de agentes sociales que incluimos bajo la rúbrica taquigráfica de *economistas* (Guillén, 1989; Klamer y Colander, 1990). Cómo han logrado, por ejemplo, convertir quimeras académicas como el “ingreso nacional” o el “riesgo de tipos de interés” en entidades efectivamente calculables en la práctica, con escaso margen de error, por multitud de agentes independientes dispersos a lo largo de medios culturales muy diferentes entre sí. Dicho de forma más sencilla: la investigación sociológica sobre los fenómenos económicos característicos de nuestras sociedades requiere integrar la sociología económica junto con la sociología del conocimiento, en particular con la sociología de la ciencia y, dentro de esta, con la sociología de la ciencia económica.⁴

³ Ofrecemos un ejemplo de esto. La mayor parte de los investigadores que se dedican en la actualidad a estudiar cuantitativamente el funcionamiento de los mercados de trabajo y la efectividad de las políticas de empleo, suele ignorar el hecho de que entre (i) el fenómeno histórico de la extensión social a gran escala de la relación salarial (y de su negativo, la existencia del desempleo masivo) en algunas sociedades europeas occidentales desde fines del siglo XIX y desde mediados del XX en ciertas sociedades precapitalistas, y (ii) el fenómeno histórico “paralelo” del inicio de la producción estatal de estadísticas laborales sistemáticas, no existe una relación lineal de tipo causa-efecto (cualquiera que pudiera ser su sentido) sino una relación *circular* de emergencia simultánea y alimentación mutua. Vid. el estudio genealógico de Salais *et. al.*, 1990. Sobre la interacción general entre la construcción social de sistemas de medida y conocimiento numérico y la construcción social de mundos económicos políticamente gobernables vid. Alonso y Starr, 1987 y De Lucas, 1992 (sobre los condicionantes sociales y los efectos políticos del trabajo estadístico de elaboración de los censos de población) y Porter, 1995 (sobre la política de los cálculos de planificación económica).

⁴ No podemos sino adherirnos a la siguiente exposición de motivos realizada recientemente por el

Para ilustrar brevemente cómo funciona en la práctica una interpretación sociológica de los fenómenos económicos de mercado en los términos que acabamos de esbozar, se ofrece a continuación un breve análisis sobre la actuación del FMI durante la resaca macroeconómica de la crisis financiera que azotó los mercados asiáticos en el verano de 1997. Este análisis pretende mostrar cómo algunos de los más importantes defectos de diseño técnico e implementación institucional que larvan el funcionamiento del nuevo estándar internacional que se ha impuesto en la esfera de las políticas de estabilización macroeconómica (desinflación competitiva, ajuste fiscal) están íntimamente relacionadas con las paradojas reflexivas de la interacción entre objeto y sujeto de la observación económica.

De entre las crisis macroeconómico-financieras de los últimos años, una de las más singulares (y espectaculares) fue el *credit crunch* (contracción del crédito) ocurrido en la región del sudeste asiático a principios del año 1998 como secuela de la crisis monetaria iniciada por la devaluación del *bhat* tailandés en junio de 1997. Varias investigaciones recientes han sostenido que la brutal contracción del crédito bancario que ahogó de forma sucesiva las economías de Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia y Corea -y también, en menor grado, a Japón- fue provocada en buena parte por las medidas de ajuste macroeconómico impuestas por el Fondo Monetario Internacional como condición para conceder a estos países los mayores créditos de salvamento de la ya larga historia de operaciones de rescate financiero de esta agencia internacional.

Los puntos fundamentales de los acuerdos firmados a lo largo del otoño

sociólogo francés Michel Callon: “El punto de vista que adoptamos... consiste en mantener que la ciencia económica (*economics*), en el sentido amplio del término, realiza, conforma y forma la economía (*the economy*) más que observar cómo funciona... Lo que tenemos en la actualidad son historias separadas, por una parte la del pensamiento económico, presentada de acuerdo a una lógica puramente disciplinaria, y por otra la de las actividades económicas, cuidadosamente separada de la de la ciencia económica; de un lado una historia de las ideas que muestra el desarrollo progresivo de la teoría y sus conceptos (reconstituyendo por ejemplo la genealogía del concepto de mercado) y de otro una historia social de la economía (que narra, por ejemplo, la evolución de diferentes formas de organización mercantil). Es incuestionable que existe un grado de interdependencia entre estas dos historias, incluso si no ha sido sistemáticamente estudiado. Por ello sería fascinante reconstruir una historia social de la ciencia económica que mostrase cómo nociones abstractas como las de oferta y demanda o las de mercados interconectados, competencia imperfecta o incentivos, han sido formuladas en constante relación con cuestiones prácticas que, a su vez, ellas mismas han contribuido a reformular.” (Callon, 1998a, pp. 1-2). Para el programa de la sociología económica reflexiva véanse, además del volumen de Callon (1998c), los trabajos de Miller y Rose, 1990; García, 1992; Hopwood y Miller, 1994; Power, 1996; Abolafia, 1996;

de 1997 por los países del sudeste asiático con el FMI para la concesión de estos paquetes de ayuda crediticia consistían en una serie de medidas, ya clásicas, de liberalización financiera y ajuste macroeconómico: una profunda reestructuración del sector financiero (que habría de implicar el cierre de numerosos bancos); restricciones al crédito doméstico y una fuerte elevación de los tipos de interés acompañada de ajustes presupuestarios drásticos. Aunque la proclama inicial del FMI era que las medidas acordadas estaban destinadas a apoyar la estabilidad y la credibilidad de las economías en cuestión, su posterior aplicación efectiva tuvo un efecto exactamente contrario al deseado. Aparte el secretismo en el que se mantuvieron los acuerdos, la demostrada escasez de los fondos de ayuda de los que dispone el FMI o la inoportunidad de aprovechar la crisis para imponer también medidas de reforma estructural a largo plazo (apertura comercial, privatizaciones, defensa de la competencia) que contribuyeron a distraer la atención de los problemas más urgentes, un primer factor que contribuyó de forma decisiva a la inoperancia de los programas iniciales aplicados por el FMI en la crisis asiática fue el efecto inicial producido por la pura y simple aparición en escena de este pseudo-prestamista internacional de último recurso.⁵

Más que dejarse influir por intereses partidistas abiertamente políticos, la política crediticia aplicada por el comité ejecutivo del FMI, al igual que sucede con la política monetaria de la Reserva Federal de EE.UU. o del Banco de España, extrae su eventual 'sesgo' ideológico del apoyo científico que le presta una determinada variedad de modelos de científicos de explicación y predicción macroeconómica (Lordon, 1997, pp. 155-172). En el caso que referimos, las

Bourdieu, 1997 y Lordon, 1997.

⁵ “La llegada del FMI proporciona tanta confianza como ver una ambulancia en la puerta” (Radelet y Sachs, 1998, p. 61). Durante la primera fase del plan de salvamento, entre agosto y diciembre de 1997, los programas del FMI fueron incapaces de restaurar la confianza de los mercados, con lo que la cotización internacional de las divisas asiáticas siguió cayendo y la carga de su deuda externa drenando las reservas de divisas y la liquidez crediticia interna. Hasta tal punto que ni siquiera el sector exportador, el auténtico beneficiario de la depreciación monetaria, podía obtener créditos internos para librar sus mercancías al exterior. Fue sólo a partir de enero de 1998 que la crisis empezó a remitir. Pero para ello hizo falta que el FMI variase su estrategia inicial de imponer férreos objetivos de ajuste financiero y macroeconómico y aguardar pacientemente a que se restaurase la confianza de los mercados. Además de relajar en buena parte sus objetivos iniciales (se acabó, por ejemplo, permitiendo a los gobiernos asiáticos incurrir en pequeños déficit fiscales), lo que hizo el FMI fue seguir la senda marcada por el Gobierno de EE.UU. que, a través de la Reserva Federal y el Tesoro, comenzó a fines de 1997 a presionar a los bancos comerciales extranjeros para que concediesen una moratoria firme a los bancos coreanos en el pago de sus créditos a corto plazo (Radelet y Sachs, 1998, pp. 55-60).

'recetas' macroeconómicas del FMI para combatir la crisis asiática estuvieron respaldadas por los datos y argumentos obtenidos del análisis econométrico, llevado a cabo por los técnicos del fondo, de modelos dinámicos estocásticos de *credibilidad cambiaria* en un entorno de equilibrio general de precios en los mercados internacionales. Esta clase de modelos semi-estructurales de predicción macroeconómica fueron desarrollados por un grupo de investigadores académicos a principios de la década de los 90, a partir de aquel primitivo modelo de equilibrio macroeconómico con expectativas racionales por cuya publicación en 1971 obtuvo el Premio Nobel de Economía de 1995 el profesor Robert E. Lucas.

El problema con los modelos de sostenibilidad cambiaria diseñados por los ingenieros macroeconómicos a sueldo de las autoridades gubernativas nacionales e internacionales es que su aplicación reiterada a lo largo de las últimas décadas en la forma de programas de ajuste macroeconómico, ha tenido como efecto *el aprendizaje masivo, por parte de los agentes privados más directamente afectados por ellas⁶ de los principales efectos esperados por los planificadores internacionales con la puesta en marcha de sus políticas de estabilización macroeconómica*. De hecho, la repetición de las recetas monetarias del FMI hace las veces, en la dimensión temporal y a la escala macroeconómica, del contagio social de expectativas (agregación espacial a escala microeconómica) en los mercados financieros.

Así sucedió que la previsión inicial del FMI de que la puesta en marcha de un profundo programa de reestructuración del sistema financiero, basado en el abandono a su suerte de todas aquellas empresas bancarias y financieras en apuros y el reforzamiento de los estándares reguladores y supervisores, daría más confianza a los acreedores extranjeros de las economías asiáticas, se vio desconfirmada en parte como consecuencia de las medidas de respuesta anticipada adoptadas por los inversores extranjeros a partir del pronóstico que hicieron de las consecuencias que tendrían las medidas adoptadas por el FMI para lograr que su previsión se cumpliera. En contra las previsiones del modelo

⁶ Por descontado, los especuladores financieros y los gestores internacionales de fondos de inversión, pero también las grandes corporaciones industriales nacionales, las empresas de distribución comercial, los sindicatos de trabajadores, las asociaciones de consumidores e incluso los ahorradores privados más sofisticados

estándar de procesamiento racional de información en los mercados sobre el que se asientan estas recomendaciones, sumidos ya de lleno en el pánico los agentes interpretaron la noticia de que el prestamista internacional de último recurso no ofrecería salvavidas a las entidades con problemas de un modo muy distinto al esperado por el FMI: en vez de moverse hacia las otras empresas solventes del sector, lo que hicieron los inversores y ahorradores privados fue salir corriendo del país o de la región para evitar todo contacto con un sistema financiero sospechoso de estar contagiado en su totalidad por el mal de la insolvencia. Al contrario de lo que pretendía la noticia no hizo sino incrementar de forma innecesaria la magnitud del pánico.

También de forma contraria a la predicha por la ortodoxia neoclásica aplicada por el FMI en materia de política macroeconómica, la elevación súbita y prolongada de los tipos de interés y la extraordinaria contracción fiscal a la que obligaban los acuerdos con el Fondo tampoco logró estabilizar los tipos de cambio de los países asiáticos. El FMI puso gran énfasis en que, a pesar del duro choque macroeconómico sufrido con la contracción del crédito internacional del que disfrutaban, los países signatarios de los acuerdos de ayuda deberían finalizar el año 1998 con superávit presupuestario. Meses más tarde, y a la vista de que la crisis financiera inicial se había acabado convirtiéndose en una auténtica catástrofe económica y política en parte como consecuencia de la brusca compresión de las ayudas públicas a las empresas exportadoras (la fuente de divisas más importante del país) y las transferencias sociales a los numerosos trabajadores despedidos por las empresas en quiebra, el FMI tuvo que echarse atrás en sus demandas iniciales y permitirles incurrir en pequeños déficits presupuestarios.

Por su parte, la teoría estándar de la política monetaria en un contexto de equilibrio macroeconómico de expectativas racionales, predice también que una elevación súbita del tipo de interés por parte del banco central tiene efectos positivos sobre la estabilidad del tipo de cambio de las divisas en crisis. Sin embargo esta predicción se torna problemática en el contexto de un pánico crediticio extremo. En este tipo de situaciones no es descartable que los operadores de los mercados de divisas interpreten la subida repentina de los tipos como señal de que existe un problema oculto aun más serio que la depreciación transitoria de la divisa. Predicen entonces que la futura revelación

pública del problema agravará sin duda la situación cambiaria actual de la moneda. De modo que, a la vista de las alzas de tipos, lo que hacen los especuladores es atacar si cabe con más decisión la divisa caída en desgracia. Este fue por ejemplo el caso de Indonesia, donde la subida de casi veinte puntos porcentuales de los tipos de interés de los certificados de depósito del banco central en un sólo día (el 19 de agosto de 1997 los tipos pasaron del 11.5 al 30%), no hizo sino aumentar la caída en picado de la moneda.

En el caso de la crisis asiática del 97, el FMI, en estricto seguimiento de las creencias substantivas sobre el funcionamiento de la economía -en general, la teoría neoclásica de la eficiencia informacional de los mercados y, para el caso particular de las crisis macroeconómicas, la teoría de los ciclos económicos de equilibrio⁷- declaró en un primer momento que la crisis de las economías del sudeste asiático era el resultado de una profunda debilidad de los “fundamentos económicos reales” (vgr. la capacidad exportadora a largo plazo) de dichas economías. Sin embargo, como han demostrado diversos estudios posteriores, la hipótesis más plausible tanto en este caso como en el de la crisis del SME de 1993, las crisis mexicana y argentina de 1994-1995, o la crisis brasileña de 1999, es que se tratase de una *crisis auto-cumplidora* (Eichengreen, Rose y Wyplosz, 1995). Frente a lo que sostiene la teoría ortodoxa del equilibrio general de precios, en la historia reciente se han sucedido con bastante frecuencia una clase de depresiones macroeconómicas, esto es, de caídas simultáneas, profundas y prolongadas de la producción, el consumo y el empleo de una nación o una región geográfica, que no son provocadas por el conocimiento público de una noticia o cifra oficial (o ampliamente contrastada) que muestre un deterioro estructural de la capacidades económicas reales de crecimiento a largo plazo un país -por ejemplo una elevación súbita y desmesurado del déficit público que pondría en peligro la solvencia crediticia a largo plazo de la hacienda pública.

La causa de este tipo de crisis económicas a gran escala suele ser en cambio la aparición de rumores difusos, noticias sorprendentes pero sin contrastar que circulan de boca en boca y de *e-mail* en *e-mail* entre los

⁷ Cuerpos de conocimiento académico que han servido también de referente cultural y almacén tecnológico a las instituciones financieras internacionales desde principios de los 80 (cf. Lordon, 1997, pp. 159-167)

operadores de los principales mercados financieros internacionales.⁸ La típica sobre-reacción inicial de los mercados a la circulación de rumores de este tipo (se disparan las ventas de la divisa, la deuda pública y los títulos empresariales del país en cuestión), se ve amplificada posteriormente por una dinámica de retroalimentación positiva o ‘contagio imitativo’ de expectativas a la baja que hace caer la estimación futura de los tipos de interés y los precios de los activos reales (Orléan, 1990; Shiller, 1995 y Soros, 1999). Al deteriorar el valor de las garantías reales en poder de los prestatarios (depósitos, acciones, propiedad inmobiliarios), el comportamiento pánico, objetivamente inmotivado y colectivamente suicida pero individualmente racional de los inversores internacionales (nadie quiere ser el último en abandonar un barco que todo el mundo cree que se está hundiendo), acaba confirmando las sospechas de insolvencia iniciales.

En la sección siguiente presentamos algunas de las implicaciones que se siguen de la aplicación de este enfoque sociológico reflexivo al estudio de los procesos más amplios de institucionalización social del orden económico internacional. Apoyándonos en diversos estudios sobre la emergencia de nuevos estilos realmente “globales” aunque, a la vez, con marcado carácter “local”, de racionalidad financiera, justicia económica y competencia tecnológica a través del comercio internacional de bienes y servicios de propiedad intelectual, proponemos la substitución del análisis económico convencional, en términos de “globalización”, de los cambios sufridos por las distintas economías, sociedades y culturas locales, por un análisis sociológico crítico en términos de “Americanización” de la economía, la sociedad y la cultura mundial. En la sección final nos servimos de la sutil metáfora schumpeteriana de la *destrucción creadora* para ofrecer al lector una interpretación a nivel profundo del ejercicio “invisible” de la violencia simbólica a través de la naturalización del proceso de globalización económica. La conclusión final recapitula nuestro argumento básico a través del ejemplo de la crisis financiera del Estado de Bienestar europeo.

⁸ Informaciones anónimas sobre oscuros problemas de liquidez a corto plazo del tesoro público o del sector privado de un país o conjunto de países con economías altamente integradas entre sí. Los rumores pueden, por ejemplo, surgir a partir de alguna declaración política *off the record* o un ‘soplo interno’ que informe de una considerable reducción transitoria en las reservas exteriores del sector bancario y el banco central.

2. Normalización tecno-económica: el ejercicio global de la violencia simbólica

En el contexto de una crítica del argumento económico de la tendencia histórica, supuestamente natural e inescapable, hacia la convergencia institucional entre los diferentes sistemas nacionales de regulación financiera, el sociólogo estadounidense Neil Fligstein ha apuntado como principal factor desequilibrante oculto tras la aparente nivelación internacional de las reglas del juego financiero, a la exportación internacional del particular estilo de gestión y gobierno financiero de la empresa (en particular las nuevas políticas de “valor accionarial”; Fligstein, 1990) que triunfó en el mercado estadounidense del control societario (i.e. el mercado de la dirección de empresas) durante la década de los 80, de la mano de la oleada de fusiones y adquisiciones empresariales que tuvo lugar en aquel periodo. En último análisis Fligstein ha propuesto substituir la etiqueta vacía de “globalización financiera” por la expresión más exacta de “Americanización financiera” (Fligstein, 1997 y 1998).

En una vena similar, el economista suizo Alfred Steinherr, ha sostenido también en un libro reciente la tesis de que la supuesta “globalización” de los mercados financieros es de hecho un proceso de difusión de un estilo nacional muy particular de institucionalización social de las transacciones financieras (Steinherr, 1998, caps. 2 y 8). En este caso la cosa que estaría siendo exportada sería la peculiar versión americana del negocio bancario (la denominada “banca mercantil de riesgos”) y de la regulación pública de la industria financiera (la libre competencia mercantil entre diferentes modelos internos de gestión y auto-control empresarial). Mientras que los bancos de inversión de Wall Street y los mercados de derivados de Chicago estarían vendiendo al resto del mundo el lote completo de innovaciones de producto y proceso asociadas a la nueva cultura emergente de la ingeniería de derivados financieros, la Reserva Federal –a través de su *amanuense* predilecto, el Comité de Supervisión Bancaria del Banco de Pagos Internacionales de Basilea- estaría vendiendo de forma complementaria a las autoridades monetarias y financieras de Europa Occidental y de los llamados mercados

emergentes de Asia y Sudamérica sus tecnologías de supervisión bancaria descentralizada.

2.1. La “Americanización” de los mercados financieros internacionales

Ciertamente, parece intuirse un rasgo sospechosamente idiosincrásico, culturalmente singular, en la orientación que ha tomado la corriente académica central en la teoría de la modelización económico-matemática de los procesos financieros. Siendo tremendamente peculiar desde el punto de vista estrictamente matemático y aun más “exótico” desde el punto de vista más general de la historia del pensamiento y el análisis económico, esta tradición intelectual -un programa de investigación originado en su mayor parte, como veremos de inmediato, en los proyectos de investigación académica metodológicamente estoicos y empresarialmente orientados puestos en marcha por las principales escuelas de negocio universitarias de EE.UU. durante los años 50 y 60- no es, por esas mismas razones, en absoluto indiferente a la historia de la evolución institucional de los sistemas financieros internacionales (Dezalay y Garth, 1998).

Se trata de hecho del estilo de conceptualización y modelización científica más apropiado para abordar los problemas de transferencia eficiente de información en un entorno organizacional ampliamente descentralizado. El tipo de problemas más predispuestos o, más exactamente, menos refractarios a la modelización matemática dentro de este paradigma científico –como los problemas de incentivos característicos de las relaciones agente-principal y en general los dilemas típicos que se le plantean al tomador de decisiones en presencia de asimetrías de información (problemas de azar moral y selección adversa) (Milgrom y Roberts, 1993)- son aquellos característicos del diseño organizacional y la gestión administrativa de sociedades anónimas condenadas a habitar, vale decir, a financiar sus proyectos de inversión, en mercados de capital altamente competitivos, accesibles, atomizados y líquidos (Fligstein, 1990). Exactamente el tipo de ambiente financiero que, con diferentes modificaciones, imperó en el mercado del control societario estadounidense desde su nacimiento con la resaca de la Gran Depresión (Benston, 1990) hasta

su apoteosis con la liberalización de los servicios financieros en la década de los 80 (Moran, 1991). El mismo ambiente que fue luego exportado subrepticamente al resto del mundo, sobre todo durante la década de los 90, oculto dentro del conjunto de innovaciones financieras (principalmente los instrumentos derivados: opciones, futuros, permutas, etc.) cuya difusión ha permitido interconectar de forma masiva los distintos mercados financieros internacionales durante los últimos años.

El sociólogo de la ciencia británico Richard Whitley ha documentado la influencia que, sobre la investigación financiera académica en EE.UU., ejercieron un conjunto de nuevas regulaciones federales y estatales que se impusieron en la industria financiera americana durante los 60 y los 70 (Whitley, 1986). Por un lado, destaca el empujón que supuso para los fondos de pensiones y la inversión institucional la aprobación por el Congreso americano del Acta de garantía de los ingresos por jubilación de los empleados por cuenta ajena. Por otro, el impacto de nuevos métodos de organización y gestión empresarial, como la rápida difusión de las técnicas de re-ingeniería multidivisional que acabaron con el estricto organigrama jerárquico de los conglomerados bancarios tradicionales. La necesidad de adaptarse a estos desarrollos en la regulación pública y la gestión privada de los negocios financieros, restringió considerablemente el horizonte intelectual de los programas de formación e investigación académica en las ciencias de la financiación empresarial, orientándolos de forma manifiesta hacia las necesidades específicas de los procedimientos burocráticos de gestión descentralizada de los grandes conglomerados financieros y los fondos de inversiones. Pero, durante las décadas siguientes, habría de ser la fuerza reactiva de los logros científicos subsiguientes de la teoría y la econometría financiera la que actuó como la fuente principal de innovación técnica y competencia estratégica en esos mismos mercados financieros.

En el caso específico del proceso de institucionalización académica y profesional en Estados Unidos (y en menor medida en Gran Bretaña) del nuevo campo de la teoría financiera de la empresa entre los años 1950 y 1980, Whitley identifica un sistema de “doble coartada”, social e intelectual, que hace posible que, contrariamente a lo esperado, la falta de coherencia lógica y empírica entre el núcleo duro neoclásico de la economía teórica y los métodos estadísticos de la

econometría aplicada, en vez suponer un obstáculo insalvable para el éxito mundano de la economía financiera neoclásica en el mundo de los negocios financieros, constituya en realidad el principal atractivo de este cuerpo de saber a ojos de los industriales del ramo. En efecto, la patente desconexión entre técnica econométrica y teoría matemática de la economía no impidió que las grandes corporaciones industriales y bancarias internacionales se rifasen a los alumnos de los programas M.B.A (Master en Administración de Empresas) de dirección financiera de empresas sin necesidad de preocuparse, por ejemplo, por saber que es lo que hay realmente detrás de la teoría de la selección eficiente de carteras. Una extraña concatenación de factores y eventos permite dar cuenta de esta paradoja: el hecho de que la falsa “trabazón interna” del programa investigador del “análisis económico de las finanzas” hiciese posible, en última instancia, que se disparase la oferta educativa de las escuelas de negocios universitarias cuyos productos educativos, inducidos por el funcionamiento mismo del mercado, creaban retroactivamente su propia demanda vigorosa en él.

El éxito de la introducción del análisis neoclásico en las enseñanzas especializadas de las escuelas de negocios sobre dirección financiera de empresas estuvo asociado en un primer momento con el desarrollo de teorías específicas que extendían al estudio de los mercados financieros el principio de la optimización de funciones en un contexto estático de constricciones paramétricas, como la teoría de los mercados eficientes de capitales, la teoría de la diversificación del riesgo y la formación de carteras óptimas o la teoría del viaje aleatorio y las expectativas racionales. En segundo lugar actuó un factor externo: el crecimiento extensivo e intensivo de los mercados financieros internos en Estados Unidos y Gran Bretaña a partir de la década de los años 60, fomentado en parte por la nueva legislación sobre previsión social que obligaba a la constitución de reservas de capital empresarial para la financiación privada de los planes de jubilación y pensiones de sus empleados y por la proliferación consecuente de instituciones de ahorro e inversión colectiva como las compañías de seguros, los fondos de pensiones y los fondos de inversión. Este proceso hizo aumentar de forma considerable la oferta de empleo para profesionales de la intermediación financiera (*brokers, dealers*), expertos que, en razón de la creciente separación entre propiedad y control directo de activos financieros privados provocada por la complejificación organizativa de los mercados de capitales, se hicieron cada vez

más necesarios para hacerse cargo de la dirección estratégica directa, en los corros de los mercados bursátiles, del creciente volumen de ahorro colectivo que no podía ser gestionado por sus propietarios (una importante parte de los cuales eran asalariados de baja o media cualificación obligados por ley a confiar la seguridad económica de su vejez a la tasa media anual de beneficio de los mercados financieros internacionales).

Retroactivamente, el florecimiento de la inversión institucional y el ensanchamiento y profundización de los mercados de valores, puso a disposición de los economistas de los departamentos universitarios y los institutos de investigación especializadas cantidades industriales de datos sobre fluctuaciones de precios y movimientos de los flujos de capital, así como la costosa tecnología de cómputo mecánico (ordenadores y programas informáticos) necesaria para su procesamiento estadístico, generosamente ofrendada al creciente cuerpo de analistas y expertos financieros por las políticas de mecenazgo estratégico que comenzaron a poner en marcha las firmas más importantes del sector. De hecho puede decirse que el principal responsable del extraordinario desarrollo y perfeccionamiento de las técnicas econométricas de análisis de riesgos y rentabilidades de los activos mobiliarios fue el agigantamiento de la estructura organizativa de los mercados financieros. De suerte finalmente que se acabó produciendo una curiosa confluencia de intereses entre los campos científico (la academia económica, necesitada de nuevos públicos 'disciplinados'), educativo (las grandes universidades investigadoras, ávidas de contactos empresariales), organizacional (la gran corporación multidivisional, necesitada de cualificaciones estandarizadas) y productivo (la industria de servicios financieros, presta para la reconversión de las nuevas tecnologías informáticas) para hacer de la economía financiera, primero y la ingeniería financiera después, el auténtico "bálsamo de fierabrás" contra el estancamiento de productividad nacional.

Pero la pirueta genial que permitió a la trayectoria evolutiva asaz improbable de este proceso de esta red de interacciones tecno-económicas quedar "atrapada históricamente", esto es, alcanzar un alto grado de irreversibilidad social (Callon, 1991), fue la "cuadratura a martillazos", en el interior de los programas de estudio de las más prestigiosas escuelas de negocios de Estados Unidos y Gran Bretaña, de la hipótesis neoclásica de la tendencia al funcionamiento eficiente de los mercados de capitales más desarrollados,

integrados y autoregulados, con la ensalada de resultados contradictorios que ofrecía el uso investigador de métodos estadísticos cada vez más sofisticados para “masticar” (*number crunching*) las toneladas de información (datos de precios y cantidades) generadas por la incesante actividad cotidiana de negociación y contratación en los mercados de capitales.⁹

2.2. La “Americanización” del derecho económico internacional

Durante los últimos veinte años, el sistema legal y administrativo todo de la política de regulación financiera tanto doméstica como internacional -desde los asuntos de defensa de la competencia, a los temas tributarios, los procedimientos de quiebra o la protección del consumidor- ha sido progresivamente “adquirido” por el expertizaje profesional de una reducida comunidad de asesores legales y consultores empresariales. Investigaciones sociológicas y politológicas recientes (Moran, 1991; Trubek et. al., 1994; Dezalay y Sugarman, 1995; Coleman y Underhill, 1998) han mostrado cómo, durante la última década, esta elite de expertos económico-legales con domicilio en Nueva York y Londres, en su mayor parte pertenecientes a las grandes “law firms” de Wall Street y las consultoras de gestión de la City de Londres, ha estado vendiéndole a los diferentes gobiernos nacionales (o a las agencias supranacionales como la Comisión Europea de Bruselas), el paquete completo de los principios del “análisis económico del derecho” estilo Escuela de Chicago, con sus correspondientes modelos econométricos aplicados, bajo el disfraz de nuevas políticas de “ajuste estructural” que implicaban medidas de desregulación y remercantilización (privatizaciones, defensa de la

⁹ “El desarrollo [durante los años 60 y 70] de bases de datos computerizadas sobre el comportamiento de los mercados financieros y del equipamiento necesario para tratarlas, proveyó de las facilidades técnicas ideales a un gran número de doctorandos para generar resultados de investigación que pretendidamente describían como funcionaban realmente los mercados financieros y que se usaban como tests de los modelos analíticos. A pesar de las enormes dificultades implicadas en el intento de relacionar modelos económicos de mercados perfectos en equilibrio con datos de los movimientos reales de precios en los mercados financieros, estas bases de datos y las cualificaciones asociadas con su manejo permitieron a los líderes de la teoría financiera moderna reclamar el estatus de ciencia positiva para su programa... La institucionalización de esta ‘maquina’ de producir investigaciones concentrada sobre el mercado financiero terminó por legitimar los trabajos de modelización abstracta del funcionamiento de los mercados de capitales, a pesar de la manifiesta falta de relaciones lógica entre ambos.” (Whitley, 1986, p. 173).

competencia).¹⁰

La configuración socio-legal de la misma *sociedad anónima*, institución económica fundamental de las economías de mercado, ha sufrido también, a lo largo de las dos décadas pasadas y como consecuencia de las luchas sociales libradas en el campo internacional de las tecnologías de regulación económico-legales, una serie importantísima de transformaciones que han afectado de forma definitiva la definición heredada de sus funciones institucionales. En perfecta sintonía con las admoniciones del análisis neoclásico estándar de la “naturaleza” de la empresa, que cercena su rica multidimensionalidad política, económica, social y cultural para definirla en base a un único objetivo primordial, la “economización” de los costes de transacción implicados en la redacción y la supervisión del cumplimiento de los contratos mercantiles (Milgrom y Roberts, 1993), la sociedad anónima tradicional ha pasado de ser el objeto de multitud de derechos económicos adquiridos por la sociedad sobre las rentas del capital empresarial (cuya razón no es otra que el enorme gasto estatal que ha sido necesario para proporcionar a las empresas nacionales desde un marco político y legal estable y una infraestructura de transportes y comunicaciones, hasta protección aduanera contra la competencia exterior, acuerdos comerciales con otros países, acceso privilegiado a los mercados de capital y, en algunos casos incluso, ayuda directa para sortear la quiebra) a convertirse en una institución perfectamente privada y exclusivamente orientada a la maximización del “valor accionario” (Fligstein, 1997).¹¹

¹⁰ “La generalización del modelo estadounidense de abogacía como operador privilegiado de un estilo político de ‘proceso regulador’ definido principalmente en términos jurídicos, es una de las apuestas -y uno de los elementos de soporte- de un proceso de ‘globalización’ que es también una batalla por la dominación global. Exportando o imponiendo una forma de gobierno económico que puede dominar mejor que nadie puesto que ella misma lo ha inventado, la clase dominante estadounidense se está proporcionando a sí misma los medios de extender su hegemonía sobre el planeta entero... Los abogados de Wall Street, o los múltiples imitadores que han producido y entrenado casi por todas partes, son los modernos mercenarios de esta nueva estirpe de imperialismo simbólico. [...] La importación del modelo estadounidense de abogacía supone en definitiva adoptar un conjunto de condiciones sociales que permite a esta estirpe profesional acabar reclamando el papel de director de orquesta en los equipos multidisciplinares de expertos que asesoran a las empresas, como si su liderazgo estuviese fundado en el derecho y no fuese el resultado de un juego político.” (Dezalay, 1998, pp. 197, 202). Para la exportación del modelo norteamericano de derecho financiero “modelizable” y “calculable”, vid. Miller y Upton, 1990; Steinherr, 1998, cap. 8.

¹¹ Este peculiar modo de regulación económica y legal de la producción y la apropiación social del excedente económico se propagó posteriormente a Europa, fundamentalmente con el desembarco en el viejo continente, a finales de la década, de los grandes bancos de inversiones de Wall Street (Bankers Trust, First Boston, JP. Morgan, Morgan Stanley, Solomon Brothers, Goldman Sachs, Merrill Lynch) que utilizaron la City de Londres como cabeza de puente. Así como consecuencia de las intensas labores de

Un cuerpo de literatura tremendamente revelador a este respecto son los análisis sociológicos llevados a cabo sobre las transformaciones -y las resistencias- ocurridas en la profesión judicial como consecuencia directa del proceso de reconversión en curso de las formas tradicionales de jurisdicción legal sobre los procesos mercantiles para adaptarlas al ámbito de mercados internacionales de capitales, bienes y servicios crecientemente integrados. El fenómeno que Yves Dezalay ha definido como el paso de un régimen “nobiliario”, completamente desmercantilizado, de administración de justicia como era, por construcción, al menos desde mediados del siglo XIX, el sistema de derecho mercantil de la Europa continental, a un verdadero “mercado de servicios de administración de justicia”¹², ha puesto en contacto de manera brutal el universo monacal del juez tradicional, para el que la técnica jurídica, esto es, el dominio del lenguaje y la terminología conceptual del derecho, es razón necesaria y suficiente para interpretar el mundo económico, y el mundo emergente del economista matemático aspirante a ingeniero social, que hace del cálculo religión y entiende el matiz lingüístico propio de la cultura jurídica como arbitrio, capricho e ineficiencia.

En relación con el mundo de los grandes negocios, los jueces civiles -y aun en mayor medida los administrativos- han solido tradicionalmente hallarse escindidos entre un sentimiento de incompetencia y una sagrada convicción sobre su propia superioridad. De hecho la estrategia general de la profesión legal para distinguirse del resto de la sociedad ha estado basada en el rechazo de los valores materiales, con un distanciamiento específico respecto del mundo del dinero. Más recientemente, aun cuando otros cuerpos públicos

lobbying llevadas a cabo desde entonces por los grandes bufetes profesionales [law firms] norteamericanos especializados en asuntos de derecho financiero internacional y por las “seis grandes” de la auditoría de la cuentas y la consultoría de negocios internacionales (Arthur Andersen, KPMG Peat Marwick, Price Waterhouse, Deloitte and Touche, Coopers and Librand y Keader Pibody) en el entorno de las grandes empresas y los ejecutivos nacionales y de la Comisión Europea de Bruselas. Véanse sobre este tema los análisis de Dezalay (1992 y 1993).

¹² “La apertura de las fronteras económicas durante los años 80 aceleró la transición institucional de la profesión legal desde el modelo tradicional de las asociaciones entre caballeros [*gentlemanly partnerships*] al modelo actual de la empresa de servicios profesionales... la importancia de los capitales atraídos por estas nuevas multinacionales del expertizaje –así como la importancia de los beneficios que se espera genere su negocio- ha introducido la racionalidad financiera en un medio profesional que previamente se enorgullecía de mantener a distancia la lógica del mercado.” (Dezalay, 1998, p. 198). Aunque los estudios de Dezalay (1992) y Bancaud y Boigeol (1995) sobre las transformaciones del campo de la justicia económica se centra en el caso específico de la justicia francesa, puede hacerse extensivo al otros países Europeos como Alemania, Italia, España, Holanda y, en menor medida, Gran

comenzaron a ensanchar sus horizontes en un intento de alcanzar ambiciones mundanas y de reforzar sus pretensiones sobre los puestos más codiciados del aparato estatal, los jueces civiles seguían resguardándose tras la “irreductibilidad técnica” y la “superioridad ética” de sus conocimientos legales (Bancaud y Boigeol, 1995, p. 109). Esta fuerte desconfianza respecto a posibles elementos “contaminantes” ha ido sin embargo quedando minada a lo largo del tiempo, en la medida que los jueces han acabado reconociendo que no pueden ignorar por más tiempo los principios económicos implícitos en y las consecuencias económicas potenciales de sus decisiones.

De modo que los cambios recientemente ocurridos en los modos de regulación del mundo de los negocios no sólo constituyen un desafío a las instituciones legales tradicionales. También suponen un desafío cultural que afecta a los principios básicos subyacentes del modelo tradicional del papel que desempeñan los jueces en el sistema legal.¹³ La profesión legal que siempre ha promovido la competencia general y una concepción unitaria de la ley y la justicia, debe vérselas ahora con unas leyes económicas crecientemente especializadas y audiencias mucho más técnicas. Pero lo que es más importante: aquellos jueces a quienes cada vez en mayor medida se solicita que tengan en cuenta las “implicaciones económicas” de sus decisiones, o que decidan sobre litigios que son en muchos casos de una envergadura económica tremenda, tienen que reconsiderar su relación con el mundo exterior a la profesión legal, así como con el conocimiento y el saber hacer de expertos en otros campos. Lo que está en cuestión, en la práctica, es la habilidad de los jueces para conducir debates y razonar en un contexto extra-legal tan complejo como son los negocios financieros internacionales, así como su familiaridad con los grupos de especialistas que tienden a formarse en

Bretaña.

¹³ “Lo que se halla fundamentalmente en emergencia [en el debate actual sobre la legalidad económica] es una nueva concepción de la ley, del modo cómo se crea y su autoridad: una tipo de ley nueva, menos genérica, menos abstracta, que toma en cuenta la realidad del mundo de los negocios. El juez civil, que sigue teniendo el poder de imponer sanciones, tendrá que reconsiderar la pena y su severidad. Tendrá que ser más severo, para distinguir entre las prácticas fraudulentas y las profesionalmente anormales... Más aún, la eficiencia, tanto práctica como simbólica, de la ley y la justicia es lo que está también en juego. Así como la imposibilidad de imponer ciertas sanciones destruye en otros ámbitos la autoridad y la credibilidad del juez, en el dominio particular del derecho de los negocios, la persistencia de los jueces en su adhesión sistemática a la ficción de someter sus juicios a la “letra de la ley”, puede hacer surgir serias dudas respecto de la eficacia de la técnica legal y la credibilidad de las leyes mismas.” (Bancaud y Boigeol, 1995, p. 111).

torno a, y a dominar, los varios segmentos del aparato de supervisión económica. Estos círculos de especialistas suelen incluir expertos legales, altos ejecutivos de empresa, miembros de tribunales administrativos y órganos de supervisión pública, abogados de los bufetes internacionales más importantes, profesores universitarios de derecho y economía, consultores empresariales, auditores de cuentas, peritos estatales, etc.¹⁴

2.3. La “Americanización” del régimen internacional de protección de la propiedad intelectual

Finalmente, no es en absoluto casual que la OPA hostil lanzada por el estilo americano de gestión financiera del riesgo económico y la justicia mercantil sobre las diferentes variedades locales de modos de regulación social de los intercambios de mercado, se haya visto acompañada recientemente por una serie de esfuerzos paralelos que tienen como objetivo apalancar el “capital simbólico” del que disfruta en la esfera legal internacional la aproximación típicamente americana al problema de la definición y la protección jurídica de la propiedad intelectual, para introducir la cultura del “copyright” en el corazón del nuevo sistema de acuerdos multilaterales para la regulación del comercio internacional (Nimmer, 1991; Doremus, 1996 y Ryan, 1998). Y, lo que es más importante, para fortalecer la aplicación y la protección de los copyrights y las patentes en el dominio estratégico del comercio internacional de servicios profesionales a las empresas, entre los que alcanzan un volumen considerable los servicios de intermediación financiera (garantías bancarias, colocación de valores, correduría de seguros, aprovisionamiento de datos, etc.) y asesoría

¹⁴ Para el caso español, una fuente privilegiada de información sobre este fenómeno son las detalladas crónicas diarias que, entre enero y julio de 1999, ha venido publicado el periodista Ernesto Ekaizer en el diario *EL PAIS* sobre las sesiones judiciales del caso Banesto en la Audiencia Nacional. Los artículos de Ekaizer ofrecen una auténtica disección “in vivo” del trauma cultural que sacude actualmente, con casi diez años de retraso respecto del resto de Europa, al estamento judicial español como consecuencia de la importación en nuestro país, a fines de los 90, del “big bang” financiero que tuvo lugar en EE.UU. durante la década anterior. Trauma cultural que tiene su expresión más acabada en el relato verdaderamente modélico de Ekaizer sobre el prolongado calvario al que ha sido sometido el Presidente de la Sala encargada del caso, el magistrado Siro García, intentando comprender y clarificar el sentido probatorio de los testimonios expertos, en algunos casos endemoniadamente técnicos, de los auditores de PriceWaterhouseCoopers, los inspectores del Banco de España o los peritos del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

legal (consultoría tributaria, fusiones y adquisiciones, franquicias, competencia desleal, etc.)

El logro más importante de esta maquinaria concurrente para el ejercicio de la “violencia simbólica global” han sido los acuerdos sobre Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (APDICs o TRIPS en su versión inglesa: Accord on Trade-Related aspects of Intellectual Property) firmados en Marrakech, Marruecos, en 1994 como parte de la fase final, la Ronda Uruguay, de las largas negociaciones sobre el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (el General Agreement on Tariffs and Trade, más conocido por las siglas GATT) que dio origen a la actual Organización Mundial de Comercio (OMC o WTO, por World Trade Organisation).¹⁵

Las negociaciones multilaterales actualmente en curso en seno de la OMC sobre la liberalización internacional de los servicios financieros, llevadas a cabo en el contexto del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (General Agreement on Trade Services o GATS), definen el nuevo campo de juego político y legal donde tendrán lugar algunas de las batallas tecnocómicas más importantes durante el próximo siglo. Junto con el resto de provisiones que forman parte de la OMC, el GATS entró en vigor el 1 de enero de 1995, aunque gran parte de sus negociaciones estaban aun muy incompletas, sobre todo en áreas como las telecomunicaciones, el transporte marítimo, el movimiento natural de las personas y los servicios financieros. El primer acuerdo transitorio sobre liberalización de servicios financieros dentro de la OMC fue concluido el 28 de julio de 1995 y entró en vigor el 1 de noviembre de 1997. Sin embargo EE.UU rechazó en un principio unirse a este acuerdo transitorio al considerar que las ofertas liberalizadoras de los demás países eran insuficientes y siguió invocando la cláusula excepcional de “Nación Más Favorecida” para gestionar su régimen proteccionista sobre la actividad comercial en el sector de servicios financieros.

Luego de un nuevo período de enmiendas al acuerdo transitorio durante

¹⁵ “El principal pilar de la estrategia multilateral empleada por EE.UU para expandir el rango global de la propiedad intelectual implicaba la revisión del GATT... Originariamente, las reglas del GATT se aplicaban sólo a los bienes manufacturados –sectores en los cuales EE.UU había sido dominante durante la mayor parte del siglo XX. Pero con el declive de la competitividad americana en los sectores manufactureros, la importancia del comercio en servicios y propiedad intelectual aumentó. Los encargados de la política exterior estadounidense tomaron entonces la iniciativa para incluir los servicios

noviembre de 1997 donde EE.UU consiguió nuevas concesiones liberalizadoras por parte de los países en vías de desarrollo, el 12 de diciembre de 1997, 56 países, incluidos EE.UU, la UE y todos los demás miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), firmaron un acuerdo multilateral para abrir progresivamente sus sectores financieros a la competencia externa. Los estudios llevados a cabo por expertos en comercio internacional para el Consejo General de la OMC estiman que, con la eventual aceptación final de este acuerdo por los diferentes parlamentos nacionales y la vigilancia de su cumplimiento ejercida por la OMC a través de un conjunto de medidas sancionadoras arbitradas al efecto, algo así como el 95% de todo el comercio internacional en este sector (banca, seguros, valores e información financiera) quedará sujeto a las reglas de negociación multilaterales de la organización.¹⁶

En este nuevo marco de liberalización comercial de los servicios financieros, las patentes concedidas sobre modelos matemáticos operativos de valoración de activos y métodos de ingeniería financiera “reducidos a la práctica”, así como los *copyrights* sobre programas informáticos de gestión integrada de riesgos financieros, están convirtiendo los recursos productivos intangibles característicos de la industria de servicios financieros, activos simbólicos difusos y tradicionalmente no-apropiables, como el “estilo de llevar los negocios” o la “cultura empresarial”, en verdaderas mercancías comercializables y servicios facturables. El sistema de protección de la

y la propiedad intelectual bajo los auspicios del GATT.” (Bettig, 1996, p. 223).

¹⁶ “Los nuevos compromisos [adoptados en diciembre de 1997] contienen mejoras significativas *inter alia* para permitir la presencia de proveedores extranjeros de servicios financieros mediante la eliminación o relajación de limitaciones que afecten a la propiedad local de las instituciones financieras, limitaciones que afecten a la forma jurídica de la presencia comercial (divisiones, ramas subsidiarias, agencias, oficinas de representación, etc.) y limitaciones que afecten la expansión de las operaciones existentes.” (citado de la información en línea disponible en el sitio *web* de la OMC: www.WTO.org/wto/serives/finance_background.htm, visitado el 3/5/99). Si bien, en la práctica, la concreción definitiva del conjunto de procedimientos administrativos y de resolución de disputas que habrán de conducir a la liberalización efectiva de los servicios financieros en el marco del GATS deberá esperar aún, al menos, una nueva ronda de negociaciones multilaterales en el seno de la OCM que comenzará en el año 2000 (cf. Dobson y Jacquet, 1998). Pero lo cierto es que, una vez iniciada su implementación a gran escala a lo largo de las próximas décadas, los protocolos de liberalización financiera adoptados en el marco del GATS modificarán por completo el terreno y las reglas del juego de la competencia financiera internacional aproximándolo en buena medida al modelo estadounidense emergente en la década de los 90: un sistema global de organización industrial dominado por una pequeña élite oligopolística de grandes proveedores universales de servicios financieros que construyen su ventaja comparativa mediante la aplicación intensiva de resultados de investigación básica en el campo del diseño de modelos matemáticos de valoración financiera al desarrollo y la innovación continua de nuevos

propiedad intelectual lleva a cabo esta tarea al cortocircuitar el proceso más o menos “natural” de migración espontánea de recursos económicos apropiados de forma privada hacia el fondo libremente disponibles de bienes de dominio público, migración producida por la acción ubicua de “desbordamientos de conocimiento” (*knowledge spillovers*) tecnológico y empresarial (Romer, 1994b) que difunden el conocimiento guardado en privado a través el entorno social circundante. La finalidad última de esta dinámica combinada de liberalización comercial y privatización informacional es permitir a agentes privados (ciudadanos estadounidenses en su mayor parte) cosechar los gigantescos beneficios pecuniarios en los que se expresa la rentabilidad financiera de un largo proceso político de imperialismo cultural.

De hecho, a lo largo de los últimos cuatro o cinco años la vanguardia empresarial y académica del ala derecha de la tecno-economía y la política estadounidense (vgr. la fundaciones, institutos de investigación y *think tanks* afines al Partido Republicano) ha puesto en marcha en este sentido un programa más o menos sistemático de investigación y acción para intentar comenzar *desde ya* a hacer efectivas en el corto plazo las “enormes posibilidades competitivas” que el nuevo modo emergente de regulación económica internacional -amplios niveles de liberalización comercial combinados con una mercantilización creciente y un proteccionismo cada vez más estricto de los bienes culturales e informacionales- ofrece a voz en grito a la economía de EE.UU. Y es en este contexto que lemas cada vez más repetidos como los “bienes intangibles” y el “capital intelectual”¹⁷ parecen haberse convertido en las palabras mágicas, los catalizadores retóricos en torno a los cuales comienza, vagamente, a articularse una nueva estrategia nacional de competencia estratégica global. Más allá de la defensa restricta de las patentes y los *copyrights*, lo que la fracción más conservadora y nacionalista de la élite política de EE.UU. pretende convertir en la nueva “prioridad alfa” de la diplomacia económica de Washington es la construcción de un sistema de derechos de propiedad privada sobre los “intangibles” que

productos y procesos de financiación.

¹⁷ La Conferencia “Intellectual Capital” organizada en junio de 1997 por la Fundación Hoover de la Universidad de Stanford, en California, constituyó el primer gran movimiento empresari-intelectual en este sentido. Las contribuciones más destacadas a la misma se han recodado en Imparato (1999). Véase especialmente el artículo introductorio de Keen (1999).

definen la especificidad cultural de EE.UU, esto es, aquello que, desde la famosa tesis de 1893 del historiador Frederick Jackson Turner, se conoce como la *American Frontier*, la “Frontera Americana”: un modo de vida basado en la conquista y la innovación social permanente.

Conseguir aunar cierta variedad local de conocimiento cultural práctico, esto es, un sistema simbólico contingente atado al conjunto arbitrario de sus condiciones de posibilidad históricas, económicas y sociales (un puñado difuso de convenciones tecno-económicas o una pieza bien delimitada de propiedad intelectual, como una patente industrial), al estatus de una norma tecnológica “óptima” adoptada por toda la industria internacional que aparece, al mismo tiempo, como el estándar legal internacional más eficiente y racional imaginable, no es sino la expresión de la más pura de las formas de *violencia simbólica*, en el sentido de la teoría sociológica de la economía política de las prácticas de Pierre Bourdieu. Esto es, la forma todopoderosa de dominación política que se ejerce bajo el disfraz de la razón científica aplicada (Bourdieu, 1997).

2.4. Globalización económica como “Americanización”: algunas cuestiones

La penetración insensible de la cultura económica más auténticamente estadounidense en los sistemas públicos de regulación, ajuste y estabilización de los mercados de capitales, bienes y servicios de un buen número de países no está exenta de sospechas y problemas. Presentamos a continuación un ejemplo de las primeras y otro de las segundas.

En primer lugar, y según ha apuntado un perceptivo analista de la encrucijada moderna entre tecnociencia, economía y política, el sociólogo francés Michel Callon, la trampa que se esconde tras el más racional y aparentemente no manipulable de los juegos “hiper-racionales” (Abolafia, 1996) que se juegan en la arena del mercado internacional de los modos de regulación económica, a saber, el juego de la globalización, es esa jugada que consiste en ganarse una ventaja inicial previa al inicio de la partida mediante la construcción de un tablero o unos naipes a nuestra medida (la “Americanización” de la economía mundial). Esta jugada adopta su expresión

más elaborada al nivel de la innovación y la evolución de las técnicas de cálculo mercantil. El truco, afirma Callon, estriba en conseguir que nuestro conjunto particular de convenciones tecno-económicas o herramientas de cálculo locales sea aceptado por todos como la convención tecnológica o norma industrial *de facto*. Paso previo para terminar convirtiéndose en criterio regulador establecido *de iure* en el campo, esto es, en la “regla del juego”; literalmente, en pieza permanente del ordenamiento económico internacional.¹⁸

En segundo lugar, como ha sostenido Anthony Giddens en sus conocidos estudios sobre el proceso contemporáneo de “modernización reflexiva” de las tradiciones industriales del mundo moderno, la principal cualidad que adorna a sistemas tecno-económicos avanzados, su *fiabilidad técnica*¹⁹, no se extrae tanto de su adhesión a principios “abstractos” de esperanza matemática -como la “significación estadística”- cuanto del “empotramiento” (*embeddedness*) de estos sistemas técnicos en el interior de un medio social y cultural idiosincrásico, ambiguo y difícilmente trasplantable (Callon, 1991; Latour, 1992, cap. 5; Power, 1997, cap. 6).

Sea, por ejemplo, el uso por parte de los tribunales de testimonios expertos basados en peritaje estadístico, ilustración privilegiada de las falsas promesas que el análisis económico neoclásico del derecho más *high tech* ofrece a la profesión judicial. Esta práctica, empleada en la resolución de casos como demandas por daños medioambientales y daños ocasionados por malpráctica profesional o por productos defectuosos, así como demandas por discriminación laboral, atribución de paternidad, plagio literario, etc., es relativamente característica del sistema estadounidense de litigios económicos, donde está ampliamente extendida. Diferentes análisis disponibles sobre los

¹⁸ “Imponer a otros las reglas del juego, es decir, las reglas empleadas para calcular las decisiones, mediante la imposición de las herramientas en que dichas reglas se hallan incorporadas, es el punto de partida de las relaciones de dominación que hacen posible que ciertos agentes calculísticos particulares decidan la asignación y la distribución general de los beneficios. Así es como se explica el predominio de ciertas formas de organización económica –por ejemplo la forma Americana. La extensión de una cierta forma de organizar el mercado, una extensión que asegura la dominación de agentes que calculan de acuerdo con las reglas establecidas en un mercado particular, siempre corresponde a la imposición de determinadas herramientas de cálculo.” (Callon, 1998a, p. 46).

¹⁹ “Será un aspecto básico de mi tesis [sobre la “segunda” modernidad] que *la naturaleza de las instituciones modernas está profundamente ligada con los mecanismos de fiabilidad en los sistemas abstractos*, especialmente en lo que respecta a la fiabilidad en los sistemas expertos... [EI] carácter contrafáctico, orientado-al-futuro, de la modernidad, está estructurado principalmente por la fiabilidad conferida a los sistemas abstractos; fiabilidad, que por su misma naturaleza, está impregnada por la credibilidad en la experiencia establecida.” (Giddens, 1993, p. 84).

problemas epistemológicos, teóricos y metodológicos implicados en el uso legal del conocimiento estadístico (DeGroot, Fienberg y Kadane, 1986), muestran sin embargo cómo el empleo de métodos formales de inferencia probable y pruebas estadísticas de hipótesis como fuentes de evidencia pericial para defender un caso ante los tribunales no permite en realidad probar *legalmente* hecho alguno.

Lo que ocurre con el conocimiento estadístico en el entorno legal es en realidad justamente lo contrario de lo esperado por los feligreses del análisis económico del derecho estilo Escuela de Chicago: la evidencia estadística (obtenida p.e. mediante un análisis de regresión) acaba pasando de sujeto a objeto del juicio legal, quedando eventualmente confirmada o desconfirmada *a posteriori* por el resultado de la sentencia judicial que pretendía determinar. Por muy avalados científicamente que estén, los coeficientes de regresión, los intervalos de confianzas, las pruebas de significación son tan incapaces de desmentir a los mercados como de convencer a los tribunales. En la práctica son las argumentaciones jurídico-morales construidas por el juez, el jurado o el tribunal colegiado, y publicadas en la sentencia final del caso quienes, además de decidir de modo local y transitorio el pleito en cuestión (¿existió o no maquinación para alterar el precio de las cosas? ¿existió o no discriminación laboral?), resuelven también, por *inclusión social*, las controversias científicas, vgr. econométricas, adheridas al caso durante la litigación.²⁰ Paradójicamente es el criterio *moral* que orienta la acción legal quien termina resolviendo en última instancia el enfrentamiento entre los diferentes criterios *técnicos* de inferencia probabilística que litigan entre sí con el propósito de substituir con hechos científicos las inercias culturales implícitas en las normas jurídicas.

²⁰ “Los estadísticos son hoy en día contratados regularmente como consultores o testigos expertos por una u otra de las partes [que litigan ante un tribunal] en conexión con una extensa variedad de casos criminales y procesos administrativos conducidos por agencias gubernativas. En los litigios que implican discriminación laboral o competencia desleal, por ejemplo, se ha hecho muy común que cada una de las partes contrate su propio experto estadístico para apoyar su caso y que el juez o el jurado tengan que evaluar los diferentes análisis estadísticos presentados por esos expertos, análisis que generalmente conducen a conclusiones contradictorias... [El problema es que] incluso aquellos métodos que son considerados *estándares* por algunos estadísticos son considerados inapropiados por otros. [Por ejemplo] muchos estadísticos piensan que las pruebas de significación estadística, cuando se interpretan de forma apropiada, sencillamente no responden al tipo de cuestiones relevantes para dilucidar un caso legal. Asimismo, mientras que para algunos estadísticos los intervalos de confianza constituyen el esqueleto mismo de la estadística aplicada, para otros los aspectos “ad infinitum” de este concepto constituyen una gran preocupación... En resumen, la estadística contemporánea, tal como se aplica en el dominio legal, es un campo terriblemente controvertido. Aquellos mismos métodos que algunos estadísticos consideran los más útiles son considerados por otros como los más sospechosos.” (DeGroot,

La tarea de convencer a un tribunal de que la existencia de hechos tales como “la discriminación racial en el trabajo” o “el uso abusivo de información privilegiada” puede ser establecida o rechazada de forma *moralmente confiable* por el mero resultado numérico que arroja una prueba de hipótesis estadística, se ha demostrado *técnicamente impracticable*. Qué mejor aviso para aquellos navegantes que se hallan inmersos actualmente en las procelosas aguas de una gigantesca batalla tecno-económica: el intento de subsumir el sistema Europeo tradicional de derecho mercantil, representante de un modelo de racionalidad legal sustentada en principios culturales y morales más amplios que el mero cálculo de costes-beneficios, en el seno de un modelo generalizado de racionalidad legal “calculable”, como el que caracteriza en buena parte al sistema estadounidense de derecho de los negocios (*business law*).

Al huele mal en realidad en unas tecnologías numéricas, culturalmente circunscritas, de reducción de la distancia social que, a la vez que prometen el máximo de eficiencia al mínimo coste en el ejercicio de una vigilancia pública de segundo orden, afirman a la vez ser capaces de extraer el máximo de información social material a partir del mínimo de superficie de contacto (conjunto de datos).²¹ En realidad la extraña y frágil amalgama de rutina burocrática y carisma intelectual que les da la vida sólo puede sostenerse a muy duras penas en ambientes sociales y culturales distintos a aquellos de los que es originaria, vgr. sociedades de mercado complejamente diferenciadas. En concreto el sostenimiento a largo plazo del delicado equilibrio entre el juicio experto (la cultura profesional) y la estandarización procedimental (los métodos mecánicos de cálculo) que es condición de posibilidad de la instrumentación política de este tipo de saberes en la forma de “tecnologías de gobierno a distancia” (Miller y Rose, 1990; Rose, 1997), requiere como complemento

Fienberg y Kadane, 1986, p. ix, xi).

²¹ Vid. el impagable estudio antropológico de Power (1997) sobre el creciente predicamento político del que ha dotado a la auditoría de cuentas su “obscuridad epistemológica esencial” -“la expansión de las auditorías y su asunción de nuevos roles políticos ha sido consecuencia de sus fallos continuos y de la esencial obscuridad de aquello que producen” (Power, 1997, p. 31). Otro caso paradigmático de estudio sobre las consecuencias de la propagación internacional de tecnologías “americanocéntricas” de regulación económico-legal, es el proceso de la incorporación de los sistemas internos de control de riesgos financieros desarrollados por los grandes bancos de inversiones de Wall Street en las normas reguladoras del Comité de Supervisión Bancaria del Banco de Pagos Internacionales de Basilea (Izquierdo, 1999b).

indispensable un tipo de pegamento social extramadamente difícil de sintetizar históricamente y, por tanto, absolutamente escaso en nuestro presente. A saber: una fábrica cultural eficaz en la producción de ese bien intangible que es la *confianza impersonal*, la suspensión rutinaria del juicio crítico (esto es, la “buena fe”) ejercida en un contexto de relaciones anónimas (Shapiro, 1987). De hecho, la otra cara de la confianza impersonal, la *fiabilidad abstracta* cualidad referida al funcionamiento de los sistemas de acción burocrática tecnológicamente implementados (p.e. los censos de población informatizados) puede ser considerada la institución social clave sobre la que se erigen las combinaciones verdaderamente sostenibles de economía de mercado y democracia liberal (Giddens, 1993).

La preservación misma de la confianza impersonal en esas sociedades complejamente diferenciadas que, a lo que parece, son las únicas capaces de parirla, es siempre una tarea extremadamente delicada. Así lo atestiguan, por ejemplo, las investigaciones teóricas más recientes sobre el fenómeno de la llamada “delincuencia de cuello blanco” en el ámbito organizacional y mercantil. Dependiente cada vez en mayor medida de la *fiabilidad abstracta* de los sistemas técnico-burocráticos de administración numérica de poblaciones, la *sostenibilidad* de la *buena fe* en un contexto de relaciones anónimas se ve continuamente amenazada por una variedad continuamente renovada de prácticas sistemáticas, y a veces a gran escala, de distorsión o abierto falseamiento de paquetes de información burocrática, que tienen en la estafa financiera, la evasión fiscal y el fraude cometido por agentes y delegados públicos, sus principales expresiones contemporáneas.²² En realidad, más allá del fenómeno circunscrito de los delitos “de clase media” y el crimen societario

²² “La violación y la manipulación de las normas de confianza -de revelación, desinterés y desempeño- constituyen el *modus operandi* del crimen de cuello blanco. [...] Los delincuentes “fiduciarios” se convierten en hombres, mujeres y organizaciones *de confianza* que inducen a sus víctimas a separarse de su dinero o propiedades con mentiras, falsificaciones y traiciones más que con el uso de la fuerza bruta. Los cacos vulgares y corrientes roban mediante descerrajamiento o perforación. En vez de cultivar el uso de tecnologías mecánicas... los cacos fiduciarios cultivan el uso de las tecnologías sociales [...] La ubicuidad de las asimetrías de información, hace que virtualmente todos los tipos de relaciones fiduciarias sean vulnerables al robo, la falsificación, la exageración, la omisión, la distorsión, la fabricación o la manipulación de *información* por parte de aquellos que se hallan en posiciones de confianza. [...] Los principales reciben de sus agentes substitutos simbólicos -cuentas bancarias, certificados hipotecarios, contratos de futuros, etc.- a cambio de la custodia de propiedades tangibles. Estas piezas de papel o impulsos electrónicos pueden ser ocultados, fabricados, o distorsionados más fácilmente que las mercancías reales a las que representan.” (Shapiro, 1990, p. 350, 353).

clásico, son los atentados contra la fiabilidad de los sistemas abstractos de inspección y verificación pública (auditorías de cuentas, normas de control de calidad, protocolos de inspección pública, etc.) lo que constituye el auténtico “cáncer” que, como se dice comúnmente, “corrompe” el delicado entramado de relaciones fiduciarias (la enajenación consentida de la voluntad propia y la representación fiel del interés ajeno) que hace posible el verdadero “milagro social” de la diferenciación estructural y la acción colectiva.

3. De la *destrucción creadora*

Cuando el economista austríaco Joseph Schumpeter acuñó, a mediados de este siglo, la expresión “destrucción creadora” para dar nombre a la operación material fundamental que hace posible la evolución a largo plazo y, en suma, la supervivencia histórica del sistema capitalista²³, probablemente estaba nominado al mismo tiempo –es también probable que a sabiendas- la variedad específica de armazón cultural que requiere y a la vez promueve el sostenimiento de un mecanismo material de selección y variación de formas de organización social que muchas veces necesita que “las cosas vayan peor antes de que puedan ir mejor”. Pero el carácter dual, a la vez esperanzador y sombrío, de la dinámica capitalista del largo plazo tal como la concibió Schumpeter, se revela en toda su (terrible) veracidad histórica justamente ahora. En todo caso, de nuevo, no parecer ser casual en absoluto que la resurrección del viejo adagio schumpeteriano de la “destrucción creadora” se haya convertido a lo largo de la década que ahora finaliza en el santo y seña de un cambio radical de paradigma teórico y político, que ha permitido a la teoría macroeconómica del crecimiento y sus recetas de política pública, salir del

²³ “[A]l tratar del capitalismo, nos enfrentamos con un proceso evolutivo... El capitalismo es, por naturaleza, una forma o método de transformación económica y no solamente no es jamás estacionario, sino que no puede serlo nunca. Ahora bien: este carácter evolutivo del proceso capitalista no se debe simplemente al hecho de que la vida económica transcurre en un medio social y natural que se transforma incesantemente... Tampoco se debe... al crecimiento casi automático de la población y el capital, ni a las veleidades del sistema monetario... El impulso fundamental que pone y mantiene en movimiento a la máquina capitalista procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción y transporte, de los nuevos mercados, de las nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista.” (Schumpeter, 1984, p. 120).

punto muerto en que había quedado en la década de los 60.

La construcción, a finales de los años 80, de los primeros modelos matemáticos “neo-schumpeterianos” del crecimiento económico *endógeno* tuvo que enfrentar el viejo desafío de determinar satisfactoriamente desde *dentro* de la propia estructura de incentivos económicos a la inversión el (económicamente) inexplicable “residuo” que arrojaban las regresiones estadísticas al uso del crecimiento de la producción sobre la acumulación de capital físico: el componente de *mejora tecnológica* que era considerado responsable directo del crecimiento a largo plazo de la eficiencia productiva (la productividad) de la mezcla industrial de trabajo y capital.²⁴ Según la historia canónica (Romer, 1994a), fue la economía de la organización industrial la que, al desvelar el origen económico del residuo tecnológico, condujo a la teoría del crecimiento económico a las puertas del nuevo siglo. La teoría de la organización industrial ofrecía desde hacía tiempo a los macroeconomistas diversas herramientas conceptuales para pensar la innovación científica y técnica como una realidad social económicamente analizable.²⁵ Los economistas industriales habían apuntado el hecho de que la mejora progresiva de las técnicas de producción industrial existentes solía ir asociada a la presencia de un conjunto de estructuras económicas no-clásicas, notablemente funciones de inversión empresarial en producción de conocimientos, sistemas de protección de derechos de propiedad intelectual y, en tercer lugar, mercados industriales de estructura competitiva imperfecta o abiertamente monopolística. De modo que la originalidad intelectual que se les atribuye a los nuevos modelos matemáticos de la dinámica *endógena* (i.e.

²⁴ El fenómeno económico real que se escondía tras la solidez estadística del llamado “residuo tecnológico de Solow” era el siguiente: la acción controlada de los factores tradicionales, trabajo y capital, explicaba tan sólo entre 1/3 y 1/4 del crecimiento observado de la producción a lo largo de periodos de más de 50 años. El resto, ese “residuo” de regresión que según las distintas estimaciones podía oscilar entre el 27, el 52 y hasta el 80% del producto total, solía ser atribuido de manera inespecífica a la acción de mejoras exógenas de las tecnologías productivas. Es decir, un proceso de evolución cultural sobre el que los factores productivos no parecían tener ninguna influencia directa o, al menos, ninguna asimilable dentro de los modelos analíticos al uso.

²⁵ En realidad los economistas sabían ya desde Stuart Mill que el aumento de la eficiencia de los procesos productivos no podía deberse a otra cosa más que a la “mejora progresiva de la comprensión humana de los funcionamiento de los procesos físicos”. Pero para convertir esa afirmación en una cifra numérica determinable en el interior de una estructura funcional de relaciones abstractas entre variables macroeconómicas, era necesario llegar a estabilizar científicamente -vale decir, a formalizar matemáticamente- un resultado cualitativo tal como la posibilidad de acumulación continua y aun exponencial de descubrimientos científicos e innovaciones tecnológicas.

económicamente determinada) del crecimiento de la renta económica agregada desarrollados durante la pasada década se redujo básicamente a la “vista” que tuvieron ciertos macroeconomistas a la hora de reclutar para su causa a este inesperado aliado microeconómico.²⁶

Las transformaciones ocurridas a finales de los 80 en el campo académico de la macroeconomía del crecimiento, es bien sabido, fueron luego rápidamente vertidas, a lo largo y ancho de la década que ahora acaba, en el diseño e implementación de un nuevo conjunto de políticas públicas de reforma económica. Habida cuenta el probado poder de convicción que habían mostrado ya a principios de los 80 los modelos económicos neoclásicos “plenamente articulados a nivel matemático” (Lucas, 1980) en el asesoramiento experto de las políticas de estabilización monetaria y fiscal, los nuevos macroeconomistas del crecimiento encontraron el camino allanado para venderles a las autoridades políticas nacionales e internacionales un nuevo conjunto de recetas tecnocráticas de reforma económica “científicamente” garantizadas para lograr la prosperidad económica a largo plazo.²⁷ De este modo la nueva macroeconomía del crecimiento se ha hallado directamente implicada en la formación del nuevo régimen de política económica nacionales e internacional en los años 90 (Comisión Europea, 1994). Por una parte los economistas han identificado nuevas áreas estratégicas de intervención gubernamental, como la organización industrial, los servicios públicos, las instituciones financieras, la educación superior, la formación científica del capital humano, el I+D, o la infraestructura de autopistas de información. Como complemento a este diagnóstico inicial, los nuevos

²⁶ Los microeconomistas de la organización industrial y el cambio tecnológico habían emprendido, desde finales de los 70, la aventura de intentar domeñar matemáticamente el mecanismo de “inteligencia evolutiva” incorporado en ciertas instituciones básicas para el funcionamiento de las economías industriales modernas, instituciones que habían sido tradicionalmente refractarias a entenderse con el cálculo marginalista. Es el caso de las formas multidivisionales de organización empresarial, los procesos productivos con importantes costes fijos de inversión en I+D, las estrategias de diferenciación cualitativa de productos, los ambientes de mercado con competencia imperfecta, barreras de entrada y rentas monopolistas protegidas o los sistemas de patentes tecnológicas y prioridades científicas.

²⁷ “Si queremos comprender por qué los países difieren tan dramáticamente en sus niveles de vida, tenemos que entender por qué los países experimentan divergencias tan acusadas en sus tasas de crecimiento a largo plazo. Incluso diferencias muy pequeñas en estas tasas de crecimiento, cuando se acumulan a lo largo de una generación o más, tienen consecuencias mucho más grandes para los estándares de vida que los tipos de fluctuaciones económicas a corto plazo que han solido ocupar la atención de los macroeconomistas... si podemos desentrañar las opciones de política gubernamental que tienen aunque sea un pequeño impacto sobre las tasas de crecimiento a largo plazo, entonces podremos contribuir en mucha mayor medida al mejoramiento del nivel de vida de lo que lo ha hecho la historia toda del análisis macroeconómico de las políticas anticíclicas y el ajuste fino. El crecimiento económico...”

ingenieros macroeconómicos del crecimiento a largo plazo han formulando diversas medidas concretas de actuación en cada uno de esos campos: políticas de desregulación, defensa de la competencia, privatización y desmantelamiento de sectores públicos, reducción de desequilibrios fiscales, relocalización industrial, incentivamiento de sectores productivos punteros, financiación pública de inversiones privadas en I+D, reorientación productivista del sistema educativo, planificación familiar e inmigración selectiva.²⁸

Desde el punto de vista restringido de la tradición científica del análisis formal de los sistemas económicos, lo más “grave”, lo más pesado y a la vez lo más dañino, de la densa metáfora de la destrucción creadora schumpeteriana es su afirmación inaudita sobre la radical indeterminación económica del capitalismo: la tendencia inmanente de la competición mercantil, garante máximo de la eficiencia asignativa, a producir y recrear continuamente un poder de monopolio que bloquea el progreso de esa misma eficiencia; más aun: la misma capacidad desatada de creación de riqueza tornada una y otra vez en potencia de destrucción masiva.²⁹ De modo que, la acomodación, absolutamente traumática, de esta figura monstruosa, verdadero principio *faústico* del progreso económico (la prosperidad material de nuestras sociedades es fruto de un pacto con el diablo

es la parte de la macroeconomía que realmente importa.” (Barro y Sala-i-Martin, 1995, p. 4-5).

²⁸ Una ilustración perfecta de la nueva tendencia en el asesoramiento experto de las políticas de crecimiento económico es el del diseño de nuevos paquetes de medidas de política industrial orientados al fomento de la innovación empresarial mediante estructuras de incentivos indirectos a la inversión empresarial en I+D (Cohen, 1998, cap. 4). En España, la política de subvenciones directas a los proyectos empresariales de investigación y desarrollo está dando paso de modo progresivo a un modelo, inspirado en el “Programa Eureka” de la Unión Europea, de incentivos indirectos, principalmente créditos y desgravaciones fiscales (vid. Carlos Gómez, “Incentivos a la innovación para poder competir en el entorno del Euro. Giro en la política de I+D con mayor énfasis en las exenciones y menos en las subvenciones”, diario EL PAIS (suplemento NEGOCIOS), 17/1/99, p. 15).

²⁹ “En la ciencia económica, la verdadera fuerza del dicho atlético de que ‘sin sufrimiento no hay premio’ no reside en una admonición para consumir menos y ahorrar más. Tiene que ver más bien con la advertencia de que, en muchos casos, las cosas han de ir peor antes de que puedan ir mejor. Si hablamos con una nadadora, nos contará que cada vez que intenta una nueva variación en su técnica, sus tiempos empeoran... Pero luego, lentamente la eficiencia de su nadar mejora y acaba por ajustar perfectamente bien todos los pequeños detalles para conseguir el mejor resultado posible con ese nuevo estilo. Si los nadadores no estuviesen dispuestos a tolerar empeoramientos temporales de sus resultados, nunca serían capaces de experimentar y desarrollar mejores técnicas. El proceso equivalente de experimentación, deterioro transitorio y mejora final que tiene lugar en la economía fue denominado ‘destrucción creadora’ por Joseph Schumpeter. Un nuevo producto mejorado suele reemplazar generalmente a los ya existentes. La creación de mayores rendimientos económicos para los factores de producción que se emplean en la fabricación de un nuevo bien va asociada indefectiblemente a la destrucción de los rendimientos que obtenían los factores empleados en la fabricación de los bienes antiguos a los que desplaza. Los trabajadores que solían producir el bien anticuado tienen que mudarse a realizar otras actividades nuevas. En el mejor de los casos esto sería sólo un presagio del desempleo. En el peor, puede conducir a una pérdida permanente de ingresos por parte de los trabajadores desplazados.” (Romer, 1994b, p. 5).

que amenaza continuamente con destruirnos), dentro del esquema del equilibrio general y la racionalidad optimizadora neoclásica, ha sido el necesario precio teórico a pagar para derribar el imponente obstáculo intelectual que planteaba el “residuo de Solow” al dogma marginalista de que la asignación más eficiente de unos recursos económicos siempre escasos ha de tener lugar, necesariamente, en un contexto de equilibrio general competitivo. Un precio, en verdad, demasiado alto por cuanto ha acabado poniendo en cuestión todo el aparato analítico de la tradición neoclásica.³⁰

En pretendida sintonía con esta visión “desencantada” tanto del progreso como de la decadencia capitalista, el ejercicio sociológico *reflexivo* expuesto en estas páginas ha tratado de arrojar luz sobre las auténticas apuestas económicas (poder monopólico a escala global) y políticas (imperialismo cultural planetario) de largo plazo que se hallan implícitas en las batallas tecno-económicas actuales por el control de los mercados mundiales. Ahora que la medida del crecimiento económico ha pasado *oficialmente* a depender literalmente de la producción, el comercio y la difusión cultural de ideas “originales” (invenciones tecnológicas y obras artísticas de autoría) capaces de destronar viejos usos y costumbres empleados en la concepción del mundo³¹, el fantasma de la destrucción creadora se hará cada vez más presente en nuestras vidas.

El “genio pictórico” de un Manet o la “grandeza literaria” de un Joyce son otras tantas variedades de ese misma fuerza *faústica* de transformación

³⁰ “La profesión económica está viviendo un cambio substancial en el modo de pensar el comercio internacional, el desarrollo económico y la geografía económica. En cada una de estas áreas hemos pasado por una progresión que comienza por modelos basados en la competencia perfecta, se mueve a una competencia de tipo precio-aceptante pero con rendimientos crecientes, y finaliza con modelos explícitos de competencia imperfecta. Es probable que este patrón se repita también en otras áreas como la teoría de las fluctuaciones macroeconómicas. Los efectos de esta tendencia general pueden ser muy importantes. En última instancia podrían forzar a los economistas a reconsiderar algunas de las proposiciones más básicas de la ciencia económica.” (Romer, 1994a, p. 19)

³¹ Justamente en el momento de escribir estas palabras acaba de hacerse “oficial” la entrada de la economía española en la famosa “era de la información”, epítome de la lógica schumpeteriana de la destrucción creativa: hace tan sólo unos días ha entrado en vigor en nuestro país y en el resto de la Unión Europea la aplicación de un nuevo Sistema Europeo de Cuentas Nacionales (SEC-95) que incluye la novedad *auténticamente histórica* de considerar activos “inmateriales” tales como los programas de ordenador y las obras originales de autoría artística, pictórica, musical o literaria, dentro del capítulo contable de “formación bruta de capital”, esto es, como bienes de inversión, medios de producción, por tanto fuente de riqueza durable y motores de crecimiento económico a largo plazo (vid. Fernando Gualdoni y Manuel Navarro, “Los datos macroeconómicos cambian con el milenio. La contabilidad española afina su metodología para adaptarse a Europa y hacer emerger parte de la economía”, diario EL PAIS, Madrid, 27/6/99, p. 58).

histórica, una revolución “estética” o más precisamente *simbólica*, esto es, un cambio en los modos conocidos de representar lo real, que, haciendo saltar “de golpe” las convenciones simbólicas establecidas (formas de expresión legítimas, géneros artísticos aceptados), es capaz, de la noche a la mañana, de mandar a la papelera –o al desván o a la hemeroteca- un acervo enorme de expresión cultural consolidado a lo largo de siglos (el “paisaje naturalista”, la “novela costumbrista”). Pero, como sabemos ya, este mismo “Prometeo desatado” que desplaza de forma discontinua las fronteras de lo factible y lo valioso en materia de técnica y belleza, ha sido también quien ha traído a nuestro mundo la forma por excelencia del sufrimiento moderno³²: el “declive” industrial -y su correlato: la “reconversión”- que deja sin empleo a miles de millones de personas en menos que canta un gallo. Dicho más claramente: del mismo modo que la revolución simbólica del impresionismo acabo dejando prácticamente sin mercado a los paisajistas tradicionales, la “revolución tecnológica” simbolizada por el modelo T de Henry Ford, al hacer saltar las barreras físicas al desplazamiento humano conocidas hasta el momento (distancias máximas, duraciones mínimas), borró del mapa en pocos más de 30 años el negocio ancestral de los carruajes de caballos.

Sin embargo, frente a la metafísica schumpeteriana del “espíritu de empresa” -cualidad psicológica aparentemente “paranormal”, esto es “parasocial”, de la que el economista austríaco hiciera su mejor elegía³³-, el análisis sociológico de las revoluciones estéticas nos revela que, si bien estas

³² Vid. el sobrecogedor conjunto de testimonios personales sobre la experiencia del “sufrimiento” en las sociedades modernas inteligentemente seleccionados, agrupados y diseccionados sociológicamente por Bourdieu y sus colaboradores (Bourdieu et. al., 1999) con el propósito de dar cuenta sociológica de la vivencia del declive económico local y la destrucción de las formas de empleo tradicionales –y del empleo en general- como causas por excelencia del sufrimiento humano en el mundo contemporáneo (desconfianza, soledad, apatía, racismo, delincuencia, violencia...)

³³ “El empresario típico está más centrado en sí mismo que el resto de la gente, puesto que se fija menos que ellos de la tradición y las conocencias y porque su tarea característica – tanto teórica como práctica- consiste en romper con lo viejo y crear nuevas tradiciones. [...] La psicología del empresario [se caracteriza] por el sueño y la voluntad de hallar un reino privado... el anhelo de conquista... el impulso de lucha, de probarse a uno mismo que se es superior a otros, de tener éxito por... el éxito mismo... Finalmente está la alegría de crear, del trabajo bien hecho, o simplemente de ejercitar la energía o el ingenio de uno” (Schumpeter, 1961, pp. 91-93). Como muy bien ha observado un comentarista reciente, el empresario schumpeteriano guarda un parecido asombroso, en absoluto casual, con el retrato romántico de la autoría artística, ella misma creación increateda libre de toda determinación social. “Anhelo, voluntad, éxito por el éxito mismo, imperativos irracionales, y, sobre todo, la alegría de crear y transformar –suena como si Schumpeter estuviese pintando la figura romántica del autor-genio, particularmente cuando proclama que el empresario proviene de aquella porción de la sociedad que se distingue por poseer “cualidades supra-normales de intelecto y voluntad”. (Boyle, 1996, p. 242, n. 43).

“gotas de originalidad” deben aparecerse siempre a los propios actores implicados en el proceso (los artistas y el público) como una ruptura inmanente al propio plano estético (una nueva forma de pintar, una nueva forma de escribir)³⁴, es sólo cuando tienen la suerte de hallarse inmersas en un proceso más amplio de transformaciones sociales que esas gotitas de azar biográfico, histórico y cultural, son capaces de desbordar, de forma aparentemente instantánea, el vaso acumulado de la tradición y de las formas legítimas de relacionarse con la cultura.³⁵ En realidad, como lo revela el análisis económico contemporáneo del cambio tecnológico, el “espíritu de empresa”, pese a lo que pensaba Schumpeter, sólo es capaz de traer al presente promesas de prosperidad futura ni tan siquiera vislumbradas un momento antes, cuando se halla en presencia de una conjunción extremadamente improbable de factores *externos* independientes (coste de capital, tamaño de los mercados, estructura competitiva del sector, sistema educativo local, etc.)³⁶

³⁴ “La revolución estética sólo puede realizarse estéticamente: no basta con constituir como bello lo que la estética oficial excluye, con rehabilitar los temas modernos, viles o mediocres; hay que afirmar el poder que pertenece al arte de constituirlo todo gracias a la virtud de la forma (“escribir bien lo mediocre”), de trasmutarlo todo en obra de arte gracias a la eficacia de la propia escritura.” (Bourdieu, 1995, p. 165).

³⁵ “[La revolución estética] es fruto del encuentro entre dos procesos, relativamente independientes, que acaecen dentro del campo y fuera del campo. Los recién llegados heréticos que, al negarse a entrar en el ciclo de la reproducción sencilla, basado en el reconocimiento mutuo de los “viejos” y los “nuevos”, rompen con las normas de producción vigentes y decepcionan las expectativas del campo, sólo consiguen las más de las veces imponer el reconocimiento de sus productos gracias a cambios externos: los más decisivos de estos cambios son las rupturas políticas que, como las crisis revolucionarias, cambian las relaciones de fuerza en el seno del campo... o la aparición de nuevas categorías de consumidores que, al estar en afinidad con los nuevos productores, garantizan el éxito de sus productos.” (Bourdieu, 1995, p. 376).

³⁶ “[S]uele establecerse un vínculo entre la exogenidad [económica] y la aleatoriedad [intrínseca de la innovación tecnológica]. Si estoy haciendo prospecciones para encontrar oro o buscando un cambio en el ADN de una bacteria que le permita comerse el aceite de un vertido, mis posibilidades de éxito estarán dominadas por la casualidad. El descubrimiento parece ser un evento exógeno en el sentido de que fuerzas que se hayan fuera de mi control parecen determinar si tendré éxito o no. *Pero la tasa agregada de descubrimiento es endógena*. Cuando más gente se pone a buscar oro o a experimentar con bacterias, se hacen descubrimientos más valiosos. Esto es verdad incluso si los descubrimientos son resultados colaterales accidentales de otra actividad (encontrar oro como un efecto secundario de una excavación) o si los incentivos del mercado no juegan ningún papel en el fomento de la actividad (como cuando los descubrimientos en biología molecular básica fueron inducidos por ayudas gubernamentales a la investigación). *La tasa agregada de descubrimiento está aun determinada por cosas que las personas hacen.*” (Romer, 1994a, pp. 12-13). Vid. Romer (1996) para un análisis histórico-económico del potencial innovador mostrado por la economía estadounidense a lo largo de este siglo.

4. Conclusión. El que contamina no paga

Oculto en el interior de ese nuevo Caballo de Troya que es la teoría económica del crecimiento endógeno y su batería correspondiente de recetas tecnocráticas de medidas de ajuste económico, se halla, como hemos intentado hacer ver a lo largo de este trabajo, un propósito mucho más ambicioso: conseguir imponer una serie de normas de regulación social de carácter local -en particular, los criterios tecno-económicos de elección “racional” y distribución “eficiente” imperantes en los mercados financieros estadounidenses- como los estándares institucionales que habrán de regir los intercambios de bienes y servicios en los mercados internacionales durante el nuevo siglo. Para obtener una estimación aproximada de la extraordinaria (¿definitiva?) ‘ventaja comparativa’ que supone ser a la vez “juez y parte” en el juego de la competencia económica internacional, basta con observar el celo extraordinario que ha comenzado a mostrar el propietario de la norma en proteger, contra la “apropiación indebida” (la copia gratuita, el plagio), sus múltiples emanaciones económicas en la forma de bienes y servicios de propiedad intelectual.

Con todo, lo más grave no es tener que acabar viéndoselas en una partida de póker con el fabricante de los naipes. Lo terrible del caso es que el peculiar modo de “vida en el filo” que, tal como afirma Alan Greenspan en la cita inicial con la que abrimos este texto, parece haber sido el modo de vida histórica, si no conscientemente *elegido* por el pueblo norteamericano, no parece ser en absoluto la forma de vida más deseable para la mayor parte de la gente de este planeta.

Desde la publicación, en 1960, del trabajo clásico de Ronald Coase sobre el problema del coste social, el análisis económico de los derechos de propiedad denomina “efectos externos” o “externalidades” a aquellos efectos de asignación y redistribución de la riqueza económica que, como consecuencia de la existencia de costos de transacción demasiado elevados (los costos en tiempo y recursos de llegar a un compromiso “creíble” entre las partes implicadas), no pueden ser capturados dentro del sistema de contratos legales

y el mecanismo de formación de precios.³⁷ Se distinguen las externalidades *negativas* (costos económicos soportados por personas que no se hallan implicadas en su generación) de las externalidades *positivas* (beneficios económicos apropiados por personas que no se hallan implicadas en su generación). El ejemplo típico de externalidades económicas positivas es la difusión social de las innovaciones tecnológicas (la “piratería” de *software* informático se ahorra los gastos de investigación y desarrollo necesarios para generar la primera copia de un programa original). Para las externalidades negativas el ejemplo clásico es el del deterioro medioambiental producido por los procesos industriales.³⁸

Una serie de análisis recientes sobre los efectos macroeconómicos asociados con la creciente liberalización contemporánea del comercio de capitales, bienes industriales y servicios de alto valor añadido entre un gran número de economías nacionales (Rodrik, 1997; Fligstein, 1998), han llamado la atención sobre nueva especie emergente de *macro-externalidad económica negativa*. Se trata del fenómeno de redistribución económica a gran escala producida como consecuencia del aumento exacerbado de la capacidad de movilidad internacional -en suma, de evasividad fiscal- de los recursos de capital y la mano de obra de alta calificación. Fenómeno que es soportado de forma *completamente involuntaria* por una gran mayoría ciudadana de poseedores de “recursos de capital humano de baja calificación” y, por tanto, “baja movilidad internacional”, que padecen una distribución del ingreso agregado crecientemente desigualitaria y, en particular, unos niveles de presión fiscal cada vez más sobrecargados sobre sus increíblemente menguantes rentas salariales.³⁹ Uno de los exponentes mejor conocidos de este aterrador efecto perverso producido por

³⁷ Vid. Callon (1998b) para una reinterpretación de la teoría marginalista de las externalidades económicas y los costos de transacción en los términos (“encuadramiento” [*framing*] y “desbordamiento” [*overflowing*]) del estudio socio-antropológico de las controversias científicas y tecnológicas.

³⁸ En este sentido, entonces, se dice que los sistemas legales de registro y protección de patentes y las modernas las leyes de protección medioambiental con su aparato de sanciones económicas (“quien contamina paga”) son, respectivamente, invenciones sociales destinadas a *internalizar* en parte estos dos tipos de externalidades, esto es, a hacer que quienes contaminan y quienes “copian” *ilegalmente* soporten de algún modo los costes sociales implicados en la limpieza medioambiental (mediante el pago de multas) y en los costes privados en los que incurre la actividad de I+D empresarial (mediante el pago de cánones o regalías).

³⁹ “[L]a capacidad de los propietarios de capital para entrar y salir de las economías domésticas con relativa facilidad impone una *externalidad negativa* sobre otros grupos sociales (como los trabajadores) con una movilidad más limitada. Esta externalidad surge porque la movilidad del capital exagera los riesgos a los que están expuestos los grupos inmóviles.” (Rodrik, 1997, p. 55, cursivas mías).

los excesos de la liberalización económica es la crisis de sostenibilidad financiera que afecta en la actualidad al modelo europeo de Estado de Bienestar.

Desde el punto del cálculo financiero a corto plazo, las necesidades fiscales de financiación del estado de bienestar son consideradas un “lastre competitivo”, porque el mantenimiento de elevados estándares de protección laboral incrementa los costes salariales y por tanto los costes productivos de los exportadores europeos. Pero lo cierto es que históricamente, el desarrollo del Estado de Bienestar parece aportar una considerable “ventaja competitiva” para los sectores exportadores de las economías europeas más abiertas al exterior. La red de protección que supone el gasto público en transferencias sociales (seguros de desempleo, subsidios a las rentas más bajas, pensiones de jubilación) proporcionaba a la fuerza de trabajo empleada por las grandes empresas alemanas, suecas, danesas, suizas y austríacas, el mínimo de seguridad vital necesario para afrontar con garantías y voluntad los enormes riesgos económicos, de fluctuación agregada del ingreso y de la norma de consumo, asociados a la competencia exterior.⁴⁰

Dejando al margen argumentos probadamente desautorizados sobre el papel de la competencia de bajos precios y el “dumping social” que supuestamente ejercerían las economías del Sudeste Asiático y Sudamérica, el verdadero problema con la capacidad de financiación fiscal de la seguridad social pública parece ser la facilidad creciente de la que disfrutaban empleadores y propietarios de capital para cambiar de sitio la localización física (y la residencia fiscal) tanto de sus instalaciones como de sus fondos de inversión y que hace que la base de capital imponible de cada nación individual sea cada vez más sensible al nivel local de presión fiscal. La movilidad exacerbada del capital y la mano de obra de alta cualificación, de hecho, parece ser la principal causa del incremento del riesgo macroeconómico de volatilidad del ingreso que sufren aquellos factores

⁴⁰ Las cifras estadísticas disponibles parecen corroborar esta hipótesis: con anterioridad a la Segunda Guerra Mundial, la proporción de los gastos gubernamentales sobre el PIB era en promedio del 21% en las economías que en la actualidad denominamos “industriales avanzadas”. A mediados de los 90 esta cifra -cuyo principal componente son ya los gastos sociales, y en particular las transferencias, que alcanzan el máximo nivel de crecimiento tendencial durante el período de posguerra- se había más que doblado, hasta alcanzar un promedio del 47% sobre el total del producto interior del mismo conjunto de países. El crecimiento del papel del Estado ha sido particularmente destacado en países como EE.UU (del 9 al 34%), Suecia (del 10 al 69%) y Holanda (del 19 al 54%), cuyas economías se caracterizan por un alto grado de apertura al exterior, en términos de sus volúmenes de importaciones y exportaciones. (cf. Rodrik, 1997, p. 49).

económicos menos móviles, vgr. la fuerza de trabajo de baja calificación.⁴¹ Y por tanto el factor que determina el aumento en la actualidad la demanda de seguridad social que deben afrontar las haciendas públicas. Y como quiera que el recurso a medidas tradicionales de intervención macroeconómica (como la devaluación o el retorno a los controles de capital) se ha hecho cada vez más dificultoso, el aumento de la demanda interna de seguridad social en presencia de este fenómeno de “volatilización fiscal” del capital, ha hecho que, a lo largo de los últimos años, el grueso del crecimiento correlativo de la presión fiscal necesaria para sostener los estándares de protección social haya recaído en su mayor parte sobre los ingresos laborales.

Así pues el problema principal del sistema público de seguridad social acaba siendo saber hasta qué punto la creciente presión fiscal sobre las rentas salariales puede compensar por sí sola el imparable drenaje de recursos fiscales provocado por la estampida de los capitales nacionales hacia “paraísos fiscales” hecha posible por el proceso de liberalización comercial.

Tal vez, los afectados por este problema (asalariados, trabajadores de baja cualificación, desempleados de larga duración, etc.) deberíamos empezar a proponer algún tipo de arreglo colectivo que, tomando como modelo las sanciones económicas que impone la legislación medioambiental o los sistemas de canon compensatorio por copia privada de las leyes de propiedad intelectual, nos permitiese, de algún modo, *internalizar* en parte (ie. quien contamina paga, quien copia paga) esa auténtica *externalidad negativa global* que se abate -y se abatirá aun más en el futuro- sobre nuestras vidas como consecuencia de la espiral de imprudencia temeraria (pues parece más destructora que creadora) en la que nos ha embarcado el delirio imperial de la elite tecnocrática estadounidense.

⁴¹ “La competencia fiscal entre regiones y países por atraer a los factores de producción de mayor movilidad conduce a una clara discriminación entre los factores más móviles como el de la tecnología, el capital y la mano de obra más cualificada y los menos móviles, o sin movilidad alguna, como la mano de obra menos cualificada, los inmuebles y la tierra. Los primeros tenderán a desplazarse al país que ofrezca un mejor trato fiscal y abandonarán el país que tenga un peor trato fiscal por financiar un mayor sistema de redistribución y solidaridad. Este último país, para poder hacer frente a la reducción de ingresos que esto supone, y mantener su sistema de redistribución, tendrá que reducir los impuestos sobre el capital y sobre la renta de las personas más cualificadas y de mayor renta para que no se escapen a otros países, al mismo tiempo, tendrá que reducir las prestaciones sociales para no atraer a personas desprotegidas de otros países y, finalmente, tendrá que gravar, fiscalmente, en mayor medida a la tierra y

Como muy bien observara Schumpeter, la promesa de crecimiento indefinido del bienestar material que ofrece la institucionalización social a gran escala de la imaginación especulativa en la forma de mercados de capital integrados a escala mundial, va acompañada de manera indisociable del riesgo de fluctuaciones en el ingreso agregado (a escala local, regional, nacional y, desde hace un tiempo, mundial), riesgo cuyo aumento corre en paralelo con el crecimiento del producto planetario. El peligro potencial -¡pero incluso ya en algunos casos *la ocurrencia efectiva* (Castañeda, 1996)!- de una catástrofe histórica de esta magnitud, una verdadera *ruptura social a escala internacional*, es en última instancia responsabilidad de la gran mayoría de gobiernos nacionales del planeta, que han acabado por asumir como “naturales” los injustos resultados de una competencia económica pervertida por la dominación simbólica que ejercen las elites profesionales, económicas y políticas de EE.UU en el mercado internacional de los modos de regulación económica.

Pues, en efecto, este riesgo, potencialmente catastrófico, de *ruptura social* nos está siendo *transferido* a todos los demás habitantes del planeta a través del enorme éxito que ha llegado a alcanzar el modelo americano de institucionalización social de los procesos de intercambio económico en el contexto de la competencia internacional en el mercado de los modos de regulación política de la vida económica. Método de transmisión indirecto y básicamente insensible, pues así es como actúa la *violencia simbólica* que se ejerce a través de la *normalización tecno-económica*: ocultando las arbitrariedades del poder social de *nominación cultural* bajo los ropajes de la eficiencia técnica entendida como necesidad natural.

BIBLIOGRAFIA

- Abolafia, M.Y. (1996); *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Alonso, W. y Starr, P. (1987); *The Politics of Numbers*, Nueva York, Rusell Sage Foundation.
- Baker, W.E. (1990); "Market Networks and Corporate Behavior", *American Journal of Sociology*, 96, pp. 589-625.
- Bancaud, A. y Boigeol, A. "A New Judge for a New System of Economic Justice" en Dezalay y Sugarman (1995), pp. 104-113.
- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (1995); *Economic Growth*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Benston, G.J. (1990); *The Separation of Commercial and Investment Banking: The Glass-Steagall Act Revisited and Reconsidered*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Bettig, R.V. (1996); *Copyrighting Culture. The Political Economy of Intellectual Property*, Boulder, CO, Westview Press.
- Boix, C. (1996); *Partidos políticos, crecimiento e igualdad. Estrategias económicas conservadoras y socialdemócratas en la economía mundial*, Madrid, Alianza.
- Boyle, J. (1996); *Shamans, Software and Spleens. Law and the Construction of the Information Society*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Bourdieu, P. (1995); *Las reglas del arte*, Barcelona, Anagrama.
- (1997); "Le champ économique", *Actes de la recherche en sciences sociales*, nº 119, septiembre, pp. 48-66.
- (dir.) (1999); *La miseria del mundo*, Madrid, Akal.
- Burt, R.S. (1988); "The Stability of American markets", *American Journal of Sociology*, 94, 365-95
- Callon, M. (1991); "Réseaux technoéconomiques et irréversibilités" en R. Boyer *et. al.*, *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Paris, Editions de l'EHESS, 1991, pp. 195-230.
- (1998a); "Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics", en Callon (1998c), pp. 1-57.
- (1998b); "An Essay in Framing and Overflowing: Economic Externalities Revisited by Sociology", en Callon (1998c), pp. 244-269.
- (ed.) (1998c); *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell.
- Castañeda, Jorge (1996); "México's Circle of Misery", *Foreign Affairs*, 75 (4), pp. pp. 92-105.
- Cohen, D. (1998); *Riqueza del mundo, pobreza de las naciones*, Buenos Aires, Fondo de Cultura.
- Coleman, W.D. y Underhill, G.R.D. (eds.) (1998); *Regionalism, and Global Economic Integration. Europe, Asia and the Americas*, Londres, Routledge.
- Comisión Europea (1994); *Libro blanco sobre la producción, la competitividad y el empleo*, Bruselas y Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
- DeGroot, M.H.; Fienberg, S.E. y Kadane, J.B. (1994); *Statistics and the Law*, Nueva York, Wiley.
- De la Dehesa, Guillermo (1998); *El reto de la Unión Económica y Monetaria*, La Coruña, Fundación Barrié de la Maza.
- De Lucas, Angel (1992); *Actitudes y representaciones sociales de la población de la Comunidad de*

Madrid en relación con los Censos de Población y Vivienda de 1991, Madrid, CAM, Consejería de Economía (Colección Estudios y Análisis).

- Dezalay, Y. (1992); *Marchands de droit. La restructuration de l'ordre juridique international par les multinationales du droit*, Paris, Fayard
- (1993); "Multinationales de l'expertise et 'dépérissement de l'Etat'", *Actes de la recherche en sciences sociales*, nº 96-97, pp. 3-20.
- (1998); "Regionalism, Globalization, and 'Professional Society'. Between State, Law, and the Market for Professional Services" en Coleman y Underhill (1998), pp. 197-222..
- y Sugarman, D. (1995); *Professional Competition and Professional Power. Lawyers, Accountants and the Social Construction of Markets*, Londres y Nueva York, Routledge.
- y Garth, B. (1998); "Le 'Washington Consensus'. Contribution a une sociologie de l'hégémonie du néoliberalisme", *Actes de la recherche en sciences sociales*, nº 121-122, pp. 3-21.
- Dimaggio, P. (1990); "Cultural aspects of economic action and organization", en R. Friedland y A.F. Robertson (eds.), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Nueva York: Aldine de Gruyter, 1990, pp. 113-136.
- Dobson, W. Jacquet, P. (1998); *Financial Services Liberalization in the WTO*, Washington, DC: Institute for International Economics.
- Doremus, P. N. (1996); "The Externalization of Domestic Regulation: Intellectual Property Rights Reform in a Global Era", *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 3 (2), pp. 341-376.
- Eichengreen, B.; Rose, A.K. y Wyplosz, Ch. (1995); "Exchange Market Mayhem: The Antecedents and Aftermath of Speculative Attacks", *Economic Policy*, 21, pp. 249-312.
- Fligstein, N. (1990); *The Revolution of Corporate Control*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- (1997); "Rhétorique et réalités de la "mondialisation", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119 (septembre), pp. 36-47.
- (1998); "Is Globalization the Cause of the Crises of Welfare States?", EUI Working Papers SPS nº 98/5, Political and Social Science Department, European University Institute, Fidenza, October.
- García, M-F. (1986); "La construcción social d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, pp. 2-13.
- Goldthorpe, J.H. (1991); *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo. Estudios sobre economía política en los países de Europa Occidental*, Madrid, Ministerio de Trabajo.
- Granovetter, M. (1985); "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- y Swedberg, R. (1992); *The Sociology of Economic Life*, Boulder, CO, Westview Press.
- Giddens, A. (1993); *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza.
- Guillen, M. (1989); *La profesión de economista*, Barcelona, Ariel.
- Hall, P.A. (1993); *El gobierno de la economía. Implicaciones políticas de la intervención estatal en la economía en Gran Bretaña y Francia*, Madrid, Ministerio de Trabajo.
- Hopwood, A.G. y Miller, P. (eds.) (1994); *Accounting as Social and Institutional Practice*, Cambridge, UK, Cambridge University Press.
- Imparato, N. (ed.) (1999); *Capital for Our Time. The Economic, Legal, and Management Challenges of Intellectual Capital*, The Hoover Institution Press, Stanford University, Stanford, CA.
- Izquierdo, A.J. (1999a); "Antropismo social, reflexividad estadística y liberalismo avanzado: más allá de la globalización económica", en R. Ramos y F. García-Selgas (dirs.), *Globalización, riesgo y reflexividad. Temas de teoría sociológica contemporánea*, Madrid, CIS, en prensa.

- (1999b); "Asset Pricing Models and the Financial Services Revolution: From Local Techno-Economic Conventions to Global Symbolic Violence", *Accounting, Organisations and Society*, en prensa.
- Johansson, S.R. (1988); "The Computer Paradigm and The Role of Cultural Information in Social Systems", *Historical Methods*, 21 (4), pp. 172-188.
- Keen, P.W. (1999); "Transforming Intellectual Property into Intellectual Capital: Competing in the Trust Economy", en *Imparato* (1999), pp. 3-35.
- Klamer, A. y Colander, D. (1990); *The Making of An Economist*, Boulder, CO, Westview Press.
- Latour, B. (1992); *La ciencia en acción. Cómo seguir a los científicos y a los ingenieros a través de la sociedad*, Barcelona, Lábor.
- Lordon, F. (1997); *Les quadratures de la politique économique*, Paris, Calman-Levy.
- Lucas, R.E. (1980); "Methods and Problems in Business Cycle Theory", *Journal of Money, Credit and Banking*, 12 (4), pp. 696-715.
- Milgrom, P. y Roberts, J. (1993); *Economía, organización y gestión de la empresa*, Barcelona, Ariel.
- Miller, M.H. y Upton, Ch.W. (1990); "Estrategias para la estructura y regulación del mercado de capitales", *Información Comercial Española*, nº 688, pp. 243-266.
- Miller, P. y Rose, N. (1990); "Governing Economic Life", *Economy and Society*, 19 (1), pp. 1-31.
- Moran, M. (1991); *The Politics of the Financial Services Revolution: The USA, UK, and Japan*, Londres, Macmillan.
- Nimmer, R. T. (1991); "Globalization of Law: Commercial and Intellectual Property Markets", paper presented at the Joint Meeting of the Law & Society Association and the RCSL, ISA, "Law and Society in the Global Village", June 26-29, Amsterdam.
- Orléan, A. (1990); "Le rôle des influences interpersonnelles dans la détermination des cours boursiers", *Revue économique*, 41 (5), pp. 839-868.
- Porter, T.M. (1995); *Trust in Numbers. The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Power, M. (1997); *The Audit Society. Rituals in Verification*, Oxford, Oxford University Press.
- (ed.) (1996); *Accounting and Science. Natural inquiry and commercial reason*, Cambridge, UK, Cambridge University Press.
- Radelet, S. y Sachs, J.D. (1998); "The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects", *Brooking Papers on Economic Acitivity*, 1, pp. 1-90.
- Rodrik, D. (1997); *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, DC, Institute for International Economics.
- Romer, P.M. (1994a); "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1), pp. 3-22.
- (1994b); "Beyond Classical and Keynesian Macroeconomic Policy", *Policy Options*, July-August.
- (1996); "Why Indeed, in America? Theory, History and the Origins of Modern Economic Growth", *American Economic Review*, 86 (2), pp. 202-206.
- Rose, N. (1997); "El gobierno en las sociedades liberales 'avanzadas': del liberalismo al neoliberalismo", *Archipiélago*, nº 29, pp. 25-40.
- Ryan, M. P. (1998); *Knowledge Diplomacy. Global Competition and the Politics of Intellectual Property*,

Washington, DC, Brookings Institution.

- Salais, R.; Baverez, N. y Reynaud, B. (1990); *La invención del paro en Francia. Historia y transformaciones desde 1890 a 1980*, Madrid, Ministerio de Trabajo.
- Schumpeter, J. (1961); *The Theory of Economic Development* [1912/1934], Cambridge, MA, Harvard University Press.
- (1984); *Capitalismo, socialismo y democracia* [1942], Barcelona, Folio.
- Shapiro, S.P. (1987); "The Social Control of Impersonal Trust", *American Journal of Sociology*, 93, pp. 623-658.
- (1990); "Collaring the Crime, not the Criminal: Reconsidering the Concept of White Collar Crime", *American Sociological Review*, 1990, 55 (June), pp. 346-365.
- Shiller, R.J. (1995); "Comportamiento especulativo y el funcionamiento de los mercados de riesgo", *Moneda y Crédito*, nº 200, pp. 11-52.
- Smelser, N. y Swedberg, R. (eds.) (1994); *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Smith, Ch.W. (1989); *Auctions: The Social Construction of Value*, Berkeley, CA, University of California Press.
- Soros, G. (1999); *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Madrid, Debate.
- Steinherr, A. (1998); *Derivatives. The Wild Beast of Finance*, Nueva York, Wiley.
- Swedberg, R. (ed.) (1990); *Economics and Sociology. Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- (ed.) (1994); *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Trubek, D.; Dezalay, Y.; Buchanan, R. y Davis, J. (1994); "Global Restructuring and the Law: Studies on the Internationalization of Legal Fields and the Creation of Transnational Arenas", *Case Western Reserve Law Review*, 44 (2), pp. 407-498.
- White, H.C. (1980); "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology*, 87, pp. 517-47
- Whitley, R. D. (1986); "The Rise of Modern Finance Theory: Its Characteristics as a Scientific Field and Connections to the Changing Structure of Capital Markets", en W.J. Samuels (ed.), *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, vol. 4, Greenwood, CON, JAI Press, 1986, pp. 147-178.
- Wiggart, N.W. (1992); "Affaires de familie. Les societés de vente à domicile aux Etats-Unis", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 94, pp. 27-40.
- Zelizer, V.A. (1981); *Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States*, Nueva Brunswick, Transaction.