

LOS EFECTOS DE LA “GLOBALIZACIÓN” SOBRE LA SOBERANÍA DE LOS ESTADOS NACIONALES: EL ABSTENCIONISMO

Florence LÉZÉ LEROND*

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *La “globalización” es proceso histórico*. III. *La hegemonía de las empresas transnacionales sobre los Estados nacionales*. IV. *Conclusión*.

I. INTRODUCCIÓN

La “globalización” constituye un proceso económico que ha evolucionado dentro de un contexto histórico y geopolítico particular y que tiene implicaciones económicas, políticas, sociales y culturales. Ese “nuevo orden” impuesto está basado sobre flujos e intercambios de diversos tipos, al nivel mundial. Se ubica dentro de una lógica de competencia, de acumulación, de deslocalizaciones,¹ de privatizaciones así como de la desaparición de las reglamentaciones que antes regulaban esos principios dentro de los Estados nacionales. La desreglamentación económica, a favor de las grandes empresas multinacionales, se apoya sobre la reducción de las prerrogativas de los Estados; de su papel de intermediarios (económico, político o social) entre las fuerzas antagonistas dentro de los Estados y da lugar a un nuevo “principio de soberanía” de las empresas transnacionales, las cuales, a tra-

* Doctorante en Estudios Latinoamericanos, UNAM.

¹ El término de “deslocalización” designa los fenómenos de movilidad geográfica del capital, a la búsqueda de una mayor tasa de beneficio: las empresas se implantan donde las condiciones de producción son ventajosas. La “deslocalización” remodela la división internacional del trabajo. Esta estrategia sirve para buscar una mano de obra poco costosa, materias primas, energía... Jurídicamente, las empresas necesitan una reglamentación poco rígida sobre trabajo, fiscalización, contaminación... lo que lleva a los Estados nacionales a desreglamentar (ejemplo de las zonas francas) para atraer a estas empresas y evitar la desindustrialización o el desempleo.

vés de los organismos internacionales, dictan las políticas nacionales. En la misma proporción que el Estado deja de realizar su papel de rector de la economía, la semejanza de políticas de izquierda con las de derecha que comparten políticas ultraliberales a favor de una economía mundializada y desreglamentada favorece el descontento social, la inmovilización política y el abstencionismo electoral.

En fin, cuando se habla de “globalización”, ¿se trata de un fenómeno nuevo o de una etapa en un proceso? ¿Qué sustenta, entonces, ese proceso y qué lo caracteriza?

Como lo explica John Saxe-Fernández, existe un antagonismo entre dos perspectivas de análisis del proceso en cuestión.² La primera considera la “globalización” como “categoría histórica”. Por lo tanto, conserva la noción de “imperialismo” como marco de referencia de dominación. En tal perspectiva, “globalización” equivale a “internacionalización económica” y está vinculada con el desarrollo y la expansión capitalista, cual expresión contemporánea es la colonización y el imperialismo. La segunda perspectiva de análisis pertenece a la sociología del conocimiento. En esa perspectiva, la “globalización” se concibe como un fenómeno nuevo, homogéneo, homogeneizante que conduce a la democracia, al progreso y al bienestar. Por fin, esa versión “acarrea la desaparición progresiva del Estado”. Ese tipo de discurso se apoya sobre la idea de “autorregulación” del sistema económico mundial y que escapa al control político porque se sustenta sobre la idea de la caducidad de nociones como el Estado nacional, los mecanismos de regulación estatal de los actores económicos, del territorio y de la soberanía.

Frente a los efectos negativos (exclusión, marginación social, desastres ecológicos...) así como frente al conflicto social y político creciente en lo que atañe al sistema económico mundial, nos interesaremos, en el marco de ese artículo, a la primera perspectiva crítica de análisis del sistema.

II. LA “GLOBALIZACIÓN” ES PROCESO HISTÓRICO

Para muchos autores, el proceso de “globalización” no es nuevo. Octavio Ianni, por ejemplo, liga la “historia del capitalismo”, la “historia de la

² Véase John Saxe-Fernández, “Globalización e imperialismo”, *Globalización: crítica a un paradigma*, Plaza y Janés-UNAM, 1999, pp. 9-68.

mundialización” a la “globalización del mundo”.³ En palabras de J. G. Gandarilla Salgado,⁴ el proceso no constituye ninguna “modificación estructural histórica del capitalismo”, más bien se trata del “desarrollo más contemporáneo del proceso de internacionalización del capital y el relanzamiento de una nueva división internacional del trabajo. El surgimiento de un sistema productivo mundializado (en sus fases de producción, circulación, distribución y consumo) que toma el lugar de los sistemas productivos nacionales, manifiesta la vocación mundial del capital”.

Armando Kuri Gaytán⁵ designa tres características esenciales del proceso: 1) la flexibilidad, como motor organizativo de la producción de bienes y servicios;⁶ 2) el alcance mundial pero desigual frente a Estados Unidos, Europa y Japón del proceso globalizador⁷ y, 3) la intensidad del proceso se refleja “en los grados de interacción e interdependencia de los componentes de la comunidad mundial”. La época llamada propiamente de “globalización” inicia durante la década de 1980. Se distingue de las anteriores por sus nuevas tecnologías, la aparición de las empresas globales, una mayor internacionalización de los mercados financieros, la desregulación⁸ en los países miembros de la OCDE,⁹ el incremento del comercio transindustrial, la apertura de países fuera de la OCDE y un nuevo tipo de organización

³ Ianni, Octavio, *La sociedad global*, México, Siglo XXI, 1999, p. 41.

⁴ Gandarilla Salgado, José, “El proceso de globalización en dimensión histórica: ¿nueva etapa del capitalismo o nueva forma histórica?”, *Economía informa*, núm. 292, UNAM; Facultad de Economía, noviembre de 2000.

⁵ Kuri Gaytán, Armando, “La globalización en perspectiva histórica”, *Comercio Exterior*, enero de 2003, vol. 53, núm. 1, México, pp. 4-12.

⁶ Se refiere a C. Oman “Technological Change, Globalism of Production and the Role of Multinationales”, *Structures industrielles et Mondialisation, Cahiers d'économie de l'innovation*, núm. 5, París, L'Harmattan, 1997.

⁷ Por eso, Octavio Ianni dice que el término de “globalización” es inadecuado porque ese proceso dejó de lado a continentes enteros (Octavio Ianni, *op. cit.*, nota 3, 1999, p. 9).

⁸ Eugenia Correa define la desregulación como una “ruptura de normas explícitas o implícitas presentes en los mercados y en la actividad de los intermediarios financieros”. Pero, dice también que “no existe una tendencia a la desregulación total de los mercados financieros, sino un proceso de desregulación, en donde la normatividad continúa desempeñando un papel muy importante, y la intervención del Estado, en realidad, se ha modificado, pero no tiende a desaparecer, en particular en su función de contener y administrar las crisis financieras” (Eugenia Correa, *Crisis y desregulación financiera*, Siglo XXI, pp. 11 y 149, para la definición).

⁹ La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico es un organismo de concertación y de estudio que publica informes sobre la situación económica mundial así como de sus distintos Estados miembros.

flexible de la producción. Los movimientos financieros son de carácter especulativo y mayoritariamente a corto plazo. Concentra la mayoría de los cambios por la irrupción de las nuevas tecnologías en el ámbito productivo. Tiene una mayor integración comercial que es el resultado de la formación de los bloques regionales, la eliminación de las barreras comerciales, el mayor peso de las empresas transnacionales. Esta etapa de “globalización” ve también crecer la importancia del sector de los servicios en la estructura comercial, la separación entre la actividad económica y los recursos financieros que se dedican a la especulación. A todos estos cambios se suma la iniquidad de los flujos comerciales en la escala mundial. Los programas de ajuste y de apertura comercial indiscriminada no han permitido que todos los países se beneficien del desarrollo.

El economista François Chesnais¹⁰ analizó el fenómeno durante el periodo de las dos últimas décadas del siglo XX. La “globalización” financiera, dice, tiene como función garantizar la apropiación de ingresos financieros a una escala mundial. Se apoya sobre los factores siguientes: la apropiación de las riquezas; la liberalización, desreglamentación y privatización de las finanzas que deben extenderse al mundo,¹¹ por etapas, a partir de la ayuda de organizaciones internacionales¹² y de algunos otros mecanismos.¹³ En la forma contemporánea de la “globalización” del capital, existen las nuevas formas de concentración del capital-dinero (fondos de pensión, fondos de inversión financiera), los mecanismos de captación y de centralización de fracción de valor y de plusvalía, las instituciones que aseguran la seguridad política y financiera, las operaciones de inversión financiera. Con la ayuda de las instituciones, los países capitalistas organizan una fuerte proyección internacional y un dominio sistemático en el campo de las finanzas y de la libertad de acción de las empresas industria-

¹⁰ François Chesnais es economista y miembro de la Comisión Científica del Movimiento Internacional ATTAC (Asociación para la Tasación de las Transacciones Financieras para Ayudar a los Ciudadanos). Publicó con G. Duménil, D. Lévy y I. Wallerstein un libro intitulado *Une nouvelle phase du capitalismo?*, París, Col. Séminaire marxiste, Syllepse, 2001. Véase también *La nouvelle économie: une conjoncture propre a la puissance hégémonique dans le cadre de la mondialisation du capital*, publicado por la Organización ATTAC.

¹¹ El régimen financiado es una fuerza “autónoma” y mundializada porque necesita grados elevados de liberalización y de desreglamentación de las finanzas, de la inversión directa y de los intercambios comerciales al nivel mundial.

¹² El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial.

¹³ El Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios (AGCS), la OMC...

les sobre los países “débiles”, pero también sobre los países capitalistas avanzados “retardados” en el nuevo régimen; los *intercambios*; las *inversiones directas* (iniciados por los gobiernos norteamericano e inglés); las mercancías especializadas producidas por los países avanzados deben venderse sin traba y poder recurrir libremente a la inversión directa en el extranjero¹⁴ para poder producir y apropiarse de la plusvalía en condiciones favorables; la libertad total de la localización de los sitios de aprovisionamiento, de producción y de comercialización; la abolición de las obligaciones ligadas a un aprovisionamiento local. A partir de 1980, la consolidación de ese proceso acentuó la configuración jerarquizada de los países variando en función de la situación propia de cada país, de sus recursos naturales o trayectorias históricas. A partir de la década de 1990, la dominación de las finanzas ha sido paralela a los cambios en las relaciones entre Estados y fracciones del capital y a las relaciones políticas entre capital y trabajo.

III. LA HEGEMONÍA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE LOS ESTADOS NACIONALES

Las empresas transnacionales¹⁵ son actores fundamentales en el proceso hegemónico. Realizan actividades de producción, de comercio, de investigación, de servicios, así como de especulación financiera de manera directa (con su propio capital) o de manera indirecta (aceptando que los inversionistas manejen fondos de pensiones, fondos de compañías de seguro...) y de esta manera los inversionistas adquieren un poder de intervención en las decisiones de la empresa donde invirtieron, para que pro-

¹⁴ La “IDE” es una inversión para la creación o la adquisición de empresas sobre un territorio distinto del inversionista.

¹⁵ Existe una gran cantidad de definiciones de la empresa transnacional. Algunas definiciones mencionan el tamaño de la empresa, el porcentaje de ganancia en el extranjero o los efectivos empleados, como criterios principales. La empresa es “transnacional” cuando efectúa operaciones en, al menos, seis países del mundo. Sus filiales extranjeras deben contar por un mínimo de 20% de sus activos totales, de sus ventas o mano de obra (definición de René Gendarme). Vladimir Andreff define la empresa transnacional en función de su estrategia y de su organización a la escala mundial: una forma de coordinación entre diversos intereses (pueden ser contradictorios) pero siempre son obligados a colaborar (véase Vladimir Andreff, *Les multinationales globales*, París, La Découverte, 1995, p. 30).

duzca un rendimiento máximo.¹⁶ Esas actividades tienen lugar sobre distintos territorios nacionales. Modifican rápidamente su lugar de implantación o de inversión de capitales en función de su estrategia (búsqueda de mano de obra barata, ventajas fiscales, subvenciones estatales, proximidad de fuentes de materias primas, reglamentación flexible o altos intereses para la especulación).

La actividad de las empresas transnacionales está dominada por el objetivo primordial de la obtención de un beneficio máximo en un mínimo de tiempo. Dimitri Uzunidis¹⁷ explica que la estrategia de ganancia se caracteriza por los elementos siguientes:

- Una expansión transfronterizada de las actividades de la empresa y la concentración consecutiva de sus funciones fundamentales en materia de organización y de gestión de las inversiones, las ventas y las finanzas.
- Un crecimiento basado en la integración y el aumento del patrimonio de la empresa por medio de operaciones de adquisición, de nueva compra y de alianzas con otras empresas o instituciones.
- La integración y la unificación de las actividades industriales, financieras y comerciales de la gran empresa en detrimento de la cohesión de las economías nacionales.
- Los objetivos de las empresas no admiten ningún obstáculo. Para lograr sus fines, violan los derechos del trabajo, corrompen las elites políticas e intelectuales, financian actividades terroristas (con el apoyo logístico de una potencia) o dictaduras... Para entender cuáles son los efectos de las empresas transnacionales sobre los pueblos, sus valores y sus recursos, el artículo de Jerry Mander es muy relevante.¹⁸ El autor explica que la empresa es una estructura técnica y autónoma. Se comporta según la lógica de crear y lanzar nuevos pro-

¹⁶ Sobre el tema de las características de la conformación de los grupos empresariales en México, véase Basave Kunhardt, Jorge, *Un siglo de grupos empresariales en México*, Textos breves de economía, UNAM, 2001.

¹⁷ Dimitri Uzunidis es director del Laboratorio de Despliegue Industrial e Innovación de la Universidad "litoral" de Dunkerque, Francia. Véase su artículo "Nature financière et économique des STN et besoin d'un cadre légal mondial d'accumulation", Contribución al Seminario de Céligny, Suiza.

¹⁸ Mander, Jerry, "Le code de conduite de l'entreprise", *Le procès de la mondialisation*, Goldsmith, Edward y Mander, Jerry (coords.), París, Fayard, 2001, pp. 149-163.

ductos y tecnologías; ampliar su mercado y su poder, empujar al consumismo de sus productos a través del mundo con la ayuda de los medios de comunicación. Una empresa comercial tiene un nombre y una existencia legal (es una entidad impalpable que tiene los mismos derechos que un individuo y es calificada por la ley de “persona ficticia” con vocación de comprar, vender o demandar). J. Mander define siete “criterios de conducta” de las empresas.

- El “*imperativo de ganancia*” es un criterio último de decisión. Tiene prioridad sobre el bienestar de la comunidad, la salud de los trabajadores, la salud pública,¹⁹ la paz, a preservación del medio ambiente o bien de la seguridad nacional.
- El “*imperativo de crecimiento*” es el criterio retenido por la bolsa, los inversionistas y los bancos para obtener financiamientos. Tal criterio lleva a la empresa a buscar y explotar recursos escasos en diversas regiones del mundo, presionando a los pueblos que viven en esas regiones ricas en recursos a entrar en un proceso de modernización, de producción y de consumo.
- La “*amoralidad*” frente a las decisiones contrarias a los intereses de la comunidad siempre que esas decisiones sirvan a sus objetivos. Esa “amoralidad” es siempre disimulada por medio de publicidades contrarias y escondiendo a sus acciones.
- La “*cuantificación, linealidad y segmentación*” significa que la información subjetiva debe ser expresada en cifras. Los valores espirituales de los pueblos acerca de la naturaleza no entran en las ecuaciones de las sociedades comerciales. Los elementos de la producción que generan peligros para la salud o el bienestar de la población son considerados como conceptos objetivos neutros. Se evalúan los costos debidos a accidentes o muertos en una balanza. La cuantificación se hace en la producción (medición del tiempo necesario para cada operación efectuada por un obrero) con el fin de organizar las tareas para poder disminuir el costo de la mano de obra con la automatización.
- La “*intemporalidad y movilidad*” quiere decir que las empresas no tienen obligaciones hacia el lugar de localización ni tampoco hacia

¹⁹ Véase, por ejemplo, el estudio de Tokar, Brian, “Monsanto: l’arrogance d’une transnationale”, *Le procès de la mondialisation*, Goldsmith, E. y Mander, Jerry (coords.).

los empleados. Tienen posibilidad de deslocalizarse frente a cualquier impedimento.

- La “*oposición a la naturaleza*” cuando se transforman materias primas en mercancías comercializables en nuevas formas. Cuando los recursos se agotan, las empresas cambian de localización. La extracción y la transformación de los recursos naturales tiene un ritmo creciente, al igual que el ritmo del consumo. La idea de autosuficiencia es subversiva en ese contexto. Como resultado, las transnacionales destruyen a la naturaleza para responder a las necesidades artificiales que han creado.
- La “*homogeneización*” de todos los consumidores frente a las producciones. Los modos de vida o los sistemas económicos basados en el reparto de los bienes, de los servicios o del trabajo y que no permiten la acumulación de objetos (modos o sistemas no materialistas) son inaceptables para las empresas. Por eso esos sistemas son considerados como “inferiores” o “retrógrados” porque representan una amenaza para la tentativa de homogeneización en una cultura mundial. Las empresas tratan de inculcar los valores y actitudes conforme a sus intereses. Las comunicaciones aceleran el ritmo de desarrollo y el financiamiento proviene esencialmente del Banco Mundial,²⁰ el FMI²¹ y de organismos como la Agencia Americana para el Desarrollo Internacional y el Interamerican Bank.

²⁰ El Banco Mundial es un organismo internacional encargado de préstamos a largo plazo para el financiamiento de las operaciones de desarrollo. Funciona con criterios de rentabilidad y se inicia en las políticas de desarrollo. Tiene también por objetivos el financiamiento de la reconstrucción así como la erradicación de la pobreza. El Banco Mundial empieza a cobrar importancia a partir del fin de la década de 1960. Cada cinco años, los préstamos otorgados a los países en vía de desarrollo así como a los países de Europa del Este, deben ser multiplicados por cinco. Los préstamos son dirigidos con preferencia a los aliados estratégicos de Estados Unidos (ejemplo: Pinochet en 1973).

²¹ El Fondo Monetario Internacional tenía, hasta 1971, la función principal de vigilar el sistema monetario-crediticio de Bretton Woods. Después del fin del sistema de la paridad oro/dólar, los países industrializados decidieron dejar flotar libremente a sus monedas. Empezaron las apuestas sobre el valor de las monedas (especulación financiera). El choque petrolero de 1973 lleva a los países en vías de desarrollo e importadores de petróleo, a una crisis inflacionaria y recesionalista. Las funciones del FMI fueron, entonces, ayudar a los países más afectados por esa crisis. El FMI es una “cooperativa” de bancos centrales que presta a Estados y dicta luego sus reglas para el pago de la deuda. Con los acuerdos de Jamaica en 1976, el FMI empieza a vigilar la liquidez del sistema monetario internacional (el pago de las deudas externas contratadas por los Estados o garantizadas por ellos). Los mecanismos de ajuste prevén préstamos especiales condicio-

Vladimir Andreff²² explica que al inicio de la década de 1960 las empresas transnacionales se caracterizaban por una “estrategia de racionalización de la producción” según la cual las filiales producían componentes necesarios a la sociedad principal que exportaba luego los productos terminados. Esa estrategia permitió a la empresa reducir sus costos de producción en el extranjero. Durante la década de 1980, ocurrió una reconversión de las empresas transnacionales. Se habla entonces de una “estrategia global de integración mundial de la producción” que implicó un acercamiento entre proveedores de servicios financieros y técnicos. La “estrategia de conquista de mercados” conduce a alianzas entre empresas para crecer y permitir un mejor rendimiento de sus inversiones. Por fin, la última estrategia de las empresas transnacionales fue la “desterritorialización de su actividad económica, la adopción de formas distintas de organización en financiamiento o la organización en redes”. Un nuevo modelo de organización del trabajo responde a la flexibilidad de la producción y a la “volatilidad” de los mercados. Cada innovación permitió el control del comercio mundial y fueron determinantes para su proceso intervencionista en las políticas públicas de los Estados.

Las atribuciones del Estado se habían modificado con el fin de desarrollar competencias. La noción del Estado proveedor, después de la Primera Guerra Mundial, fue ligada a la noción de ayuda y al pago de subvenciones a individuos o a empresas en dificultades. Luego, el Estado se volvió “empresario” con la técnica de la nacionalización. Así, se encuentra a la cabeza de ramas importantes de la actividad económica, de la producción industrial, del sistema de seguro social. Interveníá también fijando los salarios o los precios durante periodos de crisis, de guerra o de inflación. Durante periodos de sobreproducción, intervenía con políticas de salida de productos no vendidos en la agricultura, por ejemplo.²³ Los Estados regulaban y controlaban las actividades de las empresas sobre sus territorios. Hasta los años 1973-1974, el Estado tenía también el papel de luchar contra las crisis

nados a los países en dificultad. El Consenso de Washington es el conjunto de principios económicos dictados por el Banco Mundial, el FMI así como el Tesoro de Estados Unidos que tienen por objetivo la obtención del equilibrio por ajustes estructurales, por planificación del mercado por medio de las privatizaciones (véase Lenain, Patrick, *Le FMI*, Col. Repères, París, La Découverte, 2002).

²² Andreff, Vladimir, *Les multinacionales globales*, París, La Découverte, 1995.

²³ En América Latina se puede ver en las políticas económicas de “Sustitución de importaciones”.

económicas ligadas a la sobreproducción o al desempleo, de asegurar y acelerar el desarrollo de la producción y aumentar el nivel de vida y el crecimiento económico. El Estado tenía la responsabilidad del progreso económico y del desarrollo del nivel de vida para todos. Esas competencias se traducían en políticas económicas y financieras, en el mantenimiento del equilibrio coyuntural, así como en la planificación. El gasto público orientado sobre un sector determinado de la producción (industrias, comercio o agricultura) podía ejercer una acción decisiva sobre el desarrollo, acelerar la economía y la actividad. A partir de la década de 1980, los Estados compitieron entre ellos para atraer a las inversiones. Por lo tanto, los países deudores han tenido que desarrollar políticas de privatización, crear zonas francas,²⁴ exenciones fiscales, concesiones aduanales, conceder infraestructura pública, libertad total para las transferencias de divisas.

En el contexto de la nueva economía mundial, se cuestionan esos modos de intervención y de competencias de los Estados nacionales. La ideología liberal considera a la intervención estatal como un freno al crecimiento de las economías. Para Stephen Hymer,²⁵ las empresas transnacionales organizan el mundo, jerarquizan a las economías nacionales y se apropian de las funciones económicas de los Estados.²⁶ Por el contrario, para autores como M. Porter, los Estados conservan un margen de acción frente a las transnacionales porque pueden, por medio de políticas públicas, modificar o destruir ventajas de las transnacionales. Un informe del Banco Mundial sobre el desarrollo (1997) enseña que la credibilidad de un Estado depende precisamente de su capacidad de mantener la cohesión social porque constituye un factor determinante para el crecimiento económico para atraer las empresas. Para Robert Reich²⁷ el Estado necesita a la empresa para asegurar la prosperidad de los ciudadanos, y la empresa necesita al Estado para poner el orden sin la cual no puede funcionar un país.

²⁴ Por ejemplo, en el norte de México.

²⁵ Hymer, Stephen, "The Multinacional Corporation and the Law of Uneven Development", *Economics and World Order: from the 1970's to the 1990's*, Londres, Jagdish N. Bhagwati Editions-Macmillan, 1972, pp. 113-135.

²⁶ Porter, Michel, *L'avantage concurrentiel des nations*, París, Intereditons, 1993.

²⁷ Reich, Robert, *L'Economie mondialisée*, París, Dunod, 1993.

IV. CONCLUSIÓN

Vemos que la “globalización” constituye un proceso económico, a favor de las empresas transnacionales, basado en una lógica de competencia, de apropiación y acumulación de las riquezas, de privatizaciones, de desreglamentación y de imposición de nuevas reglas a los Estados nacionales, por organismos financieros internacionales. Un “nuevo principio de soberanía” de las empresas transnacionales ya aniquiló el antiguo principio de soberanía de los Estados nacionales. Frente a los efectos desastrosos del imperativo de ganancia (al nivel económico, social, cultural o ecológico) y, frente a los conflictos sociales y políticos que susciten no hay, hasta ahora, ninguna alternativa para el Estado o bien algún modelo de organización política fuera de él. Los movimientos sociales siguen refiriéndose al modelo estatal, a su reconquista para hacer frente, inclusive a su reformulación en un nuevo Estado-nación.

La “contra-globalización” deberá imponer un Estado democrático, plural, regulador de la economía y luchar contra la política de globalización que utiliza la despolitización para imponerse.²⁸

²⁸ Como lo sostuvo el sociólogo Pierre Bourdieu en “L’Autre Davos”, Suiza, 2001, de la manera siguiente: “Hay que tratar de concebir una acción política capaz de luchar contra la despolitización y al mismo tiempo contra la política de globalización que se arma de esa política de despolitización para imponerse”.