

DOS MIL CINCUENTA: EL MOMENTO HEGEMÓNICO DEL CAPITALISMO GLOBAL*

JOHN BORREGO**

INTRODUCCIÓN

La acumulación capitalista mundial ha llegado a ser verdaderamente globalizada. Entretejida por omnipresentes corporaciones que operan simultáneamente con formas sociales previas (nacionales, multinacionales, transnacionales). Las cuatro formas sociales corporativas de acumulación siguen interactuando con las formas sociales de acumulación nacionales, regionales y locales. (Borrego, 1981; Friedland, 1991; Gordon, 1994; Goodman, 1994). Por su parte, estas formas globales de acumulación capitalista están reduciendo el poder del Estado-nación y su autonomía. Aun así, los aparatos de Estado siguen siendo útiles a las estructuras articuladas y de capas múltiples de la acumulación global capitalista que está cada vez más vinculada a los niveles locales y regionales. En esta nueva realidad el Estado se ha transformado de desarrollista orientado a la acumulación nacional en facilitador, que sustenta la acumulación global.

La respuesta de los estados centrales clave (Alemania, Estados Unidos y Japón) a esta nueva realidad generada por el capitalismo global, ha sido crear (formal e informalmente) regiones económicas

* Basado en un artículo presentado en el XIII Congreso Mundial de Sociología (Bielefeld, Alemania, 18-23 de julio de 1994) RC 02 Sesión 17, "El futuro de la rivalidad hegemónica II." Quiero agradecer a Zoe Sodja del Centro de Publicación y Edición de Documentos en la UCSC, a Barbara Crum, Carter Wilson, Bill Friedland y Wally GoldFranck que fueron decisivos en el desarrollo de este ensayo. Traducido por Juan Cristian Gutiérrez.

** Professor of Community Studies, College 8, University of California, Santa Cruz, CA, 95060.

transnacionales (CEE, TLC, CEPA, etc.).¹ con el objetivo de proteger su posición de privilegio y detener su deslizamiento descendente de poder económico volviéndose más dominantes en escala regional, y más competitivos en la economía mundial. El resultado es que las naciones centrales están formando sus propios sistemas transnacionales regionales de centro, semiperiferia y periferia. Cada una de estas tres regiones dominantes está involucrada en una lucha por su tajada en el mercado global. De las tres mayores regiones, la región del Este Asiático, centrada en Japón, es la que está creciendo más rápidamente en la economía mundial. Pero, como lo sugiere nuestro análisis, eso no garantiza que Japón, hegemónico en el Asia del Este, llegue a detentar la próxima hegemonía global (Borrego, 1995). En pocas palabras, este país tiene problemas políticos regionales, deficiencias militares y debe someterse, él mismo, al imperativo de la globalización.

Por otra parte, las corporaciones globales, están formando vínculos importantes con regiones discretas (unidades subnacionales como por ejemplo Sudasia, Mesoamérica, el gran Sur de China, etc., así como microregiones más finamente cernidas, *v. gr.* el Silicon Valley, la Ruta 128, Bangalore, Penang. etc.) (Saxenian, 1994; Biers, 1994; Ohmae, 1995; Lubeck y Morales, 1995). Este nexo entre el proceso global y los procesos locales y regionales de acumulación se ha convertido en un importante impulsor del capitalismo global. Esta articulación global/regional/local fuerza el papel del Estado con el de un empresario que puja en contra de los otros (guerras locales) con el objeto de atraer capital que se mueve globalmente hacia las regiones clave (Haider, 1992; Tomsho, 1995). Los estados-nación apoyan a sus corporaciones nacionales y multinacionales conforme compiten en la arena mundial por una tajada del mercado. Esta competencia es cara y puede, en su momento, erosionar la base económica y el poder de los estados-nación relativo al capital global (Ohmae, 1995; Gordon, 1994; Bergsten, 1993).

La geografía resultante de la acumulación capitalista global se transforma en un mosaico disparejo generado por estos procesos que operan simultáneamente de manera que los territorios naciona-

¹ CEE: Comunidad Económica Europea; TLC: Tratado de Libre Comercio; CEPA: Cooperación Económica del Pacífico Asiático.

les son rebanados de tal modo que las regiones y las comunidades locales resultan más integradas a una o más de las distintas lógicas de las formas sociales globales, transnacionales, multinacionales e internacionales y de sus redes interconectadas. Por su parte, todas las formas sociales tendrán coherencia únicamente en su escala y alcance de operación. De modo que regiones y comunidades que albergan las industrias automovilística (Shaiken, 1990; Morales, 1993), electrónica (Henderson, 1991; Rhee, 1996) o textil y del vestido, sólo tienen coherencia en el nivel global. Este proceso es dinámico y está en constante flujo en tanto que nuevos sitios (regiones y comunidades locales) son descubiertos, usados y descartados dependiendo de su utilidad para una u otra de estas cuatro formas sociales. Cada estrato de la estructura mundial corporativa de múltiples capas de la acumulación global está articulado simultáneamente a la geografía de la acumulación (*v. gr.* comunidades, distritos y regiones). El empuje de este proceso dinámico es el avance en la consolidación de las formas globales de acumulación capitalista y el declive de las formas nacionales de acumulación (Borrego, 1981; 1990).

En suma, argumentamos que el antes mencionado proceso interactivo entre globalización, regionalización y nacionalismo, genera la posibilidad de una nueva concepción de sujeto hegemónico dentro de la economía mundial. El nuevo sujeto hegemónico es la telaraña dinámica de estructuras corporativas globales asentada en una vasta y dispersa red de regiones, comunidades y distritos dentro del sistema mundial, en lugar de una nación o varias naciones combinadas en una región económica transnacional. Esta nueva forma social hegemónica sugiere que nos habremos movido de un paradigma en el cual los imperios mundiales se sucedían unos a otros, a uno en el que las naciones-Estado se suceden unas a otras, a un nuevo paradigma definido por el dominio de estructuras corporativas globales regionalmente asentadas. Por su parte, la hegemonía de las corporaciones globales, también requeriría de la formación de un Estado mundial. (Friedland, 1991; Chase-Dunn, 1989).

Este nuevo periodo de lucha hegemónica explota aún más las diferentes naciones y regiones del sistema mundial. La nueva lucha resta la atención del problema crítico del control social a todo lo largo del sistema interestatal como en periodos previos de lucha hege-

mónica (Arrighi, 1990). El turbulento proceso crea un periodo de crisis y desata un nuevo lapso de lucha antisistémica. (Arrighi, Hopkins y Wallerstein, 1989; Sklair, 1994).

En un esfuerzo por sostener estas generalizaciones y afirmaciones, analizaremos en las páginas subsiguientes la estructura y la dinámica del capitalismo global (Parte I); exploraremos la relación entre el capitalismo global y la territorialidad-desarrollo nacional, integración regional y las nuevas regiones económicas (Parte II); y haremos un boceto de la naturaleza del futuro sujeto hegemónico dentro del sistema mundial (Parte III).

1. ACUMULACIÓN CAPITALISTA GLOBAL

La característica central del capitalismo global es el esfuerzo concertado para disminuir la rigidez e incrementar la flexibilidad. Aunque esta tendencia involucra muchos procesos multifacéticos, una de sus dimensiones decisivas más amplia es el esfuerzo por eliminar las restricciones a la libre movilidad del capital y maximizar su velocidad de movimiento. En los ochenta la asociación negocios-gobierno acentuó el debilitamiento o la eliminación de las capacidades estatales para regular el entorno para la acumulación capitalista. También intensificó las presiones “desreguladoras” y “re-reguladoras” a través de las sociedades centrales y ha conducido a muchas victorias importantes para el capital, a menudo a costa de las clases subalternas y de otros grupos que carecen de voz política y de representación. En los noventa la globalización del capital es conducida por corporaciones globales que combinan el conocimiento a fondo de los mercados regionales con la capacidad de organizar sus procesos productivos, orientados hacia el consumidor y la innovación a escala mundial (Gordon, 1994; Goodman, 1994).

Los cinco procesos que han conducido hacia el desarrollo del capitalismo global se relacionan todos con la estrategia de maximizar la flexibilidad (Borrego, 1981, 1990; Bonanno *et al.*, 1993; Gordon, 1994; Goodman, 1994):

1) *La producción es descentralizada y fragmentada.* Bajo el capitalismo global las compañías, tipo Ford por ejemplo, se descomponen

en muchas subunidades y subprocesos llevados a cabo por otras empresas esparcidas en diversas comunidades, regiones y naciones por todo el mundo (Mingione, 1991; Harvey, 1990). Esta estrategia fortalece el control corporativo (Borrego, 1990; Ross y Trachte, 1990; Reich, 1991; Barnet y Cavanagh, 1994). El capital también disfruta de mayor ventaja negociando con el Estado. Las operaciones más pequeñas descentralizadas son más flexibles y libres de escoger localidades en donde los costos de regulación y de asistencia social son bajos y donde la organización laboral es débil (Strobel, 1993). Por añadidura, la descentralización global de la producción es utilizada para hacer más redituables y seguros los *holdings* financieros centralizados (Sassen 1993).

2) En tanto que la producción se dispersa en muchas comunidades, regiones y naciones, *la capacidad financiera, de investigación y el control permanecen concentrados dentro de las "ciudades del mundo" localizadas en las regiones centrales del sistema mundial* (Sassen, 1993; Mingione, 1991; King, 1991; Smith, y Feagin, 1987; Friedmann y Wolff, 1982). La flexibilidad mundial del capitalismo global depende del mantenimiento de una red sólidamente articulada de puntos de control que albergan los más importantes recursos fiscales e intelectuales que apuntalan la acumulación. Estos puntos de control —ciudades del mundo— orquestan y controlan la producción y mantienen o dan acceso a actividades de investigación y desarrollo a nivel mundial (*The New York Times*, 1993; Brauchli, 1993a). Aunque estas actividades hayan sido ligadas a los países centrales, tales facilidades también están esparciéndose en una red mundial de ciudades/enclaves articuladas que se asientan en la semiperiferia (*v. gr.* Hong Kong, Singapur y la Ciudad de México, etc.) (Hamilton y Goad, 1994). El problema básico bajo el capitalismo global es que el aumento de flexibilidad requiere de una coordinación más fuerte dentro de la red. Otro punto importante respecto de los centros actuales de control es que están enfangándose en un giro económico descendente y la pérdida de trabajo amenaza su papel global a largo plazo.

3) *La compresión espacio-temporal bajo el capitalismo global facilita una extensión y una velocidad máximas de los procesos económicos.* (Borrego, 1981; Harvey, 1990). La dispersión geográfica, la producción descentralizada en combinación con la propiedad y el control cen-

tralizados requieren nuevas formas de comunicación instantánea, transporte, crédito y otras tecnologías innovadoras que conectan operaciones distantes y locaciones que cambian rápidamente con los puntos de control. La red global de transacciones es mucho más compleja y depende de articulaciones extremadamente sofisticadas e informática y financieramente flexibles. Estas nuevas tecnologías han acelerado también la velocidad con que las mercancías materiales son movidas globalmente (Barnet y Cavanagh, 1994). Como sugiere Thrift, "Es un orden económico mundial que pende en el filo de la navaja, enganchado a la velocidad" (1989:16). La compresión espacio-temporal reduce también la importancia de las fronteras políticas, incrementándose por ello la velocidad de movimiento de bienes e información.

4) *La unidad espacio-temporal del gobierno y la economía, que caracterizó las fases tempranas del desarrollo capitalista, ha sido fracturada.* La capacidad del Estado para mediar entre mercado y sociedad se ha debilitado. En particular, el capitalismo global ha reducido sustancialmente el control local, regional y nacional del Estado sobre los ambientes económico y no-económico (Ross y Thrachte, 1990; Bonnano *et al.*, 1994). Las compañías globales buscan lugares con "buen ambiente para los negocios". En este escenario, los estados usan el abatimiento de impuestos y otros subsidios para atraer o simplemente retener los negocios. "El desarrollo económico" a menudo significa estados animando competitivas reducciones de precios en todas estas áreas, lo que fuerza a las comunidades a "guerras por la cede" con el objeto de atraer capital globalmente móvil (Mingione 1991; Haider 1992; Bird y Helwege 1994).

5) *La reducción numérica de los trabajadores industriales y la transformación de la naturaleza y la calidad del trabajo* (Pugliese, 1991; Morrow, 1993). Los trabajadores de tiempo completo están siendo remplazados por trabajadores temporales y de tiempo parcial, las operaciones manufactureras y agrícolas son sustituidas por posiciones de servicio, generando una multiplicidad de arreglos laborales. Este régimen de trabajo ha reducido generalmente el poder de oferta de los trabajadores de tiempo completo que todavía quedan. En consecuencia están más próximos a aceptar "retrocesos" con tal de mantener el trabajo seguro. Sobre todo, la reorganización del traba-

jo ha significado el empeoramiento de las condiciones de trabajo, salarios y beneficios más bajos y menos seguridad de trabajo para la vasta mayoría de los trabajadores. Los trabajos con salario bajo (y especialmente con salario mínimo) son creados mucho más rápidamente que los trabajos con salario alto, y los trabajadores laboran más horas con menores vacaciones y permisos por enfermedad (Harrison y Bluestone, 1988). Lipietz, 1991, argumenta que se ha reestructurado el acuerdo de capital-trabajo de la posguerra a una visión unilateral sobre el trabajador, como una mercancía de la que libremente puede “apropiarse o rechazarse por el empleador según su voluntad”. Esta noción del trabajador dócil está en el corazón de la flexibilidad coercitiva del capitalismo global.

6) *Ha emergido una nueva forma social*, el capitalismo global, y tiene las siguientes características:

a) El capitalismo global sugiere una revisión fundamental del concepto de Estado, hasta ahora inextricablemente articulado a la nación y al gobierno nacional. Con la aparición de corporaciones globales, se hace necesario pensar en el surgimiento de un Estado global (Chase-Dunn, 1989; McMichael y Mhyre, 1991; *NPQ*, otoño de 1992; Bonanno *et al.*, 1994).

b) La hegemonía del capitalismo global se refleja en la formación de alianzas burocráticas internacionales diseñadas para guiar y regular el movimiento de capital a través del globo. El GATT, el FMI² y el Banco Mundial son los perros guardianes de la inversión del capital global, expandiendo y restringiendo alternativamente los flujos de inversión, conscientes de los intereses de clase de los capitalistas globales, mientras mantienen un ojo en la totalidad del proceso de la acumulación capitalista global (Girling, 1985; Broad, 1988; Friedmann, 1991). Este proceso de regulación global ha acelerado el “redescubrimiento” que los estados desarrollistas hacen de la ideología liberal como sostén del capitalismo global (NACLA, 1993; *Business Week*, 1993; 1994; *Washington Post*, 1996-1997).

c) El capitalismo global requiere de la existencia de estados debilitados —o de fronteras abiertas al capital global, sitios de producción y mercancías a lo largo de varias zonas y capas del sistema capitalis-

² GATT: Acuerdo General de Tarifas y Aranceles; FMI: Fondo Monetario Internacional.

ta global—. Estos estados debilitados son forzados a dejar de concentrarse en la integración económica nacional para abrirse a la economía mundial e intentar atraer al capital hipermóvil a cualquier costo. De esta manera, diferentes lugares a lo largo del globo son puestos unos contra los otros, resultando en un rápido ascenso y descenso de comunidades y regiones y recreando un disparejo mosaico de desarrollo dentro y a través de las fronteras nacionales, por todo el sistema capitalista mundial (Borrego, 1981; Bird y Helwege, 1994; Bonanno, 1994; Barnet y Cavanagh, 1994; Korten, 1995).

d) El tráfico global de trabajo humano, básicamente minorías raciales y mujeres, es parte integral del capitalismo global. El fracaso de las economías nacionales, especialmente en Asia, África y Latinoamérica para dar suficiente trabajo con salarios de subsistencia al creciente número de solicitantes, ha coincidido con la escasez de mano de obra en algunos países y en ciertas categorías y sitios de trabajo en muchos otros. Aunque la mano de obra es mucho menos móvil que el capital, está empezando a ser mucho más dinámica. Con las migraciones masivas llega la necesidad de distinguir entre los ajenos (racial o étnicamente distintos) así como para poder explotarlos para ventaja del grupo central (Barnet y Cavanagh, 1994).

e) Otra parte integral del capitalismo global ha sido el uso extensivo de mujeres en las fábricas del mercado mundial (Barnet y Cavanagh, 1994; Theroux, 1993; Sklair, 1991; Ruiz y Tiano, 1991; Dixon, Martínez y McCaughan, 1985; Nash y Fernández-Kelly, 1983; Fuentes y Ehrenreich, 1983). Las mujeres constituyen de 80 a 90% de los trabajadores de montaje ligero en las zonas de procesamiento de exportación. Son una fuerza de trabajo estratégica para el capitalismo global en los noventa (Bonanno, 1994). Las mujeres son preferidas por las corporaciones globales porque se cree que son una fuerza de trabajo “dócil, fácilmente manipulable y deseosa de hacer trabajo aburrido” (Morawetz, 1981).

Capital financiero global

Bajo el capitalismo global “La base del poder económico no es la habilidad sino la propiedad y el control del capital abstracto, es decir, el poder en última instancia reside en los banqueros, que son los

principales accionistas en y acreedores de las grandes corporaciones modernas. Es una plutocracia” (Kotz, 1978).

Para finales de los ochenta y principios de los noventa, las finanzas globales habían declarado el “fin de la geografía”.

El fin de la geografía, como concepto aplicado a las relaciones financieras internacionales, se refiere a un estado de desarrollo económico en el que *la localización geográfica ya no tiene importancia en finanzas*, o importa mucho menos que antes. En este estado, los reguladores financieros ya no mantienen completo dominio sobre el territorio que regulan: esto es, las reglas ya no se aplican solamente a estructuras específicamente geográficas, tales como la del Estado-nación u otros típicos territorios jurisdiccionales reguladores. Para las compañías financieras, esto significa que la opción de localización geográfica puede ser ampliada grandemente a condición de que se haga la inversión apropiada en información y en sistemas de computación: por ejemplo, las funciones “administrativas” pueden realizarse en un sitio, las fuerzas de ventas pueden esparcirse ampliamente a lo largo del sitio de mercado y el domicilio legal de la compañía puede estar en otra parte. La compañía puede operar en cualquier lugar donde buenamente se encuentren los mercados y los factores de producción . (O’Brien, 1992: 1).

El fin de la geografía es un reto para las economías centrales, semi-periféricas y periféricas en la economía mundial, para los que deciden las políticas pública y privada y para los productores y consumidores de servicios financieros. Al debate sobre el futuro del Estado-nación, le está dando forma el proceso de integración regional y la desintegración de las federaciones existentes. Algunos buscarán mantener el control geográfico y los reguladores; las compañías financieras continuarán protegiendo y definiendo su territorio geográfico —su “parcela” o su tajada del mercado—. Al integrarse los mercados y las reglas, la relevancia de la geografía y la necesidad de basar decisiones en la geografía cambiarán y a menudo disminuirán. Dado que el dinero es presa fácil de los hongos, continuará tratando de evadir y tendrá gran éxito para escapar de los límites de la geografía existente (O’Brien, 1992).

O’Brien (1992) identificó dos fuerzas particularmente poderosas que están impulsando el mundo financiero hacia el final de la geo-

grafía: 1) los cambios en la tecnología de la información (IT), y 2) el cambio en las regulaciones. Ambas fuerzas son particularmente poderosas en el contexto financiero.

La desregulación y la liberalización en las postrimerías del siglo veinte empezaron en la arena financiera con el colapso de Bretton Woods en 1971, con el inicio del control sobre el movimiento del dinero a través de las fronteras y la eliminación de los controles existentes sobre el precio de éste (la regulación de las tasas de interés). Las semillas de este cambio fueron sembradas en los sesenta cuando el sistema de Bretton Woods fue sometido a crecientes ataques. Pero no fue sino hasta los ochenta que un proceso más amplio de liberalización empezó a despegar en la arena, más amplia, de la economía política, bajo el liderazgo político de Estados Unidos y del Reino Unido. El proceso ha implicado una reducción en el papel del gobierno y la intención de reducir los déficit presupuestales en las naciones centrales. Asimismo, ocurrieron cambios regulativos en el mundo de las finanzas en todas las grandes áreas y sectores por todo el globo, aunque no en la estructura global. El efecto neto de la desregulación y la liberalización fue claramente el de alentar la globalización y la integración. Estos cambios condujeron a la tríada —Estados Unidos, Japón y Europa— hacia la agenda de la integración regional.

Bajo el capitalismo global la articulación del capital financiero global trasciende las fronteras nacionales. Las naciones ya no son los principales factores determinantes en la reproducción del capital. En lugar de eso, la reproducción de capital es llevada a cabo en una escala global, si bien todavía concentrada dentro de los “enclaves” centrales. El capital “nacional” o bien se integra o bien se subordina al capital financiero mundial o es relegado a las áreas no dinámicas del sistema productivo. En este contexto, se ha transformado la función tradicional del Estado-nación, la de representar los intereses de la burguesía nacional con el objeto de facilitar la reproducción y la acumulación de capital. El Estado deviene mediador entre la burguesía nacional y el capital global. Además, el Estado ha asumido el papel de agente directo en esta relación intermediaria para proveer las garantías financieras necesarias y la infraestructura para grandes proyectos a escala global, cuando los sectores de la

burguesía nacional están divididos o cuando los proyectos son demasiado arriesgados.

Tipología de las Corporaciones Globales

A nivel de procesos mundiales, está sucediendo un proceso de diferenciación entre los procesos multinacionales y transnacionales, que son altamente centralizados, estandarizados, impulsados en el interior de sí mismos, y los procesos globales, que tienen control vertical descentralizado, sistemas de producción flexibles, vínculos mayores con compañías regionales, alianzas dinámicas con productores complementarios y están imbuidos del todo por una racionalidad innovadora. Estos procesos tienen dimensiones temporales, representan modelos diferentes de organización corporativa y subyacen a economías políticas internacionales de producción divergentes y a la estructura espacial (Goodman, 1994).

Aquí se resume la distinción entre la lógica de producción internacional, multinacional, transnacional y global:

1) Operaciones internacionales de compañías nacionales. Son corporaciones nacionales que comercian con bienes y servicios y no tienen producción internacional. Son esencialmente economías a escala.

2) Las compañías que inician la inversión extranjera directa (IED), casi siempre ensamblando productos estandarizados para un mercado protegido (*v. gr.* Industrialización de sustitución de importaciones), siguen una lógica de producción multinacional simple: los componentes estandarizados, de alto valor, tecnológicamente complejos, son importados por la compañía matriz para ser ensamblados con materiales localmente producidos en una división de dos etapas, inflexible trabajo para un mercado nacional protegido casi sin exportaciones. Por su parte, por muchas razones las estrategias internacionales de las empresas en ciertos sectores industriales técnicamente complejos han cambiado de una forma multinacional a una transnacional.

3) La *transnacionalización* está gobernada por una lógica de producción orientada hacia una coordinación eficiente de producción y

distribución en divisiones laborales a lo ancho del mundo, dentro de la empresa. El cambio de la multinacionalización a la transnacionalización supone la incorporación de operaciones relativamente separadas o “multidomésticas” a una estrategia centralizada singular. La transnacionalización supone la reafirmación de una fuerte coordinación central de la producción en lugares determinados por una ventaja comparativa de locación. La organización de la totalidad es impulsada por una preocupación por eliminar la duplicación y otras ineficiencias, reducir los costos de desarrollo, materiales y componentes optimando las capacidades de una fuente única y explotando las economías globales a escala. Dentro de los escenarios regionales, la transnacionalización crea productos estandarizados que son intercambiados en el interior de las empresas, más que a través de redes regionales de subcontratación; los procesos de producción y las relaciones de trabajo son jerárquicos, inflexibles, especializados y solitarios; los sitios de producción extranjeros están estandarizados, son sustituibles y tienen el mínimo vínculo con o interés en su articulación con actores regionales; y finalmente, las subsidiarias carecen de la autonomía necesaria para innovar significativamente las tecnologías en las áreas de proceso, diseño y producto.

4) La *globalización* define una estrategia empresarial que se eleva sobre las presiones competitivas transnacionales que, por su parte, requiere la empresa para concentrarse en la innovación como condición permanente, definitoria. Concretamente, la rapidez y la complejidad del cambio tecnológico en todos los sectores requiere relaciones más cercanas y más flexibles tanto con los clientes como con los proveedores. Conforme a las aplicaciones, la especificidad y la clientelización asumen mayor importancia en el desarrollo de un nuevo producto. La demanda ya no existe como una abstracción generalizada para los productores. Más bien la demanda debe integrarse a los estadios más tempranos del proceso de innovación como criterio específico para requerimientos funcionales, cualidades del diseño y las características del producto. Como consecuencia, las relaciones de colaboración entre productores y clientes se vuelven centrales para el proceso de innovación. Estos obstáculos estructurales, efectivamente, hacen imposible para cualquier compañía innovar por sí misma. La innovación se produce cada vez más a

través de redes de colaboración interempresarial en las que cada empresa se concentra en lo que es de su competencia central y delega funciones interdependientes (previamente provistas por ella misma o compradas en el mercado) a compañías autónomas con especializaciones complementarias organizadas en una cadena interdependiente de innovación.

La presión para la innovación permanente y en colaboración tiene un impacto profundo en la organización regional de las compañías globales y sus redes. *Primero*, cada componente de la organización corporativa y de la red interempresarial es independientemente responsable de las contribuciones innovadoras a la totalidad. En consecuencia, la empresa/red global está organizada en una *heterarquía* donde las relaciones horizontales entre las unidades más o menos iguales devienen la norma en vez de la jerarquía. En particular, las subsidiarias extranjeras juegan un papel estratégico y no simplemente subordinado o dependiente, dentro de la organización como un todo. *Segundo*, investigación y desarrollo (I+D), diseño y otras operaciones tecnológicamente sofisticadas están ellas mismas globalizándose conforme las sedes en el extranjero se desarrollan como medios para la generación tecnológica hacia la corporación global, y no simplemente como bases para la transferencia transnacional de la destreza y de productos hacia la economía huésped. *Tercero*, dado que la creación tecnológica ya no es posible dentro de una sola compañía, y la tecnología innovadora, la producción y las capacidades de mercadotecnia están ahora ampliamente difundidas en la economía mundial, los procesos de innovación incorporan cada vez más las contribuciones de actores diversos, regionales. *Cuarto*, en el interior de las subsidiarias que poseen mayor autonomía, las presiones de innovación y las nuevas tecnologías de comunicación se combinan para requerir de relaciones industriales y prácticas laborales que enfatizan las destrezas múltiples, la flexibilidad, el aprendizaje continuo, el involucramiento del trabajador en la innovación, el trabajo en equipo y el conocimiento compartido de la lógica global de la empresa, especialmente entre los empleados entrenados, los ingenieros y los directores.

Por tanto, al nivel de los procesos económicos mundiales, la globalización de la innovación (de la descentralización de I+D en regio-

nes, a la incorporación de los requerimientos demandados por el cliente al proceso de diseño), lejos de dictar lo opuesto a una ventaja comparativa a favor de las economías centrales, de hecho proporciona a la sede un potencial de investigación, diseño y producción más sofisticado en las dinámicas economías regionales, tales como las Economías de Industrialización Reciente (EIR) del cinturón del Pacífico. Por ejemplo, los estándares de calidad para los componentes electrónicos de alta tecnología, aun para la parte final del ensamblaje, requiere del uso local de la mejor práctica de tecnologías, procesos y organización del trabajo. Regionalmente, las compañías globales hacen transferencias sustanciales de maestría, financiamiento y asistencia directiva a las compañías locales y sostienen el ascenso y consolidación de las tecnologías y las capacidades educativas locales. Esta arquitectura multidimensional de la estructura corporativa global nos dota de una estructura teórica con la cual conceptualizar el espacio tridimensional de la acumulación capitalista global.

Los procesos arriba mencionados están resumidos en la tipología de "Procesos concurrentes de la integración económica mundial: Una tipología preliminar" (Goodman, 1994), ilustrada más adelante en el cuadro 1.

Dinámicas Capitalistas Globales

El capitalismo global tiene dos movimientos centrales; el primero es una "ampliación" o movimiento hacia afuera en donde los lugares significativos de la acumulación capitalista se fragmentan y se relocalizan horizontalmente del centro a terrenos fértiles de la semiperiferia y la periferia. Este cambio global sirve para redisciplinar las regiones centrales dentro de la economía mundial. El segundo, que ocurre simultáneamente al anterior, es una "profundización" o movimiento descendente al moverse verticalmente el desarrollo capitalista a través de la matriz tridimensional de la formación social mundial. En este proceso, se fragmenta la producción en unidades menores dentro de los enclaves y las plataformas de exportación, tanto en lo doméstico, como en regiones por todo el sistema mundial. La reestructuración del sistema capitalista mundial en esta for-

ma social/espacial de acumulación fragmentada, dispersa, interpenetrada, cernida finamente, con capas múltiples, se ha hecho posible por el surgimiento de las corporaciones globales que controlan los mecanismos significativos de capital, tecnología, proceso laboral, comunicación y mercadotecnia (Borrego, 1981, 1990).

La síntesis de estos dos procesos sugiere de qué manera la economía mundial ha sido transformada por el capitalismo global. La geografía del capitalismo global tiene una malla discontinua, multidimensional, engranada, de procesos mundiales que se intersectan y combinan y recombinan de manera dispareja a través del espacio y los sectores económicos. Esta dinámica es sugerida por la figura 1. El resultado es una cadena de regiones centrales, semi-periféricas y periféricas que están cambiando constantemente y que se localizan indistintamente dentro de las fronteras nacionales o trascendiéndolas.

Esta transformación económica y organizativa ha sido impulsada por una de las revoluciones más significativas en la historia humana. Su núcleo es la tecnología de la información —informática, microelectrónica y telecomunicaciones— rodeada por y ayudando a descubrimientos científicos en otros campos, tales como la biotecnología, los nuevos materiales, láser y energía renovable. Esta revolución en la tecnología de la información se ha combinado con cambios organizativos a nivel de economía mundial para producir una red capitalista globalizada que interactúa con una división del trabajo global de estratos múltiples (Barnet y Cavanagh, 1994).

En 1970, de acuerdo con el Center on Transnationals (UN), había 7 000 corporaciones multinacionales en el mundo, más de la mitad de las cuales tenían su base en Estados Unidos y Gran Bretaña. A principios de los noventa había 35 000 corporaciones (CG, CTN, CM y CI)³ menos de la mitad de ellas generadas en Estados Unidos, Japón, Alemania y Suiza (Barnet y Cavanagh, 1994). De acuerdo con *The Economist* (1993), 300 corporaciones industriales controlan ahora más de 25% del *stock* de bienes productivos mundiales, que alcanza 20 billones de dólares. Estas corporaciones globales hipermóviles

mica del Pacífico Asiático.

² GATT: Acuerdo General de Tarifas y Aranceles; FMI: Fondo Monetario Internacional.

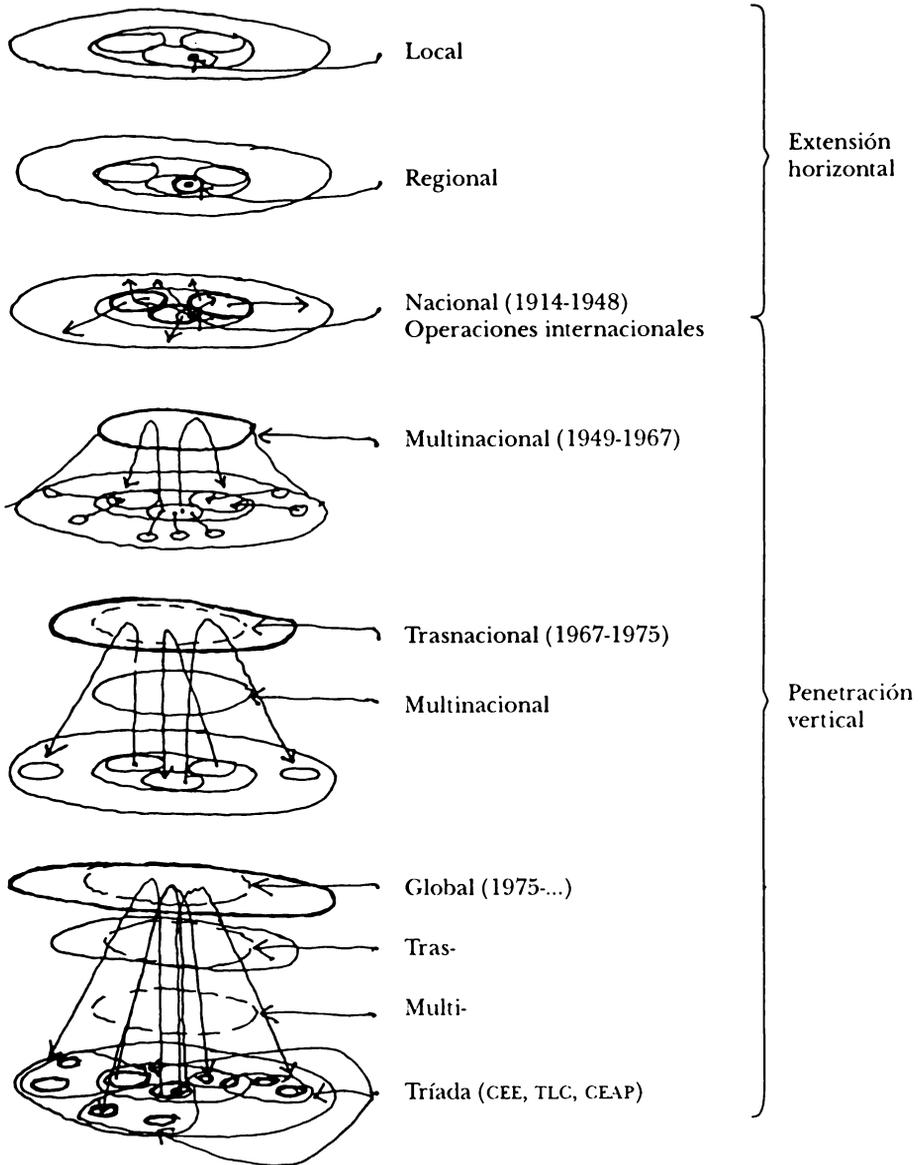
CUADRO 1. *Procesos concurrentes en la integración global: una tipología preliminar*¹

<i>Proceso</i>	<i>Internacionalización</i>	<i>Multinacionalización</i>	<i>Trasnacionalización</i>	<i>Globalización</i>
Lógica dominante	intercambio corporaciones nacionales y	producción jerarquía.	producción jerarquía.	innovación jerarquía. Formas no
Forma organizativa corporativa y gobierno económico	"campeones". El mercado sobre la jerarquía.	Coordinación y propiedad central de afiliados relativamente autónomos en el extranjero. reconfiguración de una estrategia multi-doméstica. Inversión, producción y mercadotecnia centralizadas.	Coordinación de sistemas de producción trasnacionales coordinados centralmente, e integrados verticalmente.	colaboración inter-empresarial.
Dinámica espacial	Sistemas nacionales de producción en un sistema internacional de intercambio en expansión. Creciente significado del intercambio intra-empresas. Triadización del intercambio, IDP y flujos financieros.	Acceso a materias primas: plantaciones, minería, energía. Comerciantes de mercancías. Producción de sustitución de exportaciones, para rentas de innovación. Fuentes intra-empresariales. Aceleración de IDP.	División del trabajo intraempresarial global. Decisiones sobre ubicación "desatadas" impulsadas por criterios internos específicos por empresa.	Valorización de capacidades tecnico-económicas y estructuras socio-institucionales localizadas. Prominencia de relaciones extra-regionales.

Características del diagnóstico	Crecimiento “edad de oro” del intercambio internacional. Valorización. Mercados financieros integrados globalmente. Compresión tiempo/espacio.	Competencia oligopólica internacional. Difusión del ciclo del producto de la 1ª) intra-empresarial vía la estandarización de la producción masiva. Baja integración trasfronteriza de la producción Competencia global intensificada: ola de fusiones. IIRF concentrado en la tríada y las EIRS del Este de Asia. Globalización truncada.	Producción masiva estandarizada, clientelización masiva y variantes. “Compuestos globales”.	redes colaborativas de IyR (espacio de G7). Convergencia tecnológica. Alianzas estratégicas en sectores tecnológicos avanzados.
---------------------------------	--	---	---	---

¹ Las líneas punteadas son utilizadas para indicar la reconfiguración y la mutación de los procesos.
FUENTE: Gordon (1994) y Goodman (1994).

FIGURA 1. *Evolución de la geografía capitalista global.*
Local, Regional, Nacional, Multinacional, Transnacional, Global



mantienen el poder de influenciar las decisiones políticas y económicas cruciales en todo el planeta.

A mitad de los noventa, más de 40 000 corporaciones transnacionales (CTN) con cinco veces más afiliados (200 000) dominan la economía del mundo. De acuerdo con las Naciones Unidas estas compañías dan cuenta de dos terceras partes del comercio mundial en bienes y servicios. La proliferación de CTN y su fuerza creciente con relación a los gobiernos nacionales, hace cada vez más difícil para las sociedades trazar su propio derrotero (Interhemispheric Resource Center, 1996).

Claramente, estas corporaciones globales hipermóviles mantienen el poder de influenciar las decisiones políticas y económicas cruciales en todo el planeta. Las naciones que a mitad de los setenta restringían la inversión extranjera, a mitad de los noventa abrieron sus puertas a las corporaciones globales, dado que se evaporaron otros caminos de desarrollo. El cambio en la estrategia vino cuando China abandonó su autarquía maoísta en 1978. Fue entonces cuando los líderes de muchos países semiperiféricos y periféricos abandonaron la meta de la “autosuficiencia”.

El colapso del socialismo en Rusia, la revelación de la corrupción y bancarrota de los así llamados países “socialistas africanos” y la tendencia a la “privatización” y “mercantilización” en casi todas partes han alterado la manera en que se percibe el capital extranjero. Los sueños radicales de los setenta —transferencias masivas gobierno a gobierno, los Planes Marshall para el Tercer Mundo, la negociación global Norte-Sur, el Nuevo Orden Económico Internacional, el comercio masivo Sur-Sur— se han convertido en bajas del cambio global en la moda ideológica. (Barnet y Cavanagh, 1994: 425).

En este escenario, la feroz competencia global en muchas industrias durante una recesión global prolongada ha producido una convergencia en las culturas de negocios a lo largo del sistema mundial que lleva a las formas sociales globales de acumulación. El sistema económico global es cada vez más frágil porque depende del crecimiento alimentado por la expansión continua del consumo, la cual entra en contradicción directa con la necesidad de eliminar empleos y reducir los salarios. Estos procesos opuestos son la esencia de la

primera contradicción del capital y que, incluidos en los procesos capitalistas globales se ubican en los enclaves centrales, la semiperiferia y la periferia del sistema mundial. Esto ha alterado la vida cotidiana en la mayoría de los estados-nación dentro del sistema mundial (Barnet y Cavanagh, 1994). Incluso en Estados Unidos, una nación central, 20% de la población estará vinculada al sistema capitalista global (Reich, 1991).

Mientras se acelera el capitalismo global, el nacionalismo continúa ascendiendo. En esta situación, el mito de la soberanía nacional persiste, en tanto que se corroe el poder de los gobiernos nacionales sobre las dos funciones más importantes del Estado-nación —seguridad y desarrollo económico.

II. CAPITALISMO GLOBAL Y TERRITORIO

Esta parte explora la relación entre el capitalismo global y el Estado-nación, las regiones económicas transnacionales y las nuevas economías regionales.

El nuevo papel del Estado-nación.

En el periodo de globalización acelerada puede esperarse que el Estado-nación decline, se convierta en algo irrelevante, pero no que desaparezca en el futuro previsible, en tanto que continuará jugando un papel importante en la acumulación global de capital (Bonanno, 1994). El Estado-nación continuará protegiendo y legitimando los derechos de la propiedad privada y tendrá el monopolio de la ley y la fuerza nacional e internacionalmente. También permanecerá como actor importante para el control sobre el movimiento de bienes (es claro que algunos bienes no pueden ser controlados, *v. gr.* alto valor, bajo volumen gemas, drogas, etc.) y, menos significativamente para el control de gente que cruza las fronteras nacionales. El Estado-nación continuará siendo una fuerza ideológica poderosa para la movilización de recursos y la forja de alianzas de clase. Lo diferente del Estado-nación bajo el capitalismo global es que en las alianzas con el capital y otras clases nacionales, el Estado ya no ejer-

ce la autoridad hegemónica que alguna vez tuvo; el capital global tiene ahora el control y toma las decisiones de acumulación a las que el Estado-nación debe adaptarse. Además, con un vacío desarrollándose por la inhabilidad del Estado-nación para resolver los problemas de la organización económica causados por la globalización, podemos esperar que la organización política a niveles regional y local será más importante e intentará controlar los problemas más difíciles creados por la globalización (Bonanno, 1994).

Una razón crucial por la que el Estado-nación no desaparecerá del todo, es la continua demanda de que se mantengan los aparatos reguladores (Arndt, 1987). Otra razón, es que la resistencia, tal como es y será, sucede en niveles inferiores a lo global, es decir, local, regional y nacional. Esta será una cuestión mientras las CI, CMN, CTN y las CG estén moviéndose alrededor del globo en busca de mano de obra barata y sumisa, y luchando por resolver las condiciones salario-empleo. De forma similar, surgirán problemas cuando los costos de conservación ambientales sean demasiado altos. En tales circunstancias los trabajadores y los ciudadanos preocupados por el problema del empleo o del medio ambiente deben volverse hacia las agencias políticas asequibles a ellos —el Estado-nación y otras formas de organización gubernamental—. El Estado debe mostrar interés o encarar una crisis de legitimación.

No obstante la notable importancia de la identidad nacional, la razón más trascendente para la negativa del Estado-nación a marchitarse es la debilidad o la inexistencia de formas políticas alternativas. La CE avanza rumbo a la integración política. Al ir teniendo éxito remplazará a los estados nacionales con un Estado supranacional (Bonanno, 1994), el cual, por su parte, aún estará trunco y será inadecuado para las necesidades del capitalismo global. A pesar de la necesidad teórica de un estado trasnacional/global (Borrego, 1991; Friedland, 1991) todavía no han surgido formas claras. El *status quo* continúa porque los estados centrales quieren evitar tanto como puedan la evolución hacia un Estado mundial con el objeto de negar la ciudadanía global.

Si bien el Estado-nación no se marchitará en el futuro inmediato, hay pocas dudas sobre su creciente irrelevancia económica, la cual puede ser observada con la mayor claridad al considerarlo desde

dos puntos de vista: por un lado, la regulación y, por el otro, la producción y los mercados. Con la regulación —mantener el control sobre las fuerzas económicas de otra manera incontrolables de las corporaciones globales— el Estado-nación sigue siendo el mecanismo de control primario; por tanto, los cuerpos políticos locales y regionales y las débiles organizaciones internacionales no representan agentes reguladores viables. En consecuencia, a falta de otra alternativa, el Estado-nación se mantiene como la agencia hacia la cual los ciudadanos deben dirigirse.

Aún así, continúa la búsqueda de nuevas formas de organización política que trasciendan el nivel nacional. En Europa, la búsqueda de un nuevo nivel de organización político-económica parece incesante. A pesar de los problemas apabullantes, organizaciones como el GATT/OMC tienen que confrontar, el continuo y casi universal mantenimiento ideológico del principio de ventaja comparativa, debe confrontar ataduras tradicionales nacionales. Además las exploraciones para conseguir formas de organización económica tales como el TLC, a medida que lleguen a tener éxito, continuarán erosionando la significación del Estado-nación.

Paralelo a la creciente irrelevancia económica del Estado-nación es el crecimiento constante del localismo y el regionalismo. Formas organizativas como la ONU y el GATT/OMC están demasiado lejos de la ciudadanía para que ésta pueda ejercer algún control sobre ellos. Mientras el Estado-nación actúe como el intermediario crucial entre los niveles de organización y la ciudadanía, los ciudadanos buscarán otras formas de organización política para protegerse. Esta búsqueda explica la resurrección de identidades nacionales y movimientos políticos.

Aunque estamos entrando en un periodo en el que la mayoría de los estados-nación en la economía global probará ser instrumentalmente débil, sigue siendo todavía el único recurso histórica, cultural e institucionalmente asequible a sus ciudadanos. Aunque esta experiencia sea cada vez más frustrante, promete mantenerse. Sin embargo, específicamente en las Economías Industrializadas Recientemente (EIR) encontramos el medio institucional prerrequerido, la infraestructura y las habilidades necesarias para sacar ventaja de las oportunidades que surgen en regiones que pueden atraer y artu-

larse con compañías que persiguen estrategias de producción más descentralizadas, globalmente innovadoras (Biers, 1994). En este contexto radicalmente nuevo experimentaremos cada vez más el surgimiento de un “Estado facilitador” por encima del Estado “desarrollista”

En estas sedes nacionales y específicamente a nivel de actores económicos regionales, la combinación de reformas neoliberales y la integración de tecnologías de comunicaciones y de la producción limitará drásticamente, por un lado, la capacidad rectora del Estado nacional y, por otro, creará oportunidades sin precedente para el involucramiento de actores regionales. En estas sedes regionales la globalización permite a las compañías regionales (a directores e ingenieros reclutados localmente, a trabajadores continuamente ascendidos y a los que hacen y planean la política regional) beneficiarse de la difusión de estrategias innovadoras, orientadas hacia la articulación y motivadas para las alianzas de las empresas globales.

Las regiones triádicas

El mundo está en medio de un periodo tremendo de reestructuración —una gran transformación tan significativa como la experimentada después de la Segunda Guerra Mundial (Polanyi, 1957)—. Con el colapso de la ex Unión Soviética y sus intereses políticos de largo alcance alrededor del mundo, las naciones centrales líder, que formaron la alianza global para oponerse, se volvieron hacia adentro (Barnet y Cavanagh, 1994). Estados Unidos está comprometido en un esfuerzo por reestructurar su economía sobreextendida a través de la reducción de costos y una reforma social modesta; Alemania está concentrada en su propia integración sin destruir la economía más fuerte de Europa; Japón, el principal suministrador de capital foráneo ha caído en la intensificación de las presiones políticas internas que, en el contexto de una recesión mundial continua, ha impuesto un papel más precavido relacionado con un nuevo rol en el escenario mundial.

Las sociedades socialistas han fracasado y están siendo reintegradas al sistema global capitalista (Borrego, 1982, 1990). Políticamente el mundo bipolar de los gigantes —la Unión Soviética y Estados

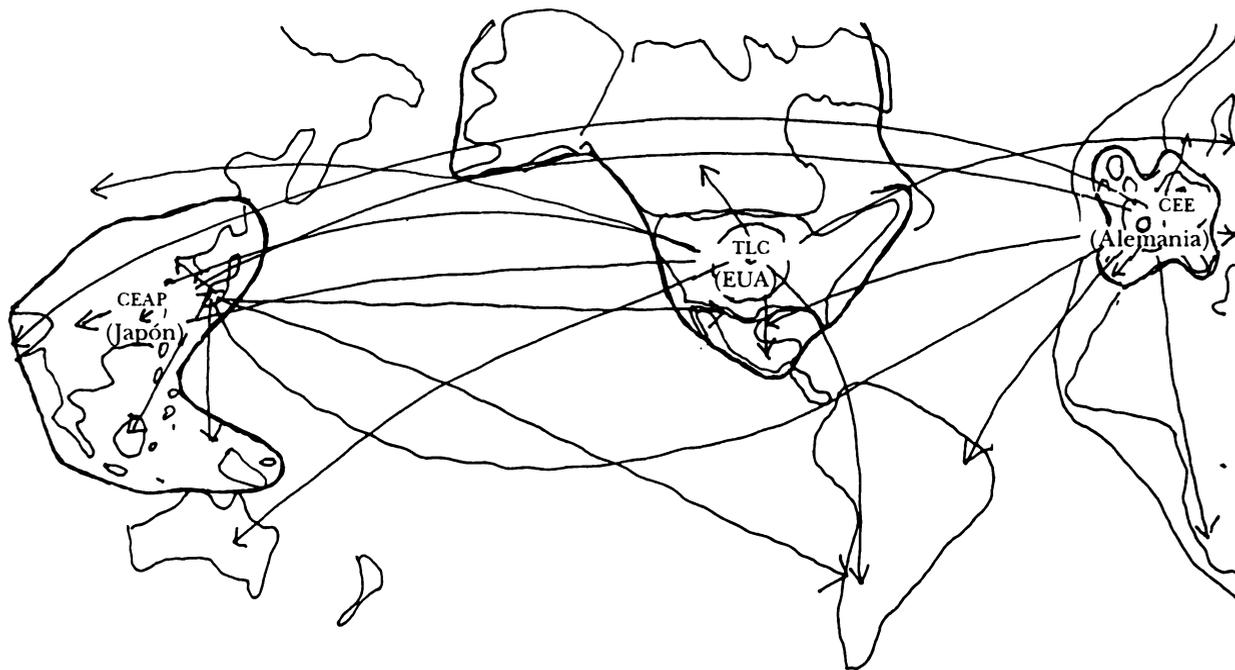
Unidos— se ha convertido en un mundo unipolar dominado, por lo menos militarmente, por el segundo. Como resultado, la parte del mundo controlada anteriormente por los socialistas, ha cambiado rápidamente. La transición del socialismo al capitalismo va a ser difícil para los nuevos jugadores de la semiperiferia; algunos ascenderán al centro, mientras otros descenderán a la periferia (Amsden, Kochanowicz y Taylor, 1994).

El triunfo de las economías de mercado también ha generado un nuevo conjunto de condiciones políticas y económicas que requieren instituciones y procedimientos de operación diferentes. En la última mitad de siglo el mundo ha pasado de ser un mundo económico unipolar que gira alrededor de Estados Unidos a un mundo tripolar construido alrededor de Japón (Pacífico asiático), Alemania (Comunidad Europea) y Estados Unidos (TLC). Las formas de integración económica en las tres regiones —Asia-Pacífico, CEE, TLC— son muy variables: CEE (supraestatal), Asia-Pacífico (inversión económica), TLC (comercio). En Europa, un gigante económico, la Comunidad Económica Europea, ya ha sido creado. En Asia, Japón ha surgido como competidor en el mismo nivel de Europa y Estados Unidos. Esta nueva circunstancia forzará cambios mayores en Estados Unidos al confrontar a iguales económicos y tecnológicos (Thurow, 1992).

En el nuevo orden mundial dominado por el capitalismo global, las regiones centrales y sus altos estándares de vida se generarán capturando industrias clave como la microelectrónica, la biotecnología, las industrias científicas de nuevos materiales, telecomunicaciones, la aviación civil, la robótica sumada a herramientas mecanizadas y las computadoras sumadas a los programas de cómputo. Entre las tres regiones, será intensa la competencia por estas siete industrias clave. Por su parte la competencia generará un nuevo sistema de bloques *cuasi* comerciales que emplearán comercio administrado. Éste será un régimen global de ganadores y perdedores (Thurow, 1992).

La próxima mitad de siglo observará una competencia tripartita entre Japón, Alemania y Estados Unidos, véase la figura 2. En las maniobras por la ventaja competitiva, se obligarán a ajustarse unos a otros. Para prosperar mutuamente tendrán que cooperar para cre-

FIGURA 2. *La Tiada.*
Competencia y cooperación económica entre las regiones económicas transnacionales encabezadas por Japón, Estados Unidos y Alemania.



Integrando redes regionales de centro, semiperiferia y periferia.

ar una economía mundial que funcione (para ellos) y una atmósfera global que les permita sobrevivir. Para sobrevivir, cada una de las tres naciones creará una zona geográfica de supervivencia que organice los recursos necesarios, la mano de obra y los mercados con el objeto de protegerse a sí mismos de los impactos negativos de la globalización de capital. Aquellas naciones que queden fuera de estos tres salvavidas regionales estarán desprotegidas y recibirán toda la fuerza y los costos de la explotación generada por las fuerzas mundiales de mercado.

Estas regiones económicas están siendo ensambladas como “esferas de prosperidad económica” que incluyen mano de obra, recursos y mercados agrupados alrededor de los estados centrales Estados Unidos, Alemania y Japón. Alrededor de 56 naciones pueden ser integradas en estas tres regiones centrales (las 24 ricas, 8 EIR industrializadas y 24 naciones aspirantes). En medio estarán las 12 naciones de la OPEP y las que antes fueron comunistas de Europa del Este. En la base alrededor de 87 naciones (cerca de 40 pobres y las 47 más pobres) estarán parcial o totalmente excluidas, una especie de *triage* en la escala global (Barnet y Cavanagh, 1994).

Estas tres economías regionales interconectadas están surgiendo como el centro extendido que abarca alrededor de 70% de la economía mundial. Una región estadounidense construida alrededor de Estados Unidos, Canadá y México representa cerca de 25% del PIB mundial. Una región de Europa occidental (anclada en Alemania) también representa cerca de 25% del PIB global. Una región asiática guiada por Japón y los EIR —la región con más rápido crecimiento de las tres por un margen considerable— tiene alrededor de 18, 20% del PIB mundial (Borrus, 1993). Desde 1986, el comercio en el interior de cada región ha venido creciendo más rápido que el que existe entre las regiones (Borrus, 1993). De cualquier manera, incluso el comercio interregional está cambiando; por ejemplo, en la lenta recuperación actual (1994), quienes más se beneficiaron con las importaciones estadounidenses no fueron Alemania y Japón sino “México y otros países latinos además de China y las pequeñas economías del Sudeste Asiático (que) ganaron una parte del mercado a expensas de Alemania y Japón” (*Wall Street Journal*, 1994).

La competencia emergente entre regiones económicas transnacionales (o bloques comerciales regionales) dentro de la economía mundial contextualiza las “ventanas de oportunidad” para todos las EIR. Estas tres regiones pueden verse como la versión de mediados de los noventa de la Comisión Trilateral formada a fines de los setenta y principios de los ochenta en la que cada uno de los países poderosos de la tríada —Japón, Estados Unidos y Europa— tendría su propio patio trasero para explotar en la competencia/cooperación de unos con otros en tanto que dominan colectivamente la economía mundial (Sklar; Thurow, 1992). Las naciones de las tres regiones también están involucradas en una batalla colectiva contra las nuevas formas centrales de la acumulación capitalista orquestada por las corporaciones globales (internacionales, multinacionales, transnacionales y globales) que analizamos antes.

Sugiero que estas regiones económicas transnacionales se conciben como un esfuerzo de los tres estados centrales para proteger su posición histórica de privilegio dentro de la reja cada vez más competitiva y omnipresente del capitalismo global. Con estas estrategias admiten que el territorio de los estados-nación (con sus recursos, oferta de mano de obra y mercados limitados) ya no son económicamente viables en el contexto del capitalismo global. En sus esfuerzos por juntarse en economías regionales transnacionales, están también transformando fundamentalmente la naturaleza del Estado-nación. ¿Serán acaso estas nuevas regiones el paso intermedio de una transformación mayor hacia un futuro dominado por el capitalismo global y la emergencia del Estado global?, ¿qué le pasará a aquellos estados excluidos de participar en estas nuevas formaciones económicas transnacionales?

A fin de cuentas es importante dejar claro que una estrategia política de dividir el mercado mundial en bloques regionales no cuadra ni con la imagen de sí mismos ni con la estrategia de muchas compañías globales. Las corporaciones compiten con otras y no son soldados rasos en las batallas económicas globales entre países y regiones (Barnet y Cavanagh).

¿Será Japón el nuevo sujeto hegemónico? Entre los poderes centrales Japón ha surgido como el productor potencialmente más eficiente y el más exitoso centralizador de la acumulación de capital en la eco-

nomía mundial (Ozawa, 1993). De todas maneras, parece muy poco probable que Japón centralice la acumulación mundial o el poder hegemónico hasta el punto conseguido por Estados Unidos en el periodo inmediato posterior a la guerra o que emerja como el único sucesor hegemónico al poder norteamericano. En cualquier caso, el éxito en la acumulación no es el único atributo del poder hegemónico global en la formación social global. Hay grandes limitaciones para la transformación de la “acumulación de poder” actual del capital japonés en hegemonía política, ideológica, cultural y militar a nivel global. Aunque el poder estructural japonés se ha incrementado y continuará haciéndolo, es improbable que lo conduzca a una *Pax Nipponica* global al nivel del modelo norteamericano (Borrego, Béjar y Jomo K. S., 1996).

Gillis (1993) tiene dos hipótesis sobre el papel del poder del Este Asiático en la jerarquía hegemónica global hacia el futuro que pueden iluminar los límites de la hegemonía japonesa y las tendencias hacia el siguiente ciclo de acumulación en el sistema mundial. Primero, el Estado japonés probablemente continuará cultivando el papel de un socio “cooperativo” y ostensiblemente benigno en la coalición hegemónica existente de las tres regiones centrales. Además, buscará incrementar firmemente el poder estructural del Estado japonés y del capital japonés en las instituciones clave del capitalismo global. Segundo, el nuevo “ciclo de acumulación” que está surgiendo se caracteriza por dos corrientes cruzadas que parecen tendientes a continuar a través de la transición hegemónica en curso. Una es la tendencia a incrementar la integración entre las zonas centrales, tanto en términos de globalización de capital como de la coordinación de las reglas políticas y estratégicas; la otra es la tendencia compensatoria de la regionalización del comercio y la inversión, con el potencial para crear tres zonas monetarias.

En este escenario, la tensión entre globalización y regionalización resurge. Por un lado, las naciones centrales deben intentar expandir su espacio de vida creando economías integradas transnacionales regionales, mientras las corporaciones globales deben continuar operando a nivel mundial. Las dos están en conflicto. Los noventa parecen mostrar un esfuerzo continuo por reconciliar globalismo y regionalismo más que un compromiso claro con el segundo. La re-

cientemente concluida ronda del GATT en Uruguay —que extendió las reglas que abarcaban los derechos de inversión extranjera y de propiedad intelectual— tenderá a incrementar la movilidad del capital global y a limitar el impacto discriminatorio de incluso los débiles acuerdos preferenciales que existen. En estas circunstancias, se animará a las compañías a perseguir una todavía mayor estrategia global que la actual, volviendo menos posible la erección de barreras fuertes al comercio y al flujo de capital entre regiones que compiten.

A pesar de los altos niveles de interdependencia, el movimiento hacia el desarrollo del agrupamiento regional ha sido sorprendentemente lento. Morrison (1993) argumenta que mientras Japón tiene la capacidad económica de jugar un papel muy significativo en la región, su influencia política es constreñida por la política doméstica y por la historia. Esta separación entre la influencia y el poder japoneses, dice Morrison, ha creado una oportunidad para el surgimiento de instituciones regionales como la Cooperación Económica de Asia-Pacífico (CEAP). Esta institución puede conjuntar los diversos intereses políticos y económicos de los distintos actores de la región. Morrison argumenta que sin tal estructura institucional, la región carecería de cohesión suficiente. Esa falta de cohesión podría ser perjudicial para los esfuerzos en curso por lidiar con cuestiones como los problemas ambientales trasfronterizos, los estándares técnicos, el mantenimiento de la paz regional y otros (Simon, 1993).

No es probable que las fuerzas de la regionalización en el Pacífico-Asiático resulten en una estructura organizativa formal tipo CE o TLC porque poderosas fuerzas centrípetas están facilitando un mayor comercio intraregional, la inversión extranjera, las telecomunicaciones, el turismo y actividades similares. La ausencia de un solo arquitecto regional políticamente aceptable capaz de “diseñar” una región cohesiva es un problema central; la mayoría de los países se sienten incómodos ante la perspectiva de que China o Japón asuman este papel (1993).

Las nuevas economías regionales

La lógica global-local dentro del capitalismo global ha producido lo que Ohmae llama “estados regionales” (1995:80). Estos son:

unidades geográficas como el norte de Italia; Baden-Württemberg (o el alto Rin); Gales; San Diego/Tijuana; Hong Kong-sur de China; el Silicon Valley/Área de la bahía en California; y Pusan (en la punta sur de la península coreana) y las ciudades de Fukuoka Kitakyushu en la isla Kyushu en el norte japonés. Otros estados regionales incluyen el Triángulo del Crecimiento de Singapur; Jahore (el estado más al sur de Malasia) y las vecinas Islas Riau de Indonesia (incluyendo Batam, una larga zona libre de impuestos); Research Triangle Park en Carolina del Norte, la región de los Alpes-Rhon en Francia, centrada en Lyon con sus estrechos lazos culturales y de negocios con Italia; la región Languedoc-Roussillon, centrada en Toulouse, con sus estrechos vínculos con Cataluña; Tokio y las áreas cercanas; la región de Osaka y Kansai; la isla malasia de Penang; y el neoemergente Gran Triángulo de Crecimiento, develado en 1992 a lo largo del estrecho de Malacca, conectando Penang, Medan (una ciudad indonesia en Sumatra) y Phuket en Tailandia (Ohmae 1995: 80).

En la economía mundial sin fronteras estas son las nuevas economías regionales generadas por el capitalismo global. Aunque limitadas en tamaño geográfico, con frecuencia son enormes en su influencia económica. (Ohmae, 1995). Algunas de estas regiones, como la de Shutooken del Japón (Tokio y las tres prefecturas vecinas inmediatas) tienen un PIB acumulativo (si fuera Estado-nación) que la situaría en tercer lugar en la economía mundial tras Estados Unidos y Alemania (Ohmae, 1995). Las nuevas regiones económicas pueden caer o no dentro de las fronteras de un Estado en particular. Algunas, como Singapur, son ciudades Estado que han renunciado a algunos de los beneficios de ser Estado-nación a cambio de la habilidad de usufructuar la economía global.

Cada una de estas economías regionales se ha servido de cada uno de los siguientes ingredientes esenciales (o estructura social de acumulación) para la participación exitosa en la economía global: 1) capital de inversión, 2) industria (por ejemplo corporaciones globales), 3) tecnología de la información/comunicaciones y 4) consumidores individuales/mercados individuales de la economía global (Ohmae, 1995).

Estas economías regionales representan una de las más recientes formas sociales creadas por el capitalismo global con el objeto de

continuar la acumulación capitalista en un sistema mundial agobiado por las crisis. Las regiones hacen esto distanciándose tanto como les es posible del Estado-nación en declive y articulándose directamente a los procesos clave de la acumulación capitalista global. A menudo combinan muchos de los componentes del sistema capitalista global, *v. gr.* zonas de libre comercio, centros financieros internacionales (CFI) y ciudades globales en una nueva forma de economía regional. Un ejemplo sería la combinación en una economía regional del papel de Hong Kong como ciudad global y CFI con las zonas especiales de empresa (ZEE) de China del sur y la capacidad técnica de Taiwán .

Ohmae sugiere que estos agrupamientos regionales en el este y el noreste de Asia están en tres etapas de desarrollo —existentes, emergentes y a discusión (1995):

Existentes:

1. *República del sur de China, Provincia Guandong (China)/Provincia Fujian (China Hong Kong/Taiwán)*: Población 120 millones; PNB combinado 310 miles de millones de dólares.
2. *Hong Kong/Shenzen (China)*: La primera Zona Económica Especial (ZEE) establecida por China. Producción incrementada 47% en los ochenta. El Centro Científico Tecnológico de China, proyecto que busca convertirse en el Silicon Valley de China.
3. “El triángulo de crecimiento” *Singapur/Jahor (Malasia)/Batam (Indonesia)*: una de las zonas de especiales de exportación más exitosas de la región.

Emergentes:

4. *Zona del noreste de Asia, Nakhodka (CEI), Khabarovsk (CEI) Vladivostok (CEI), Vanino (CEI), Komsomol'sk (CEI), Niigata (Japón)*: Japón fue invitado a participar en la expansión de Vanino y la reanudación del servicio del tren Transiberiano Vanino-Komsomol'sk. Zona de la que se propone que permitirá 100% de propiedad extranjera.
5. *Proyecto Delta del Tumen*: Un complejo de comercio y transporte

- de 30 mil millones de dólares abarcando a lo largo de Rajin (Corea del Norte) Hunchun (China) y Posyet (Rusia).
6. *Corea del Norte y del Sur*: el comercio indirecto entre las dos sumaba 0.2 miles de millones de dólares en 1991.
 7. *Yunnan (China)/Laos/Vietnam*: Yunnan fue designada como distrito de desarrollo económico para comercio fronterizo en 1991.
 8. “*Sepzone*”: la ciudad Ho Chi Minh para atraer capital extranjero como zona de procesamiento de exportación.
 9. *Mendan (Indonesia)/Penang (Malasia)/Phuket (Tailandia)*: Develada oficialmente en 1991.

A discusión

10. *Zona económica integrada del noreste de Asia*: Integración del Delta del Tumen y el proyecto del noreste de Asia. Prevista para crear una ZEE de 150 km de radio con Vladivostock como centro. Nakhodka proveería el nexo vital tanto con Asia como con Europa usando la ruta de ferrocarril “Puente de Tierra Siberiano”.
11. *Taiwán/Fujan (China)*: Conexión del Antiguo Fukkien. Un tercio de la inversión extranjera de 3.5 miles de millones de dólares. Fujian vino de Taiwán.

III: SUCESIÓN HEGEMÓNICA

¿Cómo nos ayudan a analizar la naturaleza de la sucesión hegemónica futura la consolidación del capitalismo global y la emergencia de nuevos territorios económicos? En esta parte del ensayo exploramos diferentes concepciones de la sucesión hegemónica en el futuro y argumentamos que el nuevo sujeto hegemónico deviene un tejido de estructuras globales corporativas vinculadas a una vasta y dispersa red de regiones y distritos dentro del sistema mundial.

Tres nociones sobre la sucesión hegemónica

Arrighi sugiere tres nociones sobre la acumulación capitalista que son útiles para nuestro análisis de la sucesión hegemónica dentro de la economía capitalista mundial (Arrighi, 1994, 1991):

Primero, la noción de acumulación está hecha de *ciclos sucesivos* de prolongados periodos de expansión financiera durante la cual cuando un ciclo termina, otro comienza. De acuerdo con Arrighi, estos regímenes de acumulación capitalista mundial, a largo plazo, muestran un incremento progresivo en escala, alcance y “velocidad” de las transacciones (Arrighi, 1994, 1991). Los cuatro ciclos, en su sucesión histórica, muestran que el tamaño del centro geopolítico y el área geográfica de captación ciclo genovés fue inferior que la del ciclo holandés, que fue menor que la del británico, que fue más chico que la del estadounidense.

Segundo, Arrighi presenta la noción de una evolución a largo plazo del capitalismo global en la que los poderes del *capital global vis-a-vis las organizaciones territorialistas* son continuamente expandidos a través de la interiorización de diferentes clases de costos. Esta expansión en la escala geográfica de los ciclos ha sido asociada a una expansión en su alcance, al irse “interiorizando” un costo tras otro por el régimen dominante de acumulación —los costos de protección por el régimen holandés, por el régimen británico y los costos de transacción por el régimen estadounidense. Conforme la escala y el alcance de los ciclos se han ido expandiendo, su extensión en el tiempo se ha ido contrayendo (Arrighi, 1994, 1991). Asumiendo que el ciclo estadounidense completará su curso dentro de las próximas una o dos décadas, habrá durado menos que el ciclo británico, el cual permaneció menos que el holandés, que persistió menos que el genovés.

Tercero, ambos procesos —el proceso en donde *los costos son interiorizados por el capital y el proceso en el que la competencia interestatal por el capital móvil se intensifica*— están limitados por la tendencia a incrementarse a largo plazo de la competencia intra-negocios. Este contexto de competencia mundial incrementada en todo el mundo hace cada vez más difícil al capital global interiorizar los costos de reproducción, tanto humanos como del medio ambiente (Dowd, 1989; O’Connor, 1992).

Estas tres nociones definen el contexto más amplio dentro del cual debe ser vista la cuestión de la sucesión hegemónica, donde: 1) la acumulación capitalista mundial está en un periodo de transición hacia otro ciclo de acumulación aún sin definir; 2) en todo el

mundo el capital global ha ganado en poder con relación a las naciones-Estado; y 3) le resultará muy difícil al capital global interiorizar los costos de reproducción en un tiempo en que las presiones competitivas sobre sus unidades corporativas dominantes son mayores que nunca.

Hegemonía futura: Regreso al futuro: ¿La Triada?

Nuestra exploración sobre la naturaleza de la transición hegemónica futura podría beneficiarse de una revisión profunda del pasado de manera que podamos vislumbrar el patrón más grande de transición entre paradigmas hegemónicos. Esta mirada profunda revela un patrón hegemónico de naciones múltiples más que un patrón construido de naciones solas, *v. gr.* la holandesa, la británica y la estadounidense. En pocas palabras, el futuro sujeto hegemónico podría no ser una nación sola. El próximo sujeto hegemónico podría convertirse en una colección de estados centrales en oposición a una única región económica transnacional (Su, 1994).

En el caso de la transformación hegemónica actual, nuestro análisis puede fortalecerse si se le comprende dentro de la totalidad de los macrociclos de la acumulación mundial en los que está asentada. Janet Abu-Lughod (1989) ha mostrado que “la caída del Este precedió al ascenso del Oeste”. Es decir, antes de que Europa ascendiera a la posición hegemónica predominante en el sistema mundial en algún momento después del siglo XVI, varios poderes asiáticos habían ostentado el poder hegemónico en la economía mundial, mientras la Europa occidental era un área relativamente retrasada o periférica. La “caída” (o declinación relativa) de los poderes hegemónicos asiáticos en el sistema mundial, fue la precondition histórica del “ascenso” (o ascenso relativo) de los poderes occidentales.

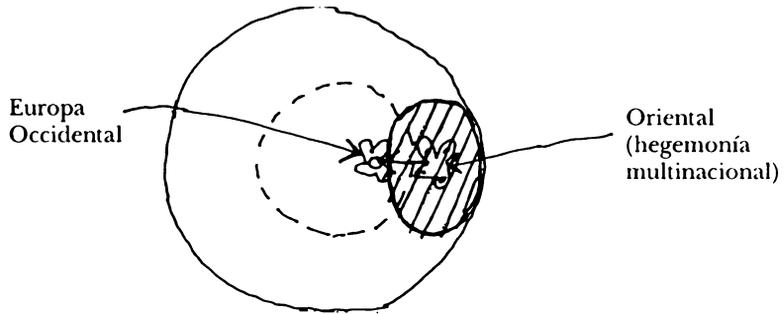
Con el cambio de poder y acumulación vino un nuevo orden global hegemónico, dominado por las normas occidentales de “sociedad internacional” y portando nuevos mensajes ideológicos, políticos y culturales a la mayoría no-europea de los pueblos del mundo. Sin embargo, a finales del siglo XIX, los europeos cooptaron deliberadamente un poder asiático, Japón, para el club de poderes hegemónicos globales, ante todo con el objeto de utilizarlo para preser-

var el *status quo* regional y global. La incorporación de Japón a las filas de los poderes hegemónicos globales, iniciada hace casi un siglo, sigue siendo un elemento clave para el sistema mundial de hoy. Continúa planteando un dilema para los poderes occidentales, el de acomodar la expansión japonesa, en tanto que simultáneamente se busca restringir dicha expansión para preservar el equilibrio de la totalidad y sus propios intereses (Gillis, 1993).

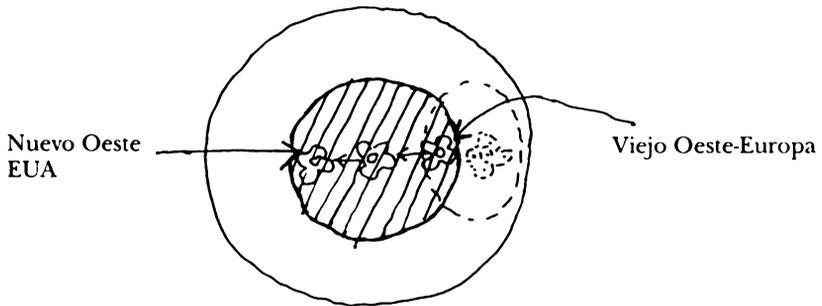
Como en las transiciones hegemónicas en el pasado, la transición hegemónica actual es parte de una reestructuración económica y política fundamental ocasionada por interacciones competitivas. Uno de los elementos clave de esta reestructuración de la economía política global es un cambio en el proceso global de acumulación. Existe actualmente una tendencia a la intensificación de la tensión estructural entre centros de acumulación que compiten en la economía mundial. Después de un periodo de hegemonía estadounidense en el cual la centralización de la acumulación en una zona central del sistema mundial fue la tendencia prevaleciente del proceso de acumulación mundial, hay ahora una hegemonía global compartida por los tres poderes centrales principales de la economía mundial. Esta hegemonía trilateral G3/7, pone fin a la unipolaridad temporal y de alguna manera anormal de la *Pax* estadounidense y devuelve la economía política global a una situación de tripolaridad similar a la que la caracterizó el fin del siglo XIX y principios del XX, sólo que con formas institucionales nuevas. Esto puede ser visto como parte de un ciclo mayor en el que somos testigos de una rotación del epicentro (Gillis, 1993). Como anotamos antes, Abu-Lughod (1989) ha mostrado que “la caída del Oriente precedió al ascenso del Occidente”. Podríamos estar experimentando ahora la caída del Occidente, la cual podría preceder al ascenso del Oriente. Es interesante que el cambio de Oriente (Asia) al Occidente (Europa), se convirtiera en cambio de Occidente (Europa) a Occidente (Estados Unidos) y que la última de las posibilidades sea un cambio de Occidente (Estados Unidos) de vuelta al Oriente (Asia). Para ilustrar este cambio en el epicentro global, véase la figura 3.

También podríamos estar experimentando en los noventa lo que Abu-Lughod (1989) describió del siglo XIII, un orden del sistema mundial basado no en un sujeto hegemónico único sino más bien

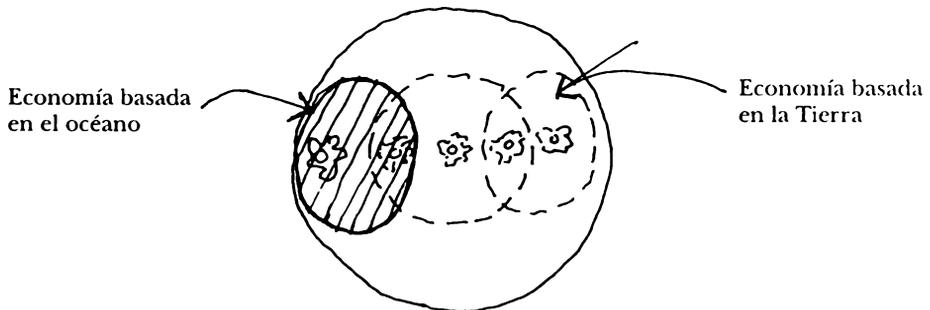
FIGURA 3. *Deslizamiento en el epicentro global:
¿Del Este al Oeste y de regreso al Este?*



1) *El Este: Multinacional del siglo XIII*



2) *Del Viejo Oeste al Nuevo Oeste*



3) *Nuevo Este:*

Nueva síntesis: el cinturón del Pacífico basado en el océano *vs.* Europa basada en la tierra.

en una cantidad de poderes “centrales” coexistentes que, a través del conflicto y la cooperación, se integraron cada vez más. Esto evoca al mundo tripolar de hoy (Gillis 1993).

Hegemonía futura: Fast Forward al futuro

Bergsten (1993) desarrolla un escenario del futuro que también es útil para el análisis de las formas hegemónicas futuras. Él dice que las presiones contradictorias de la centralización económica y la descentralización política evolucionarán para producir la economía capitalista mundial del futuro. Toda o casi toda la economía mundial de los próximos 150 años, es verosímil que sea parte de un único sistema globalizado, muy probablemente con una sola autoridad de divisas y monetaria. También, muchos centenares y aún más subdivisiones políticas —“regiones” más que “países” en sentido económico— regirán al globo (1993).

Bergsten (1993) argumenta que el reto será engarzar las fuerzas centripetas de lo económico con las fuerzas centrífugas de lo político. Argumenta que, dado el fracaso de comandar lo económico a finales del siglo xx, la futura economía mundial, podría mezclar las virtudes de muchos modelos en competencia de la “economía de mercado”. El problema será cuáles elementos de cada versión de “capitalismo” serán combinados para formar el sistema económico más eficaz. A grandes rasgos las dos opciones son: *uno*, que la democracia debe preceder o coincidir con la liberalización económica (modelo occidental); o *dos*, que las reformas económicas van primero, siendo diferida una reforma política por algún tiempo (modelo asiático). Bergsten sugiere que los próximos 50 años, probablemente estarán dominados por la búsqueda de la evolución de las respuestas a estas preguntas.

En este escenario:

1) Las corporaciones globales serán forzadas a adoptar las prácticas más productivas de sus competidores mientras el mundo se convierte en la unidad más relevante de la toma de decisiones. Como resultado, las diferencias tanto en la tecnología como en los ingresos se encogerán rápidamente dentro del centro global disperso. Tal

convergencia está ya bien avanzada en Europa y ha progresado a través del Atlántico. Japón también está convergiendo en muchas áreas y el resto del mundo está convergiendo en Japón al emular muchas de sus prácticas de negocios y políticas públicas exitosas.

2) Los estados-nación buscarán promover la convergencia (por sus beneficios económicos) y regularla (con objeto de proteger a la sociedad de los excesos surgidos por la concentración inevitable de compañías en industrias mayores como la automovilística y la financiera). Para que funcione, la regulación tendrá que ser multilateral, y la unión monetaria no será esencial para consolidar la liberalización comercial y la integración económica. Sin embargo, la convergencia expandirá los límites del "área óptima de circulación monetaria" y, por tanto, expandirá la globalización del capital y la producción.

3) La tensión entre la economía global y las corporaciones por un lado y la política local y los gobiernos nacionales por otro llevará ocasionalmente a conflictos económicos y militares. El nacionalismo y el mercantilismo harán un último intento, especialmente cuando las aspiraciones nacionales hayan sido negadas por décadas o incluso por siglos. Sin embargo, en última instancia, los gobiernos nacionales serán arrollados por el capitalismo global.

4) A principios del siglo XXI se partirá en dos enormes agrupamientos: la CEE, extendida para incluir a Europa del Este y partes de lo que antes fue la Unión Soviética al Oeste de los Urales; y una Comunidad Económica del Asia-Pacífico abarcando la mayoría de Latinoamérica y teniendo alcance hasta el subcontinente indio. Las instituciones económicas globales se marginarán y posiblemente se vuelvan irrelevantes. El creciente número de desintegraciones nacionales y hostilidades regionales junto con la falta de voluntad de los poderes económicos (Estados Unidos, la EC, Japón y China) para involucrarse, presionará el desarrollo de formas prefigurativas del Estado mundial. En este escenario la cooperación global puede convertirse por un largo periodo en ascendiente en política aunque resistente en economía. Una red efectiva para las instituciones económicas internacionales podría posiblemente retrasarse hasta el 2050. Después podría evolucionar hacia una organización Económica Mundial para el 2150. Una organización cuyos departamentos

monetario, comercial y de desarrollo absorban los remanentes de los antiguos FMI, Banco Mundial, GATT y la Organización Mundial de Comercio (como la ONU absorbió los remanentes de la Liga de las Naciones en 1945). Junto con esto, vendrá la conciencia de que la soberanía nacional hace mucho que le cedió el paso a la interdependencia global.

5) Una cuarta ola de migración internacional permitirá que funcione esta revolución estructural, y forzará su adopción. La continuación de las enormes disparidades en el ingreso entre regiones inducirá a decenas de millones de personas a tomar parte en una enorme migración internacional más. Su magnitud será apenas atemperada por una reducción dramática de las tasas de fertilidad en las regiones periféricas (de bajos ingresos) y el inicio de la colonización espacial (recordemos la película *Bladerunner*).

6) Para mediados del siglo XXI, esta nueva oleada migratoria producirá cambios abismales en las regiones económicas centrales del mundo. La continua *movilidad de la mano de obra* será un elemento crucial en el proceso de ajuste a la economía global. El otro serán los *flujos de capital* entre regiones, llevados a cabo básicamente a través de las fuerzas de mercado suplementadas por los poderes de transferencia fiscal de la Organización Económica Mundial. La evolución global estará inspirada por dos modelos históricos: 1) Estados Unidos, basado en su alta movilidad tanto de capital como de trabajo, cuyo gobierno tendrá un papel de apoyo; 2) la CEE, con su papel menor para el movimiento de trabajadores y su mayor dependencia correspondiente en las transferencias intergubernamentales. Las regiones económicas, con sus autoridades políticas altamente autónomas, se esparcirán a lo largo de un espectro atado *grosso modo* por estos métodos alternativos de trato con los intercambios económicos y sus tensiones sociales.

¿Quién ganará y quién perderá en la evolución del capitalismo global a futuro? (¿digamos en los próximos 100-150 años?). La historia económica mundial tiene muchos ejemplos tanto de graduados del mundo en desarrollo (*v. gr.* Japón y otras partes de Asia) y desertores de las zonas de mayores ingresos (*v. gr.* Argentina, Nueva Zelanda y la anterior Unión Soviética) (Arrighi y Drangel, 1989). Pero, como dijimos antes, los estados-nación ya no serán las unidades

económicas relevantes, así que debemos mirar hacia las regiones —grandes y pequeñas, algunas que cortan las fronteras nacionales tradicionales— para proveer las arenas para el desarrollo exitoso (con la posibilidad de no-desarrollo o rápido retroceso) en la época que viene. Bergsten (1993) sugiere la posibilidad de por lo menos ocho grandes regiones globales.⁴

1) *Sudasia* se transforma en una región global movilizando uno de los mercados de consumidores y reservas de fuerza de trabajo talentosa más grandes del mundo. Esto ocurrirá en el despertar del acercamiento entre India y Pakistán que liberará recursos sustanciales antes desperdiciados en gastos militares. La importancia actual de Bangalore en el desarrollo de *software* de alta tecnología prefigura el ascenso de esta región.

2) *Mexamérica* también se convierte en una región global clave al articularse las poblaciones dinámicas y de rápido crecimiento del sur del Río Grande con la tecnología y el capital de California, Texas y otros estados del sudoeste estadounidense. Esto se transforma en una novedosa versión transnacional del ascenso del cinturón del sol experimentado a fines de los setenta. El inicio del TLC en enero de 1994 prefigura el ascenso de esta región, aunque el desempeño en los últimos tres años la cuestiona seriamente a corto plazo.

3) *El Gran Sur de China*. Taiwán y Hong Kong se integrarán completamente con Guangzhou y las provincias vecinas para llevar adelante el *boom* ya encendido a fines del siglo xx. El último ciclo de industrialización integra las fuentes masivas de mano de obra calificada de China con el sistema de producción regional de tres ligas cuyo núcleo es Japón.

³ Corporaciones globales, corporaciones transnacionales, corporaciones mundiales y corporaciones internacionales.

⁴ El resultado antes mencionado, de acuerdo con Bergsten (1993), descansa en tres premisas: 1) El imperativo económico de interdependencia con sus recompensas económicas y su rentabilidad política; 2) El imperativo internacional de liderazgo internacional. Las luchas territoriales y suma cero entre naciones-Estado devendrán anacrónicas en un mundo de políticas plurales y enfocado en el bienestar económico. Las tres regiones más poderosas serán obligadas a trabajar juntas para evitar conflictos dañinos —tanto económicos como políticos— y para cumplir con las responsabilidades globales; 3) El imperativo político interno respondiendo a la insistencia popular en un gobierno local. Se encontra-

4) *Arabia Mayor*. Una paz en el Medio Oriente soltaría un *boom* económico sin precedente construido sobre la fuerza de trabajo egipcia; el capital y la energía Saudi y del Golfo, y la tecnología y la dirección israelíes y extranjeras.

5) *África del Sur*. Una Sudáfrica integrada hace la paz con sus vecinos y lleva a muchos de ellos al estallido de logros económicos sin precedente en ese continente.

6) *La Nueva Media Luna fértil*. Irán e Iraq dirigen sus energías y recursos hacia el desarrollo económico cooperativo en vez de a la confrontación militar hostil y Kurdistán se convierte en un polo subregional.

7) *Europa central del Este*. Centrada en lo que antes fueron fragmentos del imperio Soviético y explotando su nueva membresía en la Comunidad Europea (Europa Occidental) para revigorizar las regiones, el crecimiento y dinamismo de toda la región.

8) *Asia del Nordeste*. Esta región abarca partes de la que antes era Rusia y de China, y está centrada en la Corea unificada, que aprendió del precedente alemán al integrarse a bajo costo a lo largo de dos décadas en vez de en una noche.

9) Otros polos de crecimiento surgirán *dentro* de las fronteras nacionales tradicionales, *v. gr.* el estado de Sao Paulo será uno, mientras Brasil finalmente resuelve sus problemas económicos descentralizando autoridad a sus subunidades. Lombardía será otro, mientras la descentralización de la autoridad sucede en lo que antes fuera Italia. Quebec sería el tercero mientras Canadá se fragmenta finalmente, con algunas unidades regionales alineándose con regiones compatibles al sur de la frontera.

Las fuerzas motrices detrás del desarrollo de estas regiones globales mayores sugeridas por Bergsten (1993) y las *Nuevas Economías Regionales* sugeridas por Ohmae (1995) tienen una recia relación simbiótica con la nueva *lógica global-local* sugerida por Lubeck y Morales (1995). Pasamos a esa discusión:

La lógica local-global

Las articulaciones regionales globales-locales son críticas para el sistema global capitalista. Lubeck y Morales exploraron esta relación local-global en su análisis de las estrategias institucionales y regionales para el desarrollo en Latinoamérica y el Sudeste Asiático, que se centraron en la promoción de innovaciones y vínculos interempresariales (1995). Hicieron un análisis comparativo de los procesos institucionales, los cuales, en distintos momentos y contextos, se han convertido en fuentes de redes innovadoras y vínculos interempresariales (1995: 4-6). Encontraron que tres procesos deben estar presentes para que ocurran este tipo de articulaciones globales-locales:

1) *Política Industrial guiada por un "Estado Desarrollista"*. La existencia del modelo de política industrial guiado por estados "desarrollistas" (v. gr. Corea, Taiwán y Singapur) cuyas élites burocráticas cohesionadas y relativamente aisladas intervienen en la sociedad, los mercados, y las estructuras de las compañías, alteran las restricciones financieras, erigen sutilmente barreras no tarifarias, reclutan personal técnico y científico, planean la adquisición tecnológica y elevan constantemente las políticas de innovación y articulación. La idea clave es que la política industrial debe, al menos idealmente, mediar entre la economía nacional y la global en tanto que intenta armonizar con las fuerzas impulsadas por el mercado de la economía global.

2) *Las dinámicas de la estrategia interempresarial internacional*. La aproximación de la "estrategia empresarial" asume que, a pesar de las variaciones sectoriales y nacionales, la integración de las telecomunicaciones y las tecnologías de cómputo, así como la integración del control y la presión de la competencia global, permite a las compañías desviarse de la rígida estrategia corporativa transnacional verticalmente centralizada. La innovación ocurre cuando las compañías internacionales empiezan a descentralizar los procesos de toma de decisión, hasta el nivel de sus subsidiarias; cuando impulsan la innovación del proceso e incluso del producto dentro de la subsidiaria, así como en las empresas locales; y cuando tratan a las regiones mundiales y locales como fuentes de reclutamiento de directivos, absorbiendo innovaciones locales y poniendo en práctica las perspecti-

vas locales para adecuar a los clientes los procesos o productos estándar para los mercados regionales.

3) *Capacidad innovadora de los actores regionales*. La reivindicación de las identidades regionales y las exigencias regionales sobre los recursos en la era contemporánea del capitalismo global. Es dentro de las zonas manufactureras regionales espacialmente atadas que podemos empezar a comprender el surgimiento de este tipo de relación global-local y cómo surgen de este escenario redes y vínculos. La relación dialéctica entre la globalización y la autonomía reducida del Estado crea opciones sin precedente a los actores locales-regionales que son capaces de sacar ventaja de las redes potencialmente innovadoras y los vínculos interempresariales.

En suma, Lubeck y Morales (1995), argumentan que una comunidad regional, eficiente para combinar estos tres procesos, es capaz de atraer corporaciones globales dispuestas a colaborar con compañías y actores locales para crear centros regionales de producción especializados.

Bergsten (1993), Ohmae (1995), Lubeck y Morales (1995) sugieren todas ideas compatibles —aunque a escalas diferentes— la emergencia de nuevas regiones económicas que son integrales a las nuevas relaciones dinámicas local-global bajo la acumulación global capitalista. La ascendente importancia de la relación global-local bajo la acumulación capitalista global se hizo posible por el reducido poder de los estados-nación; tal reducción acelera la cambiante relación de poder entre éstos y las corporaciones globales.

Capitalista global y hegemonía

Estas regiones globalizadas en combinación con cientos de microregiones, distritos y comunidades, se convierten en la esencia de la nueva división global del trabajo bajo el capitalismo global. Las figuras 4a y 4b ilustran la evolución del sistema mundial desde el sistema de acumulación y hegemonía basado en naciones hasta el sistema globalmente extensivo/regionalmente asentado de acumulación y hegemonía global capitalista.

En este sistema, las corporaciones globales forman articulaciones importantes con regiones discretas (unidades subnacionales, *v. gr.*

FIGURA 4a. *Globalización enraizada en la fragmentación y la flexibilidad.*
El sistema capitalista de acumulación asentado regionalmente y globalmente extensivo
debilita aún más el Estado-nación

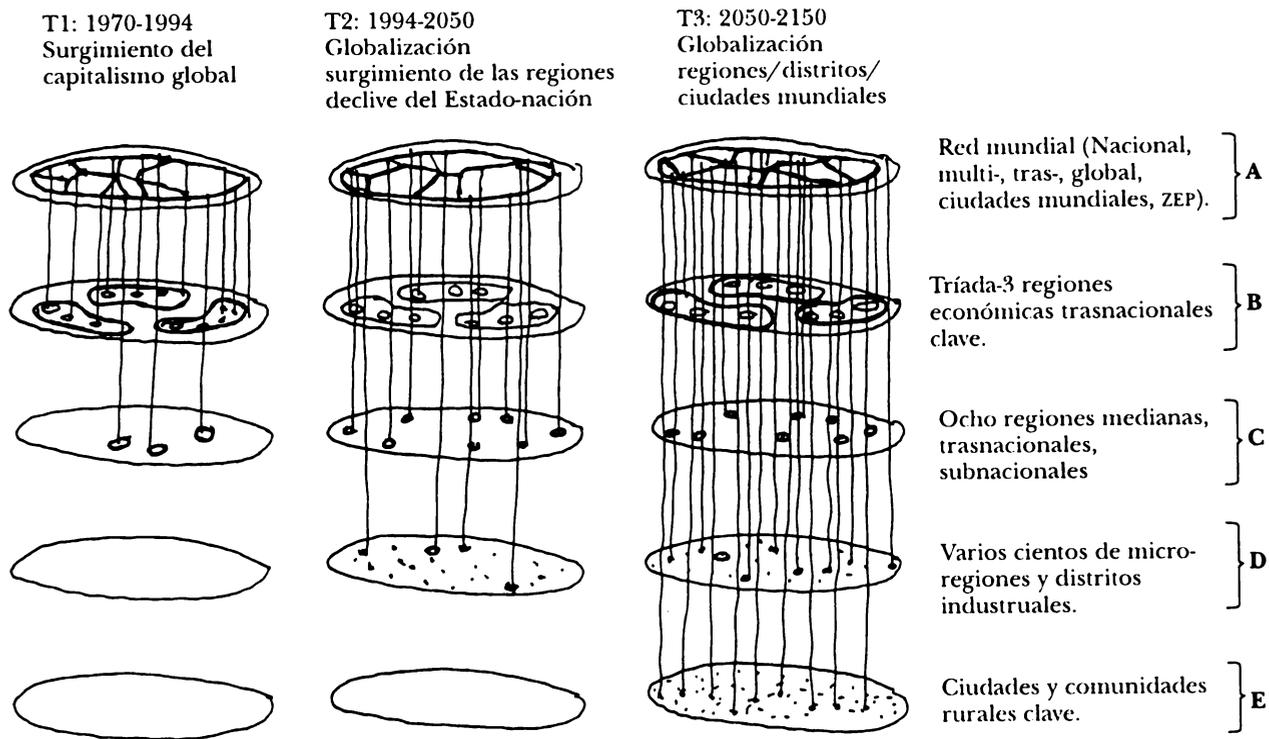
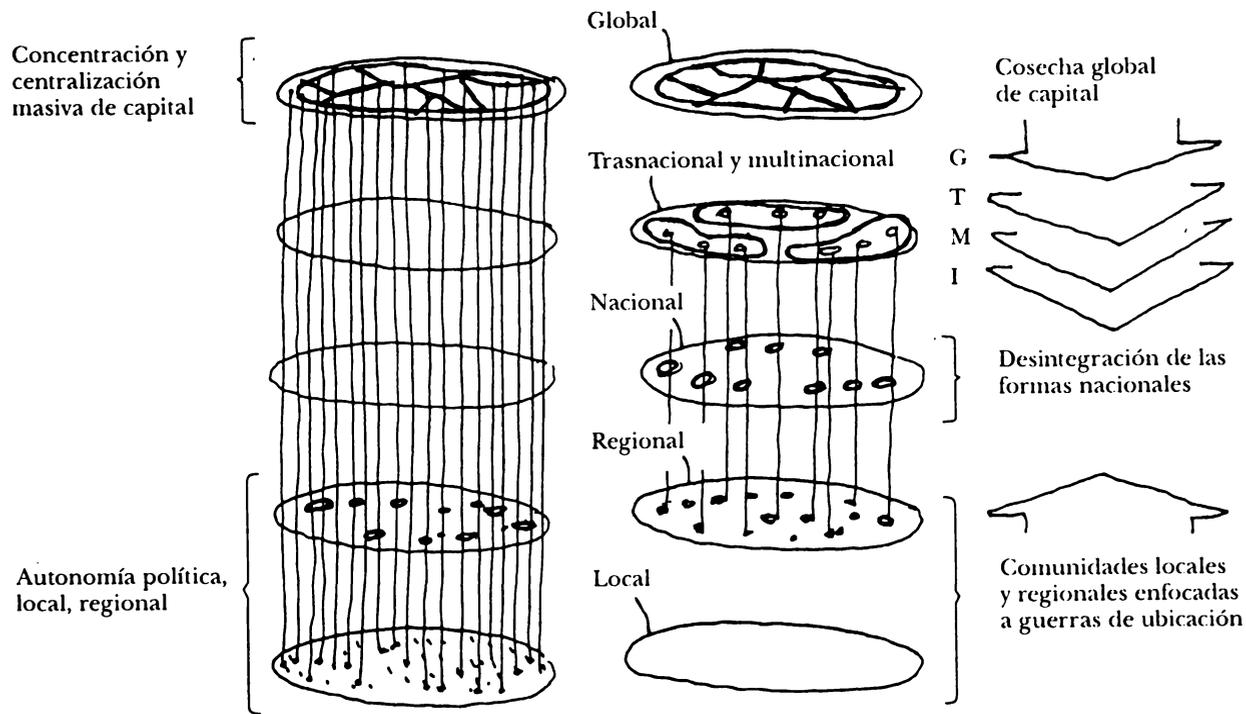


FIGURA 4b. Estructura hegemónica futura:
El próximo paradigma de hegemonía estará compuesto por formas sociales globales integradas con un sistema altamente disperso y cernido de sistemas regionales y locales de producción que alimentarán el mercado global. Esta formación es la esencia de la forma global que sustituye las formas nacionales de hegemonía



Sudasia, Mesoamérica, el gran Sur de China, etc., al igual que las microregiones más en detalle, *v. gr.* Silicon Valley, Ruta 128, Bangalore, Penang, etc.). (Saxenian, 1994; Biers, 1994; Ohmae, 1995; Lubeck y Morales, 1995). Esta articulación entre el proceso global y los procesos locales y regionales de acumulación deviene la fuerza motriz central del capitalismo global.

La geografía resultante de la acumulación global capitalista se convierte en un disparejo mosaico tridimensional generado por estos procesos que operan simultáneamente de manera que los territorios nacionales son rebanados de tal modo que las regiones y las comunidades locales devengan más integradas con una o más de las distintas lógicas de las formas sociales globales, transnacionales, multinacionales e internacionales y sus redes interconectadas. Este proceso es dinámico y está en constante flujo al irse descubriendo locaciones (regiones y comunidades locales) utilizadas y descartadas dependiendo de su utilidad para una u otra de estas cuatro formas sociales. Cada capa de esta estructura corporativa mundial de estratos múltiples de acumulación global, puede ser vinculada simultáneamente a cualquier otra capa y a la geografía de la acumulación (*v. gr.* comunidades, distritos, regiones). El empuje de esta dinámica es la consolidación ulterior de las formas globales de acumulación capitalista y la continua declinación relativa de las formas nacionales de acumulación (Borrego, 1981, 1990).

CONCLUSIÓN

Hemos argumentado que los procesos interactivos entre globalización, regionalización y nacionalismo y las nuevas regiones económicas, han generado una nueva forma social hegemónica dentro de la economía mundial capitalista. El nuevo sujeto hegemónico es la red de estructuras corporativas globales vinculado a una vasta red dispersa de regiones y distritos dentro del sistema mundial, en vez de una nación o supranación formada por una región económica transnacional. Esta nueva forma social hegemónica sugiere que nos habremos movido del paradigma en el cual los imperios mundiales (Galtung, Heiistaad y Rudeng, 1980) se sucedían uno a otro, a uno

en el cual los estados-nación se sucedían uno a otro (Arrighi, 1990), y de ahí a un *nuevo* modelo definido por el dominio de estructuras corporativas globales asentadas local y regionalmente.

Por su parte, la hegemonía de la acumulación capitalista global está polarizando la sociedad mundial. El mosaico resultante del desarrollo desigual en todo el Mundo, tiene sus raíces en el hecho de que todas las formas corporativas globales de acumulación capitalista deben explotar la misma base mundial social y ecológica. Como tal, esta cada vez más intensa lucha por la sucesión hegemónica está explotando aún más esa base común y acelerando la espiral descendente al incrementar la desigualdad social y la destrucción del medio ambiente a nivel mundial. Tal dinámica enfrenta a la mayoría de la gente y de las regiones localizadas fuera de las regiones y comunidades temporalmente integradas y beneficiarias, en contra de las formas corporativas altamente centralizadas, y de gran movilidad, de la acumulación capitalista global. Además, está cristalizando movimientos antisistémicos que confrontan al capitalismo global y definen un sistema social alternativo sostenible con un programa humano (Arrighi, Hopkins y Wallerstein, 1989; Sklair, 1994; Borrego, 1997).