

00881

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
DOCTORADO EN ECONOMIA**

**LAS INVERSIONES EXTRANJERAS
EN ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
1985-2000:
UNA INTERPRETACIÓN DESDE
LA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO**

TESIS

**Que para obtener el Grado de
Doctor en Economía**

Presenta

JOSÉ DE JESÚS RIVERA DE LA ROSA



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**ESTA TESIS NO SALI
DE LA BIBLIOTECA**

A Laura,
mi amada esposa, que con su amor
y amistad dio coherencia y sentido
a mi vida, mostrándome el camino
para juntos producir el espacio
y vivir el tiempo en alegría.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la
UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el
contenido de mi trabajo excepcional.
NOMBRE: Jose de Jesús Rivera
de la Rosa
FECHA: 7 de octubre de 2009
FIRMA: 

ÍNDICE

Introducción	1
I. Itinerario de la búsqueda	3
II. Configuración de la espacialidad disipativa del capitalismo	17
2.1 Supuestos básicos	17
2.2 Cambios en el concepto de espacio económico	19
2.2.1 La teoría de la economía espacial	19
2.2.2 El enfoque del espacio económico de valoración	25
2.2.3 Espacio y tiempo relativos	26
2.2.4 Espacio geográfico y localización	28
2.2.5 Crítica de la teoría de la economía espacial	31
2.3 Espacio, tiempo y lugar constituyendo la espacialidad	41
2.3.1 Contribuciones de la nueva geografía	42
2.3.2 Contribuciones del enfoque sistémico	47
2.3.3 Mapa conceptual de la espacialidad disipativa	49
2.3.4 Evidencias de la espacialidad disipativa	52
Resumen esquemático	57
Bibliografía y fuentes consultadas	61
III. La globalización como un proceso múltiple de integración, fragmentación y disipación	69
3.1 Un concepto poco claro	69
3.1.1 Confusión con la integración económica internacional	72
3.1.2 ¿Sociedad red o sociedad enredada?	75
3.1.3 ¿Mercado nacional vs. mercado mundial?	77
3.2 La globalización como revolución espacio-temporal	80
3.2.1 Una tipología de la globalización	80
3.2.2 La crisis de la base territorial del estado-nación	84
3.2.3 La crisis en el espacio monetario	92
3.2.4 El trabajo en el paradigma de la flexibilidad	94
3.2.5 Un enfoque alternativo	99
Resumen esquemático	110
Bibliografía y fuentes consultadas	115
IV. La declinación hegemónica de EUA y su funcionamiento como atractor extraño	123
4.1 La hegemonía de EUA en la transición	124
4.1.1 Características de la transición hegemónica para los próximos cincuenta años	124
4.1.2 Un esquema heurístico de la transición espacio-temporal	126
4.2 La economía norteamericana en la coyuntura histórica de 1970 hasta nuestros días	136

4.2.1 Comportamiento macroeconómico general, 1985-2000	137
4.2.2 El déficit presupuestario como palanca de acumulación	146
4.2.3 Problemática de la dinámica regional y sectorial	150
4.2.4 Macroeconomía regional a partir de los ochentas	155
4.3 Inserción de EUA en la economía mundial 1985-2000	161
4.3.1 La economía mundial en el 2000 y el proceso de disipación	161
4.3.2 Interpretaciones de la nueva economía	165
4.3.3 Espacialidad de la nueva economía	168
4.4 La nueva economía norteamericana ¿de papel?: La administración Clinton (1992-2000)	173
4.4.1 Alcances y limitaciones	173
4.4.2 Crítica de la nueva economía, 1980-2000	188
Resumen esquemático	197
Bibliografía y fuentes consultadas	201
V. Inversiones extranjeras directas y espacialidad disipativa 1985-2000	205
5.1 El movimiento internacional de capitales y su vínculo con la espacialidad	206
5.1.1 El capital financiero y el capital transnacional	206
5.1.2 Las corporaciones transnacionales como estructuras disipativas	216
5.1.3 Geografía de los flujos mundiales en la coyuntura	221
5.2 IED en Estados Unidos	226
5.2.1 Auge, crisis y configuración	226
5.2.2 Análisis sectorial y geográfico, 1987-1992	229
5.2.3 La propiedad extranjera en EUA	232
5.2.4 Origen de la IED, la década de los ochentas	234
5.2.5 Comportamiento por industria de destino, 1987-2000	238
5.2.6 Ubicación regional y estatal de la IED	242
5.3 Espacialidad disipativa e IED a partir de la década de los ochentas	252
5.3.1 IED y economía mundial	252
5.3.2 La disipación del régimen de acumulación mundial	255
5.3.3 La internalización de los costos de transacción como característica del ciclo estadounidense	256
5.3.4 La expansión intensiva	258
Resumen esquemático	261
Bibliografía y fuentes consultadas	266
Conclusiones	271
Glosario	283

INTRODUCCIÓN

La tesis que someto a su consideración, es que el proceso por el cual ingresaron inversiones extranjeras directas (IED) en forma masiva a Estados Unidos de América (EUA) en el periodo comprendido entre los años 1985 y 2000, expresó las nuevas condiciones de espacialidad¹ del capitalismo.

Para apoyar esta tesis, sometí a prueba tres hipótesis generales: la primera, que la llamada globalización² significa una revolución espacio-temporal que tiene lugar a partir de los años setenta; la segunda, que la economía norteamericana se encuentra en un periodo histórico de transición hacia su declive como potencia hegemónica a partir de esos mismos años; y la tercera, que las inversiones extranjeras que ingresaron a EUA –que expresaron tanto las formas asumidas por la globalización como los cambios profundos en la inserción de EUA en la economía mundial- asumen la función de estructuras disipativas en la configuración de la nueva espacialidad del capitalismo.

Un supuesto general es que, como en transiciones sistémicas anteriores (Arrighi y Silver, 2000), la actual conlleva un cambio en la espacialidad del sistema, con características específicas que le imprimen un sello particular y que fueron objeto de mi investigación.

De esta forma, considero que la fuerza metodológica del planteamiento general radica en la propuesta de articulación entre el movimiento de capitales, en forma de IED, y las condiciones de la reproducción del sistema capitalista en la situación de declive de la mayor economía a escala mundial y su expresión en las nuevas condiciones de la espacialidad capitalista. Con esta propuesta de

¹ Por "espacialidad" me refiero a la expresión concreta de las cualidades del binomio espacio-tiempo donde el primero es tomado como característico. Como referentes de dichas cualidades considero, siguiendo a David Sack, tanto a sus dimensiones; social, física y del pensamiento (Sack, 1997), y las articulaciones heterárquicas (Kontoupoulos, 1993) que tienen lugar entre ellas, así como (de acuerdo a Henry Lefebvre, 1991 y David Harvey, 1996) las condiciones de la producción y uso del espacio, mismas que caracterizan a los distintos momentos históricos de la humanidad.

² Aunque resulta evidente la falta de precisión respecto a este concepto, del que podemos encontrar decenas de definiciones, lo he querido asumir no porque esté de moda, ni porque sea un nuevo paradigma en las ciencias sociales, sino porque -como se verá más adelante- da cuenta de las nuevas condiciones en que parece estarse moviendo el capitalismo a partir de la década de los años setenta desde la perspectiva de su espacialidad.

interpretación pretendo contribuir al análisis del proceso de profunda transformación por el que transita el sistema capitalista a partir de 1970.

Por otra parte, dada la raíz metodológica del estudio que es de tipo marxista, en la elaboración conceptual me he apoyado en diversos planteamientos provenientes de distintas escuelas de pensamiento económico, así como en contribuciones del campo de las ciencias naturales y exactas. En la estructura del trabajo se recogen y desarrollan tal tipo de formulaciones.

En el segundo capítulo doy cuenta de los conceptos básicos y de su articulación teórico-metodológica. En el tercero, entrego los argumentos de la hipótesis de la globalización como revolución espacio-temporal. En el cuarto, se desarrollan los argumentos de la coyuntura histórica por la que atraviesan los EUA. Los planteamientos referidos al comportamiento de la IED ingresada a la economía estadounidense articulan la tríada espacio-tiempo-lugar que organiza el capítulo cinco.

Quiero agradecer de corazón los valiosos comentarios recibidos durante estos casi ocho años de trabajo, en particular deseo agradecer a mi asesor, Alejandro Álvarez, y a Federico Manchón por su amistad y consejos invaluable, así como a los compañeros que integran el Programa de Estudios de Economía Internacional (PEDEI) de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla; Isaías Aguilar, Héctor Sotomayor, Saúl Macías, Julián Paz y José Trinidad Deolarte, así como a Liza Aceves con quienes he tenido el placer de compartir un espacio de discusión y amistad, y por supuesto a quienes han formado parte del jurado de cada una de las cuatro evaluaciones previas: Mónica Gambrell, María Eugenia Correa, Jaime Estay, Jorge Basave, Robert Bruce Wallace, León Bendesky, Paulino Arellanes y Ernesto Turner.

También deseo agradecer a las autoridades de la BUAP, de la SEP y de CONACYT, por el apoyo financiero recibido en diversos momentos del trabajo de investigación.

De manera muy especial, agradezco a mi amada Laura quien con toda dedicación y paciencia revisó el manuscrito final y supo animarme para concluirlo, brindándome valiosos consejos para mejorarlo.

I. ITINERARIO DE LA BÚSQUEDA

Comencé por estudiar de manera general el funcionamiento de la economía estadounidense durante el periodo que comenzó en 1970. Inicialmente mi propósito fue conocer más acerca de su estructura productiva y la forma en que se insertaba en la economía mundial. Al analizar las cifras de lo ocurrido en el transcurso de los años ochenta, me llamó mucho la atención la transformación de esa economía en deudora neta del resto del mundo. La pregunta obligada fue entonces si se trataba de un cambio pasajero, o si más bien estábamos en presencia de algo más profundo, algo así como una “transformación estructural”.

Revisé enseguida la situación de la balanza de pagos de EUA, tratando de encontrar las raíces de su posición internacional deudora neta negativa. Tomando en consideración que ya había transcurrido casi una década desde el surgimiento de dicha posición negativa, y que no había signos de que tal situación tendiera a revertirse, la hipótesis más plausible era que se trataba de un problema de funcionamiento global de dicha economía. Por lo anterior, me concentré en el análisis de su cuenta de capital y en sus rubros de largo plazo, en especial en los flujos de IED.

Para ese entonces, me refiero a los años 1995-96, comencé a trabajar el tema del significado de la entrada masiva de IED a EUA en el periodo 1980-1994 (de hecho ese fue el proyecto que presenté al ingresar al programa del doctorado en Economía de la UNAM), dado que en él se concentraban dos aspectos básicos a mi entender: por una parte, el cambio “estructural” en el funcionamiento interno de la economía estadounidense, apoyado en el supuesto de la crisis de productividad que habría comenzado por el año 1973 y la consecuente pérdida de competitividad de industrias de EUA, como la automotriz -a escala internacional y en su propio mercado- y lo que en ese entonces parecía un avance irreversible de sus rivales europeos y japoneses; y por la otra, el surgimiento de una nueva forma de inserción de EUA en la economía mundial, en la que los flujos de entrada de capitales jugaban un papel primordial, y que se expresaban en el continuado aumento de los déficit comercial y de cuenta corriente en general.

El paso siguiente consistió en revisar la bibliografía existente referida a los flujos internacionales de capital en periodos anteriores, con el fin de encontrar puntos de referencia y ver la posibilidad de realizar un análisis utilizando el método comparativo. El antecedente obvio era lo ocurrido en la época dorada del imperialismo, finales del siglo XIX y comienzos del XX, dado que uno de los procesos que le habían caracterizado era justamente la "exportación de capitales", al grado que Lenin la consideró suficiente como para definir una etapa particular del capitalismo.

Hasta aquí me encontraba en un análisis tradicional, sin embargo, pronto comenzaron a surgir algunos elementos novedosos, en particular a partir del análisis de las nuevas teorías de la IED, tuve la intuición de que el problema del espacio era una pieza clave para desenredar el asunto de las causas de la IED en EUA al final del siglo XX.

En efecto, me llamó mucho la atención el tratamiento dado al problema del espacio económico en los clásicos del imperialismo. Hilferding, por ejemplo, señala como se ve modificado dicho espacio por la exportación de capitales, tanto en el país de origen como en el país receptor, e incluso en su definición mundial (Hilferding, 1914).

La direccionalidad de los flujos, tanto en términos de país de origen y destino –definida en lo fundamental desde las economías desarrolladas a las atrasadas- como las industrias y sectores en los que se ubicaban (extractivas, materias primas y manufactureras) definían a mi parecer una cierta espacialidad. Años después, conforme me fui adentrando en el problema del espacio-tiempo, caí en la cuenta de que todos estos elementos forman parte de una espacialidad específica del capitalismo.

Para ese momento, ya tenía un problema a investigar y qué se expresa de la manera siguiente: ¿qué significado tiene el ingreso masivo de IED a la mayor economía del mundo en términos de la estructuración de la espacialidad del sistema? Lo que me interesaba del significado era en términos de la constitución del espacio económico, tanto en sus expresiones nacionales –y en particular de EUA- como en el ámbito mundial.

De este modo, mi primera aproximación tuvo que ver con la definición del impacto de las IED en la estructuración del espacio económico como el problema fundamental, y para ello partí de dos antecedentes generales.

En primer lugar, ya había trabajado, en el grupo coordinado por Orlando Caputo en la DEPFE-UNAM de 1983 a 1986, y posteriormente en el PEDEI-BUAP de 1986 en adelante, la idea de la economía mundial como objeto de estudio, incluso “por encima” de las economías nacionales. De hecho, la problemática a la que nos enfrentábamos a mediados de los años ochenta era que muy pocos hablaban de globalización (se oficializó su uso hasta después que cayó el muro de Berlín en noviembre de 1989) y mucho menos del funcionamiento global del sistema capitalista, ya que los enfoques de economía-mundo y de sistemas-mundo desarrollados por Fernand Braudel (1979) e Immanuel Wallerstein (1979) respectivamente, recién comenzaban a cobrar fuerza en ciertos ámbitos intelectuales. No obstante, ya trabajábamos con la idea de reinterpretar a Marx como “teórico de la economía mundial”.

Lo anterior significó en mi caso³, ampliar el campo de análisis a lo ocurrido a escala planetaria, teniendo presente que desde esta perspectiva las cosas podrían aparecer invertidas respecto a las interpretaciones tradicionales y que “el todo es más que la suma de las partes”. Estábamos pues nadando contra la corriente, intentando hacer análisis a contrapelo, incluso tratando de “impensar” a la economía en términos de su espacio de estructuración a escala mundial y no nacional como era comúnmente aceptado por ese entonces, pues a lo más que se llegaba era a algunos planteamientos iniciales del tipo “macro abierta”.

En segundo lugar, partí del supuesto de que desde la época del imperialismo el rasgo fundamental del sistema capitalista es la exportación de capitales. Fueron muy relevantes en este sentido las discusiones que tuvimos en torno a los teóricos del imperialismo y las críticas a algunas interpretaciones de las relaciones económicas internacionales tanto de autores marxistas, como de autores no marxistas (véase Manchón, 1994).

³ Además de trabajar como tema de tesis de licenciatura las relaciones económicas internacionales de México y en particular el asunto de la deuda externa, la crisis y las formas de inserción en México en la economía mundial, 1986.

En esta aproximación inicial, para mí fue importante ubicar el nivel teórico de conceptos como economía mundial, mercado mundial, relaciones económicas internacionales y sobretodo entender a estas últimas como un nivel de abstracción intermedio, entre la síntesis que significa la economía mundial y el concreto del mercado mundial. Sin embargo, quedaba pendiente entender las mediaciones estructuradoras de dichos niveles y las formas en que operaba la transición.

Tenía pues definidas dos aristas del problema: la ubicación de mi objeto de estudio específico en términos de espacio-tiempo (ingreso de IED en EUA en el periodo 1980-2000); y los niveles de análisis de la investigación. En relación a esto último:

- 1) A nivel del análisis concreto revisé: los flujos de inversión extranjera directa (orígenes, destinos, formas de financiamiento, modalidades); el comportamiento de las Corporaciones Transnacionales (estrategias corporativas, formas de integración, estructura tecnológicas), y las regiones receptoras principales de EUA.
- 2) A nivel abstracto, trabajé en un principio con las categorías de economía mundial, a la cual definí como espacio económico de valorización y que en la actualidad visualizo como estructuración de espacialidad en condiciones de no-equilibrio.
- 3) A nivel de síntesis, he desarrollado el concepto de la nueva espacialidad del capitalismo expresada en la entrada de IED, como estructura disipativa, y a EUA como atractor extraño.

En relación al asunto del tiempo mi aproximación cognitiva fue posterior. En este caso la intuición me condujo del tiempo físico (ficticio) al tiempo real (biológico) y a partir de allí reconceptualizar el tiempo histórico. En este punto resultó clave la revisión del texto de Norbert Elias, *Sobre el tiempo* (1997), ya que me ayudó a entender que en realidad el proceso fue el inverso, del tiempo como tiempo humano en la antigüedad se pasó al tiempo como tiempo inhumano (físico) en la modernidad.

En lo que para muchos autores se trata de un binomio tiempo-espacio, si bien había optado por aproximarme desde el lado del espacio, y de aquí la definición de espacialidad, quedaba pendiente la definición del tiempo, cuando menos en términos de explicitación de los supuestos generales.

El primer gran problema al que me enfrenté entonces fue al de la relación entre el tiempo y el espacio.

Respecto al tiempo, tres autores marcaron el derrotero de la búsqueda, Stephen Hawking (1988) y su historia del tiempo, Norbert Elias (1997) y el concepto de tiempo como síntesis sociológica del desarrollo humano, e Ilya Prigogine (1991) y su teoría del nacimiento del tiempo y su definición de irreversibilidad.

Fue así que me acerqué, a partir por una parte de la crítica a la teoría de la relatividad general de Einstein, en el sentido de la expansión del universo y de las trayectorias únicas de las partículas y la teoría de los "agujeros negros", y de la física cuántica por la otra, a los planteamientos del universo en movimiento y la presencia del azar (a partir del principio de incertidumbre) en la definición de las trayectorias.

Pasé revisión, en forma somera, los conceptos del tiempo de Newton (como un continuo unitario y uniforme), de Einstein (como una forma de relación), de Elias (como símbolo de muy elevada síntesis, resultado de la experiencia humana), y de Prigogine (la flecha del tiempo y su irreversibilidad).

Una idea interesante de Hawking es que el incremento de desorden o entropía es lo que da una dirección al tiempo, que puede por consiguiente revertirse en algún momento futuro, pasando de esta forma de la expansión a la contracción del universo. El planteamiento de Prigogine por su parte, y una de sus contribuciones a la investigación, es el de la irreversibilidad del tiempo, la denominada "flecha del tiempo". En ambos casos, el elemento que los sintetiza es el concepto de espacialidad disipativa; incremento del desorden y de la sensibilidad del sistema y transición a un nuevo estadio del desarrollo.

Un segundo momento, fue pasar del tiempo imaginario al tiempo histórico. En este caso, el asunto de la historia humana como historia del sistema capitalista

es fundamental, a lo que hay que agregar, de acuerdo a Elias, la visión sociológica del tiempo, del estudio de su construcción experiencial como concepto.

Además, mi entendimiento del tiempo se fue nutriendo de los planteamientos de historiadores como Fernand Braudel, siendo fundamentales los conceptos de larga duración y "trend secular"⁴ (Braudel, 1979).

En efecto, en cuanto al tiempo histórico y el concepto de totalidad, Braudel nos señala que una característica relevante de la temporalidad es su movimiento rítmico, sus continuadas oscilaciones. Sin embargo, a la idea braudeliiana de la larga duración fue necesario incorporar la interesante noción del ciclo logístico de Rondo Cameron, que nos permite amalgamar las nociones de movimiento cíclico (Braudel), acumulación de experiencia (Elias), irreversibilidad (Prigogine) y la bifurcación histórica (Wallerstein) (ver dibujo 1.1).

En el tiempo, los procesos implican acumulación, incluidas las contradicciones, hasta que en cierto momento llegan a un punto de ruptura. Sin embargo, según la concepción logística, este punto de ruptura no implica una vuelta atrás, ni siquiera un volver a empezar de cero, sino retomar el ritmo de actividad, la acumulación pero sobre nuevas bases, heredadas del período previo, y de los acumulados históricamente hasta ese momento, en un proceso que implica creciente complejidad.

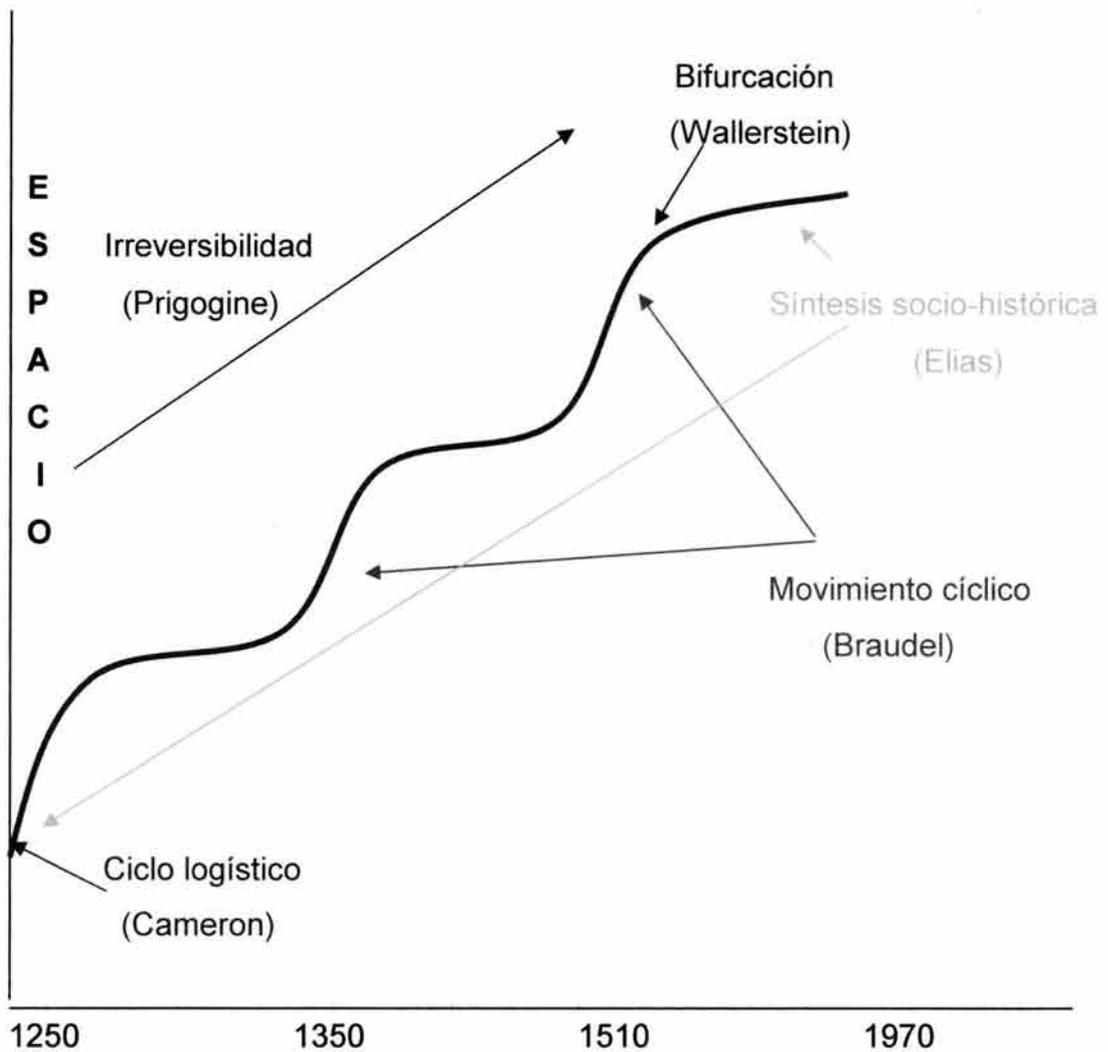
"Apenas podemos imaginar que, en su campo, los físicos elaborasen el concepto de "flujo temporal continuo e irreversible", sin ir creando lenta y fatigosamente escalas sociales del tiempo, mediante las cuales determinasen con exactitud la secuencia continua e irreversible de los años, los siglos y los milenios. En la percepción del tiempo como flujo continuo, no podemos dejar de destacar la aparición de unidades estatales más duraderas y estables" (Elias, 1989; 68).

De esta forma, desde la perspectiva propuesta por Norbert Elias, el problema surge cuando intentamos ubicar el período 1970-2000 en el tiempo histórico-sociológico. ¿Cuál es la historicidad de este periodo? De las diversas posibilidades analizadas, tres me parecieron las más pertinentes.

⁴ El trend secular es considerado como la unidad de análisis temporal que corresponde al cambio de la economía-mundo, véase Fernand Braudel, "El tiempo del mundo", en *Civilización material*. . .

En primer lugar, existe un cierto consenso entre las diversas escuelas de pensamiento social en que este es un tiempo de transición.

DIBUJO 1.1
CICLO LOGÍSTICO
(Cameron-Braudel-Prigogine-Elias-Wallerstein))



Los años señalados son sólo a manera de ilustración cronológica de los periodos de transición.

Para algunos, como Wallerstein, la transición es hacia un nuevo sistema social mundial, para otros, como Arrighi, hacia un nuevo ciclo sistémico o a un cambio en la hegemonía capitalista, para algunos más, como Castells, a la sociedad red, y para autores de la London School of Economics and Political Science a la formación de la sociedad civil global (2002).

Lo que me interesa destacar es el punto de acuerdo respecto a caracterizar al periodo como de transición socio-histórica lo que implica, entre otras cosas, el fin del periodo previo y el comienzo del nuevo, así como la presencia de elementos de ambos.

También me pareció relevante la idea de Braudel de imaginar al tiempo como un río, en realidad varios ríos dependiendo del punto de vista adoptado, y la polirritmicidad⁵ que le caracteriza. En efecto, la sociedad transcurre en el tiempo con un cierto ritmo, que asume la forma de movimiento cíclico. A su vez, existen diversas temporalidades que se empalman, se cruzan y se determinan mutuamente. El tiempo de la economía, de la sociedad, de la cultura, de las civilizaciones, cada uno con su propio ritmo, pero en conjunto formando una sola melodía.

En esta perspectiva, Braudel propone como unidad de análisis temporal más amplio y coherente al "trend secular". Tenemos así el problema de la totalidad y su vínculo con las partes.

Según Prigogine, la totalidad es la que desempeña el papel determinante, de modo que los hechos singulares, individuales sólo se vuelven posibles cuando están implicados en dicha totalidad (Prigogine, 1991). La totalidad humana precede al surgimiento del capitalismo, y puede hacer que nazcan otros sistemas.

La importancia de la irreversibilidad para el análisis económico y social estriba en que si los fenómenos irreversibles conducen, luego de un periodo de estabilidad, al surgimiento de nuevas estructuras a partir de una situación general de no-equilibrio, vale decir a procesos de disipación-caos-orden, ello significaría

⁵ Debido a la presencia de tiempos diversos: tiempo astronómico; tiempo de la dinámica; tiempo químico interno; tiempo interno biológico, que es el más largo de todos y dura ya miles de millones de años. Véase Prigogine, así como a distintas concepciones: tiempo-ilusión de Einstein; tiempo-degradación de Clausius (entropía); tiempo-complejidad de Prigogine, "el tiempo no es ni ilusión, ni disipación, sino creación" (Prigogine, 1991; 98).

que el actual proceso de transición, caracterizado justamente por el caos, conduciría probablemente un nuevo equilibrio y orden, pero en una situación más compleja.

Estamos pues en un periodo histórico de reestructuración, en el que se están rompiendo las simetrías preexistentes y se están creando nuevas. El problema fundamental es como se da el cambio, cómo es que surgen las nuevas estructuras y que papel juegan en el proceso los flujos mundiales de capital.

De acuerdo a Wallerstein y Prigogine, vivimos en una estabilidad asintótica, en donde existen varios puntos atractores, atractores extraños como fractales, atractores fractales. Uno de esos atractores fractales es el espacio económico de EUA. En los atractores fractales uno puede esperar comportamientos muy irregulares, caóticos y continuas fluctuaciones.

En presencia de un atractor extraño las secuencias se colocan en zonas de cierta dimensionalidad, que en condiciones de la economía estadounidense se traduce como su nueva forma de inserción en la totalidad que es la economía mundial. Sin embargo, dicha totalidad adquiere a su vez una nueva espacialidad, que se torna disipativa, por medio de iteraciones sucesivas entre los actores económicos, y en nuestro caso de las Corporaciones Transnacionales.

Ciertamente, la globalización implica desde mi punto de vista un aumento de la dimensionalidad del sistema, volviéndolo más complejo.

Considero entonces que lo importante es analizar las estructuras disipativas presentes en el sistema y poder así vislumbrar la probable direccionalidad del cambio social.

La espacialidad disipativa es algo común a toda la humanidad, no sólo a la inversión extranjera directa ingresada a EUA (IEDEUA). La flexibilidad, en el no-equilibrio, implica muchos estados posibles, que son las distintas estructuras disipativas accesibles.

Desde esta perspectiva, pasamos de una espacialidad de equilibrio, siglo XIX, a una espacialidad de no equilibrio, fines del siglo XX. Falta sin embargo una investigación mucho más amplia que nos permita determinar las diversas formas

en que se está produciendo esta nueva condición de espacialidad. En mi caso, me limito a presentar el caso de la IED en EUA.

Otro tanto ocurre desde la óptica de la bifurcación, en ella se da la aparición de nuevas estructuras, las estructuras del no-equilibrio, y que dinámicamente se vuelven estructuras disipativas. El problema por resolver es cuáles son los mecanismos que tienen lugar en la aparición de estas nuevas estructuras, del que sólo sabemos que siempre es un mecanismo de ampliación de las fluctuaciones, y fuente de inestabilidad sistémica.

Las estructuras disipativas: tienen las siguientes propiedades; sensibilidad, y por tanto movimientos coherentes de gran alcance, y en consecuencia posibilidad de estados múltiples, y en fin historicidad de las "elecciones" adoptadas por los sistemas. Sistemas sometidos a condiciones de no-equilibrio.

A partir de las consideraciones anteriores, metodológicamente, la investigación de las características de los flujos de la IED me llevó a analizarlas desde la perspectiva teórica a partir de la revisión de los escritos de Stephen Hymer (1967) y las distintas escuelas vinculadas con el equilibrio general, y a nivel analítico en tres ámbitos diferenciados.

Lo que se considera la teoría moderna de la IED, a partir del trabajo de Hymer en 1960, tiene como aspectos relevantes el énfasis en la diferenciación de las empresas como base de la explicación de los flujos mundiales de inversiones, a partir de las consideraciones de la competencia imperfecta, la teoría de la organización industrial y las ventajas específicas de la empresa.

Sin embargo, la novedad a la que fui llegando poco a poco, y que constituyó para mí una verdadera sorpresa fue que en la transformación del sistema, la economía de EUA se convirtió en atractor, en estructura disipativa, conduciendo al conjunto del sistema a una situación de no-equilibrio. En estas condiciones, la economía norteamericana, lejos de estar aislada, es sometida a fuertes condicionamientos externos.

A escala mundial, a partir del análisis de la interpenetración de flujos de IED, bajo la forma principal de Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas (FAT), y de la redefinición de los sectores de ubicación con base en la constitución de los

sistemas internacionales de producción integrada (SIPI), fui llegando a la conclusión de que las Corporaciones Transnacionales (CT) son una estructura disipativa fundamental, pieza clave del caos y el reordenamiento del sistema.

A escala de EUA, donde los rasgos fundamentales de la IED son; concentración tanto del lado de la recepción, en regiones, estados y sectores, como desde la óptica del origen, países europeos y Japón, tuve que revisar mi planteamiento inicial de dicha economía como "espacio privilegiado de valorización"⁶, para adoptar el de atractor extraño, dado que este concepto expresa a mi parecer de manera más adecuada el papel que está jugando la declinación hegemónica de EUA en la reconfiguración de la espacialidad capitalista.

A escala sectorial, en donde lo característico es el cambio en el contenido tecnológico, fue el análisis mesoeconómico la ruta elegida para ubicar su participación en la transformación estructural de la economía mundial.

Surgió entonces el problema de la re-conceptualización de la economía mundial a partir del análisis de la IED en EUA al final del siglo XX. Las cosas cambiaron en las siguientes direcciones.

En primer lugar, desde la perspectiva del espacio, la categoría economía mundial supone una organización espacial jerárquica entre países adelantados y países atrasados. Es decir, la unidad de análisis mayor (la economía mundial) define, en última instancia, la forma de las partes que la integran, las expresiones nacionales de dicha economía. Por supuesto, la definición no es tan sencilla como parece, pues en el planteamiento metodológico se plantea la relación dialéctica entre el todo y las partes, el todo no es la suma y en realidad es más que la suma de dichas partes. Aquí el problema teórico-metodológico estriba en el análisis de la articulación entre el todo y las partes desde una perspectiva no jerárquica o, en otras palabras, desde un enfoque heterárquico⁷ que nos permita vislumbrar las

⁶ Este planteamiento lo desarrollé en el trabajo de tesis que presenté en la cuarta evaluación de la tesis de doctorado.

⁷ No me detendré a discutir el concepto de heterarquía, en las condiciones de este breve trabajo me basta señalar que la articulación heterárquica se opone a la relación jerárquica que señala una relación unidireccional. La relación heterárquica apunta más bien a una relación no sólo en dos sentidos, de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba (de lo global a lo local y a la inversa), sino que

posibilidades del cambio social no sólo desde la presencia de factores exógenos sino de elementos endógenos y coyunturales en las escalas local, cuasi-local, cuasi-global y global (Kontoupoulos, 1993).

Por ejemplo, la dirección mundial de los flujos de la IED ha cambiado, ya no es principalmente desde unas pocas economías industrializadas hacia un puñado de colonias de ultramar, sino que tiene lugar básicamente entre las mismas economías industrializadas, además de que se han agregado más economías emisoras de IED, incluyendo algunas atrasadas. La interrogante es si este cambio de dirección de los flujos, independientemente de los sectores, las condiciones y las modalidades que revisten, es suficientemente significativo como para pensar en el surgimiento de una nueva espacialidad del capitalismo. En mi trabajo argumento en sentido afirmativo.

La pregunta clave sin embargo es, en el proceso del cambio, ¿cómo emergen las nuevas condiciones de funcionamiento social? A escala de la totalidad abstracta, la respuesta parece ser; del propio desarrollo de las contradicciones inherentes al funcionamiento del sistema.

En otras palabras, si consideramos que el sistema capitalista no es eterno y que probablemente será sustituido por una nueva forma de organización social, habremos de considerar el problema del surgimiento de la nueva forma en el tiempo y en el espacio, y en particular ubicar el periodo 1970-2000 en este proceso de transición sistémica.

En términos de su temporalidad, siendo muchas más las dudas que las certidumbres, existen algunas hipótesis que apuntan a que el fin del sistema habría comenzado alrededor del año 1970. Para Wallerstein, por ejemplo, se trata del inicio del fin del sistema capitalista y de aquí la relevancia tanto de los movimientos anti-sistémicos, como de todo el planteamiento acerca de las

admite además perturbaciones de fuerzas "externas", digamos horizontales (hechos históricos coyunturales por ejemplo). Es decir, con influencias, determinaciones, impactos y relaciones que van en todas direcciones, de lo global a lo local y viceversa, de lo coyuntural a lo estructural, de lo social a lo físico, de lo abstracto a lo concreto, etcétera. Véase al respecto: Kyriakos M. Kontoupoulos; *The logics of social structure*, Cambridge University Press, 1993.

estructuras disipativas, la teoría del caos y la caracterización de la coyuntura como de bifurcación (Wallerstein, 2000).

Para Arrighi y Silver, en cambio, la transición resulta acotada en términos de un cambio en la hegemonía del sistema, y no del sistema en sí mismo, en este caso estaríamos hablando del inicio del fin del ciclo sistémico estadounidense (Arrighi y Silver, 2000). Es decir, hay coincidencia en que alrededor del año 1970 ocurrieron hechos de tal magnitud histórica que significan el inicio de un cambio fundamental a escala planetaria, aunque no hay un acuerdo respecto al alcance de dicho cambio.

Lo que me parece relevante de todo ello es que, junto con otros muchos autores de las más variadas posiciones teóricas, si hay un punto de vista compartido en relación a que la economía mundial comenzó a transitar de manera acelerada, a partir de diversos hechos que tuvieron lugar al final de los años sesenta y comienzos de los setenta del siglo XX, a una nueva situación global y que en conjunto defino como espacialidad disipativa.

La pregunta es qué tanto han comenzado a cambiar las cosas, las relaciones, como para modificar las categorías que dan cuenta de ellas. Al respecto hay un elemento que me parece necesario considerar: las nuevas teorías sobre la estructura social (Kontoupoulos, 1993) y en particular el concepto de formas heterárquicas de articulación estructural. Desde la perspectiva del tiempo, el concepto de "tiempo real" aplicado al funcionamiento de los mercados financieros globales es la síntesis de la experiencia socio-histórica.

Este aspecto resulta clave si consideramos que estamos en un proceso de cambio profundo en el que las relaciones sociales se están transformando en sí mismas, así como la forma en que las concebimos.

II. CONFIGURACIÓN DE LA ESPACIALIDAD DISIPATIVA DEL CAPITALISMO

En este capítulo planteo las consideraciones generales y el sustento teórico-metodológico de la investigación a partir de los cuales interpreto la situación de la economía norteamericana en el periodo comprendido entre 1985 y 2000.

Expongo la necesidad de un cambio en el concepto de espacio económico y la redefinición del enfoque de espacio económico de valorización, tras evidenciar las limitaciones que la teoría económica tiene al respecto.

Desde una perspectiva espacio-temporal abordo conceptos tales como espacio y tiempo relativos, espacio geográfico y localización. También realizo algunas críticas a la teoría de la economía espacial para sustentar la hipótesis de la producción social de la espacialidad disipativa en el capitalismo.

En un segundo momento hago alusión a las nuevas condiciones de espacialidad del capitalismo partiendo de abordajes como la nueva geografía y el enfoque sistémico, los que me permiten proponer el concepto de espacialidad disipativa a partir de los postulados de Prigogine en torno al funcionamiento de las estructuras disipativas. Concluyo el capítulo exponiendo diversas evidencias que fundamentan este planteamiento.

2.1. SUPUESTOS GENERALES

En el marco teórico-metodológico que he utilizado en esta investigación planteo como supuestos generales los siguientes:

- ✓ Desde la transformación del mercado mundial precapitalista en mercado mundial capitalista -que habría ocurrido en el transcurso del "largo siglo XVI"- el espacio de la economía se vuelve mundial como resultado del despliegue de la vocación universal del capital. En el proceso de su desarrollo histórico, este espacio económico constituye una relación espacio-temporal específica, producida y experimentada socialmente y que se manifiesta como proceso de valorización del capital a escala mundial,

aunque se manifieste, en forma paradójica, a través de expresiones nacionales, de distintas economías nacionales que se relacionan formando un sistema inter-estatal. En las condiciones capitalistas, esta relación espacio-temporal particular se constituye como espacio económico de valorización (EEV) y se expresa en forma contradictoria a escala mundial y a escala nacional. Desde la perspectiva de análisis marxista, nos referimos al doble funcionamiento contradictorio de la ley del valor, a escala mundial y en los ámbitos nacionales (Manchón, 1995; Caputo, 1996; Gutiérrez, 1991; Estay, 1995).

- ✓ Tengo presente la discusión que existe entre quienes ubican este paso al mercado mundial capitalista en el siglo XIII (Braudel, 1979), en el "largo siglo XVI" (Wallerstein, 2000), en el siglo XVIII (Marx, 1848), o quienes postulan que aún no existe la economía mundial en el siglo XX (De Bernis, 1986; Castells, 1999). La delimitación temporal del EEV está pues abierta, y en lo particular asumo la propuesta de Wallerstein y Arrighi, pues me permite ubicar el cuarto ciclo sistémico de acumulación (Arrighi, 1994), comandado por EUA, y que habría iniciado alrededor de 1873.
- ✓ El espacio-tiempo social se concreta en lugares determinados, que pueden ir desde la fábrica y el hogar, hasta el Estado-nación territorial. De este modo el "lugar" no es sólo físico, sino que también proporciona un cierto sentido histórico de pertenencia o de discriminación, así como percepciones diferenciadas del mismo. Todo lugar está definido social e históricamente, cambiando por ello sus significados y determinaciones. De aquí su característica relativa-relacional (Harvey, 1996).
- ✓ De la discusión filosófica y las nuevas contribuciones provenientes de la física en el ámbito del concepto espacio-tiempo, todavía lejos de un punto de acuerdo o síntesis al respecto, partí de las dos posturas principales encontradas. Por una parte, aquella en que la relación espacio-tiempo el primero tiende a predominar coyunturalmente (en el periodo que inició alrededor del año 1970) sobre el tiempo, o como señala Castells "...propongo la hipótesis de que el espacio organiza al tiempo en la

sociedad red” (Castells, 1999; 410), o la compresión del espacio-tiempo en la versión de Harvey, o en la cronotopografía (Mendieta, 2001) de la sociedad, el dominio del espacio sobre el tiempo como parte del fenómeno de la post-modernidad.

- ✓ Tengo presente, sin embargo, la otra posición en la que la definición del tiempo es mucho más compleja, en particular en la obra de Prigogine y Elias. Aquí la cuestión es que el tiempo es indefinible desde los parámetros de la percepción física, a diferencia del espacio. Al espacio pues se le puede producir, pero ¿y al tiempo? Tenemos que recurrir a la quinta dimensión señalada por Elias, la de la experiencia del tiempo, pero ¿cómo lo experimentamos más allá de nuestros sentidos, y sobre todo como lo conceptualizamos? Bien, sin pretender agotar la discusión ni mucho menos propongo, para los fines de la presente investigación como aproximación al tiempo biológico-histórico, el concepto de ciclo logístico de Cameron (1997) en el cual podemos sintetizar la propuesta de la flecha del tiempo (la característica de irreversibilidad) de Prigogine y la característica de la experiencia del tiempo de Elias, a partir de la acumulación espacio-temporal (véase dibujo 1.1).

A partir de estas cinco consideraciones generales, desarrollé mi interpretación de lo ocurrido en la economía norteamericana durante los últimos veinte años, desde el inicio de la gestión Reagan hasta el fin del segundo periodo de Clinton, apoyándome por supuesto en las que me han parecido contribuciones relevantes.

2.2. CAMBIOS EN EL CONCEPTO DE ESPACIO ECONÓMICO

2.2.1. LA TEORÍA DE LA ECONOMÍA ESPACIAL

Hasta hace poco había sido la teoría económica -en particular la corriente neoclásica- la que más se había preocupado por desarrollar el análisis del espacio económico, cuyas expresiones más elocuentes son las teorías del equilibrio económico general y del equilibrio parcial, ubicando dicho análisis en al menos

tres coordenadas y contenidos: la geografía tradicional; la localización de la producción; y la acción de los agentes económicos (organización industrial y política económica). De esta forma, en la teoría económica se ha desarrollado la llamada "teoría de la economía espacial", en particular en los enfoques del *equilibrio parcial* y *general*.

En el enfoque del equilibrio parcial, como parte de la "teoría de la economía espacial", se intenta explicar el *qué*, el *dónde* y el *por qué*. El <<qué>> se refiere a los diversos tipos de entidades económicas, es decir, entidades productivas, economías familiares e instituciones públicas y privadas. El <<dónde>> atañe en lo fundamental a la localización en relación con otras actividades económicas, es decir, a cuestiones de proximidad, concentración, dispersión y similitud o disparidad de patrones espaciales; en sentido amplio, son las regiones y áreas metropolitanas, y en términos microgeográficos, las zonas, vecindades y lugares. El <<por qué>> se refiere a las distintas explicaciones que ofrecen los diversos grupos de economistas.

Por su parte, en la teoría del equilibrio económico general se suponen definiciones de precios en espacios sin ningún contenido social, y mucho menos histórico. A lo más que se llega es al reconocimiento de "dotaciones" iniciales diferenciadas de los factores.

En este marco, se han desarrollado la teoría de la localización industrial, el análisis regional y la teoría del comercio interregional como estudios complementarios en el ámbito de la economía espacial.

Las explicaciones ofrecidas por la teoría económica espacial consisten en identificar las motivaciones y comportamiento económicos de cada una de las unidades de decisión y su forma de reaccionar ante las decisiones de los demás. La unidad de decisión en cuestión puede ser una empresa, una economía familiar, una institución pública o un sindicato local de trabajadores.

Por supuesto, se incluyen hipótesis y supuestos sobre las motivaciones de cada "unidad de decisión". De esta forma "la teoría de la localización supone que la unidad de decisión (de ordinario una empresa o una economía familiar) valora la conveniencia de las diversas alternativas de localización" (Sills, 1974; 79).

La teoría de la localización industrial se desarrolla en gran parte a partir del estudio de los procesos mediante los cuales las “unidades de decisión” ponderan dichas alternativas y definen la tecnología adecuada mediante el análisis de sustituciones marginales.

“La tarea específica de la economía espacial consiste en identificar y desarrollar esquemas sistemáticos de las ventajas que las actividades económicas obtienen de la interacción recíproca de diferentes unidades de decisión fuertemente influidas por la distancia. Se trata de un trabajo análogo al del físico que identifica patrones espaciales sistemáticos de la microestructura de la materia (p. e. en las moléculas, átomos o cristales) y los explica en términos de fuerzas de atracción o repulsión recíproca entre las unidades.” (Sills, 1974; 79).

En este enfoque, como en los planteamientos de la teoría económica moderna, los costos del transporte y los rendimientos crecientes a escala juegan un papel fundamental. En la versión de moda del comercio internacional, es la aplicación indiscriminada y “exitosa” de la ecuación gravitacional de Newton para explicar el comercio al interior de los países, entre estos, además de los flujos de personas e incluso ideas (NBER, 2003).

De este modo los rendimientos crecientes de escala explicarían el elevado nivel de concentración geográfica registrado tanto en el sector manufacturero como en el de los servicios. La base de la explicación parte del concepto marshalliano de economías externas a partir de sus observaciones de la localización industrial. Los elementos señalados por Marshall en su explicación de la concentración industrial fueron:

a) “un elevado número de empresas de un ramo en el mismo lugar, un centro industrial, crea un mercado conjunto para trabajadores cualificados; este mercado conjunto beneficia tanto a los trabajadores como a las empresas”; b) “un centro industrial permite el aprovisionamiento, en una mayor variedad y a un coste inferior, de factores concretos necesarios al sector que no son objeto de comercio”; y c) “debido a que la información fluye con más facilidad en un ámbito reducido que a lo largo de grandes distancias, un centro industrial genera lo que podríamos llamar ósmosis tecnológica (technological spillovers).” (Krugman, 1992; 43-44). “Es la *interacción* entre rendimientos crecientes e incertidumbre lo que da sentido a la argumentación de Marshall sobre la importancia de un mercado de trabajo conjunto para la localización de las actividades industriales.” (Krugman, 1992: 47).

El segundo elemento planteado por Marshall, puede ejemplificarse en el modelo actual de los "clusters" o corredores industriales, como estrategia de las corporaciones transnacionales (CT).

Por lo que se refiere a la transferencia de tecnología (*spillovers*), existe cierto consenso en cuanto a que las "externalidades tecnológicas" son las determinantes más obvias de la concentración industrial. Sin embargo, Krugman señala que las industrias actualmente concentradas en los EUA, y que lo estuvieron desde hace mucho tiempo, "no tienen nada que ver con los sectores de alta tecnología" (Krugman, 1992; 60). Lo cual, añade, no quiere decir que las industrias de alta tecnología no estén concentradas, sino que muchas industrias que no son de alta tecnología lo están. La explicación que ofrece Krugman tiene que ver con lo que llama los "accidentes históricos" que dan lugar a procesos acumulativos (Krugman, 1992; 68-9). Es esta una aproximación interesante a lo que en mi punto de vista son las contribuciones analizadas del enfoque sistémico al concepto de espacialidad disipativa.

Otro elemento fundamental en los análisis de la teoría económica es el problema de los costos de transporte y su impacto en la distribución geográfica de la producción.

Asimismo, en la perspectiva neoclásica, el espacio tiene un doble papel económico: proporciona *utilidad* en cuanto factor necesario y generalmente escaso de producción y causa *desutilidad* en cuanto obliga a absorber los costos del transporte y las comunicaciones para "acortar" la distancia.

En cuanto a las decisiones de localización industrial -que es una de las cuestiones más importantes de las que se ocupa la teoría económica espacial- el vínculo se establece con el asunto del empleo, ya que en una economía espacial el trabajo es un factor esencial a todas las actividades productivas y las variaciones de sus costos y disponibilidad influyen a la hora de elegir la localización de muchas actividades (Krugman, 1994).

De lo expuesto hasta este punto, algunas de las limitaciones de los planteamientos de la teoría de la economía espacial las puedo resumir de la manera siguiente:

1. El concepto implícito del espacio se limita al definido por la física newtoniana como espacio físico. En este sentido, los modelos derivados de la ecuación gravitacional, si bien pueden ser coherentes en su formulación matemática e incluso pueden “predecir” lo que ocurrirá en los flujos de mercancías, capitales, personas e incluso ideas entre dos o más entidades definidas, adolecen del sustento social y en su mayor parte son aplicaciones mecánicas a situaciones obvias, sin poder por ello explicar las posibles transformaciones ocurridas en el contexto de una coyuntura histórica o social específica.
2. Incapacidad de ofrecer alternativas analíticas en situaciones alejadas del equilibrio o de no equilibrio, como sucede en la economía mundial a partir de 1970.
3. Las unidades de análisis se refieren a unidades microeconómicas o macroeconómicas definidas en términos de los estados-nación que se están redefiniendo en la actualidad a propósito de la globalización.
4. La definición de distancia pocas veces se vincula con los nuevos contenidos de la misma, como distancia económica a escala planetaria. Lo que supone la necesidad de una redefinición de los costos de transporte como parte de la definición del espacio económico.
5. Falta hacer un análisis socio-histórico de las condiciones que han dado lugar a lo que Krugman refiere como “accidentes históricos” en la explicación de la localización industrial.

Otra serie de definiciones del espacio económico, como la de Gerard de Bernis, son objeto de crítica de otra índole:

“Perroux... introdujo una distinción decisiva entre espacio *geoeconómico*, es decir, el geográfico, el territorio donde se ejerce la soberanía nacional, y espacio económico, que es el espacio dependiente de los centros de decisión nacionales. Estos espacios no coinciden cuando centros de decisión nacionales controlan actividades en (el) exterior de sus fronteras o cuando centros de decisión extranjeros controlan actividades en el interior.

El espacio económico es el conjunto de espacios concretos afectados por los planes económicos de los diversos centros de decisión que constituyen la nación, el cual coincide con el espacio monetario, conjunto de espacios concretos donde los planes de los agentes nacionales pueden realizarse en moneda nacional. Así como el espacio económico incluye los países dominados, la moneda nacional abarca los ‘signos’ monetarios emitidos por los países dominados.

Es también un espacio polarizado entre centros de decisión nacionales y extranjeros, en la geonomía y fuera de ella.

El espacio económico es, por tanto, un lugar de estructuras homogéneas. La estructura sólo es homogénea cuando la determinación de los precios relativos depende exclusivamente de datos nacionales. Para De Bernis entonces, el espacio económico de la nación es un sistema de precios relativos irreductible al de otras naciones y determinado por datos exclusivamente nacionales. La ley del valor se define a nivel nacional. Esta es una característica nodal de la concepción de De Bernis que lo coloca en el camino iniciado por Ricardo y lo aleja del señalado por Marx, en el que pretende estar ubicado. Debe advertirse, asimismo, que en la crisis 'la ley del valor ya no funciona en el nivel nacional y todavía no puede funcionar en el nivel internacional'" (Manchón, 1994; 220-1) (subrayado mio).

Tenemos aquí una definición ricardiana del espacio económico, que es cuestionada desde la perspectiva del análisis marxista y por la propia realidad que conlleva el proceso de integración y fragmentación de la economía mundial.

Como vimos previamente, desde una perspectiva marxista, el espacio económico se constituye a escala mundial -que no es la suma de espacios económicos nacionales aunque en ellos se exprese y los reproduzca- por lo que aparece como mercado mundial capitalista (como espacio de homogenización del valor a ese nivel). Es el espacio definido por la reproducción ampliada del capital, es por lo tanto un espacio económico de valorización, con dos formas de expresión; una a escala nacional (aquí se expresa en una forma la ley del valor), y otra a escala mundial (con una manifestación distinta de dicha ley del valor). Es en este sentido, una forma del espacio que integra y separa, que mezcla y confunde, que expropia y concentra. Es, además, una forma espacial abstracta, violenta y temporal.

Como una crítica a las definiciones neoclásica y ricardiana del espacio económico, tenemos la triada propuesta por Lefebvre representada por; la práctica espacial; las representaciones del espacio; y, los espacios representacionales. Los contenidos de cada uno de estos componentes son los siguientes:

"La práctica espacial abarca la producción y reproducción, y las localizaciones particulares y conjuntos espaciales característicos de cada formación social. La práctica espacial asegura la continuidad y algún grado de cohesión. En términos del espacio social, y de cada miembro de una relación a ese espacio de una sociedad dada, esta cohesión implica un nivel garantizado de competencia y un nivel específico de desempeño. Por su parte, las representaciones del espacio, están atadas a las relaciones de producción y al "orden" que esas relaciones imponen, y por lo tanto al conocimiento, los signos, los códigos y las relaciones "frontales". Finalmente, los espacios representacionales, implican simbolismos

complejos, algunas veces codificados, algunas no, vinculadas al lado clandestino o subterráneo de la vida social, así como al arte (el cual puede eventualmente definirse menos como un código del espacio que como un código de espacios representacionales)" (Lefebvre, 1991; 33).

Es justamente en este nivel del espacio en el que podemos encontrar semillas de la forma que puede asumir la nueva espacialidad.

Como vemos, la espacialidad, ineludiblemente presente en la vida humana, no siempre es considerada en las distintas interpretaciones y disciplinas en que se ha dividido el conocimiento, y ha sido interpretada y representada de manera distinta conforme el hombre se ha hecho consciente de dicha espacialidad. Un ejemplo de ello es que una de las diferencias relevantes del actual proceso de globalización, con los que han tenido lugar a lo largo de la historia del capitalismo, es la conciencia cada vez más generalizada del fenómeno, el surgimiento, por muy vago que sea, de un pensamiento global, que sin duda va a influir en la globalización misma, y que, al menos en la imaginación, puede ser parte activa de la nueva producción del espacio, de la generación de condiciones de la espacialidad disipativa.

En general, y esto es una contribución de los pensadores que han desarrollado enfoques universales y totalizadores del capital desde Marx hasta Braudel y Wallerstein, en el capitalismo la espacialidad se constituye a escala mundial, pues es el primer sistema con una vocación verdaderamente universal, por lo que la formación de un nuevo contenido de esta espacialidad tendrá que ser necesariamente a escala global.

2.2.2. EL ENFOQUE DEL ESPACIO ECONÓMICO DE VALORIZACIÓN

¿Qué es el espacio económico de valorización? Es la forma que asume la producción del espacio en las condiciones capitalistas, en la que el espacio abstracto es dominante, impuesto por medio de la violencia al grueso de la población y que "abarca" a la economía mundial capitalista en su expresión concreta, vale decir el espacio constituido a partir de la transformación del mercado mundial precedente como mercado mundial *capitalista*.

El EEV aparece con diversas formas contradictorias pero imprescindibles; de una parte se manifiesta en los distintos *espacios nacionales*; y por la otra como los espacios de las *distintas fracciones del capital* y sus *representantes*. Asimismo, aunque el componente geográfico es ineludible, debe entenderse en términos de construcción social, con un desarrollo físico desigual. El EEV fue la síntesis más reciente en el desarrollo del concepto de espacio, pero requiere ser reformulada acorde con las nuevas condiciones de la espacialidad capitalista.

En ese nivel previo, el EEV está limitado por el desarrollo de la ley del valor, de las contradicciones que genera, y en términos históricos de las formas que asume la apropiación de plusvalía relativa a escala mundial. Las contradicciones del EEV expresan a su vez el funcionamiento diferenciado de la ley del valor a escala nacional e internacional.

En consecuencia, las transformaciones ocurridas en el EEV tendrán que ver con los cambios históricos en la relación social establecida por el capital.

En otras palabras, el EEV se refiere a la esfera de condensación del capital social (mundial desde una perspectiva de análisis marxista), como el espacio de homogeneización del valor, y de su diferenciación y fragmentación.

En general, lo ocurrido a escala mundial a partir de 1970 expresa cambios históricos en el EEV, algunas de cuyas manifestaciones más evidentes analizo a continuación.

2.2.3. ESPACIO Y TIEMPO RELATIVOS

La definición física del espacio se refiere al espacio cartesiano de tres planos al que regularmente se recurre en la presentación geométrica de las ecuaciones matemáticas. Sin embargo, desde el planteamiento de la teoría de la relatividad de Albert Einstein (en sus versiones especial y general), es posible pensar en un espacio que incluya una cuarta dimensión: el tiempo. Es en este sentido, una definición de tiempo relativo al observador. Como veremos más adelante, podemos agregar una quinta dimensión, la del transitar humano por los símbolos del espacio y del tiempo.

Tenemos entonces el concepto de espacio-tiempo desarrollado por Albert Einstein en las teorías de la relatividad. Se trata en consecuencia de un concepto que va más allá de la simple intuición que concibe sólo en términos de planos intersectados en tres dimensiones.

Con posterioridad, Stephen Hawking desarrolló una nueva idea del universo a partir del intento por unificar las teorías de la relatividad de Einstein con la teoría de la mecánica cuántica de Heisenberg, Schrodinger y Dirac (Hawking; 1988), o en otras palabras de encontrar las uniones entre el análisis de lo inmensamente grande con el de lo inmensamente pequeño.

Desde una perspectiva filosófica, "la teoría de la relatividad nos fuerza... a cambiar nuestros conceptos de espacio y tiempo. Debemos aceptar que el tiempo no está completamente separado e independiente del espacio, sino que por el contrario se combina con él para formar un objeto llamado espacio-tiempo" (Hawking; 1988, 43-4).

Wallerstein también apunta en esta dirección al señalar:

"I believe that the meaning of time and space in our lives is a human invention, and that different groups of people define them differently. I believe further that time and space are irremediably locked together and constitute a single dimension, which I shall call TimeSpace" (Wallerstein, 1996; 1)⁸

Al planteamiento del tiempoespacio de Wallerstein, Elias agrega el de la ubicación social del desarrollo mismo de ambos conceptos de espacio y tiempo.

Sin embargo, podemos retomar algunos elementos derivados de la teoría cuántica de la relatividad.

En primer lugar, me parece necesario intentar articular una visión filosófica general derivada de la idea de un universo en *expansión*, con el análisis de la formación del mercado mundial capitalista y sus formas de funcionamiento como la globalización.

Para ello es necesario pasar de la idea del espacio y el tiempo como conceptos absolutos, como se pensaba en el siglo XIX y aún en nuestros días por

⁸ "Yo creo que el significado del tiempo y el espacio en nuestras vidas es una invención humana, y que grupos diferentes de personas los definen en forma distinta. Más aún, creo que el tiempo y el espacio están irremediablemente unidos y constituyen una sola dimensión, a la que denomino espaciotiempo."

una gran cantidad de autores, a su definición como conceptos relativos, como demostraron las Leyes de Newton (que acabaron con la idea de una posición absoluta en el espacio); la Teoría de la Relatividad General de Einstein (que eliminó el concepto de tiempo absoluto); y la Teoría de la Mecánica Cuántica, que introdujo el principio de la incertidumbre como “una propiedad fundamental, ineludible, del mundo” (Hawking, 1988; 83). A ello habría que agregar los planteamientos elaborados por Prigogine respecto al fin de las certidumbres.

En este sentido, al igual que con el pensamiento anterior al siglo XIX en que nadie sugirió que el universo se estuviese expandiendo o contrayendo, sino que más bien o había existido siempre en un estado inmóvil, o bien había sido creado, más o menos como lo observamos en la actualidad, en un determinado tiempo pasado finito, otro tanto sucede con muchas de las escuelas de pensamiento económico que conciben al capitalismo no sólo como eterno, sino en una definición espacial absoluta.

2.2.4. ESPACIO GEOGRÁFICO Y LOCALIZACIÓN

El análisis económico desde la perspectiva de la geografía ha tenido un desarrollo importante a partir de la década de los noventa, en particular en su vinculación con el análisis de la economía internacional (Krugman, 1992; Sheppard y Barnes, 1990; Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Harvey, 1982 y 1996). Sin embargo, el enfoque de la economía política recién parece estar tomando fuerza respecto a los desarrollos alcanzados por la teoría económica. De aquí que se haya planteado la necesidad de la “reconstrucción geográfica de la economía política” (Sheppard y Barnes, 1990; xvii).

Algunos de los temas vinculados con los nuevos desarrollos en el campo de la geografía económica política son: la creciente movilidad internacional de los factores, en particular del capital; los procesos de integración económica y la formación de bloques económicos, paralelamente a los procesos de fragmentación; los rendimientos crecientes de escala; y las nuevas estrategias de las CT (definidas a partir de la creación de cadenas de valor a escala mundial y la

necesidad de tomar decisiones espaciales interdependientes) (Krugman, 1992; 4: Gereffi y Korzeniewicz, 1994).

Por otra parte, una definición tradicional de geografía económica nos la proporciona el mismo Krugman como: “la localización de la producción en el espacio; es decir, la rama de la economía que se preocupa de dónde ocurren las cosas” (Krugman, 1992; 7), y por tanto está estrechamente relacionada con la llamada “economía regional”.

Desde esta perspectiva analítica, la economía internacional resulta ser un caso especial de la geografía económica ya que “las fronteras y acciones de los gobiernos soberanos juegan un papel especial en la determinación del emplazamiento de las actividades productivas” (Krugman, 1992; 7).

De este modo, el análisis del espacio económico desde la perspectiva de la geografía involucraría necesariamente dos componentes fundamentales: los costos de transporte y los rendimientos crecientes a escala.

En palabras de Krugman, el hecho evidente de que los países ocupan un espacio y existen en él rara vez es considerado en los análisis de economía internacional. La propuesta metodológica que corresponde es entonces estudiar lo que sucede “en el interior de las naciones” para comprender como funciona la economía internacional. Es decir, hay que analizar el comportamiento económico regional al interior de los países en términos de diferencias en los ritmos de crecimiento y especialización local, para entender las distintas tasas de crecimiento de las economías nacionales y la especialización internacional. De esta forma se evitarán en alguna medida las distorsiones originadas por las acciones de los gobiernos (Krugman, 1992). Lo anterior nos conduce a su vez a estudiar la estructura del mercado en una forma distinta a la propuesta por la teoría neoclásica de los rendimientos constantes y la competencia perfecta.

Desde este enfoque, la característica más importante de la distribución geográfica de la actividad económica es *su concentración*, tanto física como sectorial, lo que señalaría la relevancia de los rendimientos crecientes. De aquí que una explicación del comercio internacional se deriva, no de las ventajas comparativas sino de dichos rendimientos crecientes.

El relanzamiento del análisis de la geografía económica se derivaría entonces de la primacía del enfoque de los rendimientos crecientes en la teoría económica, lo que le da al concepto de espacio una importancia renovada.

Asimismo, la perspectiva geográfica nos brindaría elementos tanto para analizar la re-localización industrial al interior de los distintos países, como la redefinición de las fronteras entre economía internacional y economía regional a partir de la configuración de grandes bloques económicos multinacionales. De igual forma sería útil para entender el proceso de globalización ausente en el análisis de la teoría económica previa.

Los rendimientos crecientes afectan a la geografía económica en los siguientes sentidos: en la localización de sectores específicos; en el surgimiento y/o consolidación en el largo plazo de grandes ciudades y cinturones o corredores industriales a partir de procesos acumulativos previos.

La concentración geográfica, en este marco analítico, va a ser el resultado del impacto de las "externalidades de la demanda", junto a los rendimientos crecientes y los menores costos de transporte, actuando todos ellos en forma acumulativa. Es decir, junto a procesos históricos específicos (casualidades diría Porter, o el llamado "gran impulso" analizado por Rozenstein-Rodan) el tamaño del mercado va a ser fundamental en las decisiones de localización de las inversiones, creándose una especie de razonamiento circular entre la magnitud del mercado, las decisiones de los empresarios y la mayor magnitud del mercado por dichas decisiones (de allí la derivación analítica de la presencia de círculos de pobreza como explicación del menor desarrollo de algunos países).

Existen dos procesos que se superponen, de una parte, la acumulación ya señalada y, por la otra, momentos de ruptura y cambio que pueden llevar a fenómenos de re-localización industrial. Sin embargo, y a diferencia de los planteamientos de los autores de los enfoques sistémicos, para Krugman los cambios repentinos en la estructura geográfica de la producción, estable durante largos períodos de tiempo, no tienen antecedentes socio-históricos, sino que son a lo más "accidentes".

2.2.5. CRÍTICA DE LA TEORÍA DE LA ECONOMÍA ESPACIAL

De entre quienes han venido desarrollando esta perspectiva, he retomado a autores como Harvey (1982, 1996), Lefebvre (1991), Sheppard y Barnes (1990) y Wallerstein (1996), para dar cuenta de los argumentos que sustentan la hipótesis de la producción social de la espacialidad disipativa en el capitalismo.

En el caso de los trabajos de David Harvey, desde un enfoque geográfico-histórico por demás interesante, señala:

"La inserción de consideraciones espaciales en la mayoría de las formas de la teoría social (dialécticas y no dialécticas) se vuelve a menudo profundamente disruptiva respecto a cómo la teoría puede especificarse y trabajar. Las meta-narrativas teóricas sociales (tales como las provistas por Marx y Weber) se concentran por lo general en los procesos de cambio temporales, dejando constante a la espacialidad. Si la espacialidad normalmente rompe a la teoría y a las meta-narrativas dominantes, entonces aquellos para quienes, por cualquier razón, pretenden fracturarlas lo pueden hacer más fácilmente invocando algún tipo de espacialidad. Sospecho que esto da cuenta del extraordinario surgimiento de las metáforas espaciales en los trabajos post-estructuralistas y post-modernistas. (El trabajo de Foucault es totalmente explícito en este punto)" (Harvey, 1996; 9).

De aquí que la intención explícita de Harvey sea la reconstrucción del discurso marxista con base en la incorporación del problema espacio-temporal, en lo que sería un nuevo enfoque dialéctico de materialismo geográfico-histórico.

En esta perspectiva, entender el proceso de valoración nos conduciría a comprender mejor cómo y de qué manera en ciertos lugares y en determinados momentos se construyen ciertos tipos de "permanencias" que constituyen valores sociales dominantes, y que determinan un tipo de espacialidad característica.

Una de las posibles respuestas nos las brinda el propio Lefebvre con su argumento de que los espacios cambian y al mismo tiempo permanecen, o no se extinguen por completo. En otras palabras, la espacialidad capitalista permanece en lo fundamental, aunque transita por diversos momentos de su construcción y destrucción para dar paso a una espacialidad no capitalista.

En el marco de la espacialidad capitalista general, el dinero es la expresión más general del proceso de valoración, ya que al mismo tiempo define el espacio, el tiempo, el ambiente y el lugar.

Por lo que se refiere a un fenómeno relativamente nuevo en el ámbito de la formación de la espacialidad disipativa, el llamado "ciber-espacio", Alvin Toffler da cuenta de una nueva dimensión derivada de la tercera revolución tecnológica, expresión del proceso de formación de una "civilización con su propia y distintiva perspectiva del mundo, sus propias formas de tratar al tiempo, el espacio, la lógica y la casualidad"⁹, lo que implica que las reglas y procesos que originan las diferencias histórico-geográficas probablemente también están en la vía de un cambio revolucionario.

La tesis principal de Harvey, la cual comparto, es que el tiempo y el espacio son construcciones sociales, complementándola con las definiciones de Lefebvre y Elias: el tiempo en su definición conceptual es parte de la experiencia humana acumulada, una síntesis cada vez más elevada; y el espacio se produce y se usa socialmente en términos diferenciados.

La evidencia geográfico-histórica-social, en construcción, parece avalar esta tesis ya que sociedades diferentes (con formas distintas de organización económica, social y política, y en determinadas circunstancias ecológicas) han "producido" ideas radicalmente distintas acerca del espacio y del tiempo¹⁰.

Sin embargo, como veremos en la segunda parte, aunque en la actualidad hay cierto nivel de acuerdo respecto a que el espacio y el tiempo están constituidos de relaciones y prácticas sociales, también hay quienes sostienen la idea de que las relaciones sociales tienen lugar al interior de un esquema preconstituido y estático de espacio y tiempo, así como hay quienes postulan la necesidad de trabajar con un concepto único de espacio-tiempo, y otros para quienes es posible tratar al espacio y al tiempo como cualidades separadas.

Respecto a la definición del "lugar", contribución de Harvey al análisis de la espacialidad, es una expresión dialéctica del espacio. En efecto, al "lugar" se le puede entender de muy diversas maneras: como localidad, locación, local,

⁹ Conferencia resumida en el New York Times, 23 de agosto de 1995, titulada "Cyberspace and the American Dream", citada en David Harvey (1996), p. 12.

¹⁰ Harvey señala los trabajos de diversos autores para argumentar esta idea, entre otros: Durkheim (1915) *The Elementary Forms of the Religious Life*; así como reconocidos antropólogos como Hallowell (1955), Lévi-Strauss (1963), Hall (1966), Bourdieu (1977), Munn (1986), Hugh-Jones (1979), Gell (1992) y Moore (1986), cuyos trabajos confirman que "sociedades diferentes producen concepciones cualitativamente distintas de espacio y tiempo." (Harvey, 1996; 210).

vecindario, región, territorio, etc. los cuales hacen referencia a las cualidades genéricas del "lugar"; como ciudad, villa, centro, megalópolis y estado para señalar tipos particulares de lugares; como hogar, tierra, comunidad y nación, que tienen connotaciones de lugar tan fuertes que sería difícil hablar de una sin referirse a la otra. Asimismo, se utiliza el término "lugar" para referirse metafóricamente a situaciones personales en la vida, en la sociedad o en el cosmos.

La vinculación entre ambos conceptos queda de manifiesto en la etapa actual, que Harvey define como de "compresión del espacio-tiempo", cuando el significado de lugar cambia profundamente, y lo que era seguro se vuelve en su contrario:

"I shall suggest... that while the collapse of certain kinds of spatial barrier has undermined older and seemingly secure material and territorial definitions of place (such as 'home' and 'nation'), the very fact of that collapse (the reality or even threat of 'time-space compression' or the construction of cyberspace) has put renewed emphasis upon the interrogation of metaphorical and psychological meanings which, in turn, generate material practices that give new material definitions of place." (Harvey, 1996; 209)¹¹.

¿Qué significa sin embargo señalar que el espacio y el tiempo son "construcciones sociales"? La respuesta, de nueva cuenta, la encontramos en Lefebvre quien propone el concepto de "producción del espacio", como una forma de articulación de las prácticas sociales, las representaciones del espacio y los espacios representacionales.

De esta forma, como señala Elias, los significados del día, las estaciones, los ciclos de vida y los procesos biológicos no están dados de una vez y para siempre, sino que cambian por la lucha constante de las sociedades por sobrevivir, cambios que a su vez son captados en la forma de nuevos símbolos referidos al tiempo y el espacio (Elias, 1989).

En este sentido podríamos anotar los cambios profundos que vienen ocurriendo a escala mundial desde hace dos décadas y que se vinculan con la

¹¹ "Sugiero... que mientras el colapso de ciertos tipos de barreras espaciales ha socavado las que parecían antiguas y aparentemente seguras definiciones materiales y territoriales del lugar (tales como 'hogar' y 'nación') el sólo hecho de ese colapso (la realidad e incluso la amenaza de la compresión del 'tiempo-espacio' o la construcción del ciberespacio) ha colocado un nuevo énfasis en la interrogante de los significados metafóricos y psicológicos los que, a su vez, generan prácticas materiales que dan nuevas definiciones materiales al lugar"

revolución tecnológica en campos como la biotecnología o la informática. La propia definición de tiempo-espacio viene cambiando a propósito de los nuevos descubrimientos en la física, la ecología, la biología, la geología, etc. Lo que ello quiere decir es que aunque el concepto espacio-tiempo es una construcción social en transformación, se apoya en la "materialidad del mundo":

"Time is 'in' the universe; the universe is not 'in time'. Without the universe, there is no time; no before, no after. Likewise, space is 'in' the universe; the universe is not 'in' a region of space. There is no space 'outside' the universe." (Hewitt, 1974; 515, citado en Harvey, 1996; 211)¹²

De los análisis de Gurevich y Munn, Harvey rescata los siguientes aspectos para construir su propia definición de espacio-tiempo dialéctico relacional:

- De Gurevich la perspectiva relacional y dialéctica del espacio y el tiempo que prevaleció en la época medieval, cuyas concepciones eran más heterogéneas, diversificadas y localizadas.
- En Munn también hay una perspectiva dialéctico relacional, aunque se añade el problema de las construcciones de espacio y tiempo en dominios diferentes (básicamente de género). En este ámbito me he planteado en lo personal la necesidad de desarrollar el lado "femenino" del espacio como parte del movimiento anti-sistémico.
- El espacio y el tiempo entendidos no como abstracciones, sino como un atributo indisoluble del ser, "tan material como su vida misma".
- El asunto de la "internalización" del todo en el individuo. El ser al internalizar todas las cosas, también puede ser la medida de todas ellas. Esta idea, que parte desde Protágoras y los griegos, posibilita ver al individuo "como una suerte de centro descentrado del cosmos", como "espaciotiempo corporeizado que sirve como una señal condensada del espaciotiempo mayor del cual forma parte". (Harvey, 1996; 219).

¹² "El tiempo esta 'en' el universo; el universo no está 'en el tiempo'. Sin el universo, no hay tiempo; no existe antes ni después. De igual forma, el espacio esta 'en' el universo; el universo no está 'en' una región del espacio. No hay espacio 'fuera' del universo".

Surge entonces el problema de cómo es que se articula la internalización y las "fuerzas externas" que intervienen en la construcción social del espacio y el tiempo. La respuesta de Elias es que nos enfrentamos a una falsa dicotomía, y lo que hay que hacer es desarrollar el análisis socio-histórico del tiempo y del espacio, lo que incluye la necesidad de analizar en su unidad al ser humano y la naturaleza.

En efecto, las sociedades cambian y crecen, son transformadas desde el interior y se adaptan a las presiones e influencias del exterior, pero también producen la síntesis conceptual de dichas transformaciones. Las concepciones objetivas, aunque socialmente dadas, del espacio y el tiempo deben cambiar para acomodarse a las nuevas prácticas materiales de la reproducción social, a las nuevas formas de asignar valor.

Un ejemplo histórico de lo anterior sería el proceso de colonización, en el que el sistema de valores de los colonizadores fue impuesto en una matriz espacio-temporal socialmente construida de las comunidades colonizadas, originándose un vínculo estrecho entre ambos, así como una nueva concepción de espacio y tiempo, en buena medida impuesta por los primeros. Sin embargo, para retomar la propuesta de articulación heterárquica del cambio estructural, también debemos tener presente a la comunidad africana que relata Elias, que realizan su danza cuando han alcanzado el estado de ánimo adecuado.

De esta forma, la rebelión social contra la autoridad del reloj y la tiranía de los mapas expresa, la resistencia social frente a las simplistas medidas matemáticas y materiales de espacio y tiempo (Harvey, 1996: Elias, 1991). Tenemos entonces los conflictos sociales en la definición de la espacialidad, como lo señalan las luchas históricas por determinar la jornada diaria y semanal de trabajo (en la que como Marx señala los horizontes temporales son distintos en la perspectiva de cada participante), el año laboral con o sin vacaciones pagadas, el tiempo de pensionarse, el trabajo de los niños, etc. Es decir, la implacable disciplina impuesta por una definición capitalista del tiempo, que ha llegado a convertirse en una coactiva autodisciplina diferenciada.

Pero también está la lucha de género en la definición del espacio-tiempo, en el que por regla general las mujeres aparecen como seres “extraños en un mundo donde el tiempo es definido por los hombres” (Harvey, 1996; 226). Agregaría pues a la necesidad de analizar las posibilidades de cambio social del espacio femenino, la experiencia femenina del tiempo.

Asimismo, y no menos importante, está la lucha entre las definiciones ecológica y de mercado de la espacialidad, donde los horizontes temporales de ambos parecen irreconciliables. Las prácticas capitalistas definen un horizonte de corto plazo, la necesidad de la ganancia, al fin que como diría Keynes “a largo plazo todos estaremos muertos”. De aquí toda la lucha por el llamado “desarrollo sustentable” que busca influir en la definición de la política pública para tomar en cuenta los horizontes temporales más allá de los delimitados por el mercado.

Sin embargo, para escudriñar lo que Marx denominó como el “fetichismo de la mercancía”, necesitamos conocer como fueron definidos el tiempo y el espacio por cada uno de los diferentes procesos materiales que intervienen en la producción de una mercancía, sea esta nacional o mundialmente manufacturada. El problema aquí es como identificar los modos de traducción y transformación de una forma específica de espacialidad a otra.

Una propuesta analítica complementaria la encontramos en los trabajos de Sheppard y Barnes (1990) quienes, retomando los argumentos de las *controversias del capital y del valor*, parten de analizar los tres circuitos fundamentales de la producción de mercancías en el espacio capitalista; *precios*, *valor-trabajo* y *cantidades físicas*, como una forma de aprehender el concepto de espacio económico desde una perspectiva marxista.

“en función de examinar la estructura global del espacio económico capitalista, examinamos la circulación a través del espacio y el tiempo de las mercancías en las diversas formas en las que se manifiestan. Examinamos tres de estas formás: el valor de cambio de las mercancías medido por los precios de producción (...); su valor trabajo (...); y las cantidades de mercancías en circulación.” (Sheppard y Barnes, 1990; 62).

Desde esta perspectiva, se plantea a las estrategias para reducir los costos de producción como el elemento básico en la ubicación geográfica de la producción, distribución, cambio y consumo, tomando en consideración además

que el precio de producción de una mercancía, en particular en una región, depende del método de producción socialmente necesario.

Asimismo, el método de producción (estado tecnológico) se aplica a escala mundial, surgiendo con ello la posibilidad de que algunos de los vectores sean más largos y otros más pequeños, pero siempre más baratos. El cambio tecnológico conlleva una modificación en los insumos en la búsqueda de reducir costos e incrementar la tasa de ganancia.

En la búsqueda por reducir costos se cuenta con tres opciones: a) cambio técnico (nueva maquinaria, uso más eficiente de la ya existente y en el proceso de trabajo), o reducción en los insumos de capital fijo, b) relocalización, en búsqueda de mayores ganancias (insumos más baratos o menores costos de transporte), en condiciones del método de producción empleado en la nueva ubicación, “el incremento en la tasa de ganancia debe ser suficiente para más que compensar el costo de la reubicación” (Sheppard y Barnes, 1990; 266), c) reducir el costo de los insumos.

Dado que el cambio técnico puede ocurrir por tres formas: innovación; imitación y selección, dicho cambio modificará el espacio económico de *competencia* por la vía de reducción de costos y la ulterior modificación del método de producción básico. Cada forma tendrá un peso específico en el cambio en función de la tasa de variación relativa de la innovación en relación a la imitación y la selección:

“La tasa de cambio a través de la innovación se incrementará con los recursos financieros disponibles para, y el esfuerzo puesto en, Investigación y Desarrollo (I & D), y con la efectividad de I & D como medida de la reducción esperada en los costos de producción alcanzada por dólar invertido. La tasa de cambio de la innovación disminuye cuando los costos fijos de la innovación son elevados” (Sheppard y Barnes, 1990; 270).

A escala sectorial, en una región los que comparten el mismo conjunto de bienes de capital e insumos, adoptarán la misma dirección del cambio técnico debido a la innovación y selección, más allá de las cantidades relativas de bienes de capital e insumos utilizados. “Esto sugiere la hipótesis de que cualquier diferencia observada en el cambio técnico entre tales sectores se debe solamente a diferencias en la importancia de la imitación en relación a la innovación y

selección y a la dirección del cambio debida a la imitación" (Sheppard y Barnes, 1990; 271).

Sin embargo, la excepción a la regla de que los precios de producción en relación a los insumos son los mismos para todos los sectores de una región son los costos de transporte. Y la forma de reducir los costos de transporte es la de reubicar más cerca a las fuentes de los insumos, con lo cual nos estaríamos "acercando" también a la propuesta de Krugman.

Un segundo efecto del cambio técnico es la modificación en la tendencia a la igualación en la tasa de ganancias y la posibilidad de una caída en dicha tasa, dado que la anarquía característica del mercado y la persecución de la mayor ganancia individual hacen imposible para el capitalista individual predecir los resultados globales de sus acciones:

"Particularmente en una economía de espacio, la complejidad de los cambios en precios que resultan del cambio técnico hace irreal esperar que los capitalistas individuales sean capaces de predecir los efectos de largo plazo de sus propios mejoramientos tecnológicos sobre la tasa de ganancia colectiva. Su única guía es el efecto inmediato sobre la rentabilidad..." (Sheppard y Barnes, 1990; 275).

En este sentido una hipótesis es que la dirección esperada del cambio técnico depende de los precios relativos de los insumos. Se puede esperar una fuerte correlación entre las direcciones del cambio técnico en los diferentes sectores de una región. Por el contrario, la dirección prevista del cambio técnico variará más entre regiones debido al costo relativo de diversos insumos. Los mejoramientos del transporte representan un importante caso especial y particular. Pueden ayudar a fuertes reducciones en los costos de producción a partir de que reducen tanto los requerimientos de transporte como el tiempo de circulación. Sin embargo, el transporte tiene características peculiares que brotan de su estructura geográfica: los capitalistas individuales y aún las alianzas regionales encuentran difícil apropiarse de los beneficios del mejoramiento del transporte; hay muy elevados costos de capital fijo para la infraestructura del transporte; y los mejoramientos del transporte benefician tanto a capitalistas como a trabajadores. Es por ello que ha sido el Estado el encargado de mejorar el sistema de transporte, buscando con ello elevar la tasa de ganancia de los capitalistas.

El proceso de circulación desde la perspectiva marxista es concebido como el vínculo de diferentes actividades económicas y localidades en un solo proceso.

"el cambio de la mercancía producida por dinero visto desde el lugar de la producción es un punto final para dos esquemas de circulación estrechamente articulados. El envío de la mercancía fuera de la fábrica al mercado donde será ofrecida a la venta es un momento en la circulación geográfica de mercancías. El ingreso de dinero recibido de esta venta es un momento similar en la circulación de capital dinero. Pueden obtenerse otras perspectivas siguiendo al capital como fluye a través del espacio y el tiempo, o siguiendo la circulación de las mercancías en sí mismas." (Sheppard y Barnes, 1990; 62). Entender este proceso de circulación es esencial para entender el concepto de espacio económico (Harvey, 1982).

En condiciones de libre competencia, el espacio económico capitalista tendrá tres características básicas: estarán definidos los patrones de los flujos de mercancías inter-urbanos; la distribución espacial de los precios de producción; y, la tasa de ganancia de equilibrio, siendo cada uno de ellos no la determinación de un capitalista individual, sino los patrones comerciales esperados, los precios promedio y la tasa de ganancia prevista en el largo plazo.

En el espacio económico la

"frontera salarios-ganancias se construye para una particular configuración espacial de la producción, y para un conjunto particular de métodos de producción (...) y una configuración espacial particular de regiones es definida por la dificultad de enviar bienes entre esas regiones (...) Los cambios en cualquiera de estos elementos representaría esencialmente una configuración geográfica de la producción diferente, con una diferente frontera salarios-ganancias" (Sheppard y Barnes, 1990; 71).

En síntesis, desde la perspectiva propuesta por Sheppard y Barnes, hay que estudiar, por tanto, el impacto del tiempo de circulación sobre la producción y circulación de mercancías en un espacio económico, teniendo presente que la circulación del valor de cambio depende de cuatro factores: los métodos de producción socialmente necesarios empleados en cada región; el nivel socialmente necesario del salario real; la ubicación de la producción de mercancías entre regiones; y la estructura espacial de la economía inter-regional expresada en la dificultad del transporte entre regiones.

De lo anteriormente expuesto, me interesa destacar, a manera de conclusión personal, los siguientes elementos para el análisis de la espacialidad desde la perspectiva del EEV:

- El EEV no se restringe únicamente a la esfera de la producción industrial (por más que éste sea el espacio en el que se genera el plusvalor que posteriormente es distribuido).
- El estudio del EEV requiere una reformulación teórica, así como la elaboración de un proyecto de investigación muy amplio que abarque precios, valores y cantidades físicas.
- Desde la posición de los empresarios, la lucha individual por ganar espacio implica la búsqueda de mecanismos para reducir los costos de producción. Esta lucha está en la base de la ubicación geográfica de la producción, distribución, cambio y consumo. En condiciones en las que las decisiones de cada capitalista individual están lejos de determinar los precios y los esquemas tecnológicos regionales.
- Dentro de las posibilidades con que cuentan los capitalistas para reducir los costos de producción, la configuración del EEV estará directamente relacionada con el peso específico que en la coyuntura tengan cada una de ellas (cambio en la mezcla de insumos, relocalización de la producción y reducción de los costos laborales).
- El cambio técnico modifica el espacio económico de *competencia* por la vía de reducción de costos y la ulterior modificación del método de producción básico.
- A escala sectorial, las regiones se caracterizan por adoptar la misma dirección del cambio técnico, y las transformaciones registradas se deberán a diferencias en la importancia relativa de las tres formas en que se da el cambio técnico (imitación, innovación y selección).
- Los costos de transporte son la excepción a la regla de que los precios de producción en relación a los insumos son los mismos para todos los sectores de una región, lo que implica que la forma de reducir dichos costos es la de reubicar más cerca a las fuentes de los insumos. La importancia del transporte

es que afecta el tiempo de circulación y por tanto la configuración espacial de la producción.

- El cambio técnico modifica la tendencia a la igualación en la tasa de ganancias entre los distintos espacios nacionales, y conlleva la posibilidad de una caída en dicha tasa. Es decir, modifica el patrón geográfico que maximiza la tasa de ganancia.
- La dirección esperada del cambio técnico depende de los precios relativos de los insumos. Se puede esperar una fuerte correlación entre las direcciones del cambio técnico en los diferentes sectores de una región. Por el contrario, la dirección prevista del cambio técnico variará más entre regiones debido al costo relativo de diversos insumos.
- El proceso de circulación desde la perspectiva marxista es concebido como el vínculo de diferentes actividades económicas y localidades en un solo proceso, y resulta esencial para entender el comportamiento contradictorio del EEV, integra y fragmenta, homogeniza y fomenta la especialización.
- En el espacio económico la distribución del ingreso está dada por la configuración espacial de la producción, en el que el conjunto de los métodos de producción y la configuración de las regiones (en términos de posibilidades de comunicación) son elementos muy importantes.
- Hay que estudiar el impacto del tiempo de circulación sobre la producción y circulación de mercancías en un espacio económico, teniendo presente que la circulación del valor de cambio depende de cuatro factores: los métodos de producción socialmente necesarios empleados en cada región; el nivel socialmente necesario del salario real; la ubicación de la producción de mercancías entre regiones; y la estructura espacial de la economía inter-regional expresada en la dificultad del transporte entre regiones.

2.3. ESPACIO, TIEMPO Y LUGAR CONSTITUYENDO LA ESPACIALIDAD

En este apartado quiero referirme a lo que he llamado las nuevas condiciones de espacialidad del capitalismo, a partir de las contribuciones de diversos pensadores

ubicados en distintas ramas del conocimiento. A dicha nueva espacialidad la he llamado: espacialidad disipativa, a partir del concepto de estructuras disipativas desarrollado por Prigogine.

2.3.1. CONTRIBUCIONES DE LA NUEVA GEOGRAFÍA

Dos de los autores que me han parecido relevantes en el campo de la llamada nueva geografía son Alan Hudson (1998), y en particular Robert David Sack (1997), de quien he retomado el esquema que aparece a continuación adaptándolo para los fines de mi investigación.

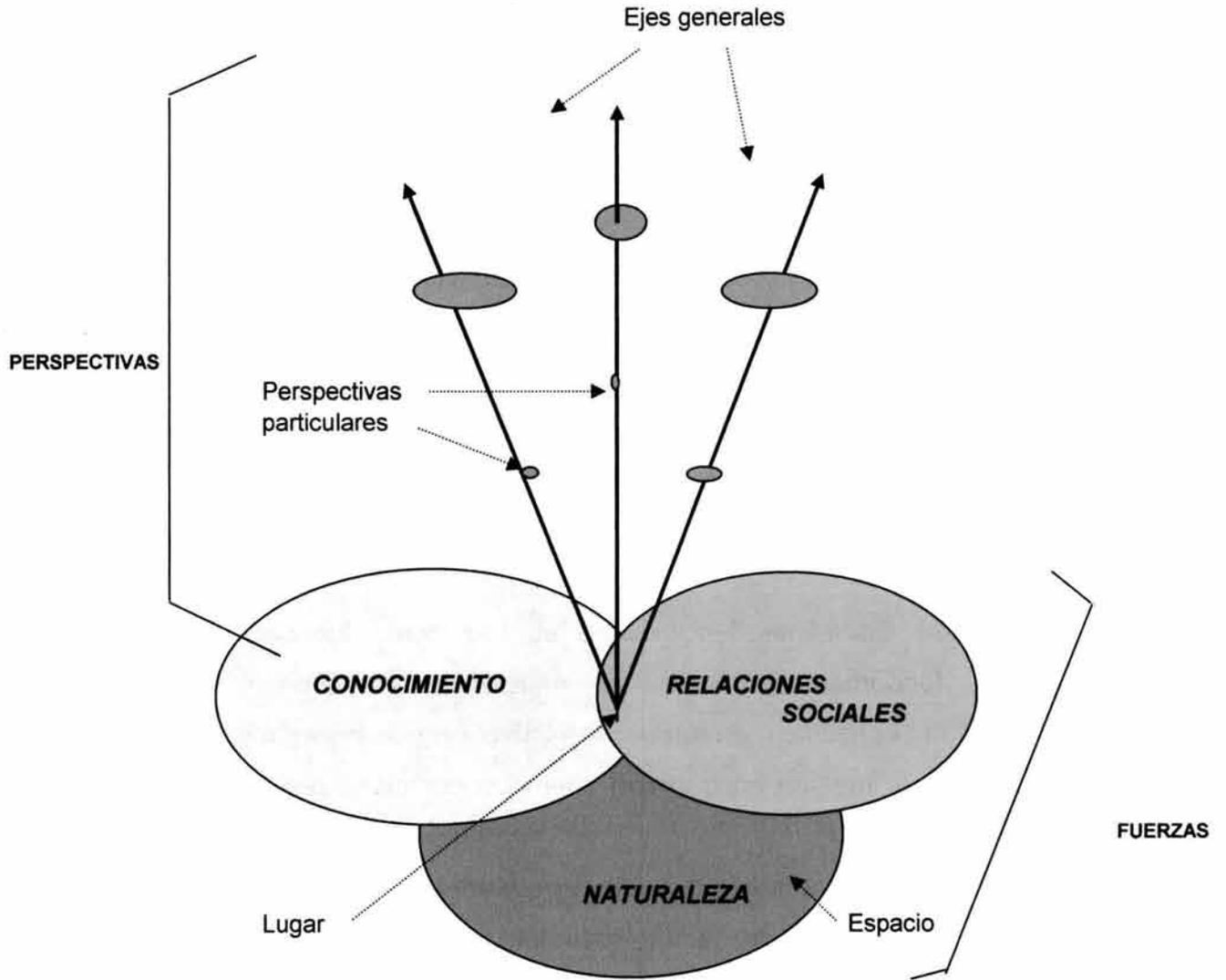
Del esquema relacional propuesto por Sack, me interesa destacar los siguientes componentes de cara a la definición de espacialidad disipativa:

- La consideración de tres dimensiones espaciales; el espacio de la naturaleza (análogo al espacio físico); el espacio de las relaciones sociales (qué en nuestro enfoque están determinadas social e históricamente); y el espacio del pensamiento (que lo asumo como constructivismo en la síntesis actual (Sacristán y Pérez, 1995)).
- Tres tipos de ejes o perspectivas analíticas; del conocimiento científico; de la estética; y de la ética.
- Las tres dimensiones espaciales se relacionan en forma heterárquica (no jerárquica) y asumen la función de fuerzas ontológicas.

Al definir al esquema como relacional, lo que Sack quiere enfatizar es que tanto las dimensiones espaciales como las perspectivas analíticas interactúan unas con otras, como fuerzas que van modificando el propio esquema en un movimiento dinámico. Aquí es importante señalar que muchas veces en el análisis disciplinario tendemos a privilegiar una dimensión espacial sobre las demás, perdiendo de vista la relación multidimensional que la propia vida nos proporciona.

DIBUJO 2.1

ESQUEMA RELACIONAL



Fuente: Robert David Sack, *Homo Geographicus*, The Johns Hopkins University Press, 1997, p.28.

Un ejemplo de lo anterior es cuando en el ámbito de las ciencias exactas se tiende a privilegiar el conocimiento “científico” por sobre la filosofía o la poesía, por la aplicación de un método –herencia del periodo industrialista y que tuvo como enfoque epistemológico el positivismo- que se apoya en la experimentación en la realidad, en la naturaleza, en la cuantificación como único criterio de verdad.

Otro ejemplo sería, cuando desde una perspectiva crítica nos limitamos a ver, privilegiar si se quiere, el espacio de las relaciones sociales, estableciendo como algo dado, exógeno, a la naturaleza pues pareciera inmutable en el tiempo. Considero que el surgimiento apremiante de los problemas ecológicos a escala planetaria dan cuenta con mucha crudeza de lo limitado de este tipo de enfoques.

En general, podemos adjudicar tres grandes divisiones disciplinarias a cada una de las dimensiones espaciales señaladas por Sack: Naturaleza-Ciencias Naturales; Relaciones sociales-Ciencias Sociales; y, Pensamiento-Humanidades. Por supuesto que esta agrupación, como la división disciplinaria, es arbitraria y corresponde en todo caso a una situación específica en la historia de la humanidad.

Estas disciplinas funcionan a su vez como fuerzas ontológicas, como fuerzas fundamentales, que se relacionan mutuamente definiendo una espacialidad específica, en términos del nivel en que logran expresar la realidad y también en la medida en que son alteradas por dicha realidad y en su relación heterárquica.

En el dibujo que sigue he agregado un ejemplo de la aplicación del esquema al análisis de la espacialidad. En efecto, en el ámbito financiero-monetario, una posibilidad es la de utilizar el triángulo “Sierpinsky” de la geometría fractal para visualizar un poco mejor el funcionamiento y los cambios ocurridos en el espacio monetario internacional. Para ello, retomo la propuesta del trilema planteado por Krugman (véase Held, et. al., 2002) respecto a las posibilidades de definición de la política monetaria nacional, extendiendo el panorama al ámbito internacional con la propuesta del grupo Bellagio.

En la definición de la política monetaria, los gobiernos enfrentan un trilema que consiste en la imposibilidad de alcanzar los objetivos de “ajuste”, de “liquidez” y de “confianza” al mismo tiempo, por lo cual tienen que priorizar dos objetivos y sacrificar el tercero.

Por ejemplo, si se decide que lo fundamental es garantizar la confianza de los inversionistas (lo cual implica que no habrá devaluación), y junto con ello el gobierno debe promover el crecimiento económico, estará definiendo un sistema monetario en el cual la liquidez estará a cargo del mercado.

En el ámbito internacional, esta situación tuvo lugar en el periodo comprendido entre 1945 y 1971, la época del sistema de Bretton Woods, cuando predominaron las políticas keynesianas y el estado del bienestar y se asumió el compromiso internacional de mantener fijos los tipos de cambio.

El segundo caso es que lo prioritario esté definido por la necesidad de asegurar la liquidez (libre mercado y movilidad de capital) junto con la definición de políticas anticíclicas. En este caso, la opción sacrificada es la “confianza” (tipos de cambio variables).

Tal fue la situación que tuvo lugar luego de la ruptura del régimen de Bretton Woods en 1971 y que se alargó hasta comienzos de la década de los 90's, caracterizada por la crisis del Sistema Monetario Internacional.

La tercera posibilidad, que está teniendo lugar actualmente, consiste en el predominio de las políticas neoliberales (apertura, desregulación y privatización de los mercados) y se expresa a partir de 1991 con la formación paulatina de áreas monetarias (dólar, yen y euro).

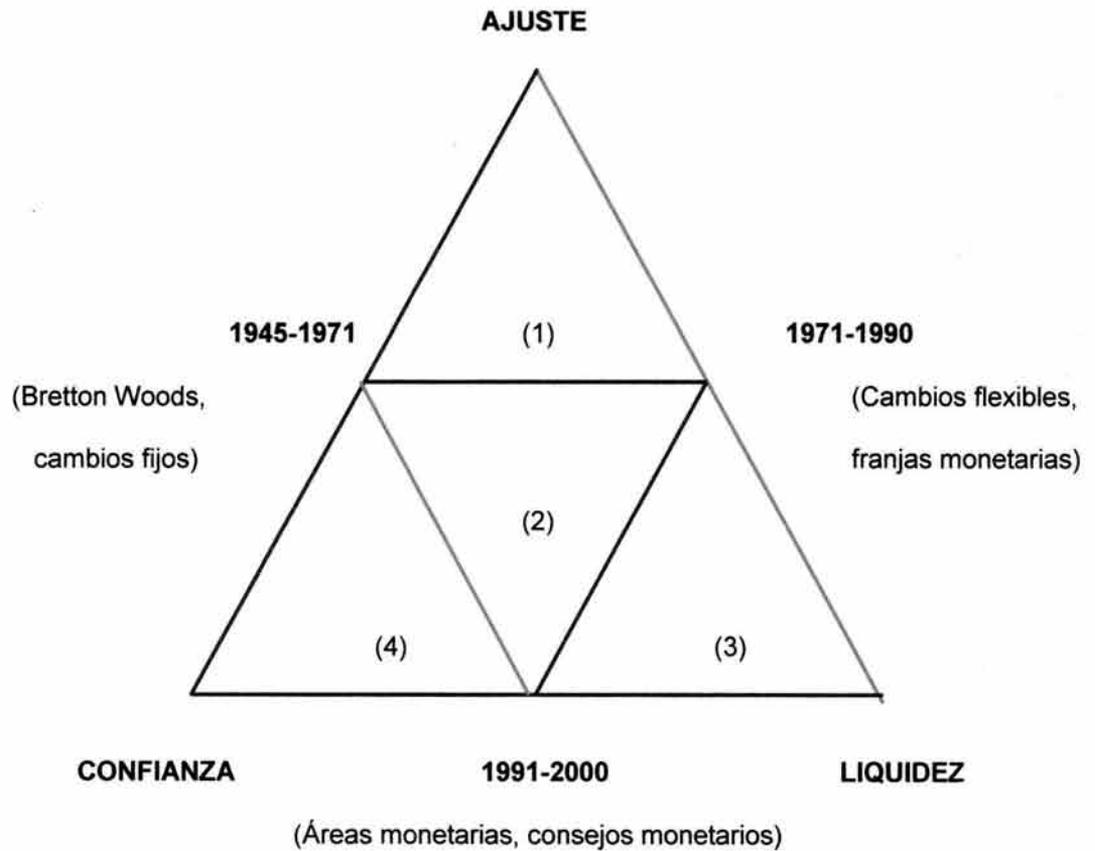
De acuerdo a la geometría fractal y a las características básicas del triángulo “Sierpinsky” (iteración, dimensión fraccional y auto-reproducción), lo que estaría ocurriendo en la actualidad es la complejización y crisis del sistema a partir de la configuración de la tríada monetaria.

Esta situación la ilustro a través de los triángulos interiores del dibujo que representan al área monetaria norteamericana, europea y japonesa. Ante la ausencia de instituciones monetarias internacionales que expresen la nueva

situación, lo que prevalece es el caos por la definición simultánea de prioridades en cada una de las áreas.

De continuar el proceso de fragmentación monetaria, la división de los triángulos podría reducirse hasta las economías nacionales o, incluso, a partes de éstas, lo cual proporciona una buena explicación a la compleja situación de crisis y fragmentación prevaleciente en nuestros días.

DIBUJO 2.2
ESQUEMA FRACTAL DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL, 1945-2000*



* Elaboración propia a partir del dilema Krugman-Bellagio y geometría fractal
 El triángulo principal representa al sistema monetario internacional en su conjunto.
 (1) Representa al sistema monetario de los países capitalistas industrializados.
 (2) Países atrasados, que no son mercados emergentes ni NIC's.
 (3) NIC's.
 (4) Mercados emergentes no NIC's

2.3.2. CONTRIBUCIONES DEL ENFOQUE SISTÉMICO

A lo que viene ocurriendo a escala mundial a partir de los años setenta se le ha denominado de muy diversas formas: "globalización", "mundialización", "internacionalización", "transnacionalización", "bifurcación histórica", "discontinuidad sistémica", "nueva economía", entre otras. En mi caso, propongo que todos estos conceptos dan cuenta de un proceso único por el cual se está definiendo lo que llamo una espacialidad disipativa, cuyo contenido está dado por el conjunto de percepciones, prácticas sociales, y elaboraciones teóricas que aparecen en forma caótica durante este periodo.

Por diversas razones, en la definición de la espacialidad el espacio económico ha ocupado un lugar privilegiado, en parte por ser éste donde se da la producción de las cosas que componen la vida material. Sin embargo, la espacialidad no se agota en su dimensión económica, tanto porque ésta es contradictoria y limitada en su forma capitalista, como porque existen otras dimensiones igualmente relevantes en la definición, como las políticas y las culturales.

Pero además, en el espacio económico -que es abstracto en las condiciones capitalistas, es decir, es espacio económico de valorización- o existen una serie de definiciones parciales y contradictorias de dicho espacio, o simplemente se le ignora, se le toma como algo dado. Ello es así por la lógica impuesta por el capitalismo a la economía: la del predominio del valor de cambio sobre el valor de uso. De ahí que, estemos conscientes o no, la inmensa mayoría de los seres humanos somos simples "usuarios" del espacio que otros, unos pocos, "producen" e imponen por medio de la violencia, en particular la ejercida por el aparato del Estado. El capitalismo nos ha hecho creer y sentir (utilizando para ello todas las formas de violencia, desde las más sofisticadas hasta las más cínicas y brutales) que el espacio nos es ajeno, está dado, es "externo" e inmutable. En las condiciones de la espacialidad disipativa, sin embargo, surgen oportunidades de redefinición de dicha espacialidad, siendo ésta una característica fundamental del periodo.

Las profundas transformaciones que vienen ocurriendo a escala mundial a partir de los años setenta –las que vivimos a diario y las concebimos como representaciones del espacio, apenas las alcanzamos a percibir en forma embrionaria- y que van produciendo paulatinamente una espacialidad disipativa, tal como ocurrió hace un siglo, están definiendo una nueva sociedad. Hace cien años Rudolf Hilferding, como lo hicieron desde diversos ángulos los teóricos del imperialismo, analizó el proceso señalando que la exportación de capitales afectaba tanto el espacio de la economía nacional sede de tal exportación, como el espacio económico del país receptor y el espacio económico mundial.

Desde la perspectiva de la producción del espacio, Lefebvre apunta:

“El hecho es que alrededor de 1910 cierto espacio fue destruido. Fue el espacio del sentido común, del conocimiento (savoir), de la práctica social, del poder político, un espacio conservado religiosamente en el discurso diario, justo como un pensamiento abstracto, como el medio de un canal de comunicaciones; el espacio, también, de la perspectiva clásica y la geometría, desarrollado desde el Renacimiento a partir de la tradición griega (lógica, Euclides) y expresado en el arte y la filosofía occidentales, así como en la forma de las ciudades y los centros.” (Lefebvre, 1991; 25).

En una primera aproximación, partí pues del supuesto de que algo que se denomina “espacio económico” (ya sea nacional o mundial) se modifica paulatinamente conforme los flujos de mercancías (incluidas las personas como fuerza de trabajo) y de capitales, y en particular estos últimos, articulan las distintas dimensiones espaciales que constituyen al capitalismo, de modo que el espacio en general aparece como espacio económico de valorización, como espacio abstracto cuya forma extrema es el dinero. En esta forma que asume el espacio, lo que es diferente se homogeniza, el proceso de valorización a escala mundial y en las esferas nacionales, y lo que está unido se separa, el valor de uso y el valor de cambio. En el ámbito del funcionamiento general ello aparece como un doble proceso, como integración pero también, y al mismo tiempo, como fragmentación.

¿Qué debemos entender entonces por espacio económico?, ¿significa acaso lo mismo para pensadores adscritos a distintas corrientes interpretativas, e incluso al interior de cada una de ellas?, ¿se le considera un ámbito relevante en el análisis?, ¿es propiedad exclusiva de los físicos y los matemáticos?, ¿es un

supuesto dada su "inmovilidad"?, ¿cómo se articula con el problema del tiempo?, ¿es acaso el espacio dependiente del tiempo, o a la inversa?, estas y muchas interrogantes más fueron surgiendo conforme me fui adentrando en el apasionante tema del espacio económico y de la constitución de una espacialidad, hasta arribar a las que me parecen preguntas fundamentales: ¿cómo se articula el EEV con lo que he denominado la espacialidad disipativa?, ¿es la espacialidad disipativa expresión de los límites del capitalismo?, ¿en las condiciones actuales como se articulan la integración y la fragmentación de la economía mundial?

En esta tesis entrego una síntesis de lo que he encontrado hasta ahora en el tema del espacio económico, para lo cual propongo el estudio de la nueva espacialidad del capitalismo en cinco ejes fundamentales: flujos de capital, en mi caso IED; trabajo, estado-nación, economía urbana, y sistema monetario internacional, todos ellos analizados en las condiciones del "espacio diferencial" (Lefebvre, 1991), como expresión que enfatiza las diferencias exacerbadas al calor de la crisis y los propios límites del capitalismo.

2.3.3. MAPA CONCEPTUAL DE LA ESPACIALIDAD DISIPATIVA

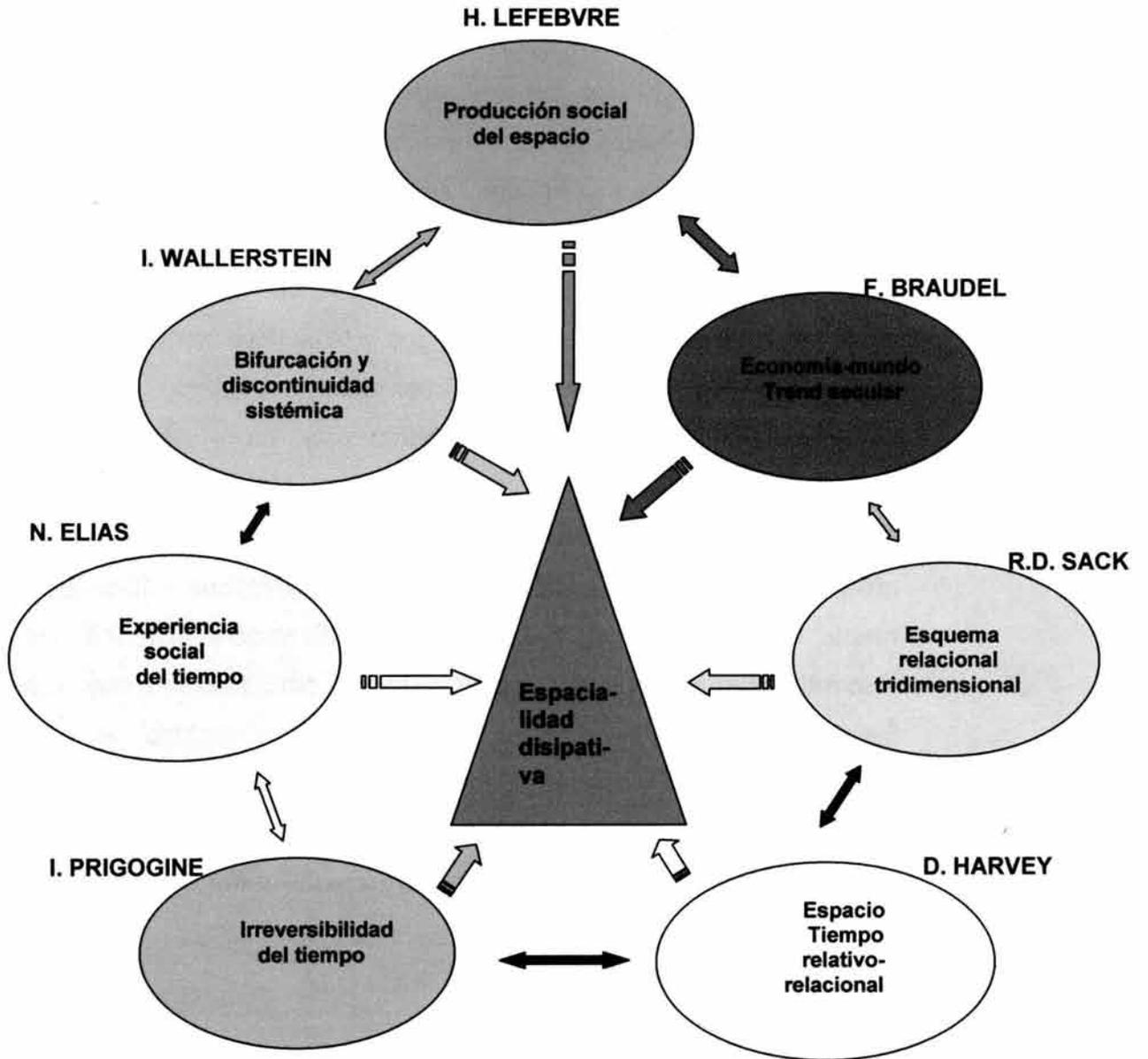
Por diferentes razones, que comento un poco más adelante, la década de los 70's marcó el inicio de una nueva oleada de estudios acerca del problema del espacio y el tiempo. El interés ha venido creciendo, extendiéndose hasta abarcar prácticamente todos los ámbitos del conocimiento humano. De esta forma los descubrimientos y las afirmaciones desde diversas perspectivas han tendido a converger en la preocupación, aunque con enfoques muchas veces contrapuestos, referida al problema del espacio, su conceptualización e incluso su ausencia en los trabajos de investigación o las limitaciones de los enfoques tradicionales.

En mi opinión, los enfoques sistémicos han contribuido de forma fundamental para el entendimiento de la espacialidad disipativa del capitalismo. Los que me han parecido aportes principales los he agrupado en el siguiente esquema. Del mapa conceptual que aparece a continuación quiero llamar la atención sobre las siguientes características:

- i. El espacio-tiempo es producido a escala mundial, aunque en dicha producción intervienen en forma diferenciada los distintos grupos sociales. El espacio mundial aparece como espacio abstracto (espacio económico de valorización) dominante, y como un espacio diferencial dada la participación desigual en su producción y uso. El proceso de expansión del espacio puede ser extensivo e intensivo, en función de las articulaciones del espacio físico y de la incorporación al proceso de valorización capitalista de formas de producción distintas, así como de la profundización de dichas relaciones. Es entonces un proceso histórico de densificación de la economía mundial a partir tanto de la integración económica internacional, como de su fragmentación.
- ii. La producción diferencial del espacio, se desarrolla sobre la base de sus tres dimensiones, articuladas heterárquicamente y en movimiento permanente, lo que le da un dinamismo muy grande al sistema. Sin embargo, el movimiento se ve frenado periódicamente por la contradicción que surge entre el interés individual (de ganancias, utilidades o beneficios) y la racionalidad colectiva (crisis de sobreproducción). Esta contradicción se expresa en el nivel de la forma en que aparecen las relaciones entre las tres dimensiones del espacio, como jerárquicamente articuladas.
- iii. Desde la perspectiva del espacio-tiempo, las unidades mayores y coherentes, vale decir autosuficientes y con relaciones monetarias definidas, son la economía-mundo capitalista y el trend secular.
- iv. La cualidad relativa-relacional del espacio aparece más bien como absoluta-universal, ajena a los seres humanos que le preceden. De aquí que los espacios creados por los hombres en sus relaciones de producción, como las megaciudades se les presenten como entes poco menos que sobrenaturales. En efecto, las redes construidas se imponen como espacios super-poderosos, como redes de ciudades mundiales, de corporaciones transnacionales, etcétera. El espacio se “achica” para unos pocos y “agrandá” para la inmensa mayoría.

DIBUJO 2.3

MAPA CONCEPTUAL DE LA ESPACIALIDAD DISIPATIVA



- v. El espacio es al menos tridimensional en cuanto a su configuración (física, social y de pensamiento) y es en consecuencia relativo en función tanto del ámbito del análisis, como de los actores y perspectivas epistemológicas involucradas.
- vi. Desde la física, el concepto actual del tiempo se expresa en la irreversibilidad del mismo. Sin embargo, desde la perspectiva social, que está unida a las “leyes de la naturaleza” y le precede históricamente, dicha irreversibilidad requiere ser revisada como síntesis del conocimiento humano, de la experiencia del tiempo.
- vii. El concepto de tiempo hoy se expresa en forma concentrada, además de la irreversibilidad en términos físicos y filosóficos, en el denominado tiempo real en que operan los mercados financieros. Es un flujo continuo, que se impone como algo inhumano en la vida cotidiana de todos los seres humanos.
- viii. Hemos entonces de repensar, o mejor aún impensar el espacio. Las propuestas en esta dirección van desde las prácticas anti-sistémicas, hasta las teorías que hablan de la bifurcación histórica, de la discontinuidad sistémica, de la utopística como realidad hoy y aquí. Estamos pues en el “fin de las certidumbres”, incluso de quienes apuestan al fin del sistema capitalista, o a un mero cambio hegemónico en el sistema. El cambio en el espacio, a espacialidad disipativa como la he denominado, proviene de dentro del propio sistema.

2.3.4. EVIDENCIAS DE LA ESPACIALIDAD DISIPATIVA

En este marco de configuración de la espacialidad disipativa, existen ya una serie de indicios que apuntan a sus contenidos. Véanse los siguientes ejemplos al respecto.

- En el segundo informe mundial sobre asentamientos humanos *Cities in a globalizing world* (ONU, 2001), la Organización de las Naciones Unidas destaca que el milenio que recién comienza se caracterizará por el surgimiento y consolidación de las megaciudades y la urbanización a escala mundial, señalando además que tales megaciudades tenderán a concentrarse no en los países industrializados sino en los subdesarrollados.
- Más allá del reto que esto implica para los estudios urbanos y para la economía urbana en particular, me parece que, dependiendo de la práctica espacial que efectúen tanto los usuarios como los productores del espacio, podría estar expresando uno de los cambios más trascendentales propiciados por la espacialidad disipativa.
- El Consejo Nacional de Inteligencia de EUA, publicó en el año 2001 un material referido a la revolución tecnológica global, destacando los vínculos y posibilidades derivados de la nano-tecnología (de lo extremadamente pequeño), la biotecnología (destacando la decodificación del genoma humano) y su aplicación en los nuevos materiales (RAND, 2001), con lo que se da un nuevo impulso a las posibilidades de articulación científica, teórica y práctica de lo infinitamente pequeño, con lo infinitamente grande. Con ello el conocimiento humano está en condiciones de dar un empujón a las prácticas sociales en la lucha por construir un nuevo espacio, por los intentos de privatizar dicho conocimiento por parte de las grandes corporaciones transnacionales con el apoyo de los gobiernos de los países centrales.
- La OIT en *World Employment Report 2001*, señala que la tecnología de la información y comunicación está haciendo más "simétrico" el acceso a la información, más gente tiene acceso a más información, cuando quieran y donde sea que la necesiten y esto está fracturando las relaciones económicas establecidas. Ello implicará, afirma la OIT, cambios profundos tanto en las estructuras de los mercados y de las organizaciones, como en los esquemas establecidos de comportamiento económico. Los cambios en la forma en que trabaja la economía transformarán el mundo del trabajo. La

creación y pérdida de empleos, el contenido y calidad del trabajo, su localización, la naturaleza de los contratos laborales, los conocimientos requeridos y cómo pueden adquirirse, la organización del trabajo y el funcionamiento y efectividad de las organizaciones de trabajadores y empresarios, todos serán afectados por el surgimiento de la era de la "globalización digital". A ello se agrega el asunto del tiempo, de la aceleración, que para la OIT implica que el trabajo esta independizándose de la localización (el tiempo "venciendo" al espacio), lo que modificará las prácticas gerenciales, la naturaleza de los contratos de trabajo y la calidad del mismo. Asimismo, la habilidad de organizar la producción en "tiempo real"¹³ en cualquier parte del mundo, sin duda conllevará nuevos patrones en la división global del trabajo. Desde la óptica de la espacialidad disipativa, lo anterior se expresa, con el apoyo de las telecomunicaciones, en la redefinición del lugar de trabajo en varios sentidos: para algunos sectores el trabajo se hará cada vez más en casa (actualmente la cuarta parte de la fuerza de trabajo del Reino Unido se lleva trabajo a casa); el trabajo del sector de la tecnología de información y comunicación (TIC), se trasladará de los países industrializados a los atrasados; y continuará incrementándose la participación de la mujer en la fuerza de trabajo.

- Desde hace ya varios años hemos sido testigos de la cantidad de libros en los que se da cuenta del fin del espacio y del tiempo, cuando menos, parafraseando a Wallerstein, como los conocimos (¿y como los estudiamos?, ¿y como los representamos?, ¿y como los imaginamos?): el fin de la historia (o de una forma de medir el tiempo); el fin de la geografía (o de una forma de percibir el espacio); el fin del trabajo (o de una forma de practicar la espacialidad capitalista); el fin del estado-nación (o de una forma de violencia ejercida por los estados territoriales); el fin del bloque socialista (o de una forma de utopía que no la única y quizá no la mejor); el fin de la hegemonía norteamericana (o de una forma de imperialismo), el fin

¹³ Tiempo real; se refiere al tiempo biológico, diferente del uso horario. En este momento todo el mundo está "envejeciendo" en el mismo tiempo real, aunque en una parte se experimente el día y en otro la noche.

de capitalismo tal como lo conocimos (o de una forma de producción espacio-temporal), así como el célebre texto de Prigogine, el fin de las certidumbres (o de la representación euclidiana del espacio y del tiempo).

- El surgimiento del llamado “ciber-espacio”, o el cambio del dominio del espacio de lugares por el espacio de flujos, de la sociedad virtual, de la era informacional que sustituye a la era industrial y post-industrial, el informacionalismo por el industrialismo (Castells, 1999). La compresión del espacio diría Harvey, en el que algunos tienen todo el espacio y poco tiempo (los dueños del capital), mientras la gran mayoría tienen muy poco espacio y mucho tiempo (como los desempleados) (Beck, 1998).
- En el ámbito de la economía, desde hace algunos años han surgido múltiples trabajos en los que se intenta incorporar los cambios en el espacio y el tiempo. Destaco los estudios desde la perspectiva crítica y marxista en los que se rescatan los planteamientos referidos al espacio económico, y en particular al espacio económico de valorización, desarrollados a partir de los trabajos de Marx y que se sintetizan en sus argumentos en torno a la vocación universal del capital, el funcionamiento diferenciado de la ley del valor a escala nacional y mundial, las diferencias nacionales de salarios, la formación de precios, el dinero mundial (Manchón, 1994: Caputo, 1980), y las implicaciones espaciales del trabajo femenino e infantil a domicilio. También los estudios sobre el dinero y el espacio económico (Martín, 1998) o el dinero y el poder (Arrighi, 1994).
- Mención aparte merece el trabajo de Henri Lefebvre (1991), quien desde una perspectiva marxista ha desarrollado la idea de la producción del espacio, con la que introduce un campo de análisis fundamental en la búsqueda de las utopías. En efecto, desde esta perspectiva el espacio no sólo no es ajeno al ser humano, sino que este lo produce, lo vive, lo piensa. No obstante, esta capacidad de producir espacio le es expropiada en las condiciones de producción capitalista. El espacio aparece como ajeno, absoluto y abstracto en la vida diaria. Una expresión concentrada del espacio definido en términos capitalistas, es decir, como espacio

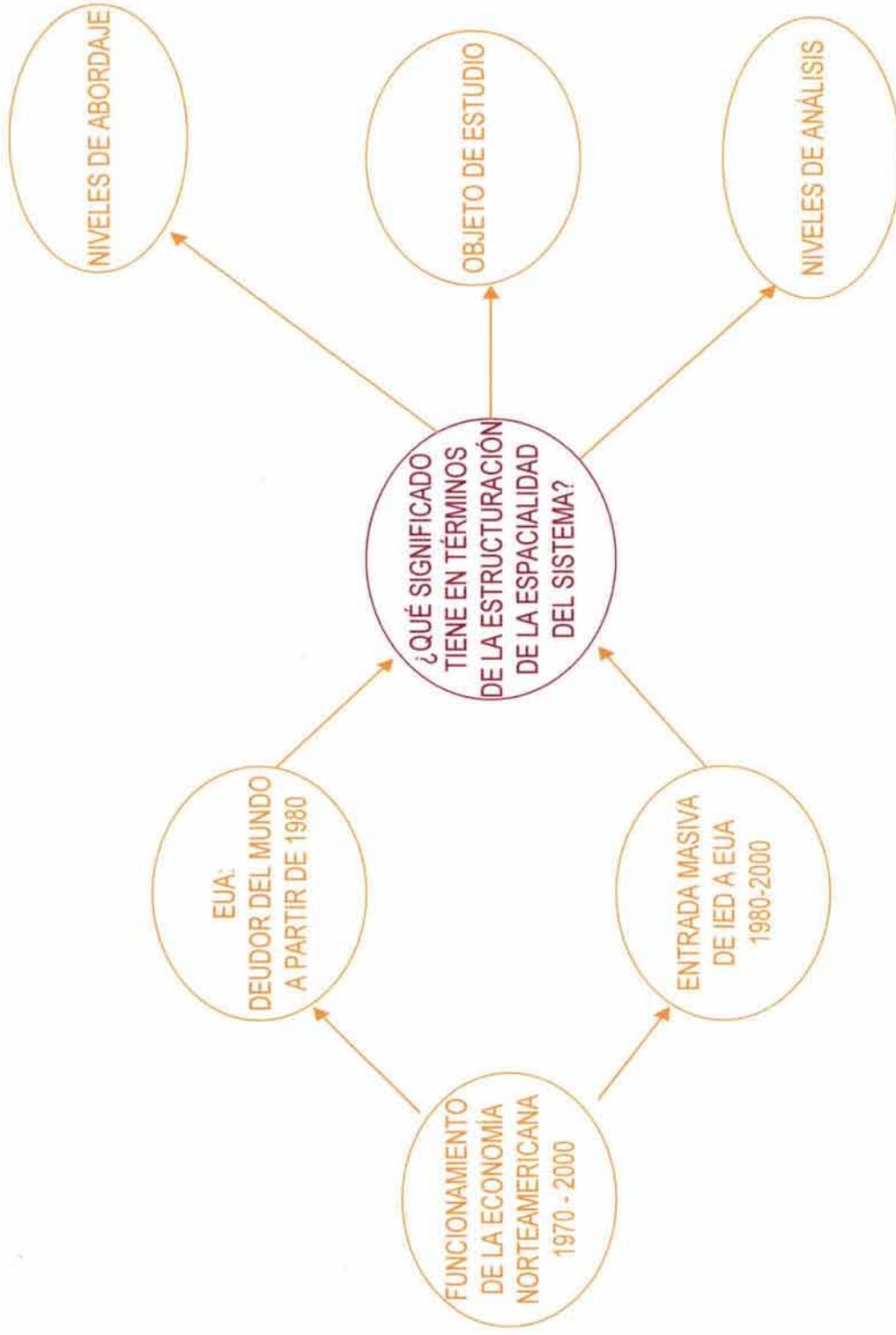
económico de valorización, es el dinero: el nivel más elevado de síntesis y violencia en el capitalismo. No es casual, desde esta perspectiva, que la conformación de la espacialidad disipativa a la que me he referido, aparezca como crisis del sistema monetario internacional, y los llamados para la formulación de una nueva arquitectura financiera internacional como los intentos por definir las nuevas condiciones de la espacialidad en el ámbito monetario.

- En otra perspectiva destacan los trabajos de Paul Krugman, desde el referido al comercio internacional y la geografía (Krugman, 1992), hasta sus contribuciones al análisis de la economía espacial. En estos materiales el autor intenta ajustar su enfoque de economía internacional original dado el peso cada vez mayor de la problemática espacial. Siguiendo con su línea de pensamiento, las novedades tienen que ver con el énfasis en los costos de transporte y los rendimientos crecientes a escala como elementos fundamentales de la localización industrial. A lo anterior se agrega, como nueva contribución al análisis de la economía espacial, el tema de los “accidentes históricos” como parte de la explicación del surgimiento de grandes concentraciones industriales.

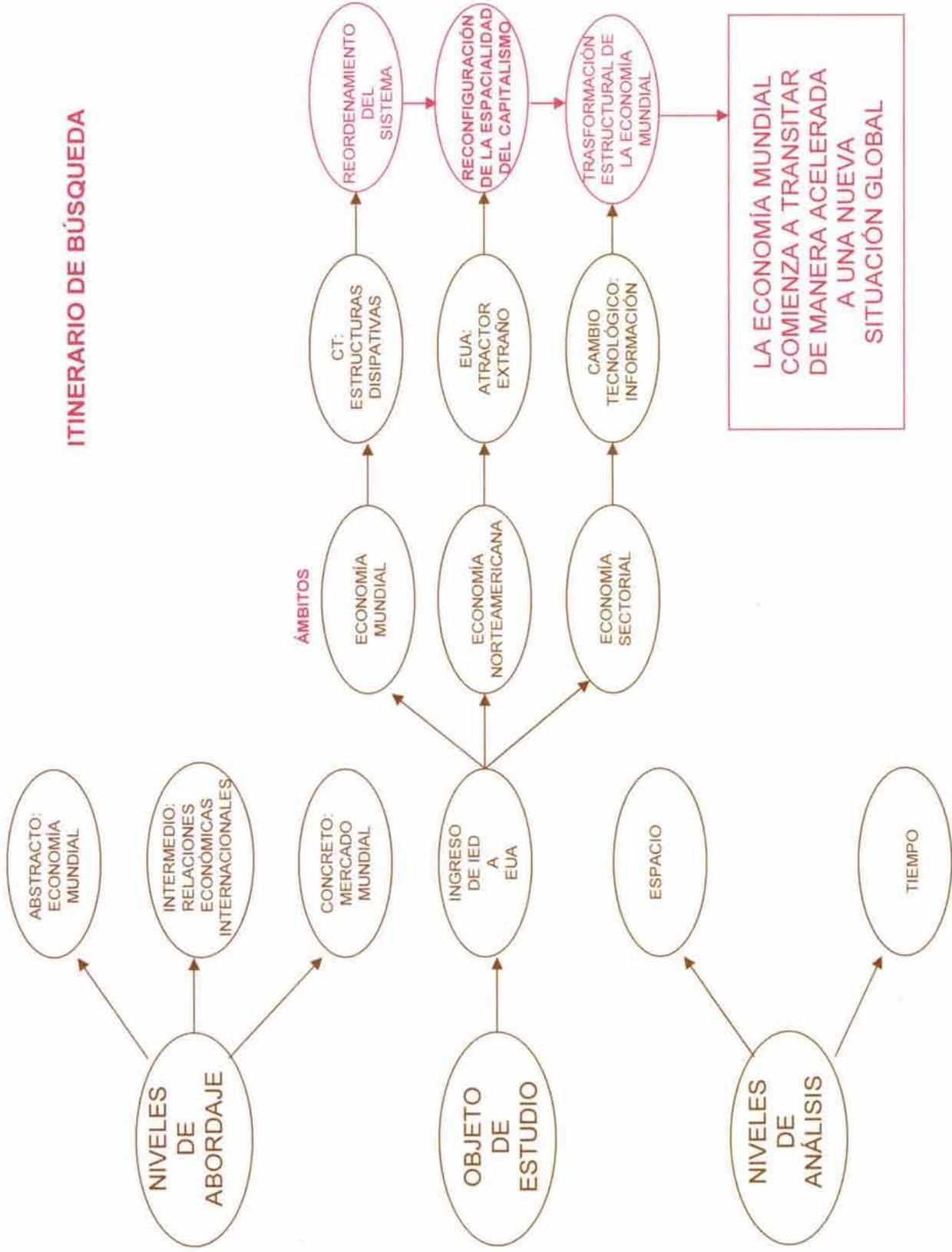
Por lo anterior, propongo la tesis de que vivimos una verdadera revolución espacio-temporal, vale decir un cambio profundo de la espacialidad capitalista, que se ha acelerado a partir de los años 70 y que se caracteriza por ser una espacialidad disipativa.

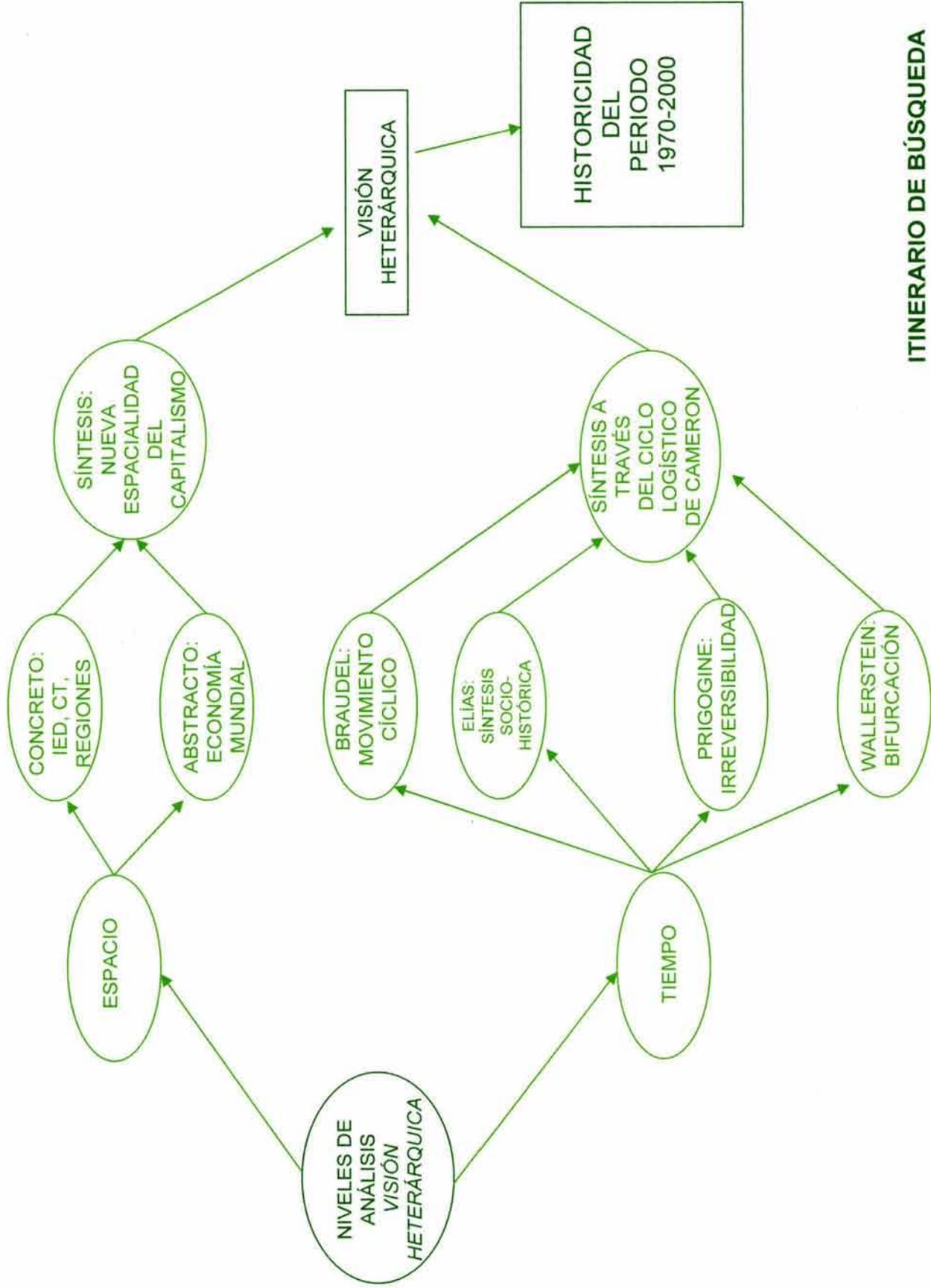
Sin embargo, una cosa es concebir los cambios espacio-temporales que están ocurriendo y que parecen avasallarnos en nuestra vida diaria, y otra ser capaces de expresarlos en forma de nuevos conceptos, que den cuenta, de una forma distinta, imaginativa y creadora, la nueva realidad, así como de las nuevas formas de representación que conllevan, y que no sea un modelo económico elaborado sobre las viejas representaciones del espacio, inadecuadas para captar los profundos cambios espaciales que vivimos. Este es un camino poco recorrido, pero en el que estoy convencido habremos de avanzar durante varios años más.

ITINERARIO DE BÚSQUEDA



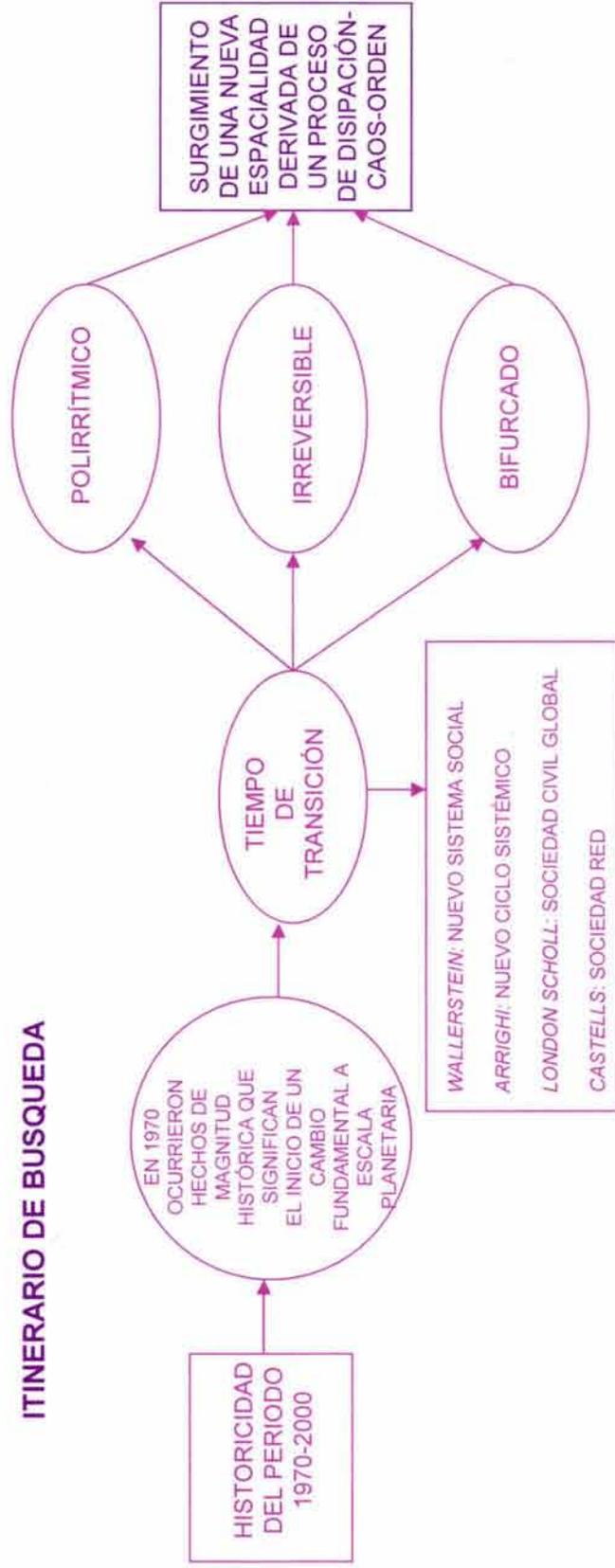
ITINERARIO DE BÚSQUEDA





ITINERARIO DE BÚSQUEDA

ITINERARIO DE BUSQUEDA



CONCLUSIÓN:
ESTOS INDICIOS APUNTAN AL SURGIMIENTO DE UNA NUEVA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO, UNA ESPACIALIDAD DISIPATIVA, LA CUAL IMPLICA UN INCREMENTO DEL DESORDEN Y DE LA SENSIBILIDAD DEL SISTEMA Y LA TRANSICIÓN A UN NUEVO ESTADIO DE DESARROLLO

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS

Aguirre, Carlos (2001):

"Para una crítica del concepto de 'Globalización', en *Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, año VI, número 16, pp. 29-42.

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2002):

Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización, Siglo XXI editores.

Arrighi, Giovanni (1994):

The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Times, Verso, New York, 399 pp.

Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly (2001):

---*Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, AKAL, Cuestiones de Antagonismo No. 10, España.

---"Capitalism and world (dis)order", en *Review of International Studies*, 27, pp. 257-279, British International Studies Association.

Balassa, Bela (1964):

Teoría de la integración económica, Unión Tipográfica Editorial Hispanoamericana (UTEHA), México, 302 pp.

Banco Mundial (1997):

Global Development Finance 1997. Washington D.C.

Beck, Ulrich (1998):

¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización. Paidós, 224 pp.

Braudel, Fernand (1979):

Civilización material, economía y capitalismo, siglos XV-XVIII, tomo III, *El tiempo del mundo*, "Prólogo", capítulo 1: "Las divisiones del espacio y del tiempo en Europa", Alianza Editorial, pp. 1-27, "La economía mundo: Un orden frente a otros ordenes", pp. 28-49, "La economía mundo frente a las divisiones del tiempo", pp. 50-64.

Cameron, Rondo (1997):

A concise economic history of the world. From paleolithic times to the present, Oxford University Press.

Caputo, Orlando:

-- (1980) *Notas sobre teoría del valor y comercio exterior*, DEPFE-UNAM (borrador para la discusión interna).

-- (1996) *Economía mundial y proceso de globalización*, mimeo, Santiago de Chile.

Castells, Manuel (1999):

La era de la información: Economía, sociedad y cultura, Volumen I: La sociedad red, siglo XXI editores, México, 590 pp..

Chesnais, Francois (1996)

"La 'globalización' y el estado del capitalismo a finales de siglo", en *Investigación Económica* 215, enero-marzo de 1996, FE-UNAM, México, pp. 233-270.

CIA (2000):

Global trends 2015. A Dialogue About the Future with Nonovermment Experts, diciembre de 2000.

Crafts, Nicholas y Venables, Anthony J. (2001):

Globalization and Geography: an Historical Perspective, London School of Economics y CEPR.

Dabat, Alejandro (1993)

El mundo y las naciones, CRIM, FCPyS, México.

De Bernis, Gerard (1986)

"La economía mundial", mimeo, DEPF-UNAM.

Dirlik, Arif (2001):

Globalization as the End and the Beginning of History: The contradictory Implications of a New Paradigm, History Department, Duke University, USA.

Dos Santos, Theotonio (2000):

"World economic system: on the genesis of a concept", en *Journal of World-Systems Research*, VI, 2, summer/fall 2000, pp. 456-477. Special Issue: Festschrift for Immanuel Wallerstein- Part I.

Elias, Norbert (1997):

Sobre el tiempo, Fondo de Cultura Económica, México.

Frankel, Jeffrey A. (2000):

Globalization of the economy, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper 7858, agosto de 2000.

Fujita, Másahisa; Krugman, Paul; y Venables, Anthony (1999):

The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade, The MIT Press, Cambridge, USA.

Galeano, Eduardo (2001):

"Los derechos de los trabajadores. ¿Un tema para arqueólogos?", en *papeles*, Cristianisme i Justicia, junio de 2001.

Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel (ed.) (1994):
Commodity Chains and global capitalism, Praeger, Westport, Connecticut, London, 316 pp. + bibliografía + índices.

Goldfrank, Walter L. (2000):
"Paradigm Regained? The Rules of Wallerstein's World-System Meted", en *Journal of World-Systems Research*, VI, 2, summer/fall 2000, pp. 150-195. Special Issue: Festschrift for Immanuel Wallerstein- Part I.

Gutiérrez, Gabriel:

---(1991) "Marx y la economía mundial capitalista", en *ensayos*, revista de la DEFE-UNAM, No. 13, pp. 68-74.

---(1995) "Globalización y nuevas contradicciones", en Calva, Rivera y Preciado (Coord.) *Globalización y bloques económicos. Realidades y Mitos*, PEDEI-CUCSH-JP, pp. 57-65.

Glickman, Norman J. Y Woodward, Douglas P (1994):

Los nuevos competidores. De qué forma las inversiones extranjeras están cambiando la economía de EUA, GEDISA, editorial, 1994. Barcelona, 428 pp.

Harvey, David (1982)

---*Los límites del capitalismo y la teoría marxista*, México, Fondo de Cultura Económica, 469 pp (primera edición en español, 1990).

--- (1996)

Justice, Nature & the Geography of Difference, Londres, Blackwell Publishers, 465 pp.

Hawking, Stephen (1988):

Historia del tiempo. Del Big Bang a los Agujeros Negros, Planeta-Agostini (1992), 230pp.

Held, David; McGrew, Anthony; Goldblatt, David y Perraton, Jonathan (2002):

Transformaciones globales. Política, economía y cultura, Oxford University Press, 648 pp.

Hilferding, Rudolf (1914)

El Capital Financiero, Fondo de Cultura Económica, 1978.

Holloway, John (1994)

Marxismo, estado y capital. La crisis como expresión del poder del trabajo, Editorial Tierra del Fuego, Argentina.

Hudson, Alan (1998):

"Reshaping the regulatory landscape: border skirmishes around the Bahamás and Cayman offshore financial centres", en *review of international political economy*, *ripe*, vol. 5, No. 3, autumm 1998.

Jameson, Fredric (1994):
Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism, Duke University Press, USA.

Klein, Naomi (2001):
No space, no choice, no jobs, no logo. Taking aim at the brand bullies, Random House, Canadá.

Kontoupoulos, Kyriakos M. (1993):
The logics of social structure, Cambridge University Press, USA.

Korzeniewicz, Roberto Patricio (1995):
"Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales", en *Investigación Económica* 214, oct./dic., 1995, pp. 15-30.

Krugman, Paul:
-- (1994) *Economía Internacional. Teoría y política*, McGraw Hill.
-- (1992) *Geografía y Comercio*, Antoni Bosch editor Traducción de Alfons Méndez), 110 pp, + apéndices.

Lefebvre, Henri (1991):
The production of Space, Blackwell, 453 pp.

Lewis, Martin W. y Wigen, Karen E. (1997):
The myth of continents. A critique of metageography, University of California Press, USA.

Lo, Fu-Chen y Marcotullio, Peter (1998):
Globalization and Urban Transformations in the Asia-Pacific Region, Universidad de las Naciones Unidas, Working Paper No. 40.

Lo, Fu-Chen y Yeung, Yue-man (1998):
Urbanization and globalization, Universidad de las Naciones Unidas, Working Paper No. 39.

Lowe, Graham S. y Schellenberg, Grant (2001):
What's a Good Job? The Importance of Employment Relationships, CPRN Study No. W/05.

Manchón, Federico:
--(1995) "Globalización, regionalización y comportamiento financiero", en Calva, Rivera y Preciado (Coord.) *Globalización y bloques económicos. Realidades y Mitos*, PEDEI-CUCSH-JP, pp. 40- 56
--(1994) *Ley del valor y mercado mundial*, Universidad Autónoma Metropolitana, Plantel Xochimilco, México.

Martin, Ron (1998):
Money and the Space Economy, Department of Geography, University of Cambridge, London.

Marx, Carlos (1848):
---*El capital. Crítica de la economía política*, 3 tomos, FCE, vigésima reimpresión, 1987.
---*Teorías sobre la plusvalía*. Tomo IV del *El capital*, FCE.

Mendieta, Eduardo (2001):
"Chronotopology: Critique of Spatio-Temporal Regimes", en William Wilkerson y Jeffrey Paris: *New Critical Theory*, University of San Francisco (por publicarse al final del año 2001).

NBER (2003):
"Gravity Model", varios artículos publicados en el sitio de National Bureau of Economic Research, EUA.

New Encyclopaedia Britannica, The (1768/1992).

OECD:
--(1996): *OECD Economic Surveys. United States 1996*, Washington, D.C., noviembre de 1996, 212 pp. + anexo estadístico.
--(1997): *OECD Economic Outlook* 61, junio de 1997.

OIT (2001):
--*Reducing the decent work déficit: a global challenge*, International Labour Conference, 80th Session 2001, Ginebra, Suiza.
--*World Employment Report 2001. Life at Work in the Information Economy*.

Prigogine, Ilya (1991):
El nacimiento del tiempo, Metatemás, Libros para pensar la ciencia, España.

RAND, National Defense Research Institute (2001):
The Global Technology Revolution. Bio/Nano/Materials Trends and their Synergies with Information Technology by 2015, preparado para National Intelligence Council, USA.

Reich, Robert B. (1991/1993)
El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI, Vergara (1993, primera versión en español).

Rivera, Jesús:
-- (1986): *México, formás de inserción y relaciones económicas internacionales*, tesis de licenciatura, Escuela de Economía, UAP, 1986.
-- (2000): *2001: revolución del espacio*, ponencia presentada ante la Conferencia Regional de AFEIEAL, Santo Domingo, República Dominicana.

- Roach, Stephen S: (1996)
 "The hollow ring of the productivity revival", en *Harvard Business Review*, nov/dec., 1996, pp. 81-89.
- Rojo Torrecilla, Eduardo (2001):
Trabajo y emigración. ¿Viejas respuestas frente a nuevas realidades?, Documentos, Fundación Louis Espinal, España.
- Sack, Robert David (1997):
Homo Geographicus. A Framework for Action, Awareness, and Moral Concern, The Johns Hopkins University Press, USA.
- Sacristán, José Gimeno y Pérez Gómez, Angel (1995):
Comprender y transformar la enseñanza, Morata, cuarta edición.
- Sassen, Sakia (1994):
Cities in a World Economy, Thousand Oaks, Pine Forge Press.
- Sen, Amartya (1999):
Development as freedom, Anchor Books, Nueva York, 357 pp.
- Sheppard, Eric y Barnes, Trevor J. (1990)
The Capitalist Space Economy. Geographical Analysis After Ricardo, Marx and Sraffa, Unwin Hyman, Londres, 302 pp., + glosario, bibliografía e índices onomásticoi y analítico.
- Sills, David L. (Director) (1974)
Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Aguilar.
- Therborn, Goran (2000):
 "Time, Space, and their Knowledge: The Times and Place of the World and Other Systems", en *Journal of World-Systems Research*, VI, 2, summer/fall 2000, pp. 266-284. Special Issue: Festschrift for Immanuel Wallerstein- Part 1.
- United Nations Centre for Human Settlements (1996):
An Urbanizing World. Global Report on Human Settlements 1996, Oxford University Press.
- United Nations Centre for Human Settlements (Habitat), 2001:
Cities in a globalizing world. Global Report on Human Settlements 2001, Earthscan Publications Ltd., Londres, junio de 2001.
- Wallerstein, Immanuel:
 –(1979) *El moderno sistema-mundo*, tomo I, siglo XXI editores.
 –(2000) *The end of the world as we know it. Social science for the twenty-first century*, University of Minnesota Press, USA.

--(1996) *The Time of Space and the Space of Time: The Future of Social Science*, ponencia presentada en la Universidad de Newcastle, el 22 de febrero de 1996. (Internet, Fernand Braudel Center).

III. LA GLOBALIZACIÓN COMO UN PROCESO MÚLTIPLE DE INTEGRACIÓN, FRAGMENTACIÓN Y DISIPACIÓN

En este capítulo entrego los argumentos de la hipótesis que considera a la globalización como una revolución espacio-temporal.

Planteo a la globalización como un proceso múltiple de integración, fragmentación y disipación, como una forma multi-dimensional y poli-rítmica de funcionamiento del capitalismo, que se expresa de modo particular a partir de 1970 y que puede tipificarse con base en las dimensiones espacio temporales de Held (2002).

Analizo las implicaciones que este nuevo enfoque tiene en relación con el redimensionamiento del estado-nación territorial y el concepto de gobierno mundial, con la crítica del estado como contenedor de la sociedad, con el espacio monetario, y con el trabajo desde el paradigma de la flexibilidad.

Finalmente, presento un enfoque alternativo de espacialidad a partir de los planteamientos de Eduardo Mendieta (2000).

3.1. UN CONCEPTO POCO CLARO

En este capítulo entrego mis respuestas a las siguientes interrogantes: ¿Qué es la globalización?, ¿cuál su contenido?, ¿es un fenómeno reciente?, ¿en que nivel del análisis se ubica?, ¿qué relación guarda con lo que he llamado la espacialidad disipativa?, y finalmente ¿cómo se articula con las IED? Cabe aclarar que no pretendo desarrollar una teoría de la globalización, sino simplemente hacer explícitas una serie de consideraciones y supuestos en los que me apoyo al utilizar dicho concepto.

Hasta hace poco, en buena parte de la bibliografía existente, y en la que se ofrece alguna interpretación crítica del fenómeno de la globalización, por lo general se dejaba de lado su definición y se tendía más bien a: a) describir las que se supone son sus principales manifestaciones, o argumentar “la realidad” de la globalización (Ianni, 1996; Beck, 1998), b) a criticar las interpretaciones apologéticas que le atribuyen cualidades que difícilmente se pueden argumentar

sólidamente (Aguirre, 2001; Estay, 1995; Gray 2000), c) de plano se descalifica el uso del término y se proponen alternativas como puede ser la mundialización (Chesnais, 1996; Amin, 1999).

En fechas más recientes David Held, entre otros (Altvater y Mahnkopf, 2002), han propuesto una metodología para establecer al menos una tipología de la globalización y de esta forma poder compararla en sus distintas etapas (Held, McGrew, Goldblatt y Perraton, 2002). Su propuesta consiste en una tipología espacio-temporal integrada por cuatro dimensiones; intensidad, velocidad, alcance y repercusiones.

Asimismo, para la mayoría de los autores consultados, la globalización es sinónimo de integración económica internacional (Caputo, 1996; Anderson y Norheim, 1993; Frankel, 2000), por lo que puede ser objeto de medición (a través de indicadores que vinculan las relaciones económicas internacionales con las variables de la producción nacional), y puede incluso "fracturarse temporalmente". El problema, como yo lo veo, es que con el concepto de integración se pierden de vista otras partes del proceso de constitución de la espacialidad, como la fragmentación y la disipación de la economía mundial.

Para quienes proponen el uso del término mundialización, como Chesnais (1996) o Vidal Villa (1996), los argumentos parten de una crítica a la interpretación dominante de la globalización en varios niveles. Para otros, como Carlos Aguirre, el uso del término globalización esconde más de lo que muestra respecto a lo acontecido en el sistema-mundo en los últimos 40 años (Aguirre, 2001).

Las críticas se dirigen, tanto al supuesto carácter igualador de la globalización, que conduce al desarrollo y a la convergencia a escala mundial, como a su inefable linealidad, a la "tina" (there is not alternative") que "nos aplasta".

Chesnais, por ejemplo, señala una serie de características del funcionamiento del capitalismo en las últimas décadas (bajo crecimiento del producto, deflación galopante, una coyuntura inestable con sobresaltos monetarios y financieros, el elevado desempleo estructural, la marginación de regiones enteras del planeta de los intercambios comerciales, una competencia

internacional más intensa, y los conflictos comerciales de las potencias dominantes) para argumentar que todo apunta más a la permanencia y agravamiento de problemas, que a su solución.

Más aún, según este mismo autor, el proceso se explica por las prioridades del capital privado altamente concentrado, del capital centralizado que conserva la forma de dinero y se multiplica como tal, de la capitalización financiera rentista y de la redistribución del ingreso mundial (tanto entre países como a su interior). Tal proceso da como resultado "una nueva fase en el proceso de internacionalización, que yo designo como la 'mundialización del capital'" (Chesnais; 1996, 233-4).

Asimismo, la crítica al uso del término globalización señala que se vincula más al proceso de la competencia que al de la producción. En este sentido la mundialización vendría a ser una extensión de la internacionalización del proceso de producción comandada por las CT, que ahora se convierten en Empresas Globales (Acevedo, 1997).

En síntesis, la mundialización se define en oposición a una definición "ideologizada" de globalización (Beck, 1998), misma que "oculta" un doble movimiento de polarización (entre clases y entre países) y no da cuenta del fin de la tendencia secular a la integración y la convergencia.

Hasta aquí quiero señalar que comparto la mayoría de las críticas a las definiciones apoloéticas de la globalización, pero también asumo una postura crítica respecto de quienes la asimilan al proceso de integración económica internacional (IEI). La globalización es mucho más compleja que eso, y es lo que argumentaré en lo que sigue.

Por lo que a mí se refiere, defino la globalización como *una forma de funcionamiento* del capitalismo, con características de multi-dimensionalidad y poli-ritmicidad, con expresiones particulares a partir de 1970 y que están dando como resultado el surgimiento de una espacialidad disipativa del capitalismo. El estatuto teórico de la globalización lo ubicaría al nivel del mercado mundial, en términos "del espacio geográfico temporal y social a través del cual se expresan las contradicciones, leyes y categorías que rigen el movimiento de la economía mundial capitalista. Es la *totalidad concreta*" (Gutiérrez, 1991; 68).

3.1.1. CONFUSIÓN CON LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA INTERNACIONAL

En general, cuando se argumenta la existencia de la globalización económica se hace referencia a indicadores que dan cuenta de la fuerte integración económica a escala mundial ocurrida a partir de la segunda posguerra, y en particular de la década de los setentas.

A este periodo (que por lo demás no es lineal, ni está libre de contradicciones y momentos de ruptura parcial), se le compara con el que tuvo lugar entre 1870 y 1913. Entre los indicadores que dan cuenta de este proceso de integración tenemos no solamente la expansión del comercio internacional y la liberalización comercial sino, en general, la mayor participación de los indicadores de las relaciones económicas internacionales (comercio, créditos, inversiones extranjeras y sistema monetario) en los procesos nacionales de acumulación.

Desde esta perspectiva, se asume en buena medida alguna de las teorías de integración, desde las postuladas por el pensamiento económico neoclásico y estructuralista, hasta aquellas de corte marxista.

En las distintas argumentaciones se da cuenta de que el actual proceso de integración tiene lugar entre países capitalistas industrializados, entre países atrasados, entre ambos grupos, y de estos con los países ex-socialistas, lo que imprime un carácter más general a esta integración comparada con la de finales del siglo XIX.

No obstante, las escuelas de pensamiento económico otorgan contenidos distintos al actual proceso de integración. Así por ejemplo, algunas definiciones enfatizan las medidas tendientes a suprimir la discriminación entre las unidades económicas (trátase de economías nacionales o CT), en tanto otras hacen hincapié en la eliminación de lo que llaman las barreras artificiales a los flujos comerciales o de inversión. Desde esta perspectiva, se conciben etapas sucesivas en las formas de integración de las economías nacionales, desde la creación de zonas de libre comercio, hasta la integración total, pasando por las uniones aduaneras, el mercado común, y el mercado único (Balassa, 1964; Anderson y Norheim, 1993; Frankel, 2000).

Por su parte, algunas posiciones marxistas definen a la integración como un proceso objetivo, que se explica por las necesidades de asegurar un repunte de la acumulación a partir del incremento de la productividad global del trabajo (Frambes-Buxeda, 1993).

En ambos casos se ve de manera muy distinta la participación del Estado, en el primero como garante de las condiciones de operación de las fuerzas del mercado, en tanto en algunas interpretaciones marxistas y keynesianas se le ubica como actor fundamental para una integración acorde con las necesidades de la población.

En general, la integración económica internacional se ha entendido en torno a tres puntos básicos:

1. Se refiere básicamente a la división del trabajo.
2. Involucra movilidad de bienes o factores, o de ambos.
3. Está relacionada a la discriminación o no discriminación en el tratamiento de bienes o de factores.

A su vez, desde la perspectiva neoclásica, otros dos conceptos vinculados al concepto de la IEI son: la teoría del equilibrio económico general, y la teoría de la interdependencia.

De acuerdo a esta misma corriente, tanto a la integración como a la globalización se les asigna un carácter igualador de las partes que se integran, básicamente economías nacionales.

En términos de la intervención estatal, la integración es entendida como la cooperación interestatal (en particular entre los países subdesarrollados), para lograr los mayores beneficios de la integración.

A su vez, la mayoría de las interpretaciones de la IEI se basan en las teorías del comercio internacional, y en particular en las teorías derivadas de las ventajas comparativas ricardianas, así como en las posteriores formulaciones neoclásicas del tipo Heckser-Ohlin (Grimwade, 1989).

Desde este enfoque, se asigna a los organismos internacionales el papel de vehículos de la integración. Lo mismo sucede en el caso de la IED a la que se le atribuye el papel de "vehículo" de la globalización (OCDE, 1996).

En general, la integración fue entendida, hasta la década de los sesenta, tanto como un proceso, como un estado de cosas alcanzado por ese proceso, aunque no estaba claro si se trataba de un estado de cosas final o intermedio en dicho proceso.

Un aspecto interesante en la teoría de la IEI es el reconocimiento del movimiento cíclico de ésta. En efecto, autores como Wilhelm Ropke (1942), dieron cuenta del grave proceso de desintegración económica internacional que ocurrió entre 1914 y 1939, luego del largo periodo de integración que habría tenido lugar entre 1700 y 1914 (Machlup, 1977).

Lo anterior ha dado pauta para que quienes hacen sinónimos a la globalización y la IEI se refieran a la posibilidad del quiebre cíclico del actual proceso de globalización, y a los límites de la misma.

En el extremo, es posible argumentar (con base en el comportamiento de los indicadores de las REI) la posibilidad de procesos de desintegración parcial o temporal de regiones enteras de la economía mundial. Tal habría sido el caso por ejemplo de América Latina durante la llamada "década perdida" (1980s). Cabría entonces la interrogante de si estamos en presencia de una "globalización parcial", "fracturada", etc. O de una globalización total (sistema de crédito), paralelamente a una globalización parcial (regiones o países enteros).

En síntesis, aunque la IEI es un elemento muy importante de la globalización, ésta no se limita a dicha integración. Aquí me parece que el problema de hacer sinónimos ambos conceptos es que, de un lado, se pierde de vista la coyuntura histórica y su inserción en la tendencia secular, y por el otro, se dejan de lado los aspectos no económicos de la globalización. Pero también, considero que el problema radica en no distinguir entre el proceso de integración y el proceso de fragmentación que ocurren al mismo tiempo en el espacio económico mundial y que se expresan en diversas formas, y en actuaciones particulares de los agentes económicos y sociales. La espacialidad disipativa recoge este doble proceso en su dinámica y articulación dialéctica.

3.1.2. ¿SOCIEDAD RED O SOCIEDAD ENREDADA?

Desde mi punto de vista, integración y fragmentación sobre la base de la tecnología de la información y comunicación (TIC), son parte fundamental del surgimiento de la espacialidad disipativa del capitalismo.

Otras interpretaciones se refieren a la existencia de una "red mundial" (Reich, 1991) como expresión de la nueva forma de organización del capital. Desde mi perspectiva, el asunto importante es si la "red" acelera las transformaciones de la espacialidad, si las promueve o las obstaculiza.

En la visión de la sociedad red, el concepto de "valor" se redefine a partir de la presencia acrecentada de los servicios en el precio unitario de las mercancías. En efecto, según Reich, el precio de una mercancía de alta tecnología (en la industria química, de la computación o incluso en la automotriz) está constituido por 6% de salarios de los trabajadores, 5% de ganancias para los dueños de la maquinaria, 3% en materias primas y 85% en servicios de todo tipo. De este modo, el problema se refiere a la modificación de la ley del valor en las condiciones actuales de funcionamiento del capitalismo expresadas en la constitución de la "red mundial".

Me parece que uno de los elementos rescatables de este planteamiento es que mantiene la idea de que el valor, como momento de constitución de la economía, es mundial. En efecto, el producto se diseña, se financia, se arma y se distribuye en "n" países, aunque el trabajo sigue siendo fundamentalmente nacional. No obstante las empresas, sobre todo las CT, pueden de varias maneras tener acceso a los trabajadores en prácticamente cualquier parte del mundo.

En el terreno de los flujos de IED en EUA y de este país en el exterior, ellos son expresión del doble proceso al que me he estado refiriendo: la desvinculación de las grandes CT de las diversas naciones (fragmentación), y de la formación de redes de producción que aparecen en buena medida como sistemas internacionales de producción integrada (integración).

En su libro, Reich argumenta la hipótesis del desplazamiento inexorable del trabajo vivo por trabajo muerto (proceso que ejemplifica de muchas maneras), así como de la redefinición de la composición de valor de las mercancías dada la cada vez mayor incorporación de servicios, o trabajo inmaterial. Estos elementos dan pauta a su vez para una interpretación de la división internacional del trabajo que apunta al continuado predominio de países como los EUA, dada la fortaleza del sector servicios y su elevada competitividad a escala mundial, en las condiciones de la pérdida general de hegemonía ello constituye un factor de disipación importante a escala mundial.

En efecto, para Reich, ello se expresa además en una redefinición del papel de los agentes económicos en el plano internacional:

"Todas estas variantes son concepciones legalmente diferentes del mismo tipo de red mundial. Si se analizan de cerca, todas tienen una configuración similar: la producción estandarizada de alto volumen se da principalmente en los países con bajos salarios (excepto para lo que debe ser fabricado en naciones con salarios altos donde se van a vender los productos finales, ya sea porque resulte más económico armar las partes en ese lugar o por las barreras proteccionistas); los bienes y servicios de "alto valor" - intermediación, identificación y resolución de problemas- se pueden producir dondequiera que se encuentren los conocimientos y habilidades necesarios. De esta manera, las empresas mundiales de "alto valor" evolucionan hacia una asociación internacional de gente capacitada, cuyos conocimientos se combinan entre sí, y que a su vez hace contratos con los trabajadores no especializados de todo el mundo para todo aquello que deba ser producido en forma estandarizada y en alto volumen" (Reich, 1991; 134).

La clave, entonces, es la competencia mundial de las Corporaciones para vender y comprar conocimientos de alto valor en un mercado "abierto". En dicho mercado mundial del conocimiento, servicios como el "know how" tecnológico, la publicidad, la asesoría de ingeniería, arquitectura y supervisión, los servicios a las empresas, son los más preciados y es justamente en ellos que los EUA conservan cierta ventaja sobre sus competidores.

Una variante de la sociedad red, es la de las cadenas mercantiles globales (CMG), (global commodity chains) desarrollada entre otros por Terence Hopkins e Immanuel Wallerstein (1986) y que formó parte del repertorio conceptual utilizado por la teoría del sistema-mundo. Elaboraciones posteriores corrieron a cargo de autores como Gereffi y Korzeniewicz (1994).

El concepto de cadena mercantil fue definido como "una red de procesos de trabajo y producción cuyo resultado final es una mercancía terminada" y cuya mayor virtud es su énfasis en el proceso (Gereff y Korzeniewicz, 1994;2). Lo que nos introduce al tema de la mercancía producida mundialmente, incluyendo las esferas de distribución, mercantilización y consumo.

Una CMG

"consiste de un conjunto de redes inter-organizacionales aglutinadas alrededor de una mercancía o producto, vinculando familias, empresas y estados entre sí al interior de la economía mundial. Estas cadenas están ubicadas específicamente, construidas socialmente, y localmente integradas, subrayando el sustento social de la organización económica" (Gereff y Korzeniewicz, 1994;2).

De esta forma, el enfoque de las CMG establece la presencia de una nueva organización espacial de la producción y el consumo en la actual fase de globalización de la economía mundial.

En mi concepción, la red es una forma en que se expresa la espacialidad disipativa, dado que los nodos de la misma funcionan como atractores en el sistema, ya sean CT, ciudades globales u organizaciones multinacionales, como las Organizaciones no Gubernamentales (ONG).

En el enfoque de las CMG lo conducente es construir un modelo de mercancía mundial, como de hecho lo es el automóvil. Es justamente la industria automotriz, paradigma de la producción modular o fractal más avanzada (Juárez, xx), la que nos permite corroborar las desigualdades espaciales en la economía mundial en términos de los accesos diferenciados a los mercados y los recursos. Las CT automotrices funcionan de este modo como nodos en el enfoque de las CMG y como estructuras disipativas en la interpretación que propongo.

De esta manera, podemos repensar la propuesta de las CMG, definiendo a la nueva división global del trabajo, además de expresión de la cada vez más dispersa capacidad de producir y exportar bienes manufacturados a escala mundial por medio de las "cadenas mercantiles", como manifestación de la disipación que se está produciendo en el sistema.

Por otra parte, al expresar la globalización los cambios ocurridos en el espacio económico de valorización, también aparece como surgida de una transformación en la forma en que están organizadas “ciertas cadenas productivas”, dándose el vuelco de aquellas comandadas por los productores (como la industria automotriz) a las conducidas por los consumidores (las vinculadas a la TIC), asumiendo con ello el supuesto de que son la competencia y la innovación la base de los cambios históricos en la organización de las cadenas mercantiles globales.

3.1.3. ¿MERCADO NACIONAL VS MERCADO MUNDIAL?

La historia del capitalismo puede también interpretarse como la configuración espacial a escala mundial y nacional, donde el mercado nacional es visto como la célula económica básica del capitalismo mundial, y el mercado mundial como la esfera circulatoria general, esto es, como el espacio de reproducción del capital mundial (Dabat, 1993).

Desde esta perspectiva analítica, se concibe al mercado mundial como un espacio integrador de los espacios económicos nacionales capitalistas, precapitalistas y estatizados (Dabat, 1993). En este marco, las funciones del mercado mundial serían:

- Integrar y regular al conjunto de la producción capitalista mundial directamente incorporada a él. Se trataría entonces de una suerte de proceso ascendente de integración por medio de las relaciones económicas internacionales. El mercado mundial es un referente necesario de los mercados nacionales (Dabat, 1993; 133).
- Hacer posible la ampliación sistemática del espacio social y natural del sistema.
- Integrar, en un solo circuito de reproducción del capital global, espacios complementarios de estructuras económicas diferentes.

Es decir que la historia del capitalismo es, según esta interpretación, aquella de constitución del mercado mundial a lo largo de cinco siglos. En particular, el mercado mundial (mucho más amplio que el nacional) es definido

como el "espacio de intersección de los segmentos productivos más competitivos (exportadores) de los diferentes países" (Dabat, 1993; 136). Ante afirmaciones como esta, sin embargo, surge la cuestión de como ubicar la producción de las CT que no se destina a la exportación, y que evidentemente forma parte del mercado mundial, aunque no se destine a la venta en "el exterior".

Observado desde este ángulo, el problema aparece como el estudio de las formas de articulación y de movimiento de los dos espacios (nacional y mundial), jugando un papel central el sector exportador. En la competencia, éste se define a partir de la lucha por el espacio económico, que queda definido sólo en términos físico-geográficos. Otros espacios cohesionadores serían: la internacionalización de la producción (como base material del mercado mundial y de las relaciones económicas internacionales); el sistema internacional de estados y la internacionalización de la cultura (Dabat, 1993).

No obstante, con el ánimo de entender lo que viene ocurriendo en el sistema capitalista a partir de 1970, me parece más adecuado el concepto de atractores fractales que el de espacios cohesionadores, pues el desarrollo mismo de la crisis y la inestabilidad sistémicas son argumentos relevantes en este sentido.

Una variante en este enfoque es la propuesta por Aldo Ferrer en su *Historia de la Globalización*, en la que señala que: "la globalización de la economía mundial en estas últimas décadas del siglo XX ha vinculado aún más la realidad interna de las naciones con su contexto externo" (Ferrer, 1996; 11). Ello se explica porque en la interpretación de Ferrer, fue el descubrimiento, conquista y colonización del Nuevo Mundo el que "incorporó un espacio gigantesco que cumplió un papel decisivo en la formación del orden económico mundial" (Ferrer, 1996; 14).

Es decir, que según estos autores el proceso de globalización habría comenzado hace cinco siglos y se estaría expresando en la actualidad en la formación de "espacios multinacionales" al interior de algunas regiones económicas nacionales específicas.

De ahí que, según Ferrer se dé la paradoja de que aún en el marco de los avances de la globalización

“los mercados internos absorben más del 80% de la producción mundial, nueve de cada diez trabajadores están ocupados en abastecer los mercados nacionales, el 95% de la inversión se financia con ahorro interno y los acervos científico-tecnológicos domésticos constituyen el sustento del cambio técnico” (Ferrer, 1996; 11).

Propongo como una forma de resolver la aparente paradoja, el planteamiento de que el mercado mundial es interno a las economías nacionales y no externo. Desde este punto de vista, la dimensión “endógena” del espacio económico mundial determina el atraso o el desarrollo de los distintos países. Replanteándose en consecuencia el viejo problema del desarrollo en un mundo global. En palabras de Wallerstein la pregunta es, ¿qué es lo que se desarrolla, el sistema o las naciones?, a lo que él mismo respondería afirmativamente por el sistema-mundo.

En cierta medida, el planteamiento de Ferrer parece apoyarse en la concepción braudeliana de una economía-mundo europea como el origen de la economía mundial y, en su expansión, del espacio económico global, vale decir del capital: “El incipiente desarrollo económico de Europa planteó, por primera vez, una de las dos condiciones fundacionales del dilema dimensión *endógena/contexto externo*. Sin embargo, hasta fines del siglo XV la cuestión era esencialmente de carácter intraeuropeo.” (Ferrer, 1996; 13)

Al respecto, considero que la formación de una espacialidad disipativa a escala mundial nos ayuda a entender de una mejor manera tanto los vínculos propuestos, como el carácter de las relaciones.

3.2. LA GLOBALIZACIÓN COMO REVOLUCIÓN ESPACIO-TEMPORAL

3.2.1. UNA TIPOLOGÍA DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización es un proceso multidimensional y poli-rítmico. Comenzó en el siglo XIII con el tránsito del feudalismo al capitalismo, ha transcurrido por diversas

etapas diferenciadas y actualmente atraviesa por una nueva fase que comenzó alrededor de 1970 con características específicas que le imprimen un sello peculiar. De hecho, como concepto general, comenzó a ser utilizado sólo hasta comienzos de la década de los 70s, muy vinculado con la perspectiva sociológica.

Alguna vez comenté que en un seminario de actualización para profesores que se estaban preparando para impartir el curso de globalización en el Tronco Común Universitario en la BUAP, había al final más definiciones que participantes. Ello ha tendido a empeorar con el paso de los años.

Me atrevo a decir que en la actualidad no existe una teoría coherente de la globalización y en lo que se ha avanzado es en el señalamiento de sus dimensiones espacio-temporales.

Como en el caso del concepto del tiempo, no hay un relato socio-histórico que dé cuenta del desarrollo de la globalización, en el que se delimiten las tendencias, rupturas y continuidades del mismo.

Incluso en términos del debate en torno al proceso de globalización, se han hecho diversas agrupaciones: globalifílicos y globalifóbicos; globalistas y escépticos; hiperglobalizadores y transformacionalistas, etc. Es tan ambiguo el concepto que autores de diversas corrientes de pensamiento pueden aparecer en varias de esas clasificaciones, dependiendo del tema en cuestión. Un marxista ortodoxo, por ejemplo, puede ser ubicado como globalifílico o hiperglobalizador si se considera su posición respecto a la discusión entre proteccionismo y libre cambio, o como globalifóbico si es que el tema se refiere a la lucha de clases a escala mundial, o incluso transformacionalista si la discusión gira en torno al papel del Estado en la globalización, otro tanto sucede con los autores de las demás corrientes de pensamiento.

En torno a la novedad del actual proceso de globalización, también podemos encontrar mezclados autores de diversas posturas ideológicas y científicas. Para los escépticos, la actual globalización dista mucho de ser una novedad en el funcionamiento del sistema capitalista, y si son de origen marxista será porque la vocación universal del capital se remonta a los orígenes mismos

del capitalismo, pero si su procedencia intelectual es neoclásica, es porque estamos en el camino de la constitución de la integración internacional perfecta.

Otro tema en el que aparecen posiciones encontradas y contradictorias es en torno a los vínculos que es posible establecer entre la globalización y la regionalización de la economía mundial. Para algunos son procesos antagónicos esto es, que la formación de bloques va en contra del proceso de globalización tal sería, por ejemplo, el caso de Huntington (1998) y su "choque de civilizaciones", pero para otros son dos procesos complementarios, en la medida en que los actores principales, es decir las CT y los Estados dominantes, son verdaderos jugadores globales, pero con estrategias locales y regionales, por lo que en realidad impulsan ambos procesos en forma complementaria.

Como veremos más adelante, un elemento central de la discusión entre las distintas posiciones es el papel del Estado en el actual proceso de globalización.

Otras fuentes de disputa son las señaladas por Held et al (2002).

1. Conceptos. Ubicación de la globalización como un proceso, ya sea tendiente a un estado final previsible (por ejemplo, la integración internacional perfecta), o bien como un proceso histórico contingente y abierto. La discusión también gira en torno a si es un proceso monocausal o más bien multidimensional.
2. Periodicidad. Se le puede concebir; como un proceso único y ascendente iniciado hace varios siglos, con etapas diferenciadas; como algo básicamente novedoso que habría comenzado a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial; o bien, como un proceso muy antiguo, pero que ha recorrido diversas etapas en su desarrollo.
3. Repercusiones. Mientras para muchos autores implica la desaparición del Estado-Nación de base territorial, para otros se trata más bien del redimensionamiento de dichos estados, y para unos más se trata de impactos diferenciados por niveles, incluyendo la posibilidad del reforzamiento para algunos estados.

4. Trayectorias. El debate se refiere a que se trata de un proceso secular de integración global, o de continuidades y rupturas, o más bien de revueltas y discontinuidades.

Para Held (2002), la espacialidad de la globalización puede analizarse a partir de cuatro dimensiones espacio-temporales: alcance, intensidad, velocidad y repercusiones.

La combinación de estas dimensiones permite identificar cuatro tipos de globalización, a saber:

1. *Globalización densa*: De alcance elevado, intensidad elevada, velocidad elevada y repercusión elevada.
2. *Globalización difundida*: De alcance elevado, intensidad elevada, velocidad elevada y repercusión baja.
3. *Globalización expansiva*: De alcance elevado, intensidad baja, velocidad baja y repercusión elevada.
4. *Globalización escasa*: De alcance elevado, intensidad baja, velocidad baja y repercusión baja.

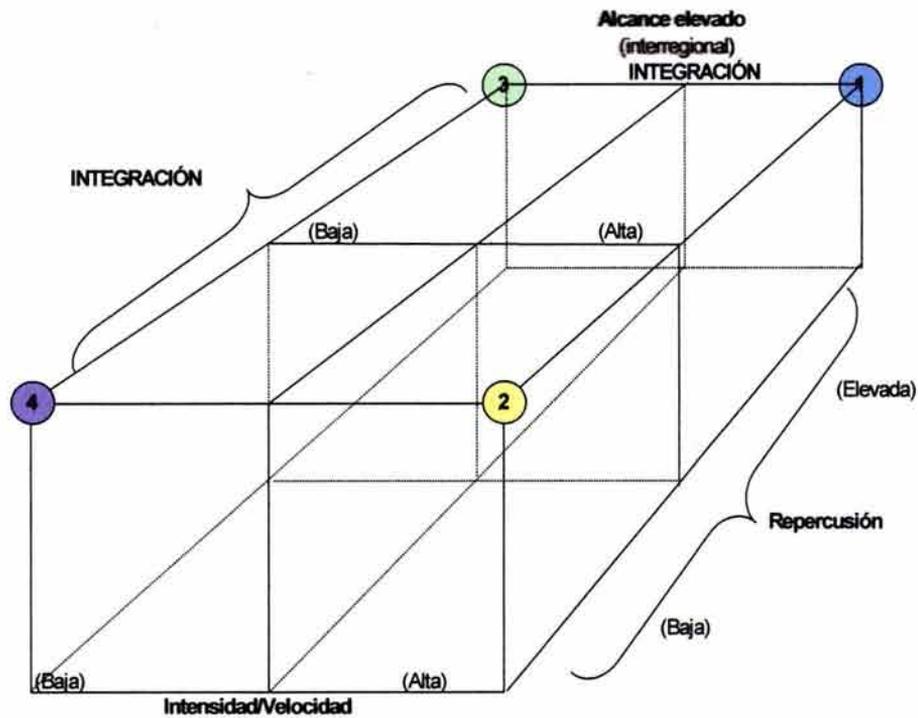
Tales dimensiones actúan en los niveles local, nacional y regional, lo que permite diferenciar a la globalización de procesos de menor alcance espacial, como pueden ser la localización, la nacionalización, la regionalización y la internacionalización.

De acuerdo a la tipología propuesta, distinguen al menos cuatro etapas de la globalización dadas las diferencias observadas en el comportamiento de las dimensiones señaladas. Tales etapas son: la pre-moderna (que comienza varios milenios antes de nuestra era y culmina en el siglo XV); la moderna inicial (de 1500 a 1850); la moderna consolidada (de 1850 a 1945); y la contemporánea, que comienza con el fin de la Segunda Guerra Mundial.

En relación a las repercusiones, señalan a su vez cuatro tipos: decisional (definida por los costos y beneficios de las elecciones políticas); institucional (por

la forma en que las agendas organizacionales y colectivas reflejan las elecciones efectivas o la gama disponible de ellas); distributiva (dada la forma en que se configuran las fuerzas sociales); y estructural (forma en que los estados y las sociedades se adaptan a las fuerzas globales).

DIBUJO 3.1
TIPOLOGÍA DE LA GLOBALIZACIÓN



- 1 **globalización densa**
(alcance elevado, intensidad elevada, velocidad elevada, repercusión elevada)
- 2 **globalización difundida**
(alcance elevado, intensidad elevada, velocidad elevada, repercusión baja)
- 3 **globalización expansiva**
(alcance elevado, intensidad baja, velocidad baja, repercusión elevada)
- 4 **globalización escasa**
(alcance elevado, intensidad baja, velocidad baja, repercusión baja)

Fuente: Held, McGrew, Goldblatt y Perraton, Transformaciones globales..., p. LX

Desde mi perspectiva, el elemento que falta en el planteamiento de Held et. al., es el de las condiciones para el tránsito de una forma de globalización a otra. Una propuesta desde la espacialidad disipativa es que en el tránsito a la nueva globalización la tecnología de la información y comunicación (TIC) ha jugado las veces de estructura disipativa fundamental.

3.2.2. LA CRISIS DE LA BASE TERRITORIAL DEL ESTADO-NACIÓN

Otro de los cambios que conlleva la nueva espacialidad del sistema se refiere al redimensionamiento del Estado-nación territorial, y las primeras escaramuzas en torno a la definición de un gobierno mundial.

Algunos aspectos relevantes del problema de la formación de un gobierno mundial en el contexto de la espacialidad disipativa son los siguientes.

Si consideramos la incorporación formal de los distintos gobiernos en más de un organismo internacional (dibujo 3.2) con capacidad de decisión y que varios de estos obedecen a lineamientos e intereses distintos, tenemos un claro problema de ingobernabilidad mundial. En efecto, EUA pertenece al mismo tiempo al Grupo de los 7 (G7), a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y al acuerdo de Cooperación para el Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), pero no a la Unión Europea (UE). El Reino Unido está integrado a la UE, con grandes diferencias en la cuestión monetaria, aspecto en el que aparece más bien como un elemento de fragmentación, a la OCDE, pero no a la APEC o al TLCAN.

China ingresó a la OMC y es miembro de la APEC, pero no del G7, ni de la OCDE. A su vez, todos participan, aunque en forma diferenciada en la ONU, el FMI, el BM y la OMC. Si se analiza la problemática de la formación de un gobierno mundial desde esta perspectiva, se entenderá el estancamiento de un asunto de primera importancia como son las inversiones extranjeras y las CT.

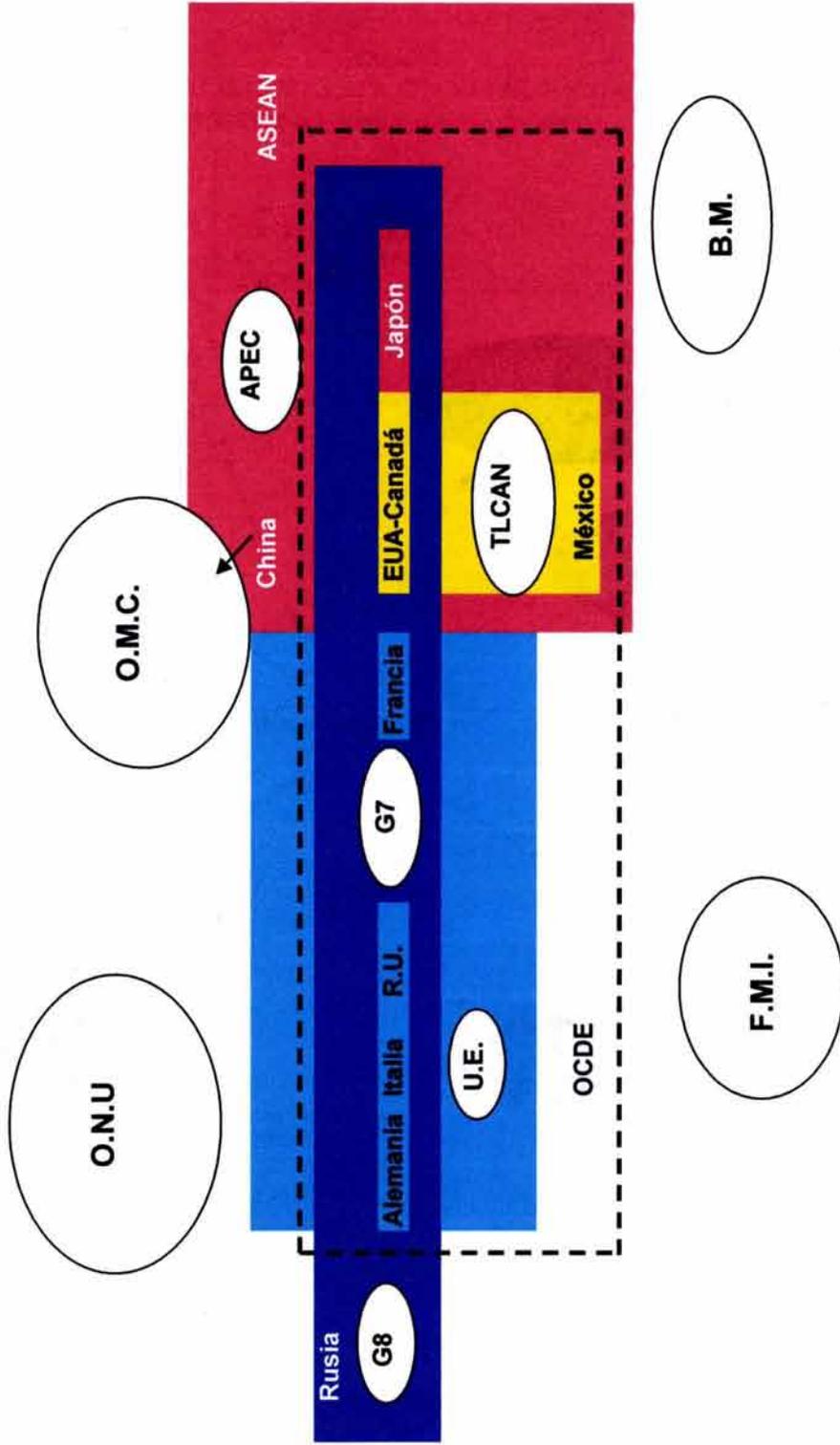
En un ámbito más reducido, 34 países del continente americano y el Caribe buscan integrarse en un organismo regional (el Área de Libre Comercio para las Américas, ALCA), a la vez que cada uno de ellos pertenece al menos a otro organismo sub-regional (TLCAN, Mercado Común del Sur MERCOSUR, Comunidad Andina de Naciones CAN, Comunidad del Caribe CARICOM, Mercado Común Centroamericano MCCA, Acuerdo Latinoamericano de Integración ALADI) o tiene acuerdos de integración bilaterales.

En relación a esto último, están en proceso de redefinición tanto las prácticas de los gobiernos nacionales, como las teorías que intentan explicarlos. En efecto, siguiendo a Ulrich Beck (1998), podemos señalar la crisis de la teoría del estado como contenedor de la sociedad (dibujo 3). Por lo que se refiere a las prácticas de la soberanía, me parece que procesos como el de la adquisición de los principales grupos financieros mexicanos, Banamex y Bancomer, por entidades financieras extranjeras da cuenta del colapso al que nos referimos.

Es decir, los grupos financieros se están adaptando, y por ello están afectando a las nuevas condiciones de la espacialidad capitalista, en este caso a partir del cambio en el enfoque analítico desde la experiencia relacionada con el riesgo de transferencia.

A partir de su popularización por Saskia Sassen (1994), el concepto de ciudades globales ha tenido un auge espectacular. Por supuesto, los que más han explorado las bondades del concepto, sobre todo en la definición de políticas públicas, son los urbanistas.

**DIBUJO 3.2
GOBIERNO MUNDIAL**



Fuente: Elaborado con base en Vincent Cable; Globalization and Global Governance, p. 55

DIBUJO 3.3
ELEMENTOS PARA LA CRÍTICA DE LA TEORÍA DEL ESTADO
COMO CONTENEDOR DE LA SOCIEDAD



Fuente: Elaborado con base en Ulrich Beck, ¿Qué es la globalización?...

Otro ámbito de expresión de los cambios espacio-temporales se refiere al proceso de surgimiento y consolidación de las llamadas "ciudades globales", término desarrollado por Saskia Sassen y retomado por investigadores como Neil Brenner para quien la ciudad ha evolucionado de ser coordinadora del poder del Estado-Nación a nodo de la acumulación a escala global (Brenner, 1998). En efecto, como se aprecia en el cuadro, el paso del estado territorial nacional, que más que desaparecer se redimensiona según Brenner, al estado territorial "glocal", corresponde –desde esta perspectiva- al tránsito de la economía internacional a la economía global, en la que las ciudades globales juegan el papel dinamizador de la nueva configuración espacio-temporal.

En Asia, por ejemplo, encontramos una gran cantidad de materiales en los que se analizan las transformaciones urbanas a propósito de su inserción en la globalización, proceso en el que las ciudades globales juegan el papel de nodos de dicha inserción. Fu-Chen Lo y Peter Marcotullio (1998), caracterizan a dicho proceso a partir de las crecientes redes de flujos de bienes y servicios, capital, financiamiento, personas e información que cada vez más vinculan a las naciones a través de actividades que tienen lugar en sus principales centros urbanos:

"Las ciudades han resultado los nodos en la red global de flujos y vínculos económicos. El resultado, particularmente evidente en la región Asia-Pacífico, es el surgimiento de un sistema funcional de ciudades" (Lo y Marcotullio, 1998; 1).

Ellos, como otros muchos autores, están dando cuenta de un proceso distinto de integración espacial, con características tradicionales como el desarrollo desigual pero también con elementos novedosos como la integración de ciudades y la promoción de una diferenciación espacial de las actividades económicas.

En efecto, al parecer uno de los elementos característicos de la espacialidad disipativa en el ámbito del desarrollo urbano son los vínculos de ciudades y principales metrópolis en un sistema mundial de ciudades, que se expresarían en las crisis del mercado mundial afectando principalmente a dichas

ciudades y zonas metropolitanas, como ha ocurrido en las crisis de comienzos de la década de los años ochenta y hasta la de finales de los años noventa. En otras palabras, los movimientos de capital, personas e información han de alguna manera "expandido" las zonas urbanas más allá de las fronteras nacionales.

"La nueva economía 'sin fronteras' ha resultado en el desarrollo de un sistema internacional jerárquico de ciudades de modo que las transacciones internacionales toman ahora la forma de ciudades" (Lo y Marcotullio, 1998; 23).

La forma que adquieren los vínculos entre ciudades próximas territorialmente es el de mega-corredores urbanos sub-regionales, como en los casos de Beijing-Tokio-Seúl (BETOS); Boston-Nueva York-Washington (BOSNYWASH); Singapur-Johore-Riau Islands (SIJORI); Londres-París-Frankfurt (LOPAF); Jakarta-Bogor-Tangerang-Bekasi (JABOTABEK); Hong Kong-Taiwan-Guandong-Fujian (HOTAGUF); y Puebla-Guatemala-El Salvador-Managua-San José-Panamá (PUGEMASPA), más conocido como el Plan Puebla-Panamá (PPP).

Esta nueva configuración urbana pone en tela de juicio la teoría del desarrollo urbano derivada de la Ecuación Gravitacional¹⁴, dado que el tamaño de la ciudad central no parece ser lo determinante sino más bien su articulación en una red funcional de ciudades. Para entender esta red habría que identificar entonces los cambios en los patrones de la forma urbana y conceptualizar la formación de la ciudad global, tomando en consideración que en la "sociedad informacional" (Castells, 1999), las ciudades globales que se están desarrollando son cada vez más dependientes de redes y orientadas tecnológicamente.

También habría que considerar que en la formación de ciudades globales y sus corredores urbanos se mantiene el desarrollo desigual como una característica importante y una división del trabajo que apunta, por ejemplo, al surgimiento de variados centros: post-industriales; industriales; sin fronteras; etc,

¹⁴ La aplicación de la ecuación gravitacional de Newton al comercio internacional ha venido cobrando mucha fuerza en los últimos años. Considero necesaria una crítica sistemática a la misma.

jugando un papel muy importante los flujos de inversiones extranjeras en dicha integración.

Uno de los rasgos pues de la nueva espacialidad es la tendencia a la creciente concentración urbana. Para finales del siglo XX, según estimaciones de Naciones Unidas, más de la mitad de la población del mundo vivía en asentamientos urbanos (UNCHS, 1996), en lo que se ha denominado el siglo urbano. Según las proyecciones de la ONU, algunas de las características que probablemente tendrán estos asentamientos humanos son: mayores tasas de desempleo urbano; crecientes problemas por infraestructura inadecuada (la crisis de energía en Los Ángeles es sintomática en este sentido); deterioro del medio ambiente urbano; y, en parte como resultado de todo lo anterior, un acentuado conflicto social en las zonas urbanas.

Para algunos, la megaciudad será la nueva unidad económica de producción, organización social y generación de conocimientos (UNCHS, 1996), para mí es un atractor relevante.

La globalización, que se expresa en el ámbito económico en la densificación de las relaciones económicas internacionales, conlleva cambios profundos en la distribución espacial del capital y la población a escala mundial. Así ocurrió en la oleada globalizadora del siglo XIX, cuando, para citar sólo algunos ejemplos señalados por Crafts y Venables:

- En 1820 alrededor de 3/5 del PIB mundial se originaba en Asia, para 1913 dicha participación se redujo a 1/4.
- El Reino Unido tenía el 1.9% de la producción industrial mundial en 1750, y la incrementó a 22.9% en 1880.
- Estados Unidos también incrementó su participación en la producción industrial mundial, de 2.5% en 1830 a 30% en 1913, convirtiéndose con ello en el líder mundial.
- En contraste, China y la India tenían en 1750 el 57.3% de dicha producción, y la redujeron dramáticamente a sólo 5% en 1913.

La esencia de la globalización, señalan Crafts y Venables, es que cambia la naturaleza de las interacciones espaciales entre los agentes económicos (Crafts y Venables, 2001). Sin pretender profundizar en la crítica a esta afirmación, si me interesa señalar que el problema es que para los autores “la naturaleza de las interacciones espaciales” está dada, es a-histórica y por ende a-temporal. Tenemos aquí, por una parte, un claro ejemplo de separación entre tiempo y espacio, además de predominio del espacio sobre el tiempo, dado que son las imperfecciones del mercado a nivel microeconómico las que explican los cambios en la naturaleza de las interacciones espaciales a nivel agregado.

Por supuesto estos profundos cambios fueron acompañados de luchas colonialistas e imperialistas, de guerras y muerte. Los procesos de re-localización pueden ser tan violentos por el imperio del espacio abstracto, de la producción de cosas sobre el proceso mismo de producción.

3.2.3. LA CRISIS EN EL ESPACIO MONETARIO

Uno de los problemas más interesantes en la definición de la espacialidad de la economía tiene que ver con la cuestión monetaria, ¿cómo articula el dinero a la espacialidad, es su “pegamento”?, ¿lo inscribimos en el ámbito del tiempo o en el del espacio?, ¿en el proceso de integración o en el de fragmentación?

Para Federico Manchón:

“No es posible definir el cambio sin determinar el trabajo abstracto. Tampoco es posible definir el trabajo abstracto sin la adquisición de la capacidad de producir plusvalía en el terreno de lo económico. Estas determinaciones no requieren la fragmentación del espacio del valor en unidades macroeconómicas de competencia. Tampoco, en consecuencia, la determinación del dinero requiere lógicamente la fragmentación estatal nacional del espacio de valor” (Manchón, 1994; 270).

Sin embargo, se fragmenta.

Una primera aproximación al tema lo tenemos al revisar qué dicen las distintas escuelas de pensamiento respecto a la espacialidad desde la perspectiva monetaria.

Retomemos en primer lugar al dinero como expresión de determinadas relaciones sociales. En este caso el dinero, como capital, expresa la

homogeneidad social y política del sistema capitalista, su universalidad (todos somos, al menos potencialmente, consumidores y ciudadanos). Al mismo tiempo, al expresar la posibilidad universal de comprar y vender, lleva implícita la ruptura del espacio y el tiempo, al separarlos de acuerdo al ciclo del capital $D-M$ y $M'-D'$, separa los actos de la compra y de la venta (y de allí la posibilidad intrínseca de las crisis) en el tiempo y en el espacio. Además, el dinero separa a los propietarios de los no propietarios.

De esta forma, el dinero expresa a una “sociedad aparentemente homogénea, pero realmente excedentaria” (Manchón, 1994), vale decir, heterogénea en su participación en la producción del espacio.

En el capitalismo, el tiempo es relevante en función del movimiento del capital, de su valorización. Es, desde la perspectiva del valor, el tiempo de trabajo socialmente necesario. Ello es así porque la valorización del capital determina una forma específica de movimiento, una espacialidad específica.

Siguiendo a Manchón, plantearé las cuatro interpretaciones más relevantes referidas al vínculo entre valor y dinero:

- Para la teoría del equilibrio económico general, lo que hay es una neutralidad monetaria, definiéndose por ello el valor en un mercado en el que concurren exclusivamente mercancías y el dinero está excluido. Es una espacialidad sin “pegamento”.
- Para la teoría keynesiana, que critica la tesis de neutralidad, es necesario plantear la hipótesis de la actividad monetaria, ya sea por medio del Estado –que tiene la capacidad de determinar el dinero y medir el valor- o por medio de las instituciones financieras, creadoras de dinero. En la definición del espacio, en su producción y manutención, juega un papel principal el Estado.
- Para los ricardianos, la moneda se deduce de la inmediata materialidad de las cosas, con lo que se plantea un problema no resuelto de variabilidad de la unidad de medida. Es una espacialidad definida en términos físicos, dejando de lado los aspectos sociales de la misma.

- Para los marxistas, el dinero es uno de los polos necesarios de la relación de valor (D-M-D'), "siendo ambos polos extremos inseparables de la relación inmediatamente social del capital, relación sin la cual no resultan conceptualmente posibles la mercancía ni el dinero" (Manchón, 1994; 259-60). El dinero es la síntesis de la espacialidad del sistema.

Es interesante como en otra vertiente de la nueva geografía, de la escuela de Cambridge, Inglaterra, se tiende a adoptar una visión neo-keynesiana al analizar el espacio monetario. En efecto, para Ron Martin, hay cuatro geografías interrelacionadas del sistema financiero: localización, institucional, regulatoria y pública, mismas que determinan los flujos del dinero a través del espacio (Martín, 1998).

3.2.4. EL TRABAJO EN EL PARADIGMA DE LA FLEXIBILIDAD

No ha sido mi intención adentrarme de lleno en la vieja discusión filosófica, hoy vigente, sobre si el tiempo y el espacio precedieron al hombre, o si surgieron cuando este tuvo conciencia, transformándose en ser humano, y los creó como representaciones del mundo circundante. Tampoco en la discusión de si ambos conceptos existen no sólo independientemente del pensamiento y las prácticas humanas, sino si son distinguibles uno del otro o forman una unidad indisoluble. En otras palabras, asumo que persisten los cuestionamientos acerca de la forma de existencia del tiempo y del espacio, si son un espacio-tiempo o un tiempo-espacio (en el sentido de que en la unidad uno de los dos sea el determinante)¹⁵.

Sin embargo, dadas las condiciones que impone la espacialidad disipativa, no me parece irrelevante la discusión de los conceptos del tiempo y el espacio, la cada vez mayor bibliografía actual es un argumento en este sentido, sobre todo porque tiene su origen en disciplinas tan diversas como la física, la geografía, la literatura, la filosofía, la historia, y por supuesto la economía. Lo que el capitalismo

¹⁵ Véase en este sentido el trabajo de Eduardo Mendieta acerca de la cronotopología o la ciencia que estudia la producción del tiempo y del espacio. Trabajo inédito, San Francisco University, 2001.

se encargó de dispersar parece querer volver a unirse, aunque sea tímidamente en forma de "interdisciplinariedad". No obstante, sería demasiada pretensión de mi parte tratar de agotar dicha discusión. Me limito pues a señalar algunos de los argumentos que inscribo en el ámbito de la definición del espacio económico y de la configuración de la nueva espacialidad.

Tan solo el tener presente la discusión arriba señalada, nos obliga a colocar en términos relativos cualquier afirmación referida a las concepciones y representaciones del tiempo y del espacio. Como un ejemplo contundente puedo señalar el tipo de afirmaciones que se pueden hacer actualmente a raíz del descubrimiento de la geometría fractal, desde las referidas a la teoría del caos y los procesos de bifurcación, hasta la representación gráfica del sistema monetario internacional como vimos previamente, o los avances en la nano-tecnología que está en la base de la codificación del genoma humano.

Con estas consideraciones iniciales quiero ahora referirme a otro aspecto importante en la definición de la espacialidad disipativa; el de los trabajadores. Aquí el asunto relevante es cuáles son las condiciones que ellos enfrentan ante la nueva espacialidad del capitalismo.

En términos generales, y en forma eufemística, se puede sintetizar al conjunto de dichas condiciones bajo el concepto de "flexibilidad". Flexibilidad tanto para tener acceso a la información, mayores ingresos y un "buen trabajo" (Lowe y Schellenberg, 2001), como para ser sujetos a una situación de cuasi-esclavitud, como los trabajadores latinoamericanos en Japón¹⁶, o, como quienes laboran en subsidiarias de las principales transnacionales, donde destacan Nike y Wal Mart¹⁷, para ser despedidos si llegan tarde, se niegan a trabajar horas extras o se les ocurre embarazarse.

Una de las principales características que para los trabajadores asume la espacialidad disipativa es justamente la falta de espacio, como señala Ulrich Beck, la ausencia de contratos colectivos, la temporalidad (eventualidad) de sus

¹⁶ Véase al respecto el interesante trabajo presentado por Gloria Salgado en el XXXIV Congreso de SCOLAS, Santa Fe, Nuevo México, marzo de 2001.

¹⁷ En las plantas de la empresa en Asia, la mayoría de los trabajadores desconocen el código de conducta de la empresa, según la cual no deberían estar trabajando en las condiciones en que lo hacen.

contrataciones individuales y las presiones e inestabilidad que conlleva, son la forma en que experimentan el tiempo en estas condiciones:

"Más de noventa millones de clientes acuden, cada semana, a las tiendas Wal-Mart. Sus más de novecientos mil empleados tienen prohibida la afiliación a cualquier sindicato. Cuando a alguno se le ocurre la idea, pasa a ser un desempleado más." (Galeano, 2001).

O como lo diría el presidente de la Coca-Cola, luego de despedir a miles de trabajadores: "hemos eliminado los obstáculos internos".

En estas condiciones, es preciso repensar tanto el concepto como la práctica del trabajo¹⁸. Una primera aproximación es que no es que estemos frente al fin del trabajo (Rifkin), sino ante un "déficit de trabajo decente" como lo afirmó el presidente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2001).

Tabla 3.1
ALGUNOS INDICADORES DE INDECENCIA MUNDIAL

Personas desempleadas	160 millones
Personas sub-empleadas	800 millones
Tasa de desempleo abierto	6%
Tasa de trabajadores pobres*	16%
Niños trabajadores	250 millones
% de países que limitan la libertad de asociación	40%
% de trabajadores que cuentan con protección social	20%
Personas que mueren al día por accidentes de trabajo o por enfermedades laborales	3,000
Días de trabajo perdidos al año en EUA por motivos de depresión vinculada al trabajo	200 millones

* Que ganan menos de 1 dólar al día por persona.

Fuente: OIT; *World Employment Report 2001*

La definición del "trabajo decente" se deriva de la Declaración de Filadelfia de 1996 en la que se afirma; el derecho de toda persona a las condiciones de

¹⁸ O incluso el concepto del empleo, que según Vivian Forrester fue privativo del régimen de acumulación industrial del siglo pasado, como lo plantea en forma convincente en *El Horror Económico* (1997).

libertad y dignidad, de seguridad económica e igualdad de oportunidades, de modo que se asegure una participación justa de todos en los frutos del progreso¹⁹.

En efecto, según la OIT, la demanda principal de nuestro tiempo es la de eliminar el déficit de trabajo “decente” que actualmente existe a escala mundial. Lo interesante, me parece, es que en la situación de crisis las personas se conforman con cualquier tipo de trabajo, aunque sea indecente. Para la OIT, la decencia radica en cuatro cosas principalmente: libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a los contratos colectivos; eliminación de todas las formas de trabajo compulsivo o forzado; abolición efectiva del trabajo infantil; y, eliminación de la discriminación en la ocupación y el empleo (OIT, 2001; 53), en particular hacia las mujeres.

Está claro que una agenda de este tipo apunta a una modificación importante de la participación de los trabajadores en la espacialidad disipativa que aparece encubierta como globalización modernizadora, conlleva por supuesto la necesidad de una estrategia común a escala mundial, con diferencias o peculiaridades de acuerdo al país, sector o rama de que se trate.

“Necesitaremos organizar campos y oficinas de fuerzas de tarea inter-sectoriales, y forjar asociaciones externas” (OIT, 2001; 13).

Se requiere además, avanzar en los cuatro objetivos al mismo tiempo, en el entendido de que se trata de un “paquete” global. En otras palabras, la agenda del trabajo decente enfrenta cuatro grandes retos: ser *costeable* (para empresas y gobiernos); expresar una meta *universal*, que abarque incluso al sector informal de la economía; ser *coherente* política y espacialmente; y, ser *factible* en el contexto de la economía informacional, con el problema de la limitante que implica la soberanía nacional en condiciones que “la actividad económica cada vez más tiene lugar en un espacio global” (OIT, 2001; 19). Todo lo cual requiere, según la propia OIT, una nueva arquitectura global –esquemas, métodos, políticas e

¹⁹ La declaración de la OIT, (tuvo) su origen en la decisión unánime de los jefes de estado de todas las regiones reunidos en la Cumbre Mundial para el Desarrollo Social que tuvo lugar en Copenhague en 1995, y que se expresó en la *Declaración sobre Principios y Derechos Fundamentales al Trabajo*, de la OIT en 1998.

instituciones- que puedan responder a las aspiraciones de la gente por un trabajo decente en un ambiente socialmente sustentable.

Por si fuera poco, la OIT intenta reconciliar los intereses de los trabajadores, con el de las empresas y los gobiernos, en condiciones de una economía de mercado, y protección al medio ambiente. Ello se puede lograr dado que para muchos trabajadores, temerosos de quedarse fuera de la nueva espacialidad que les ha sido impuesta, parecen contentarse con tener “buenas relaciones” con los dueños y con sus compañeros de trabajo (Lowe y Schellenberg, 2001).

Desde la perspectiva política, esta agenda de la OIT se supone que expresa una aspiración universal de la gente en todas partes, conecta con sus esperanzas de obtener un trabajo productivo en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana, aspiración que deberían compartir los empresarios e impulsar los gobiernos de todo el mundo. Es decir, y en sentido contrario a lo planteado por Forrester (1997); la OIT supone que “el trabajo es una característica definitoria de la existencia humana” (OIT, 2001; 5).

Desde la óptica de la espacialidad, la OIT supone que en medio de los grandes cambios que estamos viviendo a escala mundial, que están transformando el trabajo en muchas formas, el significado del trabajo en la vida de las personas no ha cambiado, y se refiere en este sentido a las personas de todas las culturas, lo cual puede significar un error político trascendental en mi opinión.

En las condiciones de la globalización acicateada por la revolución en la TIC, dos problemas estrechamente relacionados son la “des-localización” de los puestos de trabajo y las presiones migratorias a escala mundial, originándose una nueva división transnacional del trabajo. Esta espacialidad en el ámbito laboral conlleva la imposibilidad de combinar flexibilidad con seguridad en el trabajo y condiciones adecuadas del mismo, lo que nos plantea un ambiente esquizofrénico. De hecho aumentan las enfermedades laborales relacionadas con el estrés (como fatiga continua, dolores dorsales, etc.).

En el ámbito de la migración, la espacialidad disipativa adquiere características generales como las siguientes: según datos proporcionados por la

OIT, al finalizar la década de los años 90 había más de 120 millones de personas inmigrantes a escala mundial (el doble de las que había en 1965); el valor aproximado de las remesas enviadas por dichos trabajadores supera los 75 mil millones de dólares anuales, cifra que se ubica en el segundo lugar en los flujos internacionales monetarios, superando para muchos países las cifras de IED. Además, y esto es también muy relevante en cuanto a la formación de la nueva espacialidad, el fenómeno migratorio adquiere cada vez más una vocación de permanencia estable, tanto para el inmigrante como para su familia que se va incorporando paulatinamente, creándose de este modo "espacios sociales transnacionales" (Macías, 2002).

3.2.5. UN ENFOQUE ALTERNATIVO

Una afirmación interesante en la que se propone una hipótesis respecto al periodo histórico y la espacialidad es la que nos ofrece Eduardo Mendieta, quien retomando los trabajos de Koselleck y Habermas, señala que "el tiempo es a la modernidad, lo que el espacio es a la post-modernidad" (Mendieta, 2000).

En efecto, desde Fredric Jameson se ha hablado de lo espacial como elemento característico de la post-modernidad ("spatial turn"), como una ruptura con la modernidad, por la que lo espacial predomina sobre lo temporal: "el desplazamiento del tiempo, la espacialización de lo temporal como característica de la post-modernidad" (Jameson, 1994). En este sentido, la globalización habría desplazado a la modernización como paradigma del cambio y la imaginación social (Dirlik, 2001).

Desde la perspectiva de lo ocurrido a escala mundial a partir de los años setenta, periodo al que asigno como una de sus características más importantes la de ser una verdadera revolución espacio-temporal, ello se expresa en un doble impacto en el espacio económico. Por una parte, como integración económica internacional, como densificación de las relaciones económicas internacionales si se quiere, pero también -y esto es quizá lo más relevante- como una nueva fragmentación de la economía mundial.

En otras palabras, desde el punto de vista del espacio económico, la globalización es un proceso que se expresa en integración y a la vez en fragmentación de dicho espacio²⁰, como espacialidad disipativa.

Lo anterior lo podemos ubicar en la discusión de la unidad de análisis espacio-temporal. En efecto, la globalización en la imaginación social y académica²¹ posibilita la definición de unidades espaciales de análisis mayores, más extensas que los países o las regiones para abarcar al conjunto del planeta o al menos de la economía-mundo capitalista. Avalaría en este sentido las virtudes de enfoques como el de sistemas-mundo de Wallerstein. Asimismo, también nos serviría como argumento de apoyo para ampliar la unidad de análisis temporal, extendiéndola a los ciclos sistémicos propuestos por Arrighi y por supuesto la larga duración y el trend secular braudelianos. Estas nuevas unidades de análisis requieren para su estudio nuevas propuestas epistemológicas que sean capaces de abarcarlas.

Por mi parte considero que, en términos históricos, es posible señalar el comienzo del proceso de globalización paralelamente al de la transformación del mercado mundial precedente en mercado mundial capitalista. En este sentido, los orígenes de la globalización se remontarían a los siglos XV-XVI.

Sin embargo, como forma de funcionamiento histórica, la globalización ha cambiado conforme los mecanismos de la apropiación de la plusvalía se modifican. Esto es, estaremos hablando de un contenido de la globalización cuando la forma dominante de apropiación de la plusvalía sea la plusvalía absoluta, y otra cuando dicha forma es la de plusvalía relativa. El problema se vuelve más complejo cuando introducimos la posibilidad de formas heterárquicas de articulación.

²⁰ No entender este doble proceso ha llevado a algunos autores como Jeffrey Frankel (2000) a plantear que la globalización, entendida sólo como integración económica está muy lejos de ser una "integración económica perfecta", por lo que la globalización todavía podría multiplicarse por seis para mostrar sus bondades.

²¹ Al respecto puede verse el interesante trabajo de crítica a la representación gráfica del espacio geográfica a escala continental en: Martín W. Lewis y Karen E. Wigen; *The myth of continents. A critique of metageography*, University of California, 1997.

A su vez, la globalización es un proceso inconcluso y culminará junto con el sistema que le dio vida, de aquí que en la actualidad se encuentre limitado por la dinámica de la espacialidad disipativa.

Desde la perspectiva de la coyuntura histórica, la globalización que comenzó a finales de los años sesenta se caracteriza por la *expansión intensiva del espacio económico de valorización*, a diferencia de la globalización previa que consistió más bien en una expansión extensiva como expresión dominante (como lo fue la fase del imperialismo de finales del siglo XIX y principios del XX). Se trata entonces de una fase de condensación de las posibilidades pero también de las contradicciones, muy lejos por cierto de ser un escenario de "convergencia" o de ascenso lineal hacia la "modernidad".

La globalización puede expresarse como una creciente integración económica internacional (real o formal), pero no es lo mismo. En efecto, así como han habido periodos de integración creciente (como la llamada edad de oro de la integración que tuvo lugar entre 1873 y el inicio de la primera guerra mundial), la globalización también ha sido una forma de funcionamiento en las épocas de crisis y ruptura temporal de la integración, como ocurrió durante la década de los años veinte, la gran depresión y hasta finales de la Segunda Guerra Mundial). Es decir, la ruptura de la integración no significa necesariamente la ruptura de la globalización, aunque si puede estar expresando los cambios ocurridos en el espacio económico de valorización, en la espacialidad del sistema.

En el enfoque de la espacialidad disipativa, los procesos de integración y fragmentación de la economía mundial son dos caras de la misma moneda, y como tal debemos analizarlos.

Asimismo, si bien en el ámbito del análisis histórico se habla de las "fases" del capitalismo: la fase del imperialismo, la fase de la libre competencia, la fase de la internacionalización, la fase de la mundialización, la fase del capital monopolista de estado, la fase de la globalización financiera, etc. Sin embargo, es necesario entenderlas como tales, es decir como procesos que aunque muy importantes se ubican al nivel de la coyuntura, y expresan en consecuencia tanto elementos de las nuevas formas de la organización social, como vestigios importantes de las

formas precedentes. Asimismo, hay que considerar que cada una de estas “fases” son expresiones particulares de un fenómeno más general y complejo.

En este nivel del análisis, ¿cuál es el sentido de hablar de la globalización de la globalización, o de un funcionamiento cada vez más global? Aquí existen al menos tres posibilidades. La primera, que en un proceso histórico se identifiquen peculiaridades que dan un sello característico a un periodo determinado. Vale decir, el capitalismo lo sigue siendo en lo fundamental aunque se exprese de maneras distintas por periodos de tiempo acotados, y sin embargo, ya no es el mismo que el de unos siglos atrás. Se trata de niveles de abstracción distintos.

La segunda posibilidad se refiere a que, en un mismo nivel de síntesis, se hable de cualidades diferentes. Es decir, la globalización de la globalización se refiere al fin de la misma, cuando menos en su contenido básico, se trataría en consecuencia del tránsito a nuevos contenidos y formas de funcionamiento.

Una tercera posibilidad, es que en otro nivel de abstracción se haga referencia a expresiones particulares que afectan, a final de cuentas, el funcionamiento general. Un ejemplo de ello sería la globalización financiera, como expresión (no explicación) del tránsito hacia una forma de producción mundial integrada/fragmentada.

A un nivel más concreto, defino la globalización como la forma de competencia comandada por las CT a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, siendo las CT las estructuras disipativas principales en términos de las formas de competencia.

Por otra parte, si bien he dicho que la globalización ya era una forma de funcionamiento que acompañó al surgimiento del mercado mundial capitalista, sin embargo, es trascendente el hecho de que como concepto haya surgido apenas hace unos 40 años. También se puede argumentar que “el despliegue de la vocación universal del capital” puede adquirir niveles distintos en el devenir histórico del capitalismo, y en este sentido podemos hablar de que la globalización, como la vivimos actualmente, comenzó hace apenas unas décadas, como parte del surgimiento de una espacialidad disipativa del capitalismo. Asimismo, considero que el proceso de globalización no es ni homogéneo, ni

lineal, ni únicamente ascendente. Está lleno de contradicciones, y tres de las principales tienen que ver justamente con: el desarrollo desigual (que se da entre empresas, ramas, sectores, países y en las REI); el movimiento y las crisis cíclicas inherentes al funcionamiento del capitalismo (Caputo, 1993; Estay, 1995); y, con los procesos de integración y fragmentación de la economía mundial.

En relación a esto último, líneas arriba señalé como la globalización se expresa, paradójicamente, en su opuesto que es la formación de bloques económicos o en la llamada regionalización. Más aún, el proceso de regionalización tiene lugar tanto al exterior de las economías nacionales como a su interior, e incluso en algunos casos ocurre un proceso de integración hacia afuera con desintegración interna.

En este sentido, el análisis relevante es aquel de las mediaciones y los vínculos que se establecen entre los espacios nacionales de valoración y el capital social (mundial). El espacio económico de valorización tiene pues un doble movimiento complementario a la vez que contradictorio; a escala mundial y nacional. Las formas en que se expresa ese doble movimiento en el mercado mundial son la globalización y la regionalización, como integración y fragmentación, falta sin embargo trabajar en la elaboración de conceptos intermedios de articulación desde una metodología que rescata las estructuras heterárquicas.

Al ser la mercancía la "forma celular" del capitalismo, la globalización de dicha forma expresa la vocación universal del capital. En este sentido el tiempo y el espacio adquieren una connotación específica. Un espacio definido exclusivamente en términos geográficos deja de lado el espacio económico de valorización que es relativo y puede expandirse al interior de un espacio físico limitado y más aún cuando se tiene presente el tiempo (como puede ser el de rotación del capital). Los avances en el análisis de la reproducción celular y la transmisión de información, que apoyados en la TIC han arribado a la posibilidad de trabajar con el genoma humano, hacen necesaria la revisión del comportamiento de las formas celulares a escala social.

La globalización no es única ni exclusivamente económica. Al implicar una determinada relación social histórica, se refiere al conjunto de la vida, en sus expresiones económicas, culturales, políticas, sociales, históricas, antropológicas, psicológicas, biológicas, etc. El énfasis en lo económico es correcto sólo si se tiene presente el nivel del análisis, pero es insuficiente para explicar la complejidad del fenómeno.

Los elementos más duros y perdurables que enfrenta el proceso de globalización son justamente los no económicos, cuyas expresiones tienden a ser más "culturales". Aparece aquí la politemporalidad como característica del desarrollo del capitalismo, que en las condiciones de la espacialidad disipativa aparece como la experiencia diferenciada y fracturada del tiempo.

Dada la existencia del mercado mundial capitalista, no se requiere la libre movilidad de los "factores" para que exista globalización. La más o menos libre movilidad de los mismos lo único que hace es resaltar alguna de sus expresiones nacionales. En efecto, en la actualidad no es un obstáculo para la existencia del proceso de globalización el que los trabajadores no tengan libre movilidad a escala internacional, basta con que el "ejército industrial de reserva" esté disponible a escala mundial. Más aún dicha inmovilidad puede incluso ser una condición de la propia globalización en términos de los cambios que implican las condiciones de espacialidad disipativa y sus expresiones en el ámbito laboral como lo expresa claramente el paradigma de la "flexibilidad".

De igual forma, no es la aplicación de políticas macroeconómicas librecambistas lo que explica la globalización, a menos que se le entienda (lo cual me parece un error) como la "librecambiarización"²² de la economía mundial.

En términos del proceso de valorización, la globalización abarca tanto la producción como la distribución y el consumo, e implica el establecimiento de determinadas relaciones sociales. No se circunscribe, como apuntan los teóricos de la mundialización, sólo al proceso de circulación de mercancías.

²² Para comprender lo limitado de esta interpretación resulta útil el planteamiento del "péndulo" de Pirenne en términos de la oscilación histórica entre proteccionismo y libre cambio, (véase Arrighi, 2000).

A mi parecer, el problema de la definición radica en el vínculo entre el argumento histórico y el argumento lógico, así como una ausencia de conceptualización de sus mediaciones. De aquí que se confunda la liberalización de los movimientos de mercancías y capitales con la globalización misma, cuando en realidad lo que hace es tan sólo evidenciarla.

En efecto, sólo cobra sentido hablar de una economía mundial que funciona en forma cada vez más global (argumento histórico), cuando por definición dicho funcionamiento es global (argumento lógico), si se tienen presentes por un lado, el proceso de síntesis conceptual y por el otro, las mediaciones que implica el cambio social.

La regionalización de la economía mundial, así como la formación de bloques económicos, no son incompatibles con la globalización, sobre todo si se considera el proceso múltiple de integración, fragmentación y disipación que caracteriza a la espacialidad capitalista.

La contribución de Held, Mcrew, Golblatt y Perraton (2002) nos ayuda a conceptualizar el problema de la globalización desde la perspectiva del espacio-tiempo, aunque tiene como limitación el no considerar la posibilidad de una espacialidad histórica específica, más allá de las dimensiones consideradas en su tipología.

Al nivel de las REI, se trata de las formas de inserción de las distintas economías nacionales (regionales) en la economía mundial, aquí el cúmulo de contradicciones se expresa bajo diversas formas: en la esfera productiva por el paradigma laboral que implica el llamado "toyotismo" (que supone dejar atrás algunas definiciones simples de los conceptos del fordismo y el taylorismo), y en el ámbito de la organización empresarial en la conformación de "redes de valor". En la esfera de la circulación, a su vez, por los nuevos contenidos del comercio internacional (en términos tanto de su composición, como de sus formas organizativas), y en las bases del sistema monetario internacional que tienden a la creación de grandes zonas monetarias.

En este mismo ámbito de análisis, considero la reorganización de los flujos mundiales de inversiones extranjeras y créditos, la denominada globalización

financiera. En este nivel, la espacialidad se caracteriza por la preeminencia de los servicios, del comercio intrafirma y de la interpenetración de las IED.

El estado-nación como agente participante en la definición de la espacialidad disipativa, es definido de acuerdo a la concepción que del espacio se tenga. Para una corriente de la geografía económica, las funciones del estado (nacionales y mundiales) se circunscriben a su definición política, ya que no representan una unidad relevante en términos de región económica o de localización. Es decir "no existe (...) ninguna razón para pensar que las fronteras nacionales definan las regiones relevantes" (Krugman, 1992; 79).

Desde esta perspectiva analítica, "las naciones son importantes (...) porque en ellas existen gobiernos cuyas políticas afectan al movimiento de los bienes y los factores. En particular, las fronteras nacionales con frecuencia actúan como barreras al comercio y a la movilidad de los factores de producción" (Krugman, 1992; 80). De esta manera, los países son definidos por las restricciones que imponen y que pueden influir en la localización industrial.

Ello explicaría el mayor grado de concentración industrial prevaleciente en los EUA respecto a la que tiene lugar en la Unión Europea. Otro tanto sucede con el grado de especialización industrial en ambos lugares, que también es mayor para los EUA, aunque las regiones al interior de este último son distintas. En síntesis, la concentración geográfica, según las estimaciones de Krugman, "ha ido mucho más allá en América que en Europa" (Krugman, 1992; 87). La razón principal sería la existencia de barreras al comercio.

Con un enfoque marxista, se define la participación del Estado en términos de la historicidad del capital, en la que el estado va adquiriendo formas diversas, llegando a aparecer con una autonomía aparente frente a "la economía". El estado es entonces la "forma superficial particularizada de la relación del capital" (Holloway, 1994; 83). Desde esta perspectiva el análisis de las formas históricas particulares estatales está íntimamente relacionado con el estudio del desarrollo de la plusvalía absoluta y de la plusvalía relativa.

Por lo que se refiere a las articulaciones de la globalización con la espacialidad disipativa, quiero señalar lo siguiente:

- En términos lógicos, por definición la economía mundial *funciona en forma global*²³ definiendo una espacialidad específica, con expresiones diferenciadas de la ley del valor a escala nacional e internacional. Ello resulta crucial para entender las posibilidades contradictorias que conlleva la existencia de un EEV que se manifiesta en concreciones nacionales (y/o regionales) que aparecen como antagónicas.
- De lo anterior se deriva que la definición del espacio económico resulta fundamental a su vez para una adecuada definición de la globalización. Teniendo presentes los contenidos de los conceptos de espacio y tiempo planteados anteriormente, es pertinente argumentar que el espacio de la globalización en la coyuntura histórica actual es una espacialidad disipativa. Es, en consecuencia, un espacio relativo con expresiones diferenciadas delimitadas por la propia temporalidad del capitalismo.
- La definición de relatividad del espacio de la globalización tiene que ver con sus diversas manifestaciones histórico/concretas. En efecto, en su definición tradicional la geografía, aunque es un componente importante de dicho espacio en términos físicos, no es el único y quizá ni siquiera el más importante en términos económicos como lo son la productividad y la intensidad del trabajo. Esto es, un mismo espacio geográfico puede albergar distintos espacios económicos en función de la productividad e intensidad del trabajo.

Por lo que toca a la IED, comparto la tesis de Manchón en el sentido de que:

“para Marx las relaciones económicas internacionales son relaciones de competencia entre capitales individuados en un espacio universal de valor en la que la determinación de cada uno de los capitales individuados, privados y estatal nacionales, es la valorización máxima. Y, en consecuencia, para él el capitalismo habría nacido como la primera sociedad universal” (Manchón, 1994; 256).

Sin embargo, este espacio universal de valor existe en la forma de una espacialidad específica, que en las condiciones actuales es disipativa.

²³ Parte del supuesto de que la ley del valor se expresa en forma diferenciada a escala nacional y a escala internacional.

Vivimos la transición de un régimen espacio-temporal, de una espacialidad caracterizada por la sucesión de naciones hegemónicas, a uno nuevo que surgirá de la actual espacialidad disipativa.

La adaptación/creación social de las nuevas condiciones aparece de muy diversas maneras, por ejemplo como una lucha por defender el lugar, tal como lo hacen los indígenas a través del EZLN quizá por ello la fuerza de su movimiento, porque expresa en forma conciente una necesidad universal, sentida por todos nosotros en diferentes formas y circunstancias, el reclamo de la dignidad.

Estamos atrapados en un proceso que Castells (1999) llama de "integración perversa", de marginalización sistemática ante lo que aparece como el dominio avasallador del "Logo", expresión concentrada del poder de las Corporaciones Transnacionales. Pero no es un proceso tranquilo, es doloroso y está marcado por una fragmentación profunda de la sociedad, en la que para la mayoría no hay espacio, no hay elección, no hay trabajo, pero hay capacidad de resistencia, puede existir también el "no logo" que señala Naomi Klein (2001), contra el poder de las transnacionales y de la globalización de mercado.

Importa pues, y mucho, desarrollar la crítica de la nueva espacialidad, que en palabras de Wallerstein se expresa como "utopística". El movimiento se ha acelerado y las distintas fuerzas intervienen en la lucha por la reconfiguración de la nueva espacialidad. Desde el espacio de las relaciones sociales "aparecen" nuevos actores (indígenas, mujeres, desempleados, homosexuales, jóvenes, niños...) con demandas similares, el respeto por la dignidad de la persona, todos ellos en conjunto y cada uno por separado influyendo en dicha recomposición espacial.

Desde el espacio físico, la naturaleza irrumpe también con gran fuerza en forma de ciclones, terremotos, inundaciones, contaminación ambiental, como en protesta por la espacialidad que les dio origen. El desarrollo sustentable está luchando por su lugar frente al crecimiento económico.

El espacio del conocimiento también se está moviendo, aunque quizá no tan aceleradamente como requiere el cambio social. Como muestra está el descubrimiento casi concluido del genoma humano, que algunos están por

patentar como si fuese propiedad privada, mientras la mayoría discute sobre las consecuencias éticas y morales del mismo.

Afortunadamente, el espíritu crítico aún vive, y se mueve y lucha. Allí están las Naomi, los Wallerstein, los Harvey, los Lefebvre, los Zen, los Peltier, los Marcos, y los millones de personas que nos manifestamos en contra del ataque a Iraq y por la paz en todo el mundo para atestiguarlo.

CONFIGURACIÓN DE LA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO

PRINCIPIO FUNDAMENTAL: "Globalidad" del nuevo contenido de la espacialidad.

- SUPUESTOS
- Relación espacio-tiempo como espacio económico de valorización.
 - Delimitación temporal abierto del espacio económico de valorización.
 - Relativo-relacionales
 - Definidos socialmente
 - Definidos históricamente
 - Concreción del espacio-tiempo en lugares
 - Predominio coyuntural del espacio sobre el tiempo
 - Compresión espacio-tiempo
 - Posturas ante el espacio-tiempo
 - Flecha del tiempo (Prigogine)
 - Experiencia del tiempo (Elias)
 - Ciclo logístico de Cameron (acumulación espacio-tiempo)

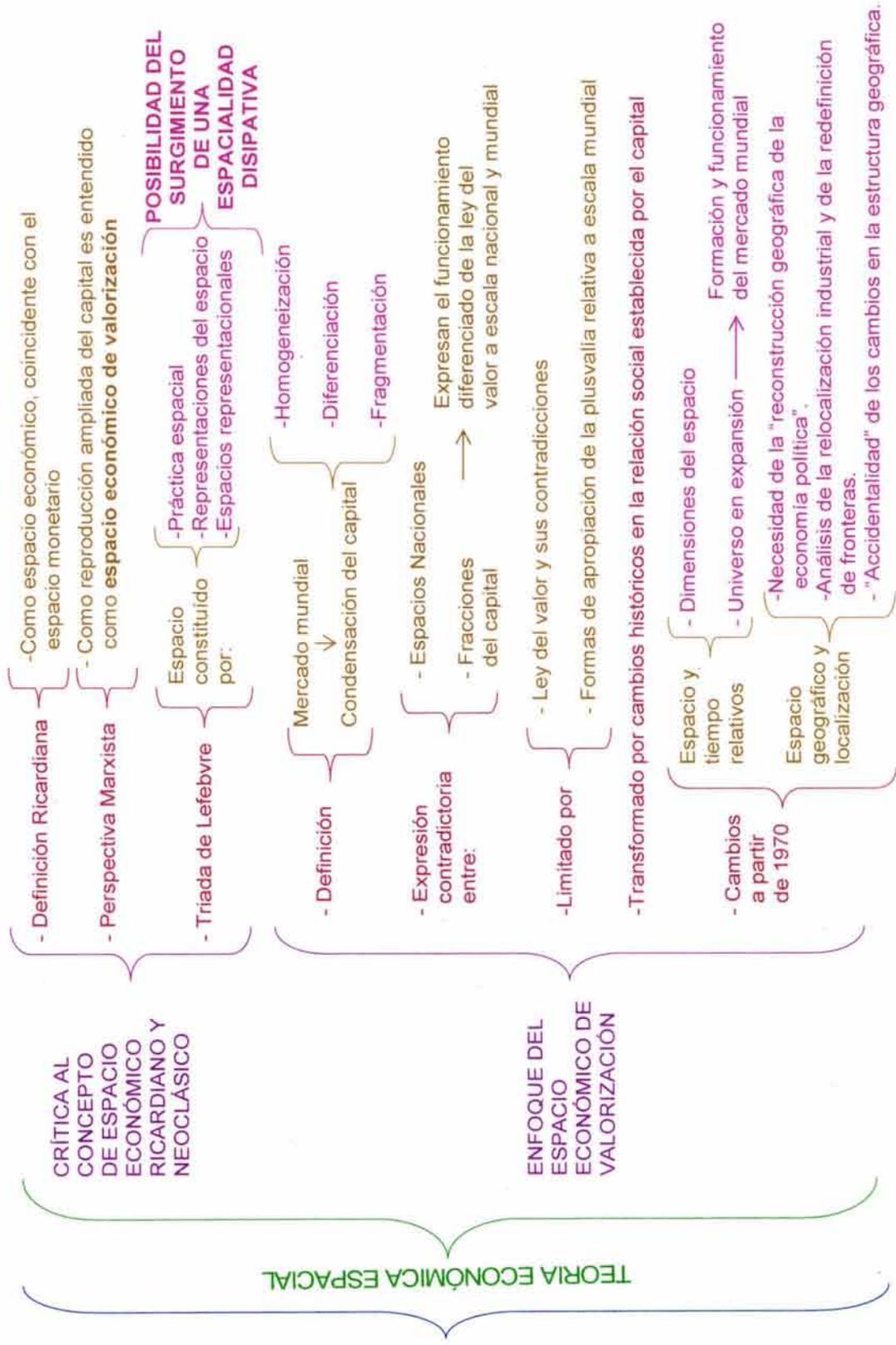
TEORÍA DE LA ECONOMÍA ESPACIAL

BUSCA
CONCEPTOS FUNDAMENTALES
Y SUS LIMITACIONES

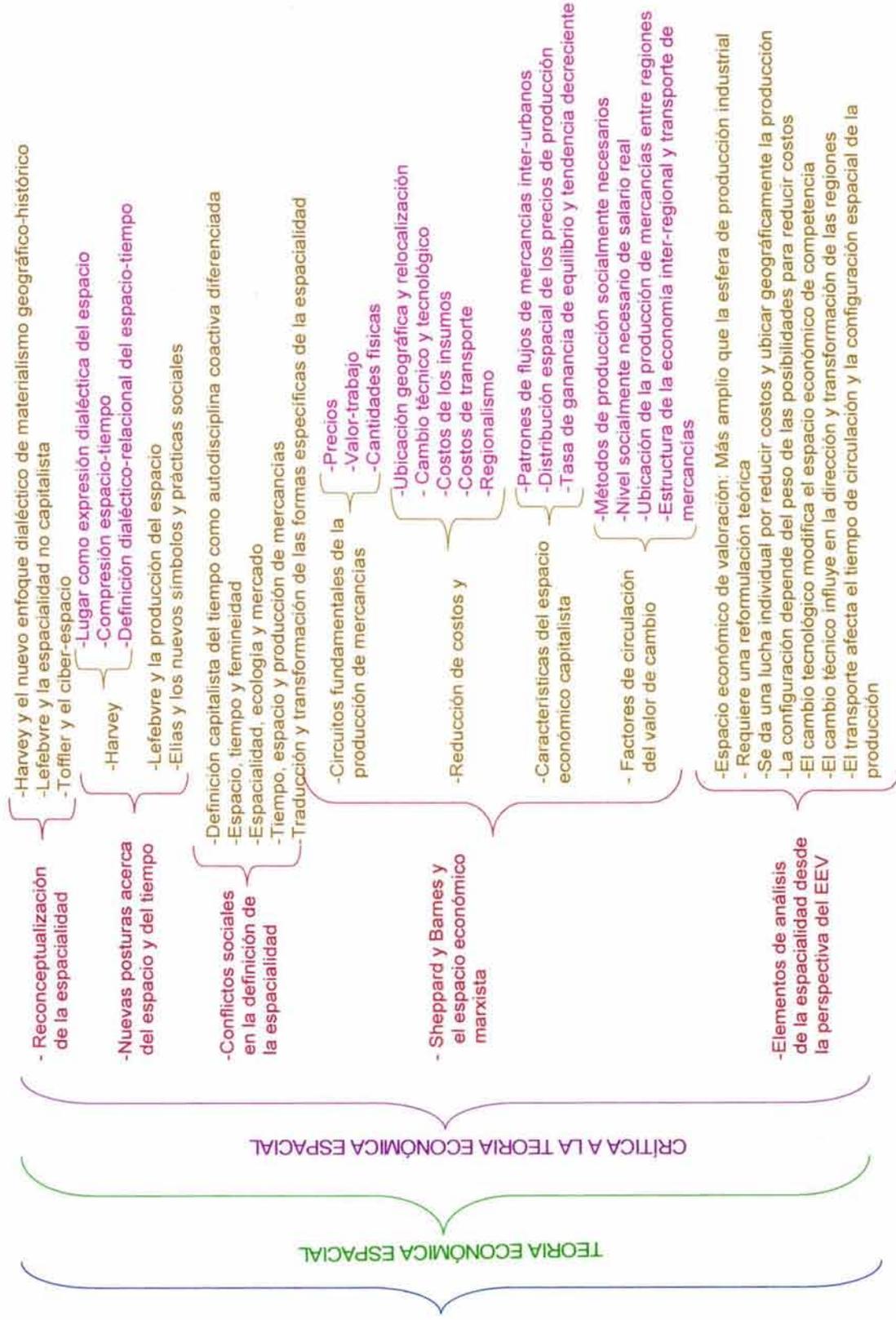
Identificar las motivaciones y comportamientos de cada unidad de decisión y su forma de reaccionar ante las decisiones de los demás.

- Utilidad/desutilidad → No explica las transformaciones derivadas de procesos coyunturales
- Equilibrio parcial y global → No ofrecen alternativas en situaciones de no-equilibrio
- Unidades de decisión → No consideran las redefiniciones micro y macro-económicas derivadas de la globalización
- Aplicación de la ecuación gravitacional de Newton → No considera los "accidentes históricos" en la localización industrial

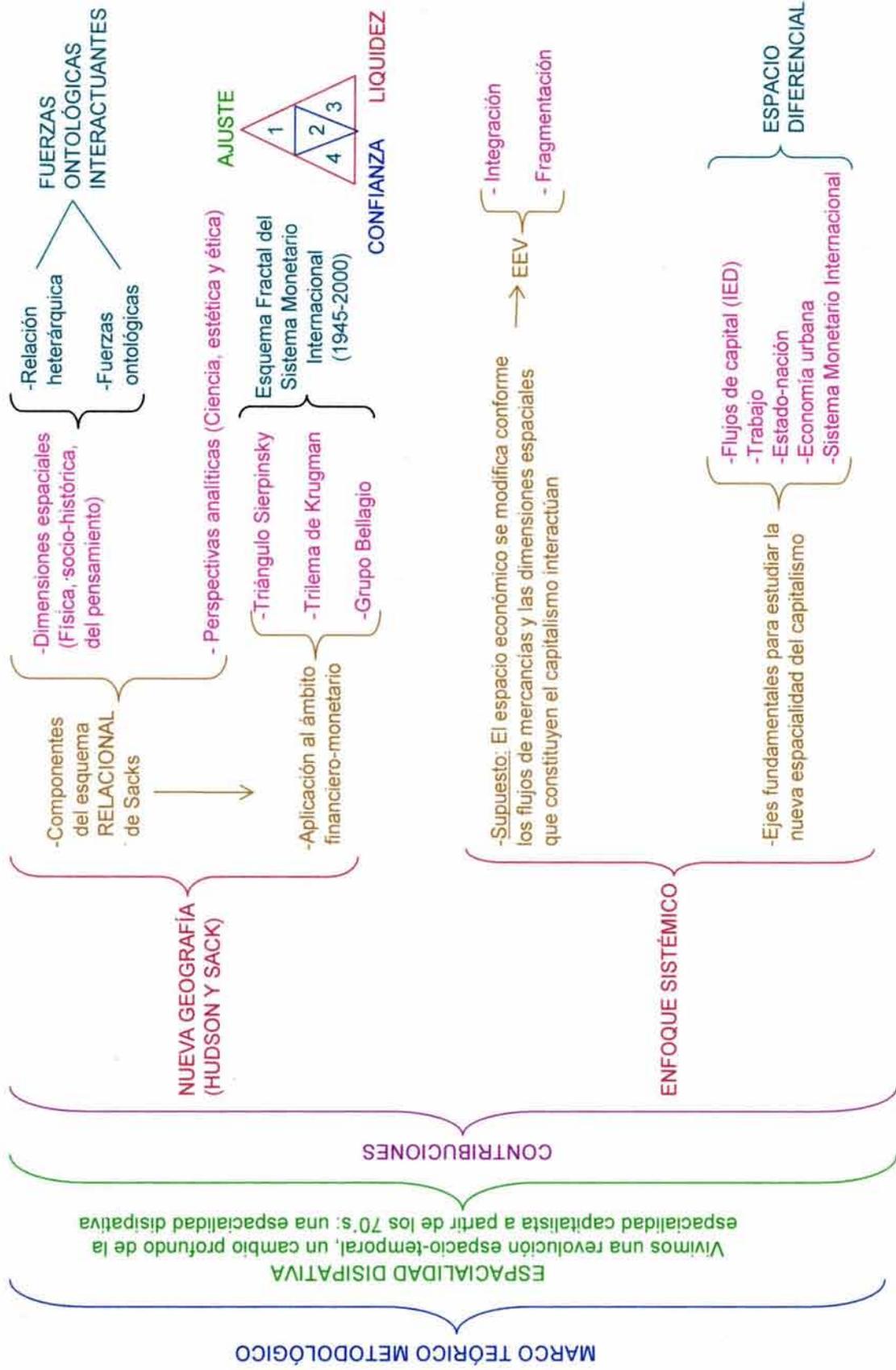
CONFIGURACION DE LA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO



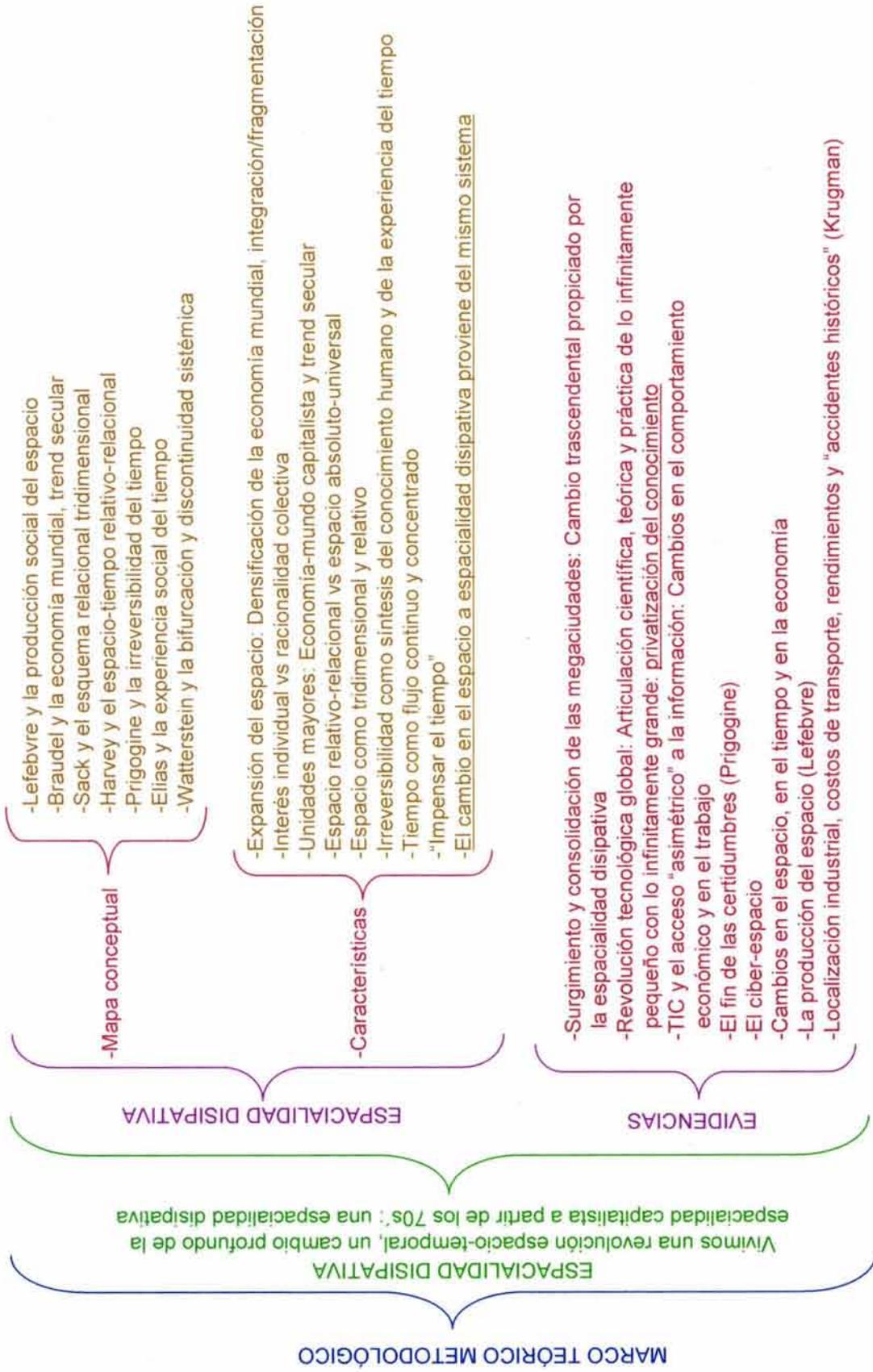
CONFIGURACION DE LA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO



CONFIGURACION DE LA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO



CONFIGURACION DE LA ESPACIALIDAD DEL CAPITALISMO



BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS

Acevedo, María Guadalupe (1997):

"Empresas globales. Las características de su organización", en Paulino Arellanes y Jesús Rivera (Coord.) *Inversiones y empresas extranjeras globalizadas*, BUAP, Colección Pensamiento Económico, Puebla, México, pp. 165-94.

Aguirre, Carlos (2001):

"Para una crítica del concepto de 'Globalización', en *Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP*, año VI, número 16, pp. 29-42.

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit (2002):

Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización, Siglo XXI editores.

Amin, Samir (1999):

El capitalismo en la era de la globalización, Paidós.

Amin, Samir y González Casanova, Pablo (Dir.) (1995):

La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur. I Mundialización y acumulación, Anthropos, UNAM, México-

Anderson, Kym y Norheim, Hege (1993):

"History, geography and regional economic integration", en *Regional Integration and the Global Trading System*, pp. 19-52.

Balassa, Bela (1964):

Teoría de la integración económica, Unión Tipográfica Editorial Hispanoamericana (UTEHA), México, 302 pp.

Beck, Ulrich (1998):

¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización, Paidós, 224 pp.

Brenner, Neil (1998):

"Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe", en *review of international political economy, ripe*, vol. 5, No. 1, spring 1998.

Cable, Vincent (1999):

Globalization and Global Governance, Routledge.

Caputo, Orlando (1996):

Economía mundial y proceso de globalización, mimeo, Santiago de Chile.

Castells, Manuel (1999):

La era de la información: Economía, sociedad y cultura, Volumen I: La sociedad red, siglo XXI editores, México, 590 pp..

Chesnais, Francois (1996):

"La 'globalización' y el estado del capitalismo a finales de siglo", en *Investigación Económica* 215, enero-marzo de 1996, FE-UNAM, México, pp. 233-270.

Crafts, Nicholas y Venables, Anthony J. (2001):

Globalization and Geography: an Historical Perspective, London School of Economics y CEPR.

Dabat, Alejandro (1993):

El mundo y las naciones, CRIM, FCPyS, México.

Dicken, Peter (1992):

Global shift. The internationalization of economic activity, The Guilford Press, Nueva York.

Dieterich, Heinz et. al. (2000):

El fin del capitalismo global. El nuevo proyecto histórico, Océano, México.

Dirlik, Arif (2001):

Globalization as the End and the Beginning of History: The contradictory Implications of a New Paradigm, History Department, Duke University, USA.

Estay, Jaime (1995):

"La globalización y sus significados", en Calva, Rivera y Preciado (Coord.) *Globalización y bloques económicos. Realidades y Mitos*, PEDEI-CUCSH-JP, pp. 27-39

Ferrer, Aldo (1996):

Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial, Fondo de Cultura Económica/ Serie Economía, Buenos Aires, Argentina.

Forrester, Vivian (1997):

El horror económico, Paidós.

Frankel, Jeffrey A. (2000):

Globalization of the economy, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper 7858, agosto de 2000.

Fujita, Masahisa; Krugman, Paul; y Venables, Anthony (1999):

The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade, The MIT Press, Cambridge, USA.

Galeano, Eduardo (2001):

"Los derechos de los trabajadores. ¿Un tema para arqueólogos?", en *papeles*, Cristianisme i Justicia, junio de 2001.

García Canclini, Néstor (1999):

La globalización imaginada, Paidós, 238 pp.

Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel (ed.) (1994):

Commodity Chains and global capitalism, Praeger, Westport, Connecticut, London, 316 pp. + bibliografía + índices.

Giddens, Anthony y Hutton, Will (eds) (2001):

En el límite. La vida en el capitalismo global, Criterios Tusquets editores, España.

Gilpin, Robert (2000):

The challenge of global capitalism. The world economy in the 21st century, Princeton University Press, EUA.

González Casanova, Pablo y Saxe-Fernández, John (coord.) (1996):

El mundo actual: situación y perspectivas, Siglo XXI editores, UNAM, México.

Gray, John (2000):

Falso amanecer. Los engaños del capitalismo actual, Paidós.

Gutiérrez, Gabriel (1995):

"Globalización y nuevas contradicciones", en Calva, Rivera y Preciado (Coord.) *Globalización y bloques económicos. Realidades y Mitos*, PEDEI-CUCSH-JP, pp. 57-65.

Grimwade, Nigel (1989):

International trade. New patterns of trade, production and investment, Routledge, Londres y Nueva York, 435 pp.

Habermas, Jürgen (2000):

---"El Estado-nación europeo y las presiones de la globalización, en *new left review*, No. 1, febrero de 2000.

---*Más allá del Estado nacional*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hardt, Michael y Negri, Antonio (2002):

Imperio, Paidós, México.

Held, David; McGrew, Anthony; Goldlatt, David y Perraton, Jonathan (2002):

Transformaciones globales. Política, economía y cultura, Oxford University Press, 648 pp.

Held, David y McGrew, Anthony (ed) (2000):
The global transformations reader. An introduction to the globalization debate, Polity Press, Nueva York.

Holloway, John (1994)
Marxismo, estado y capital. La crisis como expresión del poder del trabajo, Editorial Tierra del Fuego, Argentina.

Hudson, Alan (1998):
"Reshaping the regulatory landscape: border skirmishes around the Bahamas and Cayman offshore financial centres", en *review of international political economy*, ripe, vol. 5, No. 3, autumm 1998.

Huntington, Samuel (1998):
Choque de civilizaciones, Plaza & Janes.

Ianni, Octavio (1996):
Teorías de la globalización, Siglo XXI editores, México.

Jameson, Fredric (1994):
Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism, Duke University Press, USA.

Kenen, Peter B. (ed) (1994):
Managing the world economy. Fifty years after Bretón Woods, Institute for International Economics, Washington, D.C.

Klein, Naomi (2001):
No space, no choice, no jobs, no logo. Taking aim at the brand bullies, Random House, Canadá.

Korzeniewicz, Roberto Patricio (1995):
"Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales", en *Investigación Económica* 214, oct./dic., 1995, pp. 15-30.

Lawrence, Robert Z. (1996):
Single world, divided nations? International trade and OECD labor markets, Brookings Institution Press, OECD Development Centre, EUA.

Lechner, Frank J. y Boli, John, editores (2000):
The globalization reader, Blackwell Publishers, Nueva York.

Lewis, Martin W. y Wigen, Karen E. (1997):
The myth of continents. A critique of metageography, University of California Press, USA.

Lo, Fu-Chen y Marcotullio, Peter (1998):
Globalization and Urban Transformations in the Asia-Pacific Region, Universidad de las Naciones Unidas, Working Paper No. 40.

Lo, Fu-Chen y Yeung, Yue-man (1998):
Urbanization and globalization, Universidad de las Naciones Unidas, Working Paper No. 39.

Lowe, Graham S. y Schellenberg, Grant (2001):
What's a Good Job? The Importance of Employment Relationships, CPRN Study No. W/05.

Machlup, Fritz (1977):
A history of thought on economic integration, Columbia University Press, Nueva York.

Manchón, Federico (1995):
"Globalización, regionalización y comportamiento financiero", en Calva, Rivera y Preciado (Coord.) *Globalización y bloques económicos. Realidades y Mitos*, PEDEI-CUCSH-JP, pp. 40- 56

Mander, Jerry y Goldsmith, Edward (ed) (1996):
The case against the global economy, and for a turn toward the local, Sierra Club Books, San Francisco, EUA.

Martin, Hans-Peter y Schumann, Harald (1998):
La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar, Taurus, España.

Martin, Ron (1998):
Money and the Space Economy, Department of Geography, University of Cambridge, London.

Mattelart, Armand (2000):
Historia de la utopía planetaria. De la ciudad profética a la sociedad global, Paidós, México.

Mendieta, Eduardo (2001):
"Chronotopology: Critique of Spatio-Temporal Regimes", en William Wilkerson y Jeffrey Paris: *New Critical Theory*, University of San Francisco (por publicarse al final del año 2001).

OIT (2001):
--*Reducing the decent work déficit: a global challenge*, International Labour Conference, 80th Session 2001, Ginebra, Suiza.
--*World Employment Report 2001. Life at Work in the Information Economy*.

Reich, Robert B. (1991/1993)

El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI, Vergara (1993, primera versión en español).

Rivera, Jesús (1997):

"El enfoque de la interdependencia en el análisis de las relaciones económicas internacionales", en *Economía Internacional*, No. 52, nueva época, PEDEI-BUAP, enero-marzo de 1997.

Rivera, Jesús y González, Juan (coord.) (1995):

Modelos de crecimiento económico en tiempos de globalización, Juan Pablos editores, BUAP-PEDEI y Red de Investigadores de la Cuenca del Pacífico, México.

Rivera, Jesús y Preciado, Jaime (coord.) (1995):

Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos, Juan Pablos editores, BUAP-PEDEI y Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, México.

Rodrik, Dani (1997):

Has globalization gone too far?, Institute for International Economics, Washington, D.C.

Rojo Torrecilla, Eduardo (2001):

Trabajo y emigración. ¿Viejas respuestas frente a nuevas realidades?, Documentos, Fundación Louis Espinal, España.

Sassen, Sakia (1994):

Cities in a World Economy, Thousand Oaks, Pine Forge Press.

Soros, George (1999):

La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro, Plaza & Janés, México.

Stiglitz, Joseph E. (2002):

El malestar en la globalización, taurus, México.

Strange, Susan (1998):

"Globaloney?", en *review of international political economy, ripe*, vol. 5, No. 4, winter 1998.

UAM-Xochimilco:

---(1993) "Configuraciones del mundo actual", en revista *Política y Cultura*, invierno/primavera de 1993, año 1, número 2.

--- (1998)"Escenarios de la globalización", en revista *Política y Cultura*, verano 1998, número 10.

UNESCO (1998):

Los retos de la globalización. Ensayos en homenaje a Theotonio Dos Santos, 2 tomos, Perú mundo, Instituto de Investigaciones Sociales, Perú.

Wallerstein, Immanuel (1998):

Utopística o las opciones históricas del siglo XXI, Siglo XXI editores.

IV. LA DECLINACIÓN HEGEMÓNICA DE EUA Y SU FUNCIONAMIENTO COMO ATRACTOR EXTRAÑO

En el presente capítulo expongo los argumentos de la coyuntura histórica por la que atraviesan los Estados Unidos y su vinculación con las condiciones de espacialidad a escala mundial.

Propongo que los Estados Unidos, considerados como la mayor economía nacional y potencia militar en el mundo, atraviesan por un proceso de declinación hegemónica, que los convierte en atractor de la estructura disipativa principal que genera caos e inestabilidad en el sistema capitalista.

Para sustentar estas afirmaciones planteo los aspectos característicos de la transición hegemónica de acuerdo a los escenarios probables que Arrighi y Silver (2002) sugieren para los próximos cincuenta años y construyo un esquema heurístico de la transición espacio-temporal, al considerar que los aspectos expuestos son signos de una acelerada desorganización sistémica, de una espacialidad disipativa que se expresa en un proceso de fisión evidente en la fase expansiva sistémica comandada por Estados Unidos de 1945 a 1970.

Esto me permite analizar, en un siguiente apartado, la economía norteamericana en una coyuntura histórica desde la perspectiva de su comportamiento macroeconómico de 1980 a 2000, el déficit presupuestario como palanca de acumulación, la problemática de la dinámica regional y sectorial, y la macroeconomía regional. En este análisis destaca la tendencia de un cada vez menor ritmo de crecimiento de la economía estadounidense junto con una reestructuración en la acumulación en los EUA, el comportamiento regional y del mercado laboral y el papel del comercio exterior como dinamizador de la economía norteamericana.

Posteriormente, abordo el asunto de la inserción de EUA en la economía mundial, evidenciando que la declaración de una “nueva economía” estadounidense coincide con el estancamiento de la economía mundial y los desequilibrios y movimientos asincrónicos a escala planetaria, y expongo la interrogante de si la economía estadounidense a partir de 1995 es un factor de

reversión de la tendencia al declive económico y al proceso de disipación a escala mundial.

Finalmente, sugiero los alcances, limitaciones y críticas planteadas en relación a la nueva economía norteamericana a partir del *Economic Report of the President* de febrero de 2000.

En síntesis, y por paradójico que parezca, la mayor economía nacional y potencia militar en el mundo se encuentra en un proceso histórico de declinación. En este capítulo argumento esta hipótesis y su vinculación con las condiciones de espacialidad disipativa a escala mundial.

4.1. LA HEGEMONÍA DE EUA EN LA TRANSICIÓN

El diagnóstico de la fortaleza económica de EUA y su inserción en la economía mundial es objeto de un acalorado debate entre quienes afirman que ha recobrado su fuerza a partir de la segunda mitad de la década de los años noventa (Clinton, 2000)²⁴, y quienes, por el contrario, afirman que el declive de su hegemonía es irreversible (Arrighi y Silver, 2001a y 2001b; Wallerstein, 2000; Todd, 2003).

Habiendo asumido este último planteamiento como supuesto de la investigación, lo he vinculado con la tesis de la espacialidad disipativa en el capitalismo. En este sentido, la propuesta es que tal declinación hegemónica, por sus características y peculiaridades, juega el papel de un atractor que genera caos e inestabilidad en todo el sistema capitalista.

4.1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA TRANSICIÓN HEGEMÓNICA PARA LOS PRÓXIMOS 50 AÑOS

De acuerdo al enfoque de las transiciones hegemónicas (Arrighi y Silver, 2002), los escenarios probables para los próximos cincuenta años incluyen los siguientes aspectos:

²⁴ Resulta muy interesante la interpretación que ofrece Joseph Stiglitz de la Nueva Economía, ya que desde una posición del gobierno asume una serie de críticas demoledoras al funcionamiento de la misma, señalando con claridad los errores cometidos tanto en la administración de la economía nacional como de la globalización. Véase Stiglitz, 2004.

1. Dentro de 10 a 20 años a lo más, el régimen de EUA podría experimentar su crisis terminal.
2. Posteriormente, quizá en otros 20 años, la crisis podría ser superada mediante la formación de un nuevo régimen, capaz de sostener una nueva expansión material del capitalismo mundial.
3. La organización gubernamental líder de este nuevo régimen, tendrá las características de un 'estado-mundo', más de lo que ha sido EUA.
4. A diferencia del régimen de EUA, el nuevo régimen será del tipo extensivo (imperial-cosmopolita), más que del tipo intensivo (nacional-corporativo).
5. El elemento más importante, sin embargo, es que el nuevo régimen internalizará los costos de reproducción, esto es, el tipo de costos que el régimen estadounidense ha tendido a externalizar masivamente (Arrighi y Silver, 2001b).

La interrogante es qué tan predecible puede ser el futuro. Por una parte, está la idea de que no es un proceso puramente aleatorio, hay ciertos elementos de continuidad respecto a experiencias previas y aunque el resultado es distinto algo podemos prever, quizá no en su totalidad pero si algo. Es decir, hay una serie de características recurrentes en los procesos de transición sistémica (una suerte de necesidad histórica), así como existen las contingencias geográficas y las contingencias socio-históricas.

En consecuencia debemos poner mucha atención en las "anomalías" que se presentan en esta transición para poder captar posibles cambios en la forma de la actual transición sistémica.

Un ejemplo puede ser el llamado régimen dólar-Wall Street (RDWS) propuesto por Gowan (2002) como síntesis de la forma de funcionamiento comandada por EUA a partir de los años setenta.

Como en transiciones previas, ha aumentado el volumen del sistema -esto es, el número de unidades socialmente relevantes que interactúan al interior del sistema- pero también la densidad dinámica del sistema (el número, variedad y

velocidad de las transacciones que vinculan a dichas unidades) (Held et. al., 2000).

El aumento del volumen y la densidad rebasa a la capacidad regulatoria de las instituciones existentes (desde la ONU hasta los propios EUA), empujando a buscar intereses nacionales separados sin preocuparse de los problemas a escala del sistema, y ello forma parte de la crisis de la hegemonía en declive.

“Las crisis hegemónicas se han caracterizado por tres procesos distintos pero estrechamente relacionados:

1. La intensificación de la competencia inter-estatal e inter-empresas.
2. La escalada de conflictos sociales.
3. La emergencia intersticial de nuevas configuraciones de poder.

La forma que toman estos procesos y el modo en que se relacionan en el espacio y el tiempo han variado de crisis a crisis” (Arrighi y Silver, 2001a; 271).

Desde la perspectiva que estoy planteando, ello se expresa como la espacialidad disipativa. En efecto, vivimos una acelerada desorganización sistémica, que se auto-refuerza por el comportamiento de la nación hegemónica dada su forma de inserción en la economía mundial y sus acciones político-militares. En este contexto, las invasiones emprendidas por los gobiernos estadounidenses, desde Vietnam hasta Iraq, son manifestaciones de la función desestabilizadora que vienen jugando, y que parecen conducir cada vez más a la ruptura completa de la organización sistémica.

4.1.2. UN ESQUEMA HEURÍSTICO DE TRANSICIÓN ESPACIO-TEMPORAL

En los dibujos del 4.1 al 4.3, he sintetizado las propuestas de transición sistémica de Arrighi, Wallerstein y Braudel. De ellos quiero destacar lo siguiente:

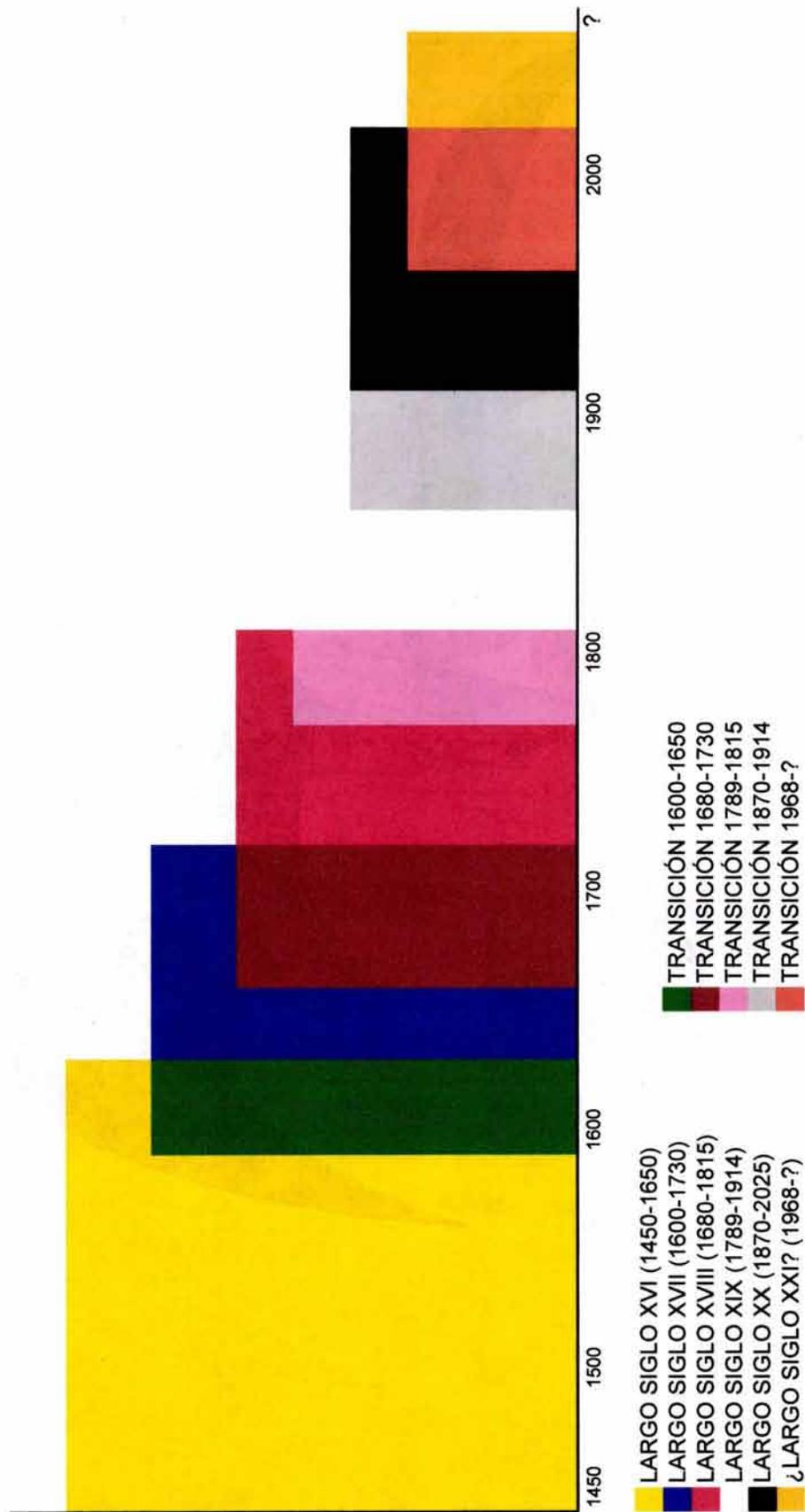
- Teniendo presente que en todos los casos se trata de conceptos síntesis del desarrollo histórico-social, las regularidades observables en términos de los cortes temporales, tanto en el movimiento de larga duración, como en los ciclos sistémicos, expresan propuestas espacio-temporales acordes con la coyuntura socio-histórica actual.

- La definición no cronológica de los siglos, sino más bien a partir de acontecimientos históricos trascendentes (coyunturas), de modo que se establece, por ejemplo, el largo siglo XVI que comprende desde el año 1450 hasta el 1640. Asimismo, la posibilidad de "empalmes" entre un siglo y otro, esto es la posibilidad de discontinuidades sistémicas y periodos de transición.
- Un elemento metodológico básico es el análisis comparativo de dichas transiciones, teniendo en cuenta por supuesto la irreversibilidad, como pueden ser las de 1789-1815, 1870-1914 y la que habría comenzado alrededor del año 1968 y que sigue en desarrollo actualmente.
- Desde la perspectiva del comportamiento financiero, que define los ciclos sistémicos propuestos por Arrighi, son recurrentes las fases de expansión inicial y expansión terminal, previo periodo de consolidación, que han caracterizado a cada uno de los cuatro ciclos analizados. La fase actual se caracterizaría por la expansión financiera terminal de EUA, con la diferencia de la TIC y teniendo como forma histórica particular al RDWS.
- En lo que se refiere a la transición hegemónica, si consideramos al periodo comprendido entre 1945 y 1970 como la fase de expansión sistémica comandada por EUA, estaríamos pues en presencia de los procesos de "intensificación de la rivalidad entre las grandes potencias", de la "emergencia de una nueva sede de poder en los márgenes de radicalización de la potencia hegemónica en declive" (que bien podría ser un país asiático o uno europeo o algún tipo de agrupación regional), de la "intensificación de la lucha inter-estatal por el poder", de la "desintegración de la organización sistémica existente", y de la "centralización de los recursos militares y financieros en manos de la potencia hegemónica ascendente". En relación a esto último cabe señalar que, de acuerdo al propio Arrighi, una característica de la actual transición es justamente la presencia de un proceso de "fisión", contrario a la concentración y centralización que tuvo lugar en los periodos previos. Tal característica

apunta a favor del argumento de EUA como estructura disipativa principal en el sistema.

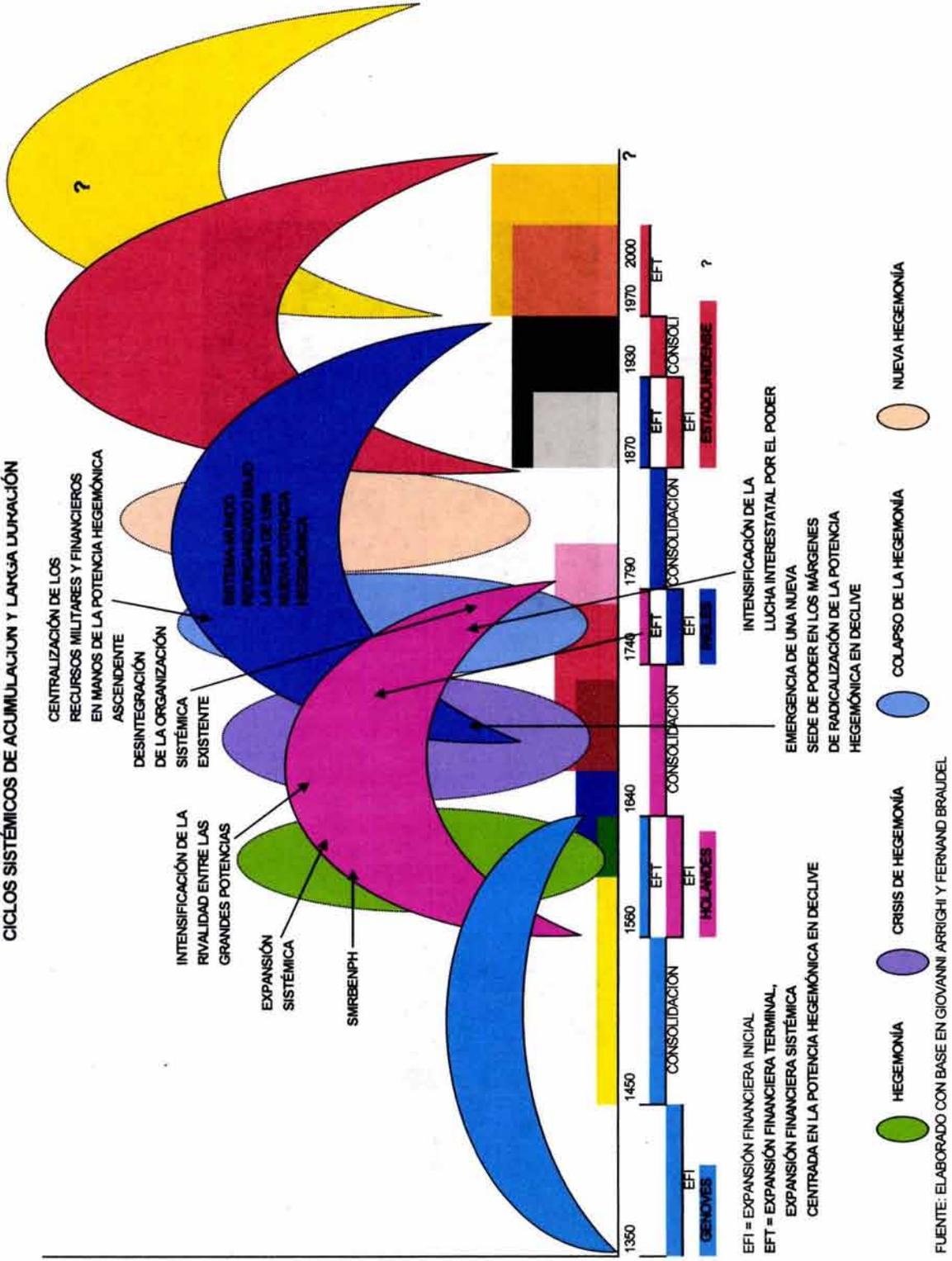
- Los dibujos 4.2 y 4.3 recogen el ciclo logístico planteado en el primer capítulo a partir de la mayor elevación de cada ciclo respecto al anterior, y los empalmes que recuperan la acumulación compleja.

DIBUJO 4.1
PERIODIZACIÓN DEL CAPITALISMO DESDE UNA PERSPECTIVA BRAUDELIANA DE LARGA DURACIÓN



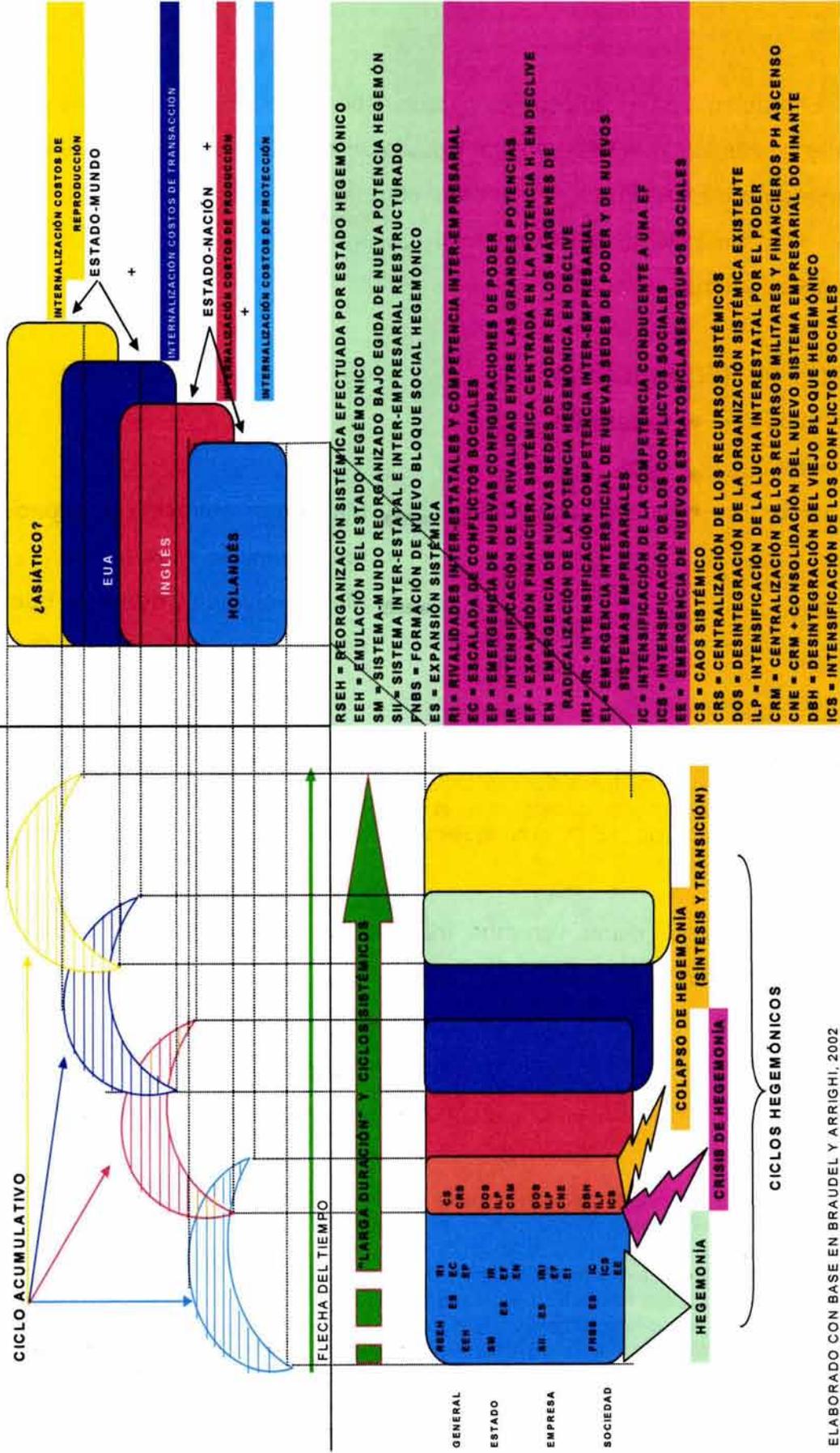
ELABORADO A PARTIR DE LOS SEMINARIOS DE CARLOS AGUIRRE, 1999

DIBUJO 4.2
CICLOS SISTÉMICOS DE ACUMULACIÓN Y LARGA DURACIÓN



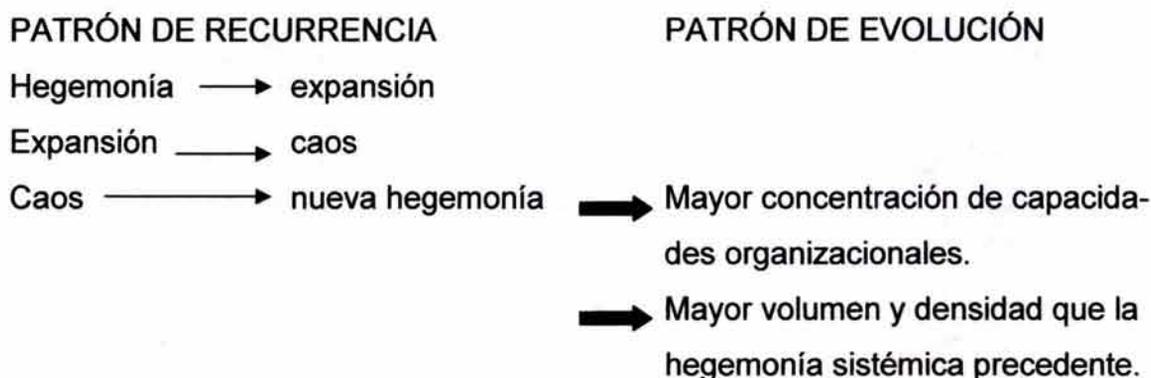
FUENTE: ELABORADO CON BASE EN GIOVANNI ARRIGHI Y FERNAND BRAUDEL

DIBUJO 4.3
CRONOTOPOLÓGIA DE LAS TRANSICIONES HEGEMÓNICAS EN EL SISTEMA-MUNDO CAPITALISTA



ELABORADO CON BASE EN BRAUDEL Y ARRIGHI, 2002

El problema es establecer las características probables que tendrá el nuevo complejo sistémico, que deberá estar dotado de mayores capacidades respecto al comandado por EUA. En otras palabras, cómo será la espacialidad resultante del declive final de EUA a escala mundial. La propuesta de Arrighi aparece en el siguiente esquema:



“El nuevo poder que EUA ha comenzado a disfrutar en las décadas de los ochentas y noventas, en contraste, descansa en la capacidad de EUA para derrotar a la mayoría de los otros estados en los mercados financieros globales, resurgiendo en consecuencia una nueva tiranía de pequeñas decisiones en el contexto de problemas aun más apremiantes a escala sistémica que ni EUA, ni cualquier otro estado parece capaz de resolver” (Arrighi y Silver, 2001a; 273).

Sin embargo, como veremos más adelante las bases de la expansión financiera son muy precarias. La redistribución del ingreso y la riqueza resultado de la expansión financiera, ha alcanzado, o está a punto de alcanzar, sus límites, como ha ocurrido en anteriores transiciones hegemónicas. La pregunta es qué tan pronto y qué tan catastróficamente culminará esta expansión financiera.

“En síntesis, la expansión financiera global de los últimos veinticinco años no es ni una nueva etapa del capitalismo mundial, ni el anuncio de una ‘próxima hegemonía de los mercados globales’. Más bien, es la señal más clara de que estamos en medio de una transición hegemónica análoga a las transiciones Holanda-Gran Bretaña y Gran Bretaña-EUA. La analogía nos hace escépticos respecto a la estabilidad de largo plazo del actual dominio global del capital financiero asociado con la reflación del poder de EUA. Sin embargo, también nos capacita para identificar las verdaderas novedades de la actual transición en comparación con las anteriores” (Arrighi y Silver, 2001a; 274-5).

Entre los nuevos procesos presentes en la actual transición tenemos:

1. Fisión de las capacidades militares (EUA) y financieras (Este de Asia), sin precedentes en transiciones hegemónicas anteriores. No hay emergencia del nuevo complejo empresario-gubernamental más poderoso financiera y militarmente que el anterior complejo. Sí en términos que han vuelto a EUA deudor neto del resto del mundo, pero no en términos de que los recursos militares están todavía más concentrados en EUA.
2. Re-emergencia de ciudades-estado (Hong Kong y Singapur) y de estados semi-soberanos (Japón y Taiwán) como las 'cajas de liquidez' del sistema capitalista mundial (Arrighi y Silver, 2001a; 275).
3. El conflicto social ha antecedido a la expansión financiera (1968 a los 70s) y a la crisis de hegemonía y ha sido a escala mundial.
4. Incapacidad para generalizar un nivel de vida, que es el más elemental de los costos de reproducción y que está muy lejos de resolverse.
5. Presiones sociales para la internalización de los costos de reproducción al interior de las estructuras del capitalismo mundial. Por ejemplo, África redundante.
6. Cambio del epicentro de la economía global al Este de Asia (fuera de las fronteras de la civilización occidental), ¿choque de civilizaciones?, tal vez, pero no es nuevo. Sistema-mundo centrado en China, que ha resistido la transformación a la imagen occidental. La economía regional más dinámica del mundo, a pesar de la intromisión y los conflictos con URSS y EUA.

¿Existe alguna solución a la crisis de sobreacumulación que subyace a la expansión financiera terminal? Al menos hay tres: a) Continuación de esquemas anteriores; b) reversión de esquemas anteriores; y c) emergencia de nuevos esquemas.

Estamos ante un doble cambio, de una parte de las características de la totalidad sistémica como apunta Wallerstein, y junto a ello del bloque dominante, en particular del conjunto de prácticas y agencias que han caracterizado al ciclo hegemónico estadounidense. En este punto encontramos, sin embargo, una discrepancia entre los postulados de Arrighi y los de Wallerstein, misma que se

ubica en el ámbito de la teoría de la transformación, pues mientras para Wallerstein el sistema es el que dicta el cambio, para Arrighi el cambio se formula a partir de la interacción de los distintos niveles de esa totalidad:

"sólo se puede zanjar sobre bases empírico-históricas, y es precisamente el estudio de éstas el que nos ha hecho considerar deficiente el modelo de Wallerstein, ya que nuestra investigación ha revelado que el ascenso de las potencias hegemónicas en el mundo moderno no ha sido simplemente un reflejo de propiedades sistémicas. Estas actúan como poderosas fuerzas que restringen y determinan la selección de estados candidatos a la hegemonía, pero en todos los casos la hegemonía ha entrañado también una reorganización fundamental del sistema y un cambio en sus propiedades" (Arrighi y Silver, 2001b: 33).

En otras palabras, en Arrighi el cambio sistémico es endógeno, mientras que en Wallerstein es exógeno. Para el primero las relaciones estructurales parecen más bien del tipo heterárquico, en tanto para Wallerstein parecieran más del orden jerárquico.

En la teoría de la transformación de Arrighi, la idea del péndulo (retomada de Henri Pirenne), juega un papel crucial en varios sentidos. Desde la perspectiva gramsciana de la hegemonía, por ejemplo, significa la tensión permanente entre las fuerzas del mercado y las resistencias sociales a sus efectos devastadores; en cuanto a la actuación de los estados hegemónicos, la tensión cíclica entre la capacidad de liderazgo que acompaña al periodo de expansión del sistema y la dominación que ocurre en la crisis de dicha hegemonía.

Desde esta perspectiva, podemos ubicar algunos acontecimientos relevantes del periodo comprendido entre 1945 y el 2000: la reorganización sistémica efectuada por EUA y que se expresó en la creación de organismos como la ONU, el FMI, el Banco Mundial y el GATT; la expansión sistémica que tuvo lugar entre 1945 y 1970, denominada como la edad de oro del capitalismo; la emulación de EUA por parte de Japón y Alemania, pero e igualmente importante, tuvieron lugar los primeros indicios de un nuevo ciclo hegemónico, entre los que puedo destacar: el proceso de cambio en las formas organizacionales y del trabajo (desde el toyotismo hasta la producción flexible global y la producción modular); el proceso de descolonización de varios países del llamado tercer mundo; el inicio de la revolución científico-técnica (los nuevos paradigmas tecno-productivos) y la

incipiente convergencia tecnológica (Castells, 1998); todo ello expresado en la crisis epistemológica propia de la post-modernidad.

De los tres procesos que según Arrighi y Silver caracterizan a las crisis hegemónicas: intensificación de la competencia interestatal e interempresarial; escalada de conflictos sociales; y, surgimiento intersticial de nuevas configuraciones de poder, en este trabajo me centré en el análisis de la forma que han adoptado, y como se interrelacionan en el espacio y el tiempo a partir de las características asumidas por el ingreso de IED a EUA en el periodo 1980-2000.

Tomando en consideración el elemento de continuidad presente en la actual crisis de la hegemonía de EUA, respecto a transiciones anteriores, esto es la expansión financiera a escala sistémica, he buscado contribuir señalando las diferencias que aparecen en torno al comportamiento de los flujos de capitales dirigidos a la potencia hegemónica en declive.

Otra diferencia puede estar en los dos aspectos principales de ciclos hegemónicos previos; la mayor concentración de recursos organizativos a disposición del Estado hegemónico; y, el mayor volumen y densidad dinámica del sistema reorganizado por el nuevo Estado hegemónico (Arrighi y Silver, 2001b: 41).

Algunas de las diferencias manifiestas en el ámbito espacio-temporal de la actual crisis de hegemonía son: el tamaño mucho mayor de la economía de EUA y su forma de inserción en el mercado mundial;

"La economía interna de EUA, en cambio, creció en los intersticios del sistema comercial mundial centrado en el Reino Unido como un sistema continental integrado de producción e intercambio. Nunca fue, ni llegó a ser, el centro de intercambio e intermediación y de compensación financiera del sistema comercial mundial como la había sido Gran Bretaña desde mediados del siglo XIX hasta comienzos del XX. En consecuencia, las relaciones de EUA con el sistema económico mundial se caracterizaban por una mucho mayor autosuficiencia y una menor complementariedad que las de Gran Bretaña" (Arrighi y Silver, 2001b: 89).

Es decir, desde la perspectiva de EUA, la nueva espacialidad se relaciona con su forma de inserción y grado de integración en el mercado mundial, de aquí la necesidad de analizar su balanza de pagos y dentro de ésta el papel de las IED.

La integración de EUA aparece no sólo como un mayor grado de apertura, que incluso puede retroceder, sino como redes estadounidenses gestoras de las operaciones cotidianas del sistema comercial mundial. Además,

“La dispersión global y la débil integración mutua de los dominios coloniales británicos –en contraposición a la concentración regional y la fuerte integración recíproca, tanto política como económica, de los dominios territoriales de EUA en el siglo XX- constituye la diferencia más importante en la configuración espacial de ambos estados hegemónicos” (Arrighi y Silver, 2001b: 90).

Por lo que se refiere a la configuración territorial, tan sólo California significa la séptima economía mundial.

Otra diferencia sustancial es la relación de EUA con la industrialización de la guerra, que le ha llevado a ser no sólo la mayor potencia bélica de la actualidad, sino que además guarda una distancia sin precedentes con sus más cercanos perseguidores.

Además, la hegemonía estadounidense se constituyó desde el inicio, aunque en forma compleja, como un proyecto de gobierno mundial centrado en su territorio (Hardt y Negri, 2002).

Otra de las diferencias relevantes tiene que ver con el paso de la regulación pública de las altas finanzas a la regulación privada de las mismas en el contexto de la hegemonía de EUA, cuestión que atañe directamente al papel de las CT por medio de los flujos de IED en la configuración de la nueva espacialidad.

4.2. LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA EN LA COYUNTURA HISTÓRICA, DE 1970 HASTA NUESTROS DIAS

Desde una perspectiva teórica braudeliana, el período comprendido a partir de la década de los setenta debe ser considerado como de una coyuntura histórica, que a su vez se inscribe en el movimiento estructural que habría comenzado a finales del siglo pasado²⁵. Una coyuntura por demás importante pero que debe

²⁵ Al respecto me parece adecuada la periodización establecida por Giovanni Arrighi que considera los “ciclos sistémicos” característicos del capitalismo con una duración de poco más de un siglo histórico (diferente al cronológico). En nuestro caso, el ciclo sistémico hegemónico por los EUA habría comenzado en 1873 y

entenderse en el marco del análisis de la larga duración y del movimiento secular de la economía mundial.

4.2.1. COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO GENERAL, 1980-2000²⁶

En este apartado desarrollo el análisis del comportamiento macroeconómico de EUA durante el periodo 1980-2000, enfatizando las tendencias generales y los cambios ocurridos en la modalidad de acumulación a partir de la década de los ochenta.

La modalidad de acumulación la analizo en tres niveles: a) el comportamiento de los indicadores del producto, la inversión, el consumo y el mercado de trabajo; b) las relaciones económicas internacionales y la forma de inserción en la economía mundial; y c) la política macroeconómica aplicada.

A partir de la década de los setenta y hasta mediados de los años noventa, una de las características principales del funcionamiento de la economía estadounidense fue la tendencia a un cada vez menor ritmo de crecimiento. En efecto, mientras durante la década de los sesenta el Producto Interno Bruto (PIB) registró una tasa de crecimiento media anual de 4.6%, en la década de los setenta ésta se redujo a 3.6%, y continuó disminuyendo en los ochenta y noventa hasta 3.4 y 3.3%, respectivamente. No obstante, durante la segunda mitad de los años noventa el crecimiento aumentó a una tasa promedio anual de 4.1% (cuadro 4.1), en lo que para la administración Clinton fue señal del surgimiento de una "nueva economía" (*Economic Report of the President*, febrero de 2000).

En el comportamiento de la oferta global, fueron las importaciones de mercancías un elemento destacado que incluso recuperó fuerza a partir de la década de los ochenta, registrando tasas de crecimiento medias del orden de 7.3

estaría en su fase de culminación y tránsito hacia un nuevo ciclo sistémico al final del siglo XX. Véase Giovanni Arrighi: *The Long Twentieth Century*...

²⁶ En enero de 1996, el Gobierno de los EUA revisó la forma de medir el PIB de la nación. La revisión refleja un replanteamiento fundamental de la metodología utilizada para construir las cuentas económicas del país, conforme las estadísticas que miden el PIB ahora emplean un "ponderado encadenado" (chain-weighted) en vez de un ponderado fijo (fixed-weighted) como era tradicional desde mediados de la década de los años cuarenta.

en la década de los ochenta y de 9.3 en el período 1990-2000. De hecho, la tasa de crecimiento de 11.7% registrada durante la segunda mitad de la década de los noventa fue la mayor observada en todo el periodo (cuadro 4.1).

Al interior de la demanda, fueron las exportaciones de mercancías el elemento más dinámico, con una tasa media de 6.7% para 1959-2000. En este caso, los años noventa significaron un menor crecimiento en relación con el dinamismo de las importaciones.

CUADRO 4.1

EUA: Dinámica del producto, 1959-2000

(Tasas de crecimiento media anual, con base en dólares encadenados de 2000)

	PIB	Consumo ^a	Gobierno ^b	Inversión ^c	Export. ^d	Import. ^e
1959-2000	3.5	3.6	2.2	4.7	6.7	6.7
1960-69	4.6	4.6	4.2	6.2	5.4	7.9
1970-79	3.6	3.6	0.9	6.1	6.8	5.1
1980-89	3.4	3.7	3.2	4.1	5.1	7.3
1990-00	3.3	3.5	1.2	6.8	7.1	9.3
1960-64	4.6	4.3	4.0	6.6	6.1	4.6
1965-69	4.2	4.5	4.8	3.8	5.5	10.6
1970-74	3.4	3.5	-0.2	6.6	8.8	4.6
1975-79	4.7	4.1	1.6	12.5	6.7	10.0
1980-84	3.0	3.4	2.4	7.4	-0.4	9.1
1985-89	3.6	3.6	3.1	2.2	11.5	5.7
1990-94	2.4	2.6	0.2	5.3	6.3	6.7
1995-00	4.1	4.4	2.1	8.9	7.1	11.7

a Consumo personal, incluye bienes durables, no durables y servicios.

b Consumo e inversión bruta del Gobierno.

c Inversión interna privada bruta, incluye inversión fija en maquinaria y equipo, edificios y residencial.

d Exportación de bienes y servicios.

e Importación de bienes y servicios.

Fuente: Elaborado con base en *Economic Report of the President*, febrero de 2004.

Al interior de esta tendencia al cada vez más lento crecimiento económico, cabe señalar un marcado movimiento cíclico, con crisis en los setenta, 1974-75, 1980-82 y 1990-91. En la primera mitad de la década de los noventa, uno de los hechos más notables fue el pobre nivel de la recuperación económica registrada en el

período 1992-94, para dar paso entonces a un crecimiento elevado a partir del año 1995. Dicho crecimiento, sin embargo, se quedó aún por debajo del alcanzado tanto en los años 1960-64, como en 1975-79.

El cada vez más lento crecimiento económico no implica, sin embargo, la ausencia de un profundo proceso de reestructuración en la modalidad de acumulación en los EUA. Algunos indicadores del cambio ocurrido son los siguientes:

- ✓ Una creciente participación del consumo privado, que comenzó a acelerarse durante la década de los ochenta. En el caso del consumo de bienes duraderos, sin embargo, apenas logran recuperar el nivel de participación que ya tenían al final de la década de los sesenta (8.8% en 2000 contra 8.8% del PIB en 1969). El consumo de bienes no duraderos, por su parte, mantiene una tendencia a la pérdida de importancia relativa en el PIB, hasta un mínimo de 19.8% en 2000. En realidad, se trata de una caída prácticamente ininterrumpida desde la década de los setenta (ver cuadro anexo 1).
- ✓ No obstante, lo más destacado en el comportamiento del consumo privado es la participación creciente del consumo de servicios a partir de la década de los años ochenta, que elevan su porcentaje en el PIB de 29.4% en 1979 a 40% en 2000, reafirmando la idea de EUA como una economía crecientemente consumidora de servicios.
- ✓ Una reducción del peso relativo del consumo y la inversión del gobierno; aunque durante la década de los ochenta se observa una recuperación del gasto en defensa, que pasa de representar el 5.7% del PIB en 1979 a 7.4% en 1987. Durante la década de los noventa continuo su drástico descenso hasta llegar a sólo 3.8% en 2000 (cuadro anexo 2).
- ✓ Un continuado aumento de la importancia del comercio exterior de bienes y servicios, en particular por el lado de las importaciones. De hecho el grado de apertura (exportaciones + importaciones/PIB) aumentó de 11.4% en 1970 a 26.2% en 2000.

Por lo que se refiere a la inversión extranjera, analizo su comportamiento con detalle en el siguiente capítulo, por ahora sólo me limito a señalar el gran dinamismo observado tanto en la segunda mitad de los años ochenta, como en la década de los noventa.

Del comportamiento de los distintos indicadores de la actividad económica en los EUA durante la década de los años ochenta y noventa, parece claro que fue el desarrollo del sistema de crédito y la llegada masiva de capital del exterior los elementos que posibilitaron, primero una prolongada recuperación económica, seguida del estallido de la crisis en 1990 y la posterior recuperación.

Para la década de los ochenta lo más sobresaliente del comportamiento de la inversión privada interna es su fuerte caída. De este modo, la inversión privada fija, por ejemplo, redujo su participación en el PIB de un máximo de 18.5% en 1979 a 13.4% en 1991, para recuperarse con posterioridad hasta alcanzar 17.1% en 2000, un nivel que sin embargo resultó inferior a la tendencia observada en la posguerra.

Destaco la disminución de la inversión que tiene lugar durante la segunda mitad de la década de los ochenta ya que coincide con el ingreso masivo de IED a los EUA.

En otras palabras, en forma coincidente con el ingreso masivo de IED se habría registrado un cambio importante en la estructura de la inversión a partir de la segunda parte del decenio de los años ochenta, proceso muy vinculado con la transformación de EUA en atractor a escala mundial, la inversión en tecnología de la información, al contrario de las anteriormente señaladas, crece en forma constante en todo el periodo que venimos analizando (cuadro 4.2).

En el marco de dicha tendencia, es necesario observar que el menor dinamismo registrado durante los años ochenta coincide con el ingreso masivo de IED, en particular durante el periodo 1985-89, cuando se registra la menor tasa de crecimiento media anual de los últimos 35 años.

CUADRO 4.2						
Estados Unidos: Estructura de la Inversión Privada Fija, 1980-2000						
Porcentajes respecto a la inversión fija						
	Total no residencial	Estructuras	Maquinaria, Equipo y Tecnología			
			Total	Equipo Industrial	Transporte y Equipo Relacionado	Tecnología Informática
1980	73.98	28.28	45.70	12.76	10.22	22.72
1981	76.77	31.17	45.62	12.35	9.58	23.69
1982	79.50	33.94	45.56	12.06	9.08	24.42
1983	72.36	27.66	44.69	10.54	9.73	24.42
1984	72.26	27.16	45.10	10.40	10.00	24.70
1985	72.87	28.06	44.81	10.41	10.12	24.28
1986	69.41	24.66	44.75	10.46	10.07	24.22
1987	68.53	23.81	44.72	10.50	9.74	24.48
1988	69.53	23.76	41.80	10.86	9.96	20.98
1989	71.00	24.11	46.88	11.47	8.93	26.48
1990	70.49	30.78	43.28	12.21	9.06	22.00
1991	70.85	29.35	44.26	12.26	9.46	22.55
1992	67.61	25.86	43.65	11.70	9.02	22.93
1993	66.94	23.67	45.15	11.70	9.86	23.58
1994	66.32	22.03	46.13	11.65	10.56	23.91
1995	69.04	22.15	48.40	12.09	10.81	25.49
1996	69.13	21.49	48.55	11.52	10.32	26.71
1997	70.94	21.17	50.24	10.81	10.27	29.16
1998	71.43	20.23	51.38	10.17	9.99	31.22
1999	71.88	18.59	53.32	9.38	10.63	33.31
2000	73.38	18.65	54.72	9.48	9.58	35.66

Fuente: Elaborado con base en Economic Report of the President, varios años.

En este punto conviene hacer una reflexión en torno al comportamiento de la productividad y la inversión en TIC. Según Stephen S. Roach (1996), la reestructuración a la que se vieron sometidos tanto el sector manufacturero como el de servicios en los EUA a partir de los años sesenta, como respuesta a la declinación de la productividad y el incremento de la competencia global, se dio más que sobre la base de impulsar la inversión en innovación por medio de una reducción de los costos y en particular, de los salarios y el empleo. En otras palabras, no fue tanto el incremento de la inversión en Investigación y Desarrollo, IyD y el capital humano, cuantificado a través de los tests de aptitud, y en

consecuencia de una reconstrucción de la capacidad y el aparato productivo (rebuilding), sino por medio de la austeridad (downsizing) (Roach, 1996).

En efecto, según Roach, el resultado de los tests aplicados en escuelas de EUA revelaron que, aunque mejoraron ligeramente en el año 1995, el promedio de los estudiantes en los EUA aún se encontraba por debajo del nivel alcanzado por sus similares 30 años atrás (Roach, 1996).

Por lo que se refiere a la inversión en IyD:

"han habido dos distintos ciclos en el comportamiento del gasto en IyD a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial; el primero se caracterizó por una fuerte alza desde comienzos de los años cincuenta hasta mediados de los sesenta -la participación de la IyD en el PIB llegó a un nivel máximo de 2.9% en 1964- seguido por una aguda declinación hasta finales de los años setenta. El segundo ciclo llevó dicha participación a 2.8% a mediados de 1985, para volver a caer a 2.6% en 1994" (Roach, 1996; 84).

CUADRO 4.3			
Estados Unidos: Inversión en Bienes de Capital*, 1980-2000			
Con base en dólares encadenados de 2000			
	Tecnología de Información y Comunicación	Equipo Industrial	Equipo de Transporte y Relacionado
1980	49.72	27.92	22.36
1981	51.93	27.07	21.00
1982	53.60	26.47	19.93
1983	54.64	23.58	21.77
1984	54.77	23.06	22.17
1985	54.18	23.23	22.58
1986	54.12	23.37	22.50
1987	54.74	23.48	21.78
1988	50.19	25.98	23.83
1989	56.48	24.47	19.05
1990	50.84	28.22	20.94
1991	50.94	27.70	21.36
1992	52.53	26.80	20.67
1993	52.24	25.92	21.84
1994	51.84	25.26	22.90
1995	52.68	24.99	22.34
1996	55.02	23.72	21.26
1997	58.03	21.52	20.45
1998	60.77	19.80	19.44
1999	62.46	17.59	19.95
2000	65.17	17.33	17.50

* Porcentajes respecto a la inversión en maquinaria y equipo
Fuente: Elaborado con base en Economic Report of the President, varios años.

Parte de esta disminución se puede explicar por el corte en los gastos de defensa que tuvo lugar a partir del fin de la guerra fría, aunque también el gasto privado que disminuyó considerablemente, en particular en el periodo más reciente.

Es por ello que se requiere un análisis más detallado de lo ocurrido en la composición de la inversión en maquinaria y equipo. Al respecto lo más destacado es:

- ✓ Una creciente participación de la inversión en "tecnología de la información"²⁷, que de representar un 41% del total de la inversión en maquinaria y equipo en el año 1959, sube hasta un 56.5% de dicho total en 1989. Con posterioridad se reduce el porcentaje a 53.4% en 1994.
- ✓ La inversión en equipo industrial reduce su participación de 30% en 1959 a 24.5% en 1989, y continúa la caída en los años noventa hasta 22.5% en 1994.
- ✓ La inversión en equipo de transporte y relacionado, registra una reducción en su peso dentro de la inversión en maquinaria y equipo de 29% en 1959 a 19% en 1989, aunque con posterioridad se recupera a 24.1% en 1994 (cuadro 4.3).

²⁷ Incluyo en este concepto: la inversión en procesamiento de información y equipo relacionado (como computadoras y equipo periférico) y "otros" no clasificados ni como equipo industrial ni como transporte y equipo relacionado.

CUADRO 4.4

Estados Unidos: Inversión y Ahorro, 1980-2000					
Como % de la inversión bruta total					
	Inversiones Privadas Domésticas	Inversión Bruta del Gobierno	Inversión Extranjera Neta	Discrepancia Estadística	Ahorro Bruto como % del ingreso nacional bruto
1980	82.7	17.3	2.0	7.1	3.4
1981	84.3	15.7	0.9	4.5	3.1
1982	82.2	17.8	0.0	0.0	3.0
1983	82.1	17.9	-4.7	6.7	2.5
1984	84.1	15.9	-9.9	1.7	2.2
1985	82.3	17.7	-12.4	1.9	2.0
1986	81.2	18.8	-15.1	5.1	1.8
1987	81.0	19.0	-15.6	2.2	1.7
1988	81.5	18.5	-11.1	-1.9	1.8
1989	81.6	18.4	-8.2	3.7	1.6
1990	80.0	20.0	-6.5	6.1	1.5
1991	78.5	21.5	1.3	7.1	1.6
1992	79.5	20.5	-3.4	9.4	1.4
1993	81.3	18.7	-6.0	11.9	1.3
1994	83.2	16.8	-8.0	10.8	1.2
1995	83.1	16.9	-6.6	7.4	1.2
1996	83.5	16.5	-6.8	6.3	1.1
1997	84.6	15.4	-6.7	4.3	1.1
1998	85.2	14.8	-10.6	-0.8	1.0
1999	85.0	15.0	-14.3	-1.9	0.9
2000	85.1	14.9	-19.4	-6.2	0.9

Fuente: Elaborado con base en cifras de Economic Report of the President, febrero de 2004

"El crecimiento en la demanda de tecnología ha conducido a una dramática reconfiguración de la dotación promedio de capital por trabajador en los EUA, indicador que es visto como un determinante crítico del crecimiento de la productividad. Entre 1982 y 1995, la relación de gastos en TI por trabajador de "cuello blanco" más que se duplicó; como resultado, hoy el trabajador promedio tiene más de 16 mil dólares de hardware en TI en términos reales a su disposición. En contraste, durante el mismo periodo de 13 años, el gasto en equipo de capital no TI por trabajador - tal como maquinaria pesada y equipo de transporte- se incrementó en sólo 25%. Ello significa que la dotación de TI por trabajador ha crecido cuatro veces más rápidamente que la dotación de no TI durante ese periodo" (Roach, 1996; 84).

Cabe señalar que en este contexto, el componente principal del gasto privado en inversión en bienes de capital es en TIC, que representa más del 50% del gasto total a partir de 1981.

Por otra parte, un elemento esquizofrénico del comportamiento macroeconómico en los EUA es el referido al mercado laboral. De una parte, se creó la mayor cantidad de empleos entre los miembros de la OCDE: en la década de los ochenta se generaron alrededor de 17 millones de puestos de trabajo y en la primera mitad de los noventa otros ocho millones. Lo anterior se expresó en una tasa de desempleo decreciente. Sin embargo, junto a la masiva creación de empleos, los salarios permanecieron deprimidos y la distribución del ingreso tendió a empeorar. En efecto, según cifras entregadas en el *Economic Report of the President* (1996), a partir de 1973 los salarios reales se estancaron, el ingreso real de una familia media se encontraba en 1995, y pese a la mejoría registrada en 1994, sólo 2.5% arriba de su nivel de 1973, y, finalmente, entre 1979 y 1993 el ingreso real de las familias en el quintil más bajo cayó 15 por ciento, mientras los ingresos de las familias en el quintil más elevado crecieron en 18 por ciento (GPO, 1996; 22).

Una de las razones que dio el gobierno del presidente Clinton para la situación arriba descrita, fue el bajo nivel de incremento de la productividad que tiene lugar justamente a partir de 1973 (medida por la tasa de crecimiento de la producción por hora, lo que resulta en una tasa de 2.9% para el periodo 1945-1970 y de 1.1% para los años 1973-1993).

En general, el comercio exterior ha sido un factor dinamizador de la economía norteamericana. Por una parte, en el periodo 1959-94 registra un incremento muy superior al del PIB, con una tasa de crecimiento media anual que es el doble. Por otra parte, tanto las exportaciones como las importaciones de bienes y servicios lograron mantener elevados ritmos de crecimiento a lo largo de los últimos 35 años. El punto extremo se da en los primeros años de la década de los noventa, cuando las importaciones crecen a una tasa media de 7.1%, las exportaciones 6.1% y el PIB apenas 1.8%.

Asimismo, en diferentes momentos han sido las exportaciones el elemento dinamizador (década de los setenta) y en otros han sido las importaciones (décadas de los años sesenta, ochenta y 1990-94).

El hecho que me interesa subrayar, es el impulso brindado por el comercio exterior al crecimiento de la economía estadounidense, y su participación creciente en el proceso de acumulación, lo que apunta a una mayor integración de dicha economía a escala mundial.

4.2.2. EL DÉFICIT PRESUPUESTARIO COMO PALANCA DE ACUMULACIÓN

Un elemento fundamental de la política macroeconómica aplicada indistintamente por los gobiernos republicano y demócrata, ha sido el manejo del déficit presupuestario como motor del crecimiento económico. En efecto, dicho déficit creció en forma espectacular al inicio de la década de los ochenta, manteniéndose en niveles elevados como porcentaje del PIB.

La política en torno a la reducción del déficit se convirtió en elemento de disputa en el Congreso y pieza clave de la política del presidente Clinton²⁸. El déficit presupuestario impactó no sólo el funcionamiento doméstico de la economía estadounidense, sino al conjunto de la economía mundial. De ahí que su reversión para el comienzo del nuevo milenio tenga un interés de carácter mundial.

La pregunta relevante es que tanto la reducción del déficit presupuestario, característica de la nueva economía, hasta su conversión en superávit al final de la administración Clinton fue un hecho aislado resultado del predominio de cierta visión económica, o más bien estuvo ligado a los intereses específicos de grupos financieros al interior de EUA. Asimismo, resulta relevante la discusión referida a que tanto este acontecimiento modificó las reglas del juego en la economía mundial en el marco de la década de la globalización.

Tres son los argumentos que parecen más interesantes al respecto. En primer lugar, la nueva economía y la euforia generada en el gobierno de EUA, en particular de la Reserva Federal, propiciaron no sólo una gran burbuja especulativa en la segunda mitad de los años noventa sino también un proceso de

²⁸ Véase el *Economic Report of the President*, enviado al Congreso de los EUA en febrero de 1996.

exceso de inversión en el ámbito de la TIC. En este punto, como bien señala Stiglitz (2004), el "mito de las finanzas y sus héroes" quedó al descubierto conforme quedó claro que el libre mercado y la desregulación financiera no condujeron al crecimiento económico sostenido, sino a la acumulación de riquezas y contradicciones, tanto en EUA como en el resto del mundo.

En segundo termino, el mito de la globalización como un proceso de integración económica creciente en la línea de la convergencia mundial, también quedó de manifiesto cuando se fue haciendo palpable el distanciamiento entre la retórica liberal del gobierno norteamericano, sus prácticas domésticas proteccionistas y la imposición de recetas, del tipo "Consenso de Washington", al resto del mundo. Tal separación fue dramáticamente corroborada en más de una ocasión durante la segunda mitad de la década de los 90s, en particular en la crisis que comenzó en Tailandia en julio de 1997 y la forma en que fue enfrentada, tanto por parte del gobierno japonés como por organismos internacionales dirigidos por EUA, en particular el FMI. La solución americana de la crisis asiática también abrió la posibilidad de vislumbrar caminos alternativos a la vía americana en el mediano plazo.

Finalmente, a las prácticas económicas de EUA se sumó su política exterior, que en vez de corresponder a una potencia hegemónica, cada vez más se fue pareciendo a la de un imperio, abriendo con ello una brecha con sus principales socios europeos.

Por el lado de los gastos, los de defensa se convirtieron, por una parte, en elemento dinamizador de la economía estadounidense, al incrementarse rápidamente durante la década de los ochenta de 116 mil millones de dólares en 1979 a un máximo de 304 mil millones en 1989 (como porcentajes del PIB dichas cifras representaron el 4.8 y el 5.9 respectivamente) y, por la otra, en una forma de hacer que el "resto del mundo" financiara el crecimiento económico y la expansión de los EUA. En términos relativos fueron los años 1983-87 cuando más peso tuvieron los gastos en defensa como proporción del PIB (6.3% del PIB en promedio).

Sin embargo, también en este punto debemos tener presente el doble papel del gasto militar y tratar de desmitificarlo. En efecto, la historia reciente ha demostrado que no siempre el gasto militar, en épocas de paz o de guerra, es un elemento dinamizador de la economía, en particular de EUA. Tal como ocurrió inmediatamente después de la invasión a Iraq al comienzo de los años noventa, la economía estadounidense se vio inmersa en una nueva recesión de la que no pudo salvarse pese a la agresividad militar y el gasto en defensa. LO que no hay que perder de vista es que hay otros elementos que pueden resultar igualmente importantes en el corto plazo, como el comportamiento internacional de los precios del petróleo, la asincronía en el movimiento cíclico de las distintas economías nacionales, y, mas en general, la tendencia de largo plazo de la economía mundial. Al respecto, resulta relevante observar como el producto mundial, según cifras entregadas por el Banco Mundial, ha tendido ineluctablemente a disminuir en su ritmo de crecimiento desde la década de los sesenta y hasta finales del siglo XX, pese a la carrera armamentista, la guerra de las galaxias y la serie de aventuras guerreras emprendidas por EUA.

Los otros dos componentes principales del lado del gasto, salud y seguridad social y pago de intereses, que registraron un incremento sustancial durante la década de los ochenta, tendieron a perder fuerza durante los años noventa. En este caso, la nueva economía dejó sus frutos sólo para el 5% de la población más rica de EUA, ampliándose las desigualdades en la distribución del ingreso a raíz de los descalabros financieros y las marrullerías contables de las grandes corporaciones al cobijo de las administraciones demócrata y republicana.

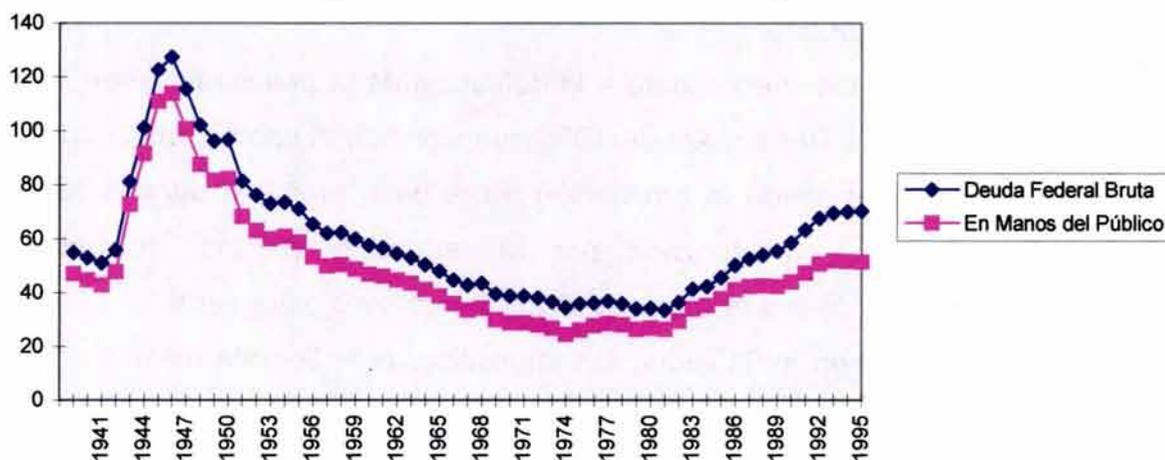
En relación al pago de intereses, resulta interesante analizar el papel de la deuda pública en el funcionamiento no sólo de los EUA sino, dada su importancia, de la economía mundial. Al respecto, a partir de 1994 los EUA pagan por concepto de intereses netos más de 200 mil millones de dólares anuales. De hecho si se elimina el pago de intereses de la deuda acumulada, resulta un superávit presupuestario.

En este sentido y en una perspectiva de largo plazo, vemos que partiendo de 1939 es posible distinguir cuatro periodos en cuanto al comportamiento de la

relación deuda federal/PIB. De 1939 a 1946, de 1947 a 1974, de 1975 a 1981 y de 1982 a 1995.

GRÁFICA 4.1

EUA: TENDENCIA DE LA DEUDA FEDERAL
(PORCENTAJE DEL PIB 1939-1995)



Fuente: Economic Report of the President, febrero, 1996.

En el primero lo característico fue el rápido aumento de este indicador a consecuencia de los gastos derivados de la guerra. En efecto, para 1946 la relación de la deuda bruta federal respecto al PIB alcanzó un máximo histórico de 127.5%, comparado con el 51.1% registrado en 1941.

El periodo de la reconstrucción se caracterizó por la constante reducción de la deuda pública de EUA en relación al producto hasta un nivel de 34.5% en 1974.

Vino enseguida un periodo marcado por el comportamiento irregular de este indicador, permaneciendo en un nivel cercano al 34% para la segunda mitad de la década de los setenta y hasta 1980.

Finalmente, el periodo 1980-1994, se caracterizó por un nuevo aumento de la relación que estamos analizando, hasta alcanzar un nivel superior al 70% para 1994.

Del lado de los ingresos, el papel que la política impositiva ha jugado difícilmente puede ser exagerado. En efecto, en la primera mitad de la década de los ochenta las tasas impositivas registraron un comportamiento diferenciado

notable y dramático. De una parte, mientras el sector de la población agrupada en el quintil más bajo vio aumentar su tasa impositiva un 26.2% (de 8.4 a 10.6), la población del quintil superior tuvo una reducción del orden del 12.2% en su tasa impositiva (bajó de 27.3 a 24), y el 1% de la población más rica, una reducción de casi el 22% (de 31.8 a 24.9). Este fue uno de los pilares de la denominada política ofertista, la “reaganomics”.

Un punto clave en cuanto a la definición de la política fiscal en los EUA lo representó la Tax Reform Act de 1986 que significó el cambio más importante en la cuestión fiscal desde la ampliación de la base gravable durante la Segunda Guerra Mundial, caracterizada por la reducción en los impuestos a las corporaciones y los incentivos para atraer inversiones extranjeras.

Sin embargo, ni la reducción impositiva, ni la llegada masiva de capitales del exterior, ni la guerra del Golfo, pudieron salvar a la economía estadounidense de caer en la recesión al inicio de los años noventa. Más aún, todos ellos lo que hicieron fue agrandar los déficit con el exterior, y el propio déficit presupuestario. Además, las desigualdades internas también se vieron agravadas.

4.2.3. PROBLEMÁTICA DE LA DINÁMICA REGIONAL Y SECTORIAL

Al interior de las tendencias generales ya señaladas, quiero llamar la atención hacia el cambio observado en la dinámica regional y sectorial en los EUA, como parte de la transformación en las bases de acumulación, ello con el fin de evaluar desde diversos ángulos el contenido de la “nueva economía” en el contexto de la espacialidad disipativa.

Cabe señalar que no resulta sencillo realizar estudios regionales en un país en el que las dependencias gubernamentales ofrecen estadísticas de acuerdo a distintos criterios de regionalización²⁹.

²⁹ El Departamento de Comercio de EUA divide al país en ocho regiones económicas que son: Nueva Inglaterra (Massachusetts, Connecticut, Rhode Island, Vermont, New Hampshire y Maine); Medio Este (Delaware, Distrito de Columbia, Maryland, New Jersey, New York y Pennsylvania); Grandes Lagos (Michigan, Wisconsin, Illinois, Indiana y Ohio); Planicies (Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota y South Dakota); Rocallosas (Colorado, Idaho, Montana, Utah y Wyoming); Suroeste (Arizona, Nuevo México, Oklahoma y Texas); Sureste (Alabama, Arkansas, Kentucky, Luisiana, Mississippi, Tennessee, West Virginia,

MAPA 4.1

División regional según el Departamento de Comercio de EUA



- | | | | |
|--|--------------|--|------------------|
| | Lejano Oeste | | Sureste |
| | Suroeste | | Grandes Lagos |
| | Rocallosas | | Medio Este |
| | Planicies | | Nueva Inglaterra |

Por ejemplo, existen diferencias fundamentales en la forma en que regionalizan la economía norteamericana la Oficina del Censo y el Departamento de Comercio (ver mapa 4.1).

Destaca por supuesto la distinta agrupación que hacen de las dos regiones más dinámicas en las últimas décadas: el sur y el oeste, pues mientras para la Oficina del Censo son tres las divisiones a considerar en la región sur, para el

Florida, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Virginia y Georgia); Lejano Oeste (Alaska, California, Hawai, Nevada, Oregon y Estado de Washington).

Por su parte, la Oficina del Censo establece cuatro grandes regiones (Noreste, Medio Oeste, Sur y Oeste), que a su vez parte en 9 divisiones: Nueva Inglaterra, Atlántico Medio, Central Noreste, Central Noroeste, Montañas, Pacífico, Central Suroeste, Central Sureste y Atlántico Sur.

Departamento de Comercio sólo son dos: Sureste y Suroeste, destacando además que para esta última dependencia Arizona y Nuevo México no forman parte del oeste en general sino del suroeste. En fin, me parece claro que a la hora de analizar lo ocurrido a escala regional en EUA, el primer problema a resolver es de cuál clasificación estamos hablando³⁰.

A lo anterior se agrega una serie de otras regionalizaciones, elaboradas con distintos fines y en diversas épocas. Para señalar sólo algunos ejemplos podemos citar los llamados "cinturones" (belt): Manufacturing Belt (que para algunas interpretaciones críticas se ha transformado en Rust Belt); Cotton Belt; Sun Belt (en oposición al Frost Belt, o Snow Belt); Corn Belt; Dairing Belt; Wheat Belt (en sus dos versiones, primavera e invierno), etc.

Pero, ¿cuál es el sentido de las regiones?, ¿qué nuevos significados adquieren en el contexto de la espacialidad disipativa?

Para Michael Bradshaw:

"Las regiones son unidades subnacionales de tamaño variable, pero al interior de EUA por lo general comprenden partes de todos o de algunos estados. Los estudios de aspectos sociales al interior de EUA tienen un contexto espacial esencial que a menudo es importante al nivel regional" (Bradshaw, 1988; 3).

Tenemos pues un segundo problema, las regiones, de cualquier tipo, por lo general, no respetan las divisiones políticas tradicionales, por lo que se convierten en "unidades de análisis" bastante complejas, incluso en términos de recopilación estadística.

Desde mi perspectiva, ubico la cuestión regional en el ámbito de la espacialidad³¹, por lo que la cuestión relevante es la "permanencia" de las regiones en las condiciones de una delimitación relativa e influenciada por criterios y presiones políticas de los grupos de interés en EUA.

"Tradicionalmente, una 'región' ha sido definida como un pedazo de tierra con características relativamente homogéneas y fronteras delimitadas. Tal definición ha conducido por lo general al trazo de fronteras junto con características del medio ambiente natural, tales como montañas y ríos. Ello ha tenido el efecto de imbuir a las fronteras con una falsa permanencia, y enfatizar las interacciones entre la gente que vive dentro de la

³⁰ En este trabajo adopté la agrupación regional establecida por el Departamento de Comercio de EUA.

³¹ Véase la definición del concepto de espacialidad en el tercer capítulo.

región y su medio ambiente natural. La región resulta una entidad más bien introspectiva, mientras la importancia de las estructuras sociales y los vínculos inter-regionales son minimizados. Sin embargo, cada frontera definida de esta forma puede ser cuestionada, y diferentes geógrafos pueden usar diferentes bases para trazar fronteras a lo largo del mismo territorio. Más aún, aunque alguna vez pudo haber sido posible identificar áreas regionales relativamente homogéneas y únicas al interior de EUA, la creciente movilidad del final del siglo XX ha dado una mayor uniformidad a la nación, y ha enfatizado la importancia creciente de los vínculos inter-regionales, junto con las estructuras sociales y políticas. Nuevos intentos para adoptar una base regional para el estudio de la geografía se han acomodado a estas tendencias" (Bradshaw, 1988; 7).

En el caso de EUA, podemos establecer como un criterio general el final de la década de los años sesenta y principio de los setenta como un momento de ruptura histórica trascendental, que se expresa no solamente en la forma en que se concibe a las regiones, sino que su espacialidad sólo puede entenderse en un contexto global.

Un elemento adicional, es la definición de quién determina las regiones, y los intereses detrás de los regionalismos. En efecto, en EUA los llamados grupos de interés, los más poderosos vinculados con grandes empresas, presionan al nivel del gobierno para establecer ciertos tipos de política pública favorable a "su región". Pero, y quizá más importante, las grandes empresas definen con su accionar las regiones relevantes que se transforman en el centro de la economía nacional. Este es el caso de la llamada "Megalópolis" (también conocida como "Bosnywash" debido a que comprende el área definida por las ciudades de Boston, Nueva York y Washington D.C.) que ha sido el centro económico de EUA desde hace mucho tiempo, en competencia con la región californiana y su base TIC.

La propuesta de Bradshaw significó ciertamente un avance respecto al enfoque de la geografía tradicional norteamericana, al incorporar las dimensiones espacio-temporales en el estudio de la geografía regional desde la perspectiva histórica.

"La actual confusión y complejidad se debe en parte a que las regiones geográficas han resultado de una compleja interacción de procesos: el medio ambiente natural, los antecedentes culturales de la gente, los sistemas político-económicos en la fuerza y el impacto de nuevas tecnologías han producido en diferentes combinaciones un conjunto de regiones que desafían una definición precisa y consistente. Esta confusión puede

desenredarse a un cierto grado teniendo una perspectiva histórica de la evolución de la geografía regional de los Estados Unidos" (Bradshaw, 1988; 29).

Faltaría, desde mi punto de vista, redefinir el espacio regional en el contexto de la espacialidad del sistema y darle también una dimensión temporal de larga duración, y no quedarse solamente en la coyuntura.

Finalmente, ¿cómo se vinculan las distintas regiones al interior de un país?, y ¿qué relación establecen con el resto del mundo? Este es sin duda un aspecto crucial en el análisis de la relación entre lo local y lo global en condiciones de espacialidad disipativa. Al respecto quiero señalar que dentro de la cada vez mayor bibliografía sobre el tema, me han parecido de lo más interesante los postulados que provienen de la teoría de las "ciudades globales".

Uno de los enfoques se refiere justamente al desarrollado por Neil Brenner (1998), para quien el estudio de las ciudades globales nos permite descubrir, por una parte, el eslabón que articula lo local-regional-global y, por otra parte, como "laboratorio" de aquellos procesos económico-sociales como la des-industrialización, la geografía de los flujos de capital, la expansión y concentración espacial de las industrias del sector servicios, la segmentación del mercado laboral, los conflictos de clase y étnicos, así como la polarización socio-espacial. Desde su enfoque, Brenner argumenta que el poder del estado territorial no está siendo erosionado por la globalización, sino que está siendo rearticulado y re-territorializado (en contraposición a las tesis de des-territorialización) en relación a escalas tanto sub-estatales como supra-estatales, dando como resultado una nueva configuración redimensionada (re-escalada) de la organización territorial del viejo Estado-nación: el Estado Glocal (Brenner, 1998). La expresión *Estado Glocal* sirve para referir la nueva configuración territorial del Estado-nación, derivada de la rearticulación y reterritorialización a escala subestatal y supraestatal del mismo, y que le da un nuevo sentido a los procesos socio-económicos.

4.2.4. MACROECONOMÍA REGIONAL A PARTIR DE LOS OCHENTAS³²

La tendencia general que observamos en EUA a partir de los años ochenta es la concentración, regional y sectorial, de la producción.

Por regiones, fueron las costeras³³, a excepción de Nueva Inglaterra, las que concentraron el grueso de la producción nacional. Destacaron en particular el Medio Este, el Sureste y el Lejano Oeste por su mayor peso, y dentro de éstas fue el Sureste la región que llegó a concentrar la mayor porción del Producto Estatal Bruto (PEB), registrando además una tendencia alcista prácticamente ininterrumpida durante el período, pasando de representar 19.6% en 1977 a 21.6 en 1994.

Del ingreso personal total en los 50 estados que integran la Unión Americana, el de 13 representó, en promedio, poco más del 61% del total durante el período 1980-94, lo cual señala el grado de concentración geográfica que se da en la producción de los EUA. Por tal motivo, elegí a estos 13 estados para el análisis de los cambios ocurridos a nivel de la producción global.

A su vez, entre estos 13 estados, tan sólo nueve de ellos concentraron casi el 55% de la producción nacional.

Por lo que se refiere a las tendencias y cambios en el espectro tecnológico³⁴ de la producción manufacturera en EUA, la tendencia indicó un claro aumento en la participación de las ramas de alta tecnología³⁵ desde 20.9% en 1980 a 27% en 1994, destacando en particular las de *Equipo Electrónico y Productos Químicos*.

³² La producción la mido por el Producto Estatal Bruto (PEB) que difiere ligeramente del Producto Interno Bruto (PIB) en cuanto a su magnitud. No obstante, para esta parte del análisis me baso en el PEB dado que es la única fuente disponible para analizar el comportamiento regional y estatal de los EUA.

³³ No habría que descartar, sin embargo, la posibilidad de que una parte de su producción sea aquella que es enviada desde los estados del interior con miras a la exportación.

³⁴ Llamo "espectro tecnológico" a la gama de posibilidades en que se inscribe la producción manufacturera de EUA en el período de estudio y que se define a partir del contenido tecnológico de la producción manufacturera, desde los niveles más bajos y simples, hasta los más elevados y complejos.

³⁵ Dentro de las posibilidades de clasificación industrial, que incluyen: a) nivel tecnológico; b) por intensidad en el uso de insumos; c) por calificación de la mano de obra; d) por nivel salarial (véase OCDE, *Industry and technology. Scoreboard of Indicators*, 1995), en este ensayo entrego el análisis de la primera posibilidad dado que el interés es el de tener un panorama general del espectro tecnológico de la producción manufacturera en los EUA. Según la clasificación de la OCDE, las ramas de alta tecnología son: Aeroespacial, Computadoras y equipo de oficina, Equipo de comunicación y semiconductores, Maquinaria eléctrica, Farmacéuticos, Instrumentos científicos.

Asimismo, las ramas que utilizan tecnología media, también aumentaron su participación en el total de la producción manufacturera de 24.4% en 1980 a 27% en 1994, destacando en este caso la disminución de "otro equipo de transporte".

En forma correspondiente, las ramas de baja tecnología vieron mermada su participación de 54.9% en 1980 a 46% en 1994. En particular, disminuyó la participación de las ramas de alimentos, bebidas y tabaco (de 14.3 a 10.7), metales primarios (de 6.4 a 3.7), y la de productos de papel, imprenta y publicidad (de 12.7 a 10.9).

En síntesis, la base industrial de los EUA tendió a especializarse en las ramas situadas en la cima del espectro tecnológico. Esto a escala nacional, más adelante se verá la situación regional y por estados.

Para analizar el sector servicios, agrupé dichas actividades en cuatro grandes categorías: Servicios a productores³⁶; Servicios de distribución³⁷; Servicios comunitarios³⁸; y, Servicios del Gobierno³⁹.

Con esta agrupación, el comportamiento observado a escala nacional apunta a que las actividades con mayor peso fueron las de Servicios a productores. Estas actividades en conjunto representaron en promedio durante el período 1980-94 el 42.6% del total de los servicios, llegando incluso a un máximo de 43.2% en los años 1988-90. En la década de los noventa la participación se redujo casi un punto porcentual a 42.3%.

Por su parte, los Servicios de distribución ocuparon el segundo lugar con un 31.6% promedio durante el periodo 1980-94, con una clara tendencia alcista de 30% en 1980 a 33.6% en 1994. Durante la década de los noventa se conserva dicha tendencia al pasar de 31.3% en 1990 a 33.6% en 1994.

De lo anterior podemos concluir que los servicios vinculados más directamente con la producción y la comercialización de las mercancías aumentaron su participación en el total de 72.3% en 1980 a 75.8% en 1994, en

³⁶ Incluyen: "Servicios financieros", "Seguros", "Bienes raíces", "Servicios a empresas", "Servicios de asesoría legal", y "Otros servicios".

³⁷ Incluyen: "Transporte", "Comunicaciones", "Comercio al mayoreo", y "Comercio al menudeo".

³⁸ Incluyen: "Servicios de salud", "Servicios educativos", "Servicios sociales", "Servicios personales", "Talleres mecánicos", "Servicios varios de reparación", "Películas", "Museos", "Membresías", y "Servicios para el hogar".

³⁹ Incluyen: "Gobierno civil", "Gobierno militar", "Gobiernos estatales y locales".

detrimento de los servicios relacionados más directamente con el bienestar de la población.

En efecto, los Servicios comunitarios se mantuvieron en un nivel relativamente estable, con una ligera tendencia a la baja de 12.8% en 1980 a 12.2% en 1994, representando en promedio el 12.5% del total de los servicios. Durante la década de los noventa, se registró una disminución de 12.7% en 1991 a 12.2% en 1994.

Finalmente, los Servicios proporcionados por el gobierno representaron en promedio el 13.3% del total, registrando una clara tendencia a la baja de 14.9% en 1980 a 11.9% en 1994.

Por lo que se refiere a la participación de los salarios, las ganancias y los impuestos en el ingreso nacional de los EUA, ésta se mantuvo relativamente estable en el período 1977-94⁴⁰. En los tres casos representaron, en promedio a escala nacional; el 59% los salarios; las ganancias el 33%, y los impuestos el 8%.

Al interior de esa tendencia, sin embargo, encontramos dos periodos bien diferenciados; de 1977 a 1983 y de 1984 a 1994, comprendiendo en ambos casos una recesión (1980-82 y 1990-91).

La diferencia es que en el primero, los salarios registran una participación promedio de 59.6% (por arriba del promedio de 59% para todo el periodo), las ganancias por debajo del 33% (32.4), y los impuestos permanecen en 8% (igual que para todo el periodo).

De lo anterior concluyo que, respecto al periodo 1977-83, los años 1984-94 significaron una reducción sustancial en la participación salarial en el ingreso en los EUA, y un aumento proporcional de las ganancias. Ello en promedio, dado que los salarios pagados por las filiales extranjeras fueron notoriamente superiores.

En realidad, a escala nacional el año 1980 representó el punto máximo en la participación de los salarios (60.4) para, a partir de entonces, disminuir en forma sostenida y, en todo caso, sin recuperar dicha participación.

⁴⁰ Tomé como una proxy de los "salarios" al rubro "Compensation of Employees"; las ganancias como "Other Gross State Product", y los impuestos "Indirect Business Tax", tal como aparecen en *Regional Economic Information System (REIS)* del Departamento de Comercio de los EUA.

Desde la perspectiva regional, una de las características más importantes en cuanto al comportamiento del ingreso⁴¹ fue su concentración, en particular en la región Sureste, y dentro de la misma destacaron la Florida, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Virginia y Georgia. De hecho, la región del Sureste llegó a ocupar la primera posición a escala nacional justamente a partir del año 1980, anteriormente se situaba en el segundo lugar después del Medio Este.

Por otro lado, un hecho destacable es que los cinco estados que comprenden la región de los Grandes Lagos (Michigan, Wisconsin, Illinois, Indiana, Ohio) y que son los tradicionales estados industriales, disminuyeron su participación en la producción de EUA.

La región de las Rocallosas, se ubica en el último sitio en cuanto a peso en la producción nacional, representando menos del 3%, destacando Colorado entre los cinco estados que la integran (además de Idaho, Montana, Utah y Wyoming).

Por lo que se refiere al comportamiento regional, los hechos más relevantes que me interesa destacar son los siguientes:

- ✓ La pérdida en el peso relativo de los estados ubicados en las regiones norte y noreste de la Unión Americana, es decir; Nueva Inglaterra⁴²; Medio Este⁴³; Grandes Lagos⁴⁴; y, Planicies⁴⁵.
- ✓ En forma paralela, la creciente importancia de las regiones ubicadas en todo el Sur y el Lejano Oeste.
- ✓ En particular, el hecho más destacado es el peso cada vez mayor que adquirió a lo largo de la década de los ochenta las economías de los estados de California, Florida y Arizona. En efecto, para todo el periodo 1977-90, el PEB⁴⁶ de California en el total de EUA aumentó sin cesar de

⁴¹ He adoptado la agrupación regional establecida por el Departamento de Comercio de los EUA, que divide la economía en ocho regiones: Medio Este; Sureste; Grandes Lagos; Lejano Oeste; Suroeste; Planicies; Nueva Inglaterra; y, las Rocallosas.

⁴² Incluye a los estados de Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire y Vermont.

⁴³ Incluye a los estados de Delaware, DC, Maryland, New Jersey, New York y Pennsylvania.

⁴⁴ Incluye a Illinois, Indiana, Michigan; Ohio y Wisconsin.

⁴⁵ Incluye a Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota y South Dakota.

⁴⁶ El Producto Estatal Bruto (PEB) difiere ligeramente del Producto Interno Bruto (PIB) en cuanto a su magnitud. No obstante, para esta parte del análisis me baso en el PEB dado que es la única fuente disponible para analizar el comportamiento regional y estatal de los EUA.

11.5% a 13.5%, con lo que mantuvo su posición como la mayor economía estatal.

CUADRO 4.5

Estados Unidos: estructura del valor agregado bruto de las corporaciones no financieras, 1980-2000
(Porcentajes con base en dólares corrientes)

	Consumo de Capital Fijo	Compensación de empleados	Ganancias despues de impuestos	Ganancias antes de impuestos	Impuestos a la producc e importación menos subs	Intereses netos y pagos diversos	Impuestos sobre ingresos corporativos
1980	10.9	68.3	4.2	12.0	7.9	3.5	4.4
1981	11.0	66.5	5.8	10.6	8.4	3.8	3.8
1982	11.7	66.7	5.7	7.7	8.5	4.3	2.7
1983	11.3	65.5	6.8	8.4	8.7	4.0	3.2
1984	10.6	64.9	7.9	9.1	8.5	4.0	3.5
1985	10.7	65.3	7.6	7.5	8.5	4.0	3.1
1986	10.7	66.3	6.1	6.3	8.6	4.0	3.2
1987	10.4	66.0	6.5	8.2	8.5	3.8	3.7
1988	10.2	65.4	7.3	9.4	8.4	4.0	3.8
1989	10.4	65.7	6.2	8.2	8.5	4.9	3.5
1990	10.5	66.2	5.8	7.9	8.7	4.8	3.2
1991	11.0	66.1	5.6	7.2	9.2	4.4	2.9
1992	10.9	66.6	6.0	8.0	9.3	3.4	2.9
1993	10.7	66.1	6.8	8.9	9.4	3.0	3.2
1994	10.7	64.9	7.7	10.4	9.5	2.8	3.6
1995	10.7	64.7	8.0	10.8	9.2	3.0	3.6
1996	10.6	64.0	9.0	11.2	9.0	2.7	3.7
1997	10.6	63.9	9.3	11.2	8.8	2.8	3.7
1998	10.6	65.4	8.2	9.7	8.6	3.1	3.4
1999	10.6	66.0	7.4	9.2	8.4	3.2	3.5
2000	10.8	67.2	5.8	8.0	8.4	3.6	3.2

Fuente: Elaborado con base en Economic Report of the President, febrero de 2004, cuadro b14,

- ✓ De esta forma, las regiones costeras⁴⁷, a excepción de Nueva Inglaterra, tendieron a concentrar el grueso de la producción nacional. Destacan en particular el Medio Este, el Sureste y el Lejano Oeste como las que más peso tienen, y a su interior es el Sureste la región que ha llegado a concentrar la mayor porción del PEB, registrando además una tendencia

⁴⁷ No habría que descartar, sin embargo, la posibilidad de que una parte de su producción sea aquella que es enviada desde los estados del interior con miras a la exportación.

alcista durante el período, al pasar de representar 20.13% en 1977 a 21.79% en 1994.

- ✓ Al interior del grupo de los nueve mayores estados de la Unión Americana (G-9), tres economías estatales aumentaron su participación en el total nacional y seis la disminuyeron. Aunque en general se mantuvo el orden jerárquico, dos estados escalaron posiciones; Florida (que subió del séptimo al quinto sitio) y Nueva Jersey (del noveno al octavo), desplazando a economías como las de Michigan, Ohio y Pennsylvania.

Por lo que se refiere al comportamiento regional de las actividades de servicios, en particular las más dinámicas, cuatro regiones concentran el grueso de los mismos: Medio Este (23.7); Lejano Oeste (18.9); Sureste (17.9) y Grandes Lagos (13.2). Dentro de éstas, la del Lejano Oeste fue la que mayor avance registró en el periodo 1980-94 al incrementar su participación un 9.6%, seguida por el Medio Este con un 2.9% de incremento, y el Sureste con un 1% de aumento. Por su parte, la región de los Grandes Lagos disminuyó un 15.7% su peso relativo.

Es decir, se mantiene la tendencia al desarrollo desigual a escala regional, con el Lejano Oeste y los Grandes Lagos como puntos extremos, la primera como ganadora y la segunda, con un notorio declive.

Por lo que se refiere al peso relativo de las 13 mayores economías estatales en las actividades de servicios a las empresas, representaron en promedio el 62.3% en el total nacional, con un aumento del 2.6% entre 1980 y 1988 y una reducción del -1.4 entre 1988 y 1994.

Al interior de las actividades de servicios para la distribución, cinco regiones concentran el grueso de los mismos: Sureste (23.1); Medio Este (18); Lejano Oeste (17.1) Grandes Lagos (15.5), y Suroeste (10.9).

Dentro de éstas, tres aumentaron su participación en el total y las dos restantes la disminuyeron: la del Sureste fue la que mayor avance registró en el periodo 1980-94 al incrementar su participación un 12.7% (con un aumento

prácticamente sostenido), seguida por el Suroeste con un 4.2% de incremento, y el Lejano Oeste con un 3.2% de aumento.

Por su parte, las regiones de los Grandes Lagos y el Medio Este declinaron en su participación un 9.8%, y un 8.7%, respectivamente.

En este caso, el desarrollo desigual a escala regional tiene sus extremos en el Sureste del lado positivo y los Grandes Lagos del lado negativo.

Por lo que se refiere al peso relativo de las 13 mayores economías estatales en las actividades de servicios de distribución, representaron en promedio el 62.1% en el total nacional, con un aumento del 2.2% entre 1980 y 1990, y una reducción del -1.5 entre 1990 y 1994.

4.3. INSERCIÓN DE EUA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL 1995-2000

El inicio en 1995 de lo que la administración Clinton definió como la nueva economía en EUA, coincidió con el continuado estancamiento de la economía mundial y de los desequilibrios y movimientos asincrónicos a escala planetaria.

4.3.1. LA ECONOMÍA MUNDIAL EN EL 2000 Y EL PROCESO DE DISIPACIÓN

Según el *World Economic Outlook* de abril de 2000, los tres asuntos relevantes de la situación de la economía mundial en ese momento eran: i) cómo alcanzar un patrón de crecimiento más balanceado entre las principales áreas monetarias y cómo evitar un proceso disruptivo de ajuste; ii) la interacción entre los ciclos económicos y los precios de los activos; y, iii) la persistencia de elevados niveles de pobreza en muchas regiones del mundo, así como la necesidad de un mayor y más determinado esfuerzo en la lucha contra la misma.

Lo anterior a pesar de la presencia de condiciones de un fuerte mejoramiento de la actividad económica a escala mundial, excepto en Japón, durante 1999 y los primeros meses de 2000. A ello se agregaba la continuación de bajas presiones inflacionarias a escala mundial, situación que incluso absorbía el

impacto de la elevación de los precios del petróleo que tuvo lugar en los primeros meses de 2000⁴⁸.

Paradójicamente, el problema de la economía mundial en 2000 era, según la opinión del FMI, que estaba creciendo “demasiado aprisa”. Los temores por el llamado sobrecalentamiento estaban presentes tanto en EUA como en algunas de las principales economías europeas. Ello marcó la pauta para el endurecimiento de la política monetaria en EUA.

En el citado informe se señala que el caso más sorprendente era el de la continuada fortaleza de la economía estadounidense, cuya tasa de crecimiento proyectada para 2000 era del orden de 4.4 (comparada con las proyecciones de sólo 2.6 presentadas por el mismo FMI en octubre de 1999). Este crecimiento sostenido estaba en la base de la euforia por el análisis de la *nueva economía*.

En la discusión en torno a los fundamentos de esa sorprendente recuperación, el FMI planteaba que todo se debía a las adecuadas políticas económicas aplicadas para enfrentar la crisis de 1997-98. Para un grupo importante de economistas norteamericanos ello obedecía más bien al impulso aportado por la inversión en tecnología de la información y al aumento aparejado de la productividad. Lo cual explicaba además los bajos niveles inflacionarios. En el ámbito laboral, la explicación apuntaba a la aplicación diferenciada de políticas de compensación, casi planta por planta, lo cual se expresaba en presiones salariales prácticamente inexistentes. Una figura central que se había generalizado era la de los bonos de productividad, con lo cual al proceso de globalización se oponía un movimiento laboral desunido, fragmentado y parcializado.

Lo interesante es analizar entonces cómo esta coincidencia virtuosa en la aplicación de distintas políticas económicas (de restricción monetaria en EUA, flexible en varias economías europeas, de impulso fiscal en Japón, de estabilización en las economías del sudeste asiático, y de continuada reforma en

⁴⁸ De acuerdo al informe más reciente del Banco de Pagos Internacionales, la curva de Phillips ha tendido a hacerse menos inclinada entre los países industrializados durante el transcurso de los años noventa, en particular de la Unión Europea y Estados Unidos, lo que implica “que un cambio dado en la brecha del producto aparece ahora asociado con un cambio menor en la inflación” (BIS, 2000; 29).

las economías latinoamericanas) expresaba las nuevas condiciones de espacialidad a las que me he venido refiriendo.

Un elemento a tener presente es que este auge tiene lugar en condiciones de lo que parece ser la peor distribución del ingreso a escala planetaria. Tal como el propio FMI reconoce:

"...el mundo está entrando al siglo XXI con la mayor divergencia registrada entre ricos y pobres." (FMI, 2000; 32).

"La ampliación de la brecha de ingreso al interior de muchos países y el golfo entre las naciones más ricas y las más empobrecidas es, en palabras del ex Director Gerente del FMI, moralmente oprobiosa, económicamente dañina, y potencialmente explosiva en términos sociales" (Camdessus, 2000).

Además, como el propio FMI reconoce con preocupación, persistían y aún tendían a agravarse los desequilibrios en los saldos de cuenta corriente entre EUA, Japón y Europa.

Como veremos en el siguiente capítulo, para EUA el periodo 1995-2000 significó una nueva ola de ingreso masivo de capital del resto del mundo. Entre 1997 y 1999 en particular, el 40% de los ingresos fueron bajo la forma de IED y el resto como inversiones de cartera.

El segundo campo de desequilibrios era el referido por el FMI a las paridades monetarias, destacando la fortaleza del dólar frente al euro, así como el continuado debilitamiento del yen.

Finalmente, el tercer ámbito de desequilibrios era el de las muy elevadas cotizaciones en los mercados de valores en todo el mundo, y que habían alcanzado, según el BIS, niveles record durante 1999 (BIS, 2000; 104), de hecho alcanzarían su máximo durante el primer semestre de 2000.

Un hecho relevante para el tema que nos ocupa es el de que al interior del auge bursátil, comenzaba a apreciarse una fuerte separación de los precios de acciones vinculadas a la *vieja* y la *nueva* economía.

En síntesis, aunque las dificultades de la nueva economía mundial se localizaban en diversos ámbitos, era en el campo de la economía monetario-financiera donde la situación se volvería más crítica.

Para la economía estadounidense ello se manifestó en un déficit creciente en la cuenta corriente, que alcanzó niveles de 400 mil millones de dólares anuales.

Como veremos más adelante, la debilidad de EUA estaba en el comportamiento de la bolsa de valores de Wall Street, cuya *corrección* a partir del segundo semestre de 2000 tuvo consecuencias muy graves para una economía cuyas bases eran el endeudamiento generalizado (interno y externo), así como la creciente especulación financiera.

La cuestión interesante es si podemos hablar de una nueva economía mundial expresada como una nueva economía norteamericana y una vieja economía europea. Al respecto, uno de los economistas de la OCDE señaló:

"El desempeño económico de EUA durante los diez últimos años ha traído a la discusión muchas cuestiones en Europa que enfrenta grandes problemas. El crecimiento y la innovación en el lado occidental del Atlántico, estancamiento y desempleo en el lado este, es la imagen que muchos teníamos en mente no hace mucho tiempo." (Guellec, 2000; 8)

La interpretación del gobierno norteamericano en voz de Alan Greenspan era que la diferencia radicaba en la capacidad de las empresas estadounidenses para generar y utilizar la TIC, que está en la base de la idea de una nueva economía. A su vez, la nueva economía es vista como el continuado crecimiento económico, con bajos niveles inflacionarios y decrecientes tasas de desempleo, todo gracias a la TIC.

Por su parte, muchos economistas europeos consideran más relevantes los factores macroeconómicos, en particular las políticas monetaria y presupuestaria, que han conducido, más que a una nueva economía a una "economía burbuja" sobre la que se ha edificado la economía de EUA.

La interrogante es entonces, si el comportamiento económico observado en EUA a partir de 1995 obedece a factores coyunturales o tiene bases estructurales, como el incremento de la productividad y el cambio tecnológico y, de acuerdo a nuestro objeto de estudio, qué papel han jugado los ingresos masivo de IED a ese país a partir de los años ochenta.

"Primero, el crecimiento de la productividad en la mayoría de las economías europeas se alcanzó mediante el aumento del desempleo (los empleos menos productivos se suprimen primero, dando como resultado un promedio más elevado de productividad en aquellos que permanecen). Segundo, EUA ha superado a Europa a partir de 1995, lo que no ocurría desde 1945. La buena noticia para Europa es que, en algunos países (como Holanda y recientemente Francia), ello se debió en parte a un proceso de crecimiento más "intensivo en empleos" (el mecanismo contrario al que se vio durante la primera mitad de la década). La mala noticia es que la oleada tecnológica ha llegado tarde a Europa." (Gellec, 1995; 11).

Al parecer, una de las diferencias fundamentales en cuanto a captar el impacto positivo de la revolución tecnológica iniciada hace tres décadas, es que mientras los norteamericanos lograron "flexibilizar" sus bases institucionales (incluido por supuesto el mercado laboral), los europeos se han empantanado en los esfuerzos por la integración, perdiendo esa capacidad de ajuste.

4.3.2. INTERPRETACIONES DE LA NUEVA ECONOMÍA

Al inicio del nuevo milenio, uno de los temas de discusión más importantes es el referido a la llamada nueva economía, ante el cual el pensamiento crítico requiere desarrollar sus propuestas de interpretación. En este apartado entrego una problematización del concepto desde la perspectiva de la economía mundial. Para ello quiero comenzar planteando la cuestión de cómo entender a la nueva economía.

Cito dos casos extremos, mientras para Manuel Castells, sí existe una nueva economía, a la que caracteriza como informacional y global (Castells, 1999), para Martín Feldstein lo que existe, en el caso de EUA, es simplemente un aumento extraordinario de la productividad, pero no un cambio fundamental de las relaciones entre crecimiento, desempleo, inflación y presupuestos, es decir, para Feldstein no hay una nueva economía en términos de sus fundamentos macroeconómicos (Feldstein, 2000), y plantea una revisión de las relaciones macroeconómicas fundamentales en cinco niveles: crecimiento económico; desempleo; inflación; situación fiscal; y, ahorro nacional. De la revisión concluye que no hay una nueva economía en el sentido de nuevas relaciones macroeconómicas. Por ejemplo el continuado crecimiento económico no tiene porque ser inflacionario si se apoya en un aumento de la productividad, lo mismo

que pasa con el vínculo entre menor tasa de desempleo y baja inflación (para la que han contribuido menores precios de los productos importados durante el periodo, excepto el petróleo), etc.

Otros autores, como Jeremy Rifkin, nos señalan que en la nueva economía los viejos conceptos son sustituidos. Sería el caso del de propiedad que es desplazado por el de acceso, o el de mercado que es reemplazado por el de red.

Mención aparte merece Joseph Stiglitz, no sólo por haber obtenido el premio Nobel de Economía, sino por su posición al interior tanto del Banco Mundial como de la administración Clinton. Para Stiglitz (2004), si bien es cierto que existe algo que puede considerarse como una nueva economía, esta se ha exagerado en la medida que se ha perdido de vista la necesidad de la regulación económica por parte del Estado, y los problemas generados por el libre mercado como la corrupción en las grandes corporaciones y el aumento de las desigualdades incluso al interior de EUA. En mi opinión, la exageración a la que hace referencia Stiglitz obedece no sólo a errores en la administración doméstica y de la globalización, sino al predominio de los intereses de ciertos grupos financieros enquistados en las administraciones norteamericanas y a escala mundial, que al imponerse han modificado el sentido de las nacionalidades y han marcado un rumbo peculiar al proceso de globalización, conduciéndolo a la ampliación de los desequilibrios y las desigualdades.

Desde otra perspectiva, Dominique Guellec nos plantea el surgimiento de lo que denomina un nuevo régimen económico, caracterizado por tres elementos fundamentales:

- a) Surgimiento de una economía basada en el conocimiento (EBCO), con base en la acumulación de conocimientos y el desarrollo de la TIC, que impulsan actividades rentables y en rápida expansión como investigación y desarrollo (I&D), innovación tecnológica, educación superior, oferta y demanda de TIC y software. Lo que se expresa en el hecho de que la inversión en conocimiento rebasó a la inversión en equipo en la mayoría de los países miembros de la OCDE (Gellec, 2000; 12).

- b) El proceso de globalización, como una tendencia de largo plazo que ha alcanzado un nivel tal que está cambiando muchos aspectos de la forma en que las economías funcionan, impulsando la competencia internacional y la circulación de conocimientos a escala mundial. La globalización impacta en particular a las actividades intensivas en conocimiento. En la medida en que el desarrollo económico amplía el mercado mundial para los bienes producidos con alta tecnología en las economías desarrolladas, la globalización refuerza la EBCO en dichas economías.
- c) Los procesos de privatización y desregulación, como la condición institucional y microeconómica para el despegue de la nueva economía.

También en el ámbito institucional, la organización industrial parece haber entrado en una nueva etapa, lo que se expresa en dos movimientos contradictorios. De una parte, la fuerte oleada de fusiones y adquisiciones transfronterizas, lo que eleva sustancialmente el tamaño de las empresas, y por la otra, la fragmentación de los procesos productivos del tipo modelo fractal aplicado en la industria automotriz, que promueve la innovación y la creatividad de las pequeñas empresas proveedoras. Este proceso va a ser de gran importancia al momento de analizar el comportamiento y tendencias de las inversiones extranjeras directas a escala mundial y las formas en que se expresan.

En ambos casos, el establecimiento de redes mundiales es la forma más eficaz de aprovechar esta revolución científico-tecnológica.

Carlos Marx, hace un siglo, se refirió a la economía capitalista como la nueva economía, señalando que a partir de entonces la economía se constituye a escala mundial. Si bien comparto el planteamiento de la definición de nueva economía a escala mundial, y como lo he venido argumentando en este trabajo, me parece necesario establecer los aspectos del funcionamiento de la economía mundial que son característicos del periodo reciente, señalando las diferencias con aquellos que significan una continuidad del proceso histórico iniciado hace ya varios siglos.

4.3.3. ESPACIALIDAD DE LA NUEVA ECONOMÍA

Como hemos visto, existe consenso en que estamos en un punto de quiebre histórico originado más que en un descubrimiento clave -tal como ocurrió en su momento con la máquina de vapor o el motor eléctrico- cómo es la computadora en la actualidad, en un proceso de convergencia tecnológica en el que se han unido biotecnología, informática y robótica, y que conduce a la sociedad planetaria en una nueva dirección.

Así como la maquinaria tuvo la función de reemplazar a la fuerza muscular del hombre, la computadora sustituye al poder del cerebro, lo que hace, según Ramonet, que los cambios sean mayores y de más largo alcance. Todo cambia, desde las reglas de la economía, los esquemas de política, los asuntos de ecología y sustentabilidad, los valores sociales, los criterios culturales, hasta las actitudes de la gente. Desde mi punto de vista, todo ello constituye la espacialidad disipativa a la que me he referido.

“Los neocapitalistas a escala mundial están apostando a la probabilidad de que esta fase de transformación económica proporcionará un crecimiento exponencial en las actividades asociadas con las carreteras virtuales, las tecnologías de redes y el internet. A esto es a lo que se ha llamado ‘la nueva economía’” (Ramonet, 2000; 2).

En los mercados bursátiles, el hecho sobresaliente es que los precios de las acciones han alcanzado niveles máximos, comandadas por lo general por el sector de empresas de alta tecnología, y en particular de la TIC.

Sin embargo, la base de la nueva economía, desde mi punto de vista, es la “flexibilización” de los mercados laborales, que junto con otras fuerzas -el cambio tecnológico, en particular en la TIC, la desregulación, el exceso de capacidad productiva, y las restricciones fiscales en muchos países alrededor del mundo- están detrás del proceso deflacionario a escala mundial.

El elemento fundamental, se refiere entonces a la sorprendente moderación salarial y a la flexibilidad laboral prevaleciente principalmente en EUA, que se ha vuelto modelo a seguir, en particular por los miembros de la Unión Europea.

En este sentido, el ejemplo americano parece basarse en la eliminación de los contratos colectivos nacionales y de los acuerdos sectoriales, para desarrollar

los procesos de negociación salarial planta por planta (BIS, 2000). Dejando obsoletos los antes exitosos modelos keiretsu y chaebol.

Dicha moderación salarial, junto con la ofensiva neoliberal desatada desde comienzos de los años ochenta, han promovido una división de la sociedad entre los que tienen acceso a las nuevas TIC y los que aparecen al margen, en lo que se ha denominado la división digital de la sociedad. En general, dicha división tiene lugar al interior de las sociedades nacionales, a escala regional y mundial, destacando el caso del continente africano, África al sur del Sahara para ser más preciso, como muestra de la polarización propia de la espacialidad disipativa.

Cuando a mediados de los años ochenta, Peter F. Drucker (1993) afirmó que la economía mundial no estaba cambiando, sino que ya había cambiado, apuntó correctamente a una de las grandes transformaciones que tendrían lugar tan sólo unos años después; el surgimiento de la sociedad del conocimiento (según Drucker como expresión de la sociedad post-capitalista).

No obstante, los cambios a que hacía referencia Drucker; la economía de productos primarios desligada de la economía industrial; la economía industrial desligada del empleo; y, la desvinculación entre los flujos de comercio y capital a escala internacional, además del predominio de estos últimos, lejos estaban de modificar el funcionamiento económico como lo ha hecho la TIC.

En torno al primer aspecto, lo fundamental era la autonomía relativa que mostraba la producción industrial respecto de las materias primas, cuyos precios se habían desplomado sin conducir por ello a una recesión en los países industriales, dada su cada vez menor participación en el producto nacional.

"La economía productora de materias primas ha llegado de esta manera a encontrarse desvinculada de la economía industrial. Este es el principal cambio estructural de la economía mundial, con importantes implicaciones para la política económica y social así como para la teoría económica de los países desarrollados o en vías de desarrollo" (Drucker, 1987; 40).

Respecto al cambio organizacional, Drucker afirmaba que:

"...en Estados Unidos, pero en mayor medida en otras economías industriales como Japón y Alemania Occidental, el dinamismo de la economía ha pasado de basarse en las grandes empresas de la economía industrial de los últimos treinta años, a basarse en

compañías más pequeñas, profesionalmente administradas, amplia y públicamente financiadas" (Drucker, 1987; 49).

Como conclusión general, Drucker apuntaba que: "la dinámica económica ha pasado de la economía nacional a la economía mundial" (61), y que a su vez en este nivel se estaba dando la emergencia de la "economía simbólica" (o de los símbolos) –movimientos de capital, tipos de cambio y flujos de crédito– desplazando a la 'economía real' –el fruto de bienes y servicios–. Las dos economías parecen estar operando en forma creciente e independiente. Esto es lo más visible y el menos comprensible de los cambios" (Drucker, 1987; 52).

En un trabajo posterior (1993), Drucker de plano se refiere al surgimiento de una sociedad postcapitalista, comparando la situación actual con los cambios que ocurren sólo después de unos centenares de años, definiendo a la actual como la "sociedad del conocimiento" caracterizada, entre otras cosas, por el conocimiento como recurso principal, la transformación del viejo estado-nación en un estado postcapitalista, la nueva economía estaría caracterizada entonces por la revolución administrativa (conocimiento aplicado al conocimiento, y no al trabajo o a las herramientas como en las revoluciones anteriores).

Otro autor relevante por el peso que han adquirido sus planteamientos es Manuel Castells, quien ha desarrollado el concepto de la nueva economía mundial como economía informacional y globalizada:

"En las dos últimas décadas, ha surgido una nueva economía a escala mundial. La denomino informacional y global para identificar sus rasgos fundamentales y distintivos, y para destacar que están entrelazados" (Castells, 1999; 93).

La base de la nueva economía es la revolución en la TIC. Desde esta perspectiva, Castells afirma que el actual, puede ser caracterizado como un punto de "discontinuidad histórica" (Castells, 1999; 94).

Parte de tal discontinuidad, y desde mi perspectiva, se expresa en la forma que adquirió la crisis iniciada el 2 de julio de 1997 en Tailandia, como crisis de la nueva economía, lo que señaló el fin de tres décadas de milagro económico en la región.

Al inicio del año 2000, personajes como Joseph Stiglitz, consideran que las semillas de la crisis fueron sembradas cuando se obligó a esos gobiernos, por medio del FMI, a abrir sus economías a los movimientos internacionales de capital, cuando en realidad no lo requerían, pues el nivel de la tasa de ahorro rondaba el 30% y los gobiernos registraban superávit presupuestarios (Stiglitz, 2000).

Otro organismo que enfrenta serios problemas es el FMI, que es cada vez más cuestionado incluso por personajes que antes lo encabezaron. El punto de quiebre parece ser el papel jugado en el desarrollo de la crisis del sudeste asiático. En efecto, para Stiglitz, en esta región "el problema no fue un gobierno imprudente, como en América Latina; el problema fue un imprudente sector privado" (Stiglitz, 2000).

Más aún, el meollo del asunto fue el intento del FMI de aplicar la misma receta en condiciones sociales y económicas distintas, o el no considerar la infraestructura y la distribución del ingreso, como en el caso de Rusia. Este planteamiento ha sido desarrollado en forma más profunda por Gowan como parte de su tesis del funcionamiento del RDWS y del papel que jugaron los "hedge funds" en la "solución" de la crisis, por sobre la propia administración estadounidense.

En síntesis, parece que las debilidades de la nueva economía mundial se ubican principalmente, aunque no de manera exclusiva, en el campo de la economía monetario-financiera.

Hace ya algunos años presenté algunos argumentos generales respecto al surgimiento de una nueva economía en EUA a partir de los años setenta, en al menos tres perspectivas; a escala micro, a partir de los cambios en la organización industrial; en el ámbito macro dadas las nuevas relaciones entre crecimiento económico e inflación; y en el plano regional con base en los procesos de relocalización industrial, implantación de industrias de alta tecnología y cierta recuperación de las regiones del noreste de EUA.

En el tema de la llamada *nueva economía*, me parece necesario abordar su crítica en la medida que lo ocurrido en la segunda mitad de la década de los

noventa, pudiera significar una reversión de la tendencia a la declinación hegemónica de EUA a escala mundial.

Los logros de la economía norteamericana durante los años noventa, y en particular a partir de 1995, deben entonces evaluarse en el contexto de su inserción en el mercado mundial. Si EUA ha registrado la expansión más prolongada de su historia (en julio de 2000 alcanzó el mes número 110 sin recesión, cuando el record previo era de 106 meses y tuvo lugar durante los dorados años sesenta⁴⁹), en condiciones de bajos niveles inflacionarios (lo que constituye, en la versión oficial, la expresión macro de la nueva economía), sólo se entiende por la forma en que ha venido operando la economía mundial en la coyuntura histórica. Más aún, cuando la base de esa nueva economía es la llamada TIC, una de cuyas principales manifestaciones es la Internet.

La interrogante es si el comportamiento de la economía estadounidense a partir del año 1995 es un factor de reversión de la tendencia a su declive hegemónico y al proceso de disipación a escala mundial. La asincronía de los movimientos cíclicos entre las economías europeas, asiáticas y norteamericana parece más bien apuntar en sentido contrario.

⁴⁹ El National Bureau of Economic Research (NBER) de EUA, es el organismo encargado de hacer el seguimiento del ciclo económico en EUA. De acuerdo a sus registros, que datan de 1854, el periodo de expansión que más se había prolongado antes del actual, se registró entre febrero de 1961 y diciembre de 1969 (106 meses), seguido de la expansión que duró 92 meses y que tuvo lugar entre noviembre de 1982 y julio de 1990.

4.4. LA NUEVA ECONOMÍA NORTEAMERICANA ¿DE PAPEL?: LA ADMINISTRACION CLINTON (1992-2000)

4.4.1. ALCANCES Y LIMITACIONES

Hasta el final de su segunda administración, el presidente Clinton se encargó de enfatizar algunas de las transformaciones ocurridas en el funcionamiento económico de EUA, bautizándolas con el nombre de “nueva economía”:

“Este Informe define a la Nueva Economía por las mejoras extraordinarias en el funcionamiento económico –incluidos el rápido crecimiento de la productividad, ingresos crecientes, bajo desempleo e inflación moderada- que han resultado de la combinación de avances tecnológicos, nuevas prácticas empresariales, y políticas económicas adecuadas, que se refuerzan mutuamente” (Economic Report of the President, enero de 2001, p. 23).

En efecto, se registraron cambios importantes en las bases del crecimiento económico de EUA, algunos de los cuales también están detrás del inicio de un nuevo período recesivo al finalizar el año 2000.

Desde otra perspectiva, podemos apreciar que el nuevo paradigma de articulación del espacio económico mundial, la espacialidad disipativa, lo define el desarrollo de la TIC. Me parece pertinente aclarar, sin embargo, que a diferencia del planteamiento de Manuel Castells en el sentido de que este nuevo paradigma implica el tránsito del espacio de lugares al espacio de flujos (Castells, 1999), como base de lo que denomina la sociedad red, lo que hace la TIC es redimensionar y rearticular los lugares en una nueva espacialidad, más que eliminarlos.

Es justamente este redimensionamiento y rearticulación de lugares lo que está en juego con la crisis de la nueva economía norteamericana y, por lo tanto, de la nueva economía mundial.

Un claro ejemplo de lo anterior fueron las crisis del mercado mundial, en particular la crisis de 1997-98 iniciada en el sudeste asiático. El problema para varios países de la región es su perfil exportador de bienes y servicios del sector TIC, y la caída de la demanda ocurrida a partir de la desaceleración en EUA.

CUADRO 4.6

EUA: INDICADORES DEL INICIO DE LA RECESIÓN, 2000
(Cambios porcentuales respecto al trimestre anterior)

	I	II	III	IV
PIB	4.8	5.6	2.2	1.1
CONSUMO	7.6	3.1	4.5	2.8
INVERSIÓN	16.4	11.2	3.1	-1.3
GOBIERNO	-1.1	4.8	-1.4	2.7
EXPORT. BIENES Y SERVICIOS	6.3	14.3	13.9	-6.1
IMPORT. BIENES Y SERVICIOS	12.0	18.6	17.0	-0.7
VENTAS FINALES DEL PIB	6.7	3.9	2.4	1.5
BIENES	6.4	8.5	4.1	-2.8
SERVICIOS	2.5	5.2	1.3	3.8
ESTRUCTURAS	12.3	-3.0	-0.6	2.0
PROD. VEHÍCULOS DE MOTOR	0.3	-4.5	-16.9	-20.8
VENTAS FINALES COMPUTAD.	76.2	55.4	40.6	18.6
<i>CONSUMO</i>				
BIENES DURABLES	23.6	-5.0	7.6	-2.8
VEHÍCULOS AUTOM. Y PARTES	27.7	-16.9	7.5	-10.9
MUEBLES Y EQUIPO P/HOGAR	19.1	5.6	8.6	3.7
NO DURABLES	6.0	3.6	4.7	0.8
SERVICIOS	5.2	4.6	3.7	5.0
<i>INVERSIÓN</i>				
NO RESIDENCIAL	21.0	14.6	7.7	-0.6
ESTRUCTURAS	22.3	4.4	14.6	8.8
EQUIPO Y SOFTWARE	20.6	17.9	5.6	-3.5
RESIDENCIAL	3.2	1.3	-10.6	-3.4
ESTRUCTURAS	2.9	1.3	-10.9	-3.6
EQUIPO	16.4	1.9	1.2	4.6
<i>EXPORTACIONES</i>				
BIENES	6.0	19.0	21.0	-8.5
APARATOS Y MATER.Industr	3.5	9.4	21.0	-0.5
BIENES DE CAPITAL (NO AUTO)	3.2	43.6	22.9	-9.2
SERVICIOS	6.9	3.5	-2.8	0.4
<i>IMPORTACIONES</i>				
BIENES	11.2	20.0	16.2	-1.6
BIENES DE CAPITAL (NO AUTO)	14.4	36.2	26.5	4.2
AUTOS, MOTORES Y REFACC.	11.1	3.1	14.9	-16.4
SERVICIOS	16.6	10.6	22.3	4.7

Fuente: USDOC, Survey of Current Business, marzo de 2001, pp. 2, 3, 4, 6 y 11

Un problema al que seguramente se enfrentará la economía norteamericana es la posible reversión del círculo virtuoso generado por la nueva

economía, en un círculo vicioso apoyado en la especulación y las corridas financieras. Entre los elementos que pueden promover tal reversión están las menores tasas de ganancia, los ajustes en el mercado de valores (que han sobre-reaccionado a los recortes de la tasa de interés efectuados por la Reserva Federal), y la continuada caída de los índices de confianza de consumidores y empresas.

Desde el segundo trimestre del año 2000, hasta comienzos del año 2001, el ritmo de la actividad económica en EUA decreció drásticamente. La desaceleración superó ampliamente las previsiones iniciales, colocando en el centro del debate el tema de la evaluación de la primera crisis de la llamada nueva economía.

Hoy sabemos que justamente en el segundo semestre del año 2000 la recuperación más prolongada en la historia moderna de EUA llegó a su fin.

En relación al inicio de la crisis en EUA, del cuadro 6, quiero señalar los siguientes aspectos:

- a) La fractura temporal de una de las bases de la nueva economía. La inversión fija no residencial, y en particular la inversión en equipo de cómputo y software que declinó bruscamente a lo largo de 2000, llegando incluso a registrar un decrecimiento durante el último trimestre del año.
- b) Con datos que no aparecen en el cuadro, podemos señalar que tal caída ha sido acompañada por el desplome del índice NASDAQ, que incluye a las empresas del sector clave de la nueva economía: tecnología de información y comunicación. A partir del máximo registrado en marzo del año 2000, dicho índice perdió 62% hasta mediados de marzo de 2001.
- c) Otro de los pilares de la expansión, el consumo personal, también decayó notoriamente.
- d) En el frente externo, a pesar de que para todo el año 2000 el déficit en la balanza comercial alcanzó una cifra histórica de casi 450 mil millones de dólares, el comercio exterior de EUA se frenó fuertemente durante el último trimestre de ese año.

CUADRO 4.7
COMPARACIÓN DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA EN EUA
EN LA COYUNTURA HISTÓRICA

	1961-1969	1983-1990	1991-1999	1995-1999
Indicadores macro ¹				
PIB	5.0	4.3	3.6	4.4
Empleo	2.1	2.5	1.5	1.7
Productividad	2.9	1.7	2.1	2.6
Deflactor del PIB	2.6	3.3	1.9	1.6
Precio de las acciones ²	5.1	12.6	16.4	23.1
Tasas promedio:				
Tasa de desempleo	4.7	6.8	5.8	4.8
Tasa de ahorro de familias	8.4	8.4	5.6	3.9
Tasa de interés a 10 años ³	4.7	9.6	6.4	5.9
Inversión y ganancias:				
Inversión privada/PIB	13.4	14.6	15.6	17.3
Inversión en equipo/PIB	3.4	6.0	8.3	9.7
Ganancias corporativas/PIB	10.8	7.4	8.7	9.7
Endeudamiento:				
Deuda/ingreso familias	63.4	74.4	89.6	94.2
Deuda/producto empresas ⁴	54.9	70.6	75.3	76.3
Cuenta corriente/PIB	0.5	-2.4	-1.7	-2.3

¹ Cambio porcentual anual.

² Índice S&P 500.

³ Notas y bonos del tesoro de EUA.

⁴ Sector corporativo no financiero.

Fuente: Con base en BIS 2000, en base a cifras nacionales de EUA, p. 14.

Cifras complementarias referidas a la contribución sectorial al cambio porcentual del PIB también apuntan al debilitamiento del fuerte apoyo que a partir de 1995 dio el sector de la TIC, equipo y software en particular, al asombroso crecimiento económico de EUA (SCB, marzo de 2001; 2).

En el cuadro 4.7 puede verse la comparación entre las recuperaciones de posguerra:

Del cuadro interesa destacar los siguientes aspectos: la recuperación de la década de los noventa fue la más larga, pero no la más dinámica, sigue en un primer lugar la de la década de los sesenta, e incluso ocupa el último lugar si se considera todo el período 1991-99; tampoco es la de mayor ritmo de creación de

empleos, y ni siquiera en la que más ha crecido la productividad. ¿En qué radica entonces la novedad y fortaleza de la economía norteamericana? En los bajos niveles inflacionarios, en el sostenido aumento de los precios de las acciones y en la mayor inversión, en particular en equipo de TIC.

Sobresalen, asimismo, algunos indicadores de debilidad vinculados con el creciente aumento del endeudamiento privado. En efecto, en comparación con las dos recuperaciones previas, la de los años noventa se caracterizó por el acelerado proceso de endeudamiento tanto de las familias y de las empresas, en condiciones de una tasa de ahorro decreciente.

Otro hecho relevante se refiere a la brecha creciente entre el comportamiento de los indicadores de la producción y de la bolsa de valores que corrió mucho más aprisa que lo que señalaba la salud de empresas y consumidores (Brenner, 1998). El propio BIS señaló en su Informe 2000:

"Aún si sólo 4% de la riqueza ganada se gastara en el corto plazo, los mayores precios de las acciones representarían de un 20 a un 25% del incremento en el consumo durante los últimos cinco años" (BIS; 2000, 16).

Mención aparte merece lo ocurrido a partir de 1995. En este lapso la producción no sólo mantuvo su crecimiento, sino que se aceleró, apuntalada por el repunte de la productividad y del empleo, así como las menores presiones inflacionarias. Todo lo cual se expresó en un sorprendente dinamismo de las acciones en la bolsa de valores, en particular aquellas vinculadas con el sector TIC. En este mismo periodo, continuó el descenso de la tasa de desempleo, aunque también del ahorro privado.

De nueva cuenta, sin embargo, el crecimiento económico con las características señaladas se apoyó en una aceleración del endeudamiento privado y de captación de capitales del resto del mundo, en forma que casi iguala a lo ocurrido durante los años ochenta.

En síntesis, la nueva economía estadounidense fue financiada por el ingreso masivo de capital procedente del resto del mundo. Esta es una problemática que requiere la mayor atención.

Lo anterior está en la base del auge de inversión privada fija, y en particular de inversión fija no residencial, que aunque no logró recuperar la participación en el producto que llegó a registrar al inicio de los años ochenta, sí mantuvo el crecimiento a partir de 1993, en condiciones de la reducción de la tasa de ahorro personal hasta alcanzar niveles históricamente reducidos, cercanos al 4% del producto (FMI, 2000).

Aunque las industrias de TIC representaban una porción relativamente pequeña del PIB de EUA en el año 2000 (8.3%), contribuyeron en casi un tercio al crecimiento económico real de EUA entre 1995 y 2000.

El creciente déficit en cuenta corriente, a partir del superávit que registró en 1991, pudo sostenerse hasta alcanzar casi un 5% del PIB a comienzos de 2000, gracias al continuado ingreso de capital de largo plazo a EUA. El cambio se ubica en el origen del déficit, pues ante la situación de superávit presupuestario, el sector público se desendeudó, el sector privado incurrió en un endeudamiento creciente y acelerado a partir de 1995.

El consumo personal, otro de los pilares del crecimiento económico de EUA, no sólo de la más reciente recuperación sino de la expansión ocurrida a partir de finales de los años cincuenta, también se vio frenado.

Cabe recordar que el consumo personal representa dos tercios de la demanda interna total a partir de finales de los años cincuenta, registrando un leve aumento en los últimos cuarenta años (de 62 a 65% entre 1959 y 2000), lo que tiene que ver con el mayor dinamismo del consumo real respecto a dicha demanda interna total.

A su vez, la estructura del consumo ha tendido a cambiar a favor de los servicios, que aumentaron su participación en este de 40% en 1959 a 58% en 2000, destacando los aumentos en la participación del cuidado médico, los servicios financieros, los servicios recreativos y la educación. Lo cual a su vez está íntimamente vinculado con los aumentos de pagos institucionales de servicios médicos, el aumento de la edad promedio de la población, de los fondos de pensiones, fondos mutualistas, de la contratación de TV por cable y de internet, etc.

Una explicación plausible parece ser que este comportamiento obedece a cambios demográficos, innovaciones tecnológicas, y a los nuevos "estilos de vida" de los estadounidenses, que los han impulsado por una parte a adquirir más muebles y enseres domésticos, intentar manejar sus fondos de retiro a través de mecanismos financieros (los activos financieros en poder de las familias aumentaron de 23% a 42% entre 1959 y 2000) y el acceso a la tecnología de la información y comunicación (en el marco de la división digital), que se expresa en el aumento de familias que han contratado TV por cable y están conectadas a la internet.

Un elemento adicional a tener presente es la mayor participación de la mujer en la fuerza de trabajo.

La participación creciente de los servicios en el consumo así como su dinamismo, ayudaron a atenuar el movimiento cíclico del consumo en general, en relación por ejemplo al movimiento más acentuado del ciclo de la inversión. Sin embargo, un elemento a tener en cuenta a propósito de la nueva recesión es que la nueva composición del consumo y de los servicios como elemento central, lo hace más sensible a los cambios que pudieran ocurrir en el ingreso. Por ahora el efecto se ha dejado sentir en el continuado endeudamiento de las familias y de la economía norteamericana en general.

En el ámbito de las relaciones económicas internacionales, por una parte no sólo continuó aumentando el déficit en cuenta corriente, sino que se ha acelerado alcanzando la cifra histórica de 436 mil millones de dólares en el año 2000, monto que es el doble del registrado en 1998, y cuatro veces el nivel que había al inicio del auge que comenzó en 1995 (cuadro 4.8).

La balanza comercial, por su parte, también ha venido registrando aumentos constantes en el déficit, hasta alcanzar los 450 mil millones en 2000 (comparado con 74 mil millones registrados en 1991).

Por otro lado, a propósito del inicio de la nueva recesión, tanto las exportaciones como las importaciones de mercancías se desaceleraron bruscamente durante el último trimestre de 2000.

CUADRO 4.8

EUA: RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES SELECCIONADAS, 1990-2000

En millones de dólares

	EXPORT. MERCANC.	IMPORT. MERCANC.	BALANZA COMERCIAL	BALANZA CUENTA CORRTE.	ACTIVOS EU EN EXTER. NETOS	ACTIVOS EXTRANJE. EN EUA NET	POSICIÓN NETA
1990	389307	498337	-109030	-76961	81234	141571	-60337
1991	416913	490981	-74068	6616	64388	110808	-46420
1992	440352	536458	-96106	-47724	74410	170663	-96253
1993	456832	589441	-132609	-82681	200552	282040	-81488
1994	502398	668590	-166192	-118605	176056	305989	-129933
1995	575845	749574	-173729	-109457	352376	465684	-113308
1996	612057	803327	-191270	-123318	413923	571706	-157783
1997	679702	876367	-196665	-140540	488940	756962	-268022
1998	670324	917178	-246854	-217138	335436	482235	-146799
1999	684358	1029917	-345559	-331479	430187	753564	-323377
2000	773304	1222772	-449468	-435377	553349	952430	-399081

Fuentes: Para los años 1990-1999, Economic Report of the President, enero 2001.

Para el año 2000: Bureau of Economic Analysis, 15 de marzo de 2001.

Sin embargo, para tener una mejor idea de las condiciones de la actual recesión, la primera de la nueva economía, conviene revisar el comportamiento observado en seis recesiones previas.

En el cuadro 4.9, se observan los siguientes hechos:

La recesión más profunda fue aquella de mediados de los años setenta, vinculada al primer choque petrolero, al inicio de la crisis de productividad a escala mundial y a la sobreproducción de productos industriales.

En esa recesión, el impacto se concentró en la inversión interna privada bruta, que entre el cuarto trimestre de 1973 y el primero de 1975 registró un desplome del orden de casi el 27%.

En contraste, la crisis más leve fue la que tuvo lugar a finales de los años sesenta y comienzos de los setenta. En esa ocasión, la caída de la inversión no fue tan profunda y otros rubros fungieron como elementos de cierto dinamismo, fue el caso de las exportaciones de bienes y servicios.

CUADRO 4.9

EUA: COMPORTAMIENTO DEL PIB EN SEIS RECESIONES Y RECUPERACIONES

Tasas de crecimiento con base en dólares encadenados de 1996

	PIB	Con- sumo perso- nal	Invers. interna privad. bruta	Export. b. y s.	Import. b. y s.	Gobierno	Compras internas brutas
RECESIONES							
1960:IIIT a 1961:IT	-0.5	-0.3	-10.6	3.0	-8.0	3.5	-1.0
1969:IVT a 1970:IVT	-0.1	1.7	-7.0	7.1	3.0	-1.4	-0.3
1973:IVT a 1975:IT	-3.4	-1.0	-26.7	5.0	-11.0	3.6	-4.7
1980:IT a 1980:IIIT	-2.2	-1.3	-15.7	1.5	-14.0	-1.0	-3.8
1981:IIIT a 1982:IVT	-2.8	2.4	-22.2	-11.1	-1.2	3.5	-1.9
1990:IIIT a 1991:IT	-1.5	-0.9	-12.6	1.2	-5.7	1.4	-2.2
RECUPERACIONES							
1961:IIIT a 1969:IIIT	48.8	47.8	81.2	73.6	114.9	38.8	50.3
1971:IT a 1973:IIIT	12.3	13.2	25.6	32.2	19.3	-2.2	11.6
1975:IIIT a 1979:IVT	22.2	19.7	64.5	44.2	59.4	7.7	23.1
1980:IVT a 1981:IIIT	1.2	0.5	4.7	2.3	4.4	1.6	1.4
1983:IT a 1990:IT	35.1	32.9	58.1	87.1	88.7	29.1	35.8
1991:IIIT a 2000:IT	37.8	39.0	119.3	76.9	134.3	11.1	43.0

Fuente: Elaborado con base en; Survey of Current Business, agosto de 2000.

En las otras recesiones en que la inversión ha sido la más golpeada, el efecto ha sido mayor sobre el comportamiento del PIB. Es el caso de la crisis de comienzos de los años ochenta (la llamada crisis de doble zambullida), que se vio agravada debido a que a pesar de la intervención gubernamental y del mantenimiento del consumo personal, a la caída drástica de las inversiones se juntó el desplome de las exportaciones de bienes y servicios.

En la crisis que comenzó en el segundo semestre de 2000, se configuró una situación de cierta gravedad dado el desplome de la inversión y la contracción de la demanda global, junto con el desahorro privado interno registrado al final del ese año. A ello habría que agregar los niveles de endeudamiento extraordinario en que han incurrido las familias y el peso cada vez mayor del mercado de valores y de dinero en el funcionamiento económico de EUA.

No obstante, un elemento de atenuación temporal fue el superávit presupuestario con el que contó inicialmente la administración Bush, así como el comercio con China (ver cuadro 4.10).

CUADRO 4.10

COMERCIO BILATERAL EUA-CHINA, 1985-2000

En millones de dólares

	EXPORTACIONES DE EUA A CHINA	IMPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA	SALDO COMERCIAL PARA EUA
1985	3856	3862	-6
1992	7418	25728	-18310
1995	11754	45543	-33789
2000	16253	100063	-83810

Fuente: Census Bureau, "US Trade Balances with China"

Llama la atención el periodo corto de tiempo en el que China se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de EUA, debido más que nada al auge sorprendente de las exportaciones chinas a Estados Unidos. De acuerdo a la administración Clinton ello implica que se está abriendo el mercado chino a los productos estadounidenses "desde trigo, hasta autos y servicios de consultoría" (ERP, enero de 2001, p. 5).

Lo anterior tiene que ver con la forma en que se dio la expansión más reciente (que fue la más prolongada en la historia moderna de EUA) y compararla con las cinco recuperaciones previas. En el mismo cuadro 4.9 podemos apreciar lo siguiente:

La recuperación ocurrida en los años noventa destaca por el papel fundamental que tuvo la inversión interna privada bruta, cuyo crecimiento fue el doble comparado con las expansiones de los años ochenta y la de los setenta y alrededor del 40% mayor que la de los años sesenta. Esta es sin lugar a dudas la diferencia fundamental de la expansión más reciente respecto a las anteriores, es lo nuevo del funcionamiento económico.

La segunda característica relevante de esta recuperación fue el gran dinamismo mostrado por la importación de bienes y servicios, superior al registrado en las cinco recuperaciones previas incluida la de los años sesenta.

Del lado del comportamiento del consumo personal, aunque en la última recuperación tuvo un mayor dinamismo en comparación con el registrado en los

años ochenta y muy superior a la de los setenta, se quedó no obstante por debajo del nivel alcanzado en los años sesenta.

El problema es ¿cómo se financió el auge de la inversión, el consumo y las importaciones en los años noventa, en condiciones de tasas de ahorro interno bajas y decrecientes? Con captación de ahorro del resto del mundo. De ahí el aumento espectacular del déficit en la cuenta corriente, desde un nivel ligeramente superavitario en 1991 hasta un nivel cercano al 5% del PIB en el año 2000.

Desde otra perspectiva, en el cuadro 4.11 se puede apreciar lo siguiente:

En lo que parece haber sido su punto máximo, la participación de la inversión en el PIB alcanzó un nivel sin precedentes de 19.3%, que se compara con cifras del orden del 14.5 en el punto máximo de las recuperaciones de los años setenta.

El mínimo registrado en dicha participación se registró durante los periodos recesivos de comienzos de los años sesenta, mediados de los setenta y en la crisis de 1980-82, con cifras de 10.4, 11.2 y 11.6 respectivamente. La pregunta es si podemos descartar una reducción a esos niveles en la participación de la inversión en el PIB a propósito de la actual recesión.

Por su parte, el consumo personal ha tenido un comportamiento mezclado, alcanzando sus máximos de participación en el PIB tanto en periodos de recuperación como de recesión. Incluso más, fue al final de la recesión de 1980-82 que alcanzó su máximo con un 67.7 del PIB, seguida por un 67.6 en las recuperaciones de 1983 y comienzos del año 2000. ¿Es el gasto de los consumidores un expediente abierto en la actual recesión?

Otro comportamiento a destacar es el observado por la importación de Servicios, que alcanzaron un máximo al final de la recuperación más reciente, con un 15.9 del PIB, nivel que representa el doble y hasta el triple del registrado en las recuperaciones previas.

En general, se observa una tendencia a la "apertura" de la economía norteamericana, dado que las relaciones del comercio exterior de bienes y servicios sobre el PIB han tendido a aumentar a partir de los años sesenta, desde un 8.4 en 1960, hasta un 27.7 en el primer trimestre del 2000.

CUADRO 4.11
EUA: COMPORTAMIENTO DEL PIB EN PERIODOS RECESIVOS Y DE RECUPERACIÓN,
1960-2000

Participación en % con base en dólares encadenados de 1996

	CONSUMO PERSONAL	INVERSIÓN INTERNA PRIVADA BRUTA	EXPORT. BIENES Y SERVICIOS	IMPORT. BIENES Y SERVICIOS	GOBIERNO	COMPRAS INTERNAS BRUTAS
PERIODOS RECESIVOS						
1960:IIT	63.8	11.5	3.7	4.7	27.6	101.9
1961:IT	63.9	10.4	3.8	4.3	28.8	101.3
1969:IVT	64.0	12.7	4.2	6.2	26.4	102.5
1970:IVT	65.2	11.8	4.5	6.4	26.1	102.3
1973:IVT	64.5	14.8	5.3	6.5	21.9	101.3
1975:IT	66.1	11.2	5.8	6.0	23.5	100.0
1980:IT	65.0	14.4	6.7	7.1	20.7	100.2
1980:IIIT	65.6	12.4	6.9	6.2	20.9	98.5
1981:IIIT	64.3	14.5	6.6	6.5	20.3	99.4
1982:IVT	67.7	11.6	6.1	6.6	21.6	100.3
1990:IIIT	66.5	13.9	8.6	9.5	20.6	100.9
1991:IT	66.9	12.3	8.8	9.1	21.2	100.2
PERIODOS DE RECUPERACIÓN ECONÓMICA						
1961:IIIT	63.7	10.9	3.6	4.3	28.5	101.6
1969:IIIT	63.2	13.3	4.1	6.2	26.6	102.6
1971:IT	64.6	13.0	4.4	6.1	25.1	102.3
1973:IIIT	65.2	14.5	5.2	6.5	21.8	101.6
1975:IIIT	66.6	10.8	5.5	5.4	23.2	99.7
1979:IVT	65.3	14.5	6.5	7.1	20.5	100.4
1980:IVT	65.2	13.4	6.8	6.5	20.5	99.1
1981:IIIT	64.7	13.9	6.8	6.7	20.6	99.3
1983:IT	67.6	11.9	6.1	6.7	21.5	100.4
1990:IT	66.5	13.9	8.4	9.4	20.6	100.9
1991:IIIT	67.0	12.1	9.2	9.4	21.1	100.1
2000:IT	67.6	19.3	11.8	15.9	17.0	103.8

Fuente: Elaborado con base en datos de Survey of Current Business, varios números.
(La suma de las participaciones en el PIB no es igual a 100).

Esta situación de apertura es un elemento importante a considerar para el análisis de la inserción de EUA en la economía mundial.

Ya el presidente Clinton había advertido que la nueva economía no era un seguro contra las crisis (ERP, enero de 2001), aunque el énfasis lo colocaba en la necesidad de continuar con la misma estrategia económica de modo que se asegurase la permanencia del "círculo virtuoso de menores tasas de interés, mayor inversión, más empleos, productividad creciente y mayores salarios" (ERP,

enero de 2001, p.3). La continuidad de una política fiscal "sana" (que llevó a transformar el déficit presupuestario en superávit en un periodo corto de tiempo), que posibilitara eliminar la deuda de EUA de aquí al año 2012, y que fuera un marco adecuado para el desarrollo de las capacidades innovativas de los norteamericanos.

Sin embargo, la crisis hizo su aparición en el contexto de la estrategia de la administración del presidente Clinton. Algunas cifras ilustrativas al respecto:

CUADRO 4.12
CRONOLOGÍA DE UNA RECESIÓN ANUNCIADA, AÑO 2000*

	marzo	mayo	julio	agosto	sep.	octubre	nov.	dic.	enero 2001
NASDAQ	5048	→							1857
Bonos corporativos de alto g.		7.85							7.15
Bonos del tesoro a 10 años		6.44							5.16
Bonos municipales		6.00							5.10
Tasa hipotecaria		8.52							7.03
Fondos federales			6.54						5.98
500 common stocks				1485.5					1335.63
Capacidad utilizada									
Total					82.4				80.2
Manufacturas					81.7				78.9
Producción industrial					149.0				147.0
Manufacturas durables					198.4				194.4
Manufact. No durables						116.3			114.2
Tasa de desempleo civil						3.9	→		4.2
Tasa de descuento a 91 días							6.18		5.27
Tasa preferencial								9.50	9.05

* En todos los casos, excepto en la tasa de desempleo, la cifra expresa el nivel máximo alcanzado durante el año 2000, a partir de entonces la caída ha sido constante. Los datos para el mes de marzo indican que dicha deterioro ha continuado profundizándose.

Fuente: Elaborado con base en cifras proporcionadas por Survey of Current Business, marzo de 2001.

No por casualidad fue el índice accionario NASDAQ, expresión baluarte de la nueva economía, el que dio la señal de partida de la crisis, al alcanzar su

máximo en el mes de marzo de 2000, para a partir de entonces comenzar una caída que se alargó por todo un año, hasta perder 62% de su valor máximo.

En orden cronológico le siguieron durante el mes de mayo los rendimientos de los bonos corporativos de alto grado, los bonos del tesoro a 10 años, los bonos municipales y la tasa hipotecaria.

Para el mes de septiembre, el deterioro abarcó ya no sólo al sector financiero, sino que se extendió al ámbito de la producción industrial y la capacidad utilizada. La nueva economía contagió a la vieja economía, hasta que quedó atrapada la tasa de desempleo, que ya no pudo bajar más allá del 3.9 histórico registrado en octubre de 2000.

En la base de este funcionamiento económico está el sorprendente crecimiento registrado en la productividad del trabajo⁵⁰, cuya tasa se duplicó a partir del año 1995.

"Nuestra sostenida fortaleza económica junto con una baja inflación, sugieren que la economía de EUA puede haber cruzado a una nueva era de mayor prosperidad y oportunidades económicas, tanto como ocurrió luego del desarrollo y ampliación del dinamo eléctrico y el motor de combustión interna" (USDOC, 2000; v).

Parte de la reducción en los precios se explica por la baja continuada del equipo de telecomunicaciones, cuyos precios se redujeron 2% anual entre 1994 y 1998. Ello impulsó la inversión de las empresas en equipo y software de TI, cuyo monto también se duplicó entre 1995 y 1999 de 243 mil millones de dólares a 510 mil millones, según cifras de USDOC.

Es decir, se han conjugado varios de los elementos que posibilitan la innovación, aplicación y difusión de la tecnología de la información.

La crisis, desde mi perspectiva, ha implicado la continuada transformación de este país en atractor, lo que se manifiesta en la continuada captación de cuantiosos volúmenes de ahorro del resto del mundo (lo que explica la duplicación del déficit comercial de ese país de 200 mil millones de dólares en 1997 a 400 mil millones para el 2000).

⁵⁰ Cabe señalar la dificultad que estriba en la medición de los índices de productividad, y más aún en condiciones de aquellos elementos vinculados con la tecnología de la información.

Asimismo, así como la TIC ha facilitado el manejo y reducción de los inventarios, también ha aumentado la sensibilidad a los choques de oferta y demanda, de lo que se desprende que el continuado aumento de la producción a escala nacional se apoya fundamentalmente en su rentabilidad. Asimismo, la TIC también ha ocasionado la velocidad de la depreciación, y por ende sus costos, lo que ha sido financiado, en condiciones de relativo estancamiento de las ganancias, por el creciente endeudamiento observado por parte de las empresas.

En opinión de la administración Clinton, la clave del nuevo funcionamiento económico fue el auge de la inversión en planta y equipo, y en particular en TIC, cuya tasa de crecimiento promedio anual para el período 1993-99 fue de un sorprendente 19%. Según Castells, la revolución en TIC comenzó a comienzos de los años setenta, rindiendo sus frutos casi tres décadas después bajo la forma de crecimientos sustanciales de la productividad. Junto a la revolución en TIC, tenemos a la biotecnología, la tecnología médica y la ciencia de los materiales, cuyos principales descubridores e innovadores se ubican en EUA.

CUADRO 4.13

INDUSTRIAS PRODUCTORAS DE TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	
HARDWARE	SOFTWARE Y SERVICIOS
Equipo de cómputo	Servicios de programación
Comercio al mayoreo de equipo de cómputo	Software pre-cargado
Comercio al menudeo de equipo de cómputo	Comercio al mayoreo de software
Calculadoras y máquinas de oficina	Comercio al menudeo de software
Grabadoras magnéticas y ópticas	Diseño de sistemas integrados
Circuitos impresos	Preparación y procesamiento de datos
Semiconductores	Servicios de captura de información
Componentes electrónicos pasivos	Administración de servicios
Instrumentos industriales de medición	Renta y alquiler de computadoras
Instrumentos para medición eléctrica	Mantenimiento y reparación de computad.
Instrumentos para laboratorio	Otros servicios p/ computadoras
EQUIPO DE COMUNICACIONES	SERVICIOS DE COMUNICACIONES
Equipo familiar de audio y video	Comunicaciones telefónicas y telegráficas
Equipo de teléfono y telégrafo	Publicidad en radio y TV
Equipo de comunicaciones de radio y TV	Servicios de cable y otros para TV

Fuente: USDOC, *Digital Economy 2000*, junio de 2000.

Hay una creciente evidencia de que las firmas están moviendo sus redes de proveedores y canales de ventas a la línea, a la vez que están participando en

nuevos mercados en línea. Las firmas también están expandiendo su uso de sistemas encadenados para mejorar sus procesos internos (para coordinar el diseño de productos, la administración de inventarios, el mejoramiento del servicio al cliente, y reducir los costos administrativos y gerenciales). Sin embargo, la evolución de las empresas digitales aún se encuentra en sus etapas iniciales. Un estudio reciente de la Asociación Nacional de Fabricantes (National Association of Manufacturers), por ejemplo, encontró que más de dos tercios de los productores americanos de manufacturas aún no administran sus negocios en forma electrónica.

4.4.2. CRÍTICA DE LA NUEVA ECONOMÍA, 1980-2000

¿Qué es la nueva economía? Para los analistas norteamericanos la forma de funcionamiento de EUA en las dos últimas décadas da la pauta para hablar de una nueva economía (Landefeld y Fraumeni, 2000; Stiglitz, 2004).

Según los primeros, la llamada nueva economía norteamericana se apoya en cambios estructurales que han tenido lugar a partir de los años ochenta y que han mejorado el funcionamiento económico de EUA, una de cuyas expresiones habría sido la recuperación de los años noventa, que caracterizaron como la más prolongada y fuerte, que elevó el PIB pero también el PIB per capita, mayores tasas de productividad, ganancia e inversión, menor desempleo y una más equitativa distribución del ingreso nacional. La base fundamental de la nueva economía, afirman, es el impacto de la innovación tecnológica emprendida desde los años setenta, pero que sólo comenzó a rendir sus frutos en los noventa.

Para Stiglitz, sin embargo, la nueva economía también se caracterizó por una serie de problemas que de alguna manera estallaron en Seattle en diciembre de 1999 y en la recesión de comienzos del nuevo milenio. Entre ellos destaca los siguientes, la concentración de la riqueza sin precedentes, el endeudamiento acelerado tanto en el frente interno como con el exterior, la incapacidad de gestión interna y en el ámbito mundial, el aumento del descontento y la desconfianza de amplios sectores de la población en EUA y en el mundo, la defensa de la propiedad intelectual por sobre los derechos humanos en aras de defender a un

sector de la industria farmacéutica, las malas mañas en el manejo corporativo que si bien puede rendir grandes ganancias para unos pocos en el corto plazo resultan muy costosas para la población no sólo de EUA sino de otros países, la creencia de que el modelo americano de capitalismo no sólo es el mejor sino el único posible, lo que los ha conducido a la definición unilateral de la política macroeconómica y exterior.

A la nueva economía también se le han asignado otros nombres: la era de la Internet; la revolución de la tecnología de la información y la economía digital, entre otros. Destacan como expresiones concentradas de la nueva economía las tres "e": e-mail, e-commerce y e-bussiness.

Al igual que lo ocurrido durante los años sesenta, al finalizar la década de los noventa se habló con insistencia del fin del ciclo económico como forma de movimiento del capital. En efecto, en *Economic Report of the President* (ERP) de febrero de 2000, se puede leer lo siguiente:

"Aunque el ciclo de las empresas ha sido una característica recurrente de la economía de EUA desde que se tienen datos confiables, algunos observadores han argumentado que durante los años noventa la economía ha cambiado fundamentalmente y que el concepto tradicional del ciclo se ha vuelto obsoleto" (USGPO; 74).

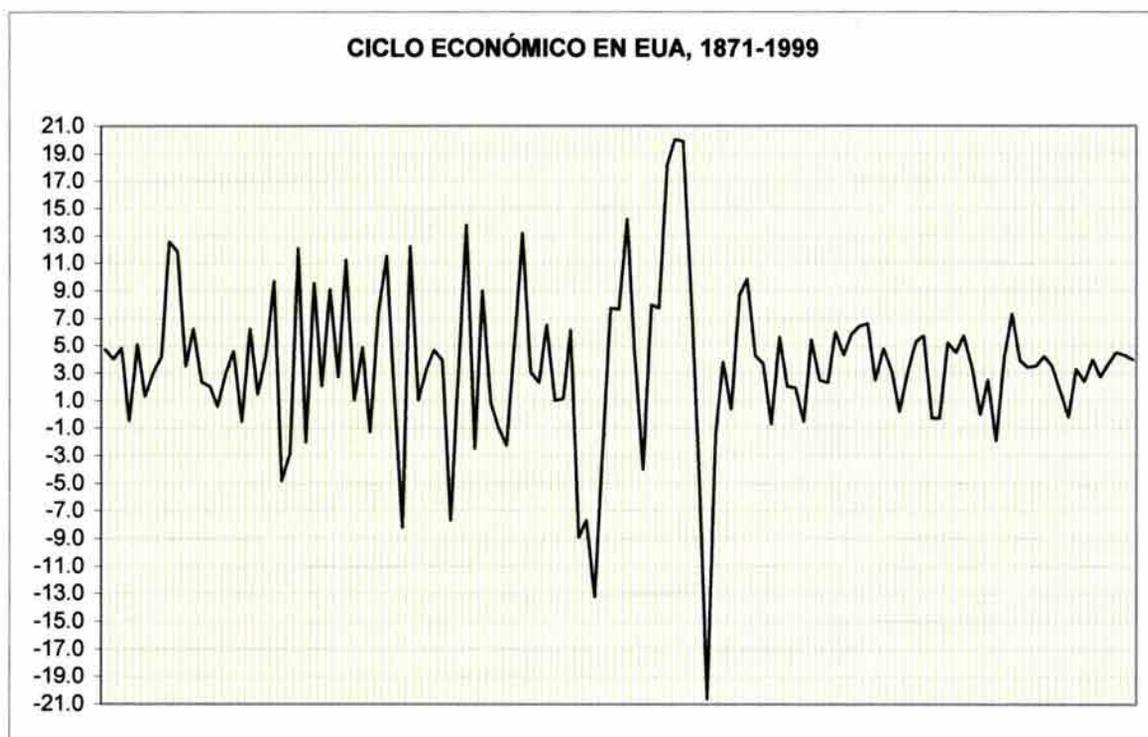
En ese Informe, el presidente Clinton señaló que la economía norteamericana era más fuerte que nunca y que estaba a punto de alcanzar (de hecho lo consiguió) la expansión más prolongada en la historia del país, con niveles de desempleo e inflación que no se veían desde los años sesenta. Más aún, afirmaba que los beneficios de la nueva economía se habían extendido como nunca a todos los sectores de la población.

Una buena parte de la explicación radica, según el presidente, en su adecuada estrategia económica apoyada en tres pilares fundamentales: disciplina fiscal; inversión en educación, salud, ciencia y tecnología; y la apertura de los mercados extranjeros.

En relación a la supuesta eliminación del movimiento y las crisis cíclicas, de la gráfica quiero destacar los siguientes hechos:

1. Después de la Gran Depresión de los años treinta, el movimiento cíclico, medido por las tasas anuales de crecimiento del PIB real, en efecto se atenúa. Las caídas no alcanzan a rebasar el 2% negativo, pero las alzas tampoco han vuelto a superar, excepto en 1950 y 1951, el 8%.
2. De las tres últimas expansiones (1960-69; 1982-89; y, 1992-2000), la más reciente es la que más se alarga, pero también la que menos crece. Se supone que ello es señal de un crecimiento más estable.
3. Por el poco tiempo transcurrido, no está claro si se ha iniciado una nueva fase A Kondratiev (Alexander, 2002) a partir de mediados de los años noventa.

GRÁFICA 4.2



Fuentes: Para el periodo 1871-1959, Angus Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*. Para el periodo 1960-1999, *Economic Report of the President*, febrero de 2000.

En efecto, entre 1899 y 1999 dicha economía registró tasas promedio anuales de crecimiento del Producto Nacional Bruto (PNB) per capita y de la

producción real por hora de 2.1%, lo que le permitió duplicar ambos indicadores cada 35 años, siendo el soporte físico del sueño americano.

Sin embargo, tal crecimiento fue desigual, con fases de extraordinario dinamismo, en particular entre 1948 y 1973 (que coincide con la fase A de un ciclo Kondratiev), en que el PNB real per capita registró tasas promedio anuales del orden del 2.4%, en tanto la productividad lo hizo un 3.3%. No insistiré en el significado que dicho periodo tuvo para la economía mundial (la era dorada del capitalismo) y EUA en particular.

En el citado Informe se da cuenta también de la fase B del Kondratiev, que transcurre entre 1973 (aproximadamente) y 1990 (aproximadamente) y cuya característica es un débil crecimiento del PNB per capita, y más aún de la productividad (con tasas anuales promedio de 1.9 y 1.5, respectivamente). En los años noventa se volvió al nivel promedio de todo el siglo con tasas de 2.1 en cada caso.

Fue justamente ese periodo de posguerra de extraordinario crecimiento que permitió a EUA mantener una hegemonía indiscutida, más adelante vuelvo sobre este punto.

En contraste, en la fase descendente (1973-1991), no sólo disminuyó el ritmo económico, sino que aumentaron la inflación, el desempleo y los llamados déficit gemelos.

El problema interesante es entonces ubicar en qué momento del ciclo largo se encuentra la economía de EUA, ¿inició a mediados de los años noventa una nueva fase A expansiva de largo plazo? Para responder es necesario revisar algunas de las características de la nueva expansión ocurrida entre 1995 y 2000.

La prolongada expansión de la economía estadounidense de los años noventa llegó a su fin con el siglo mismo. Lo interesante es que la culminación de dicha expansión parece remitirnos a las condiciones prevalecientes en los años ochenta, poniendo en tela de juicio a la llamada "nueva economía", en términos de la continuación del lento crecimiento económico y pérdida de la hegemonía económica de EUA.

En otras palabras, se trata no sólo del regreso del ciclo económico y las crisis, sino de la "vieja" economía a la que se agregan la corrupción en los más elevados niveles del gobierno y las administraciones de las mayores corporaciones norteamericanas, junto a un endeudamiento exagerado en todos los ámbitos de la economía, familias, empresas y gobierno.

Para entender esta situación debemos remitirnos al estado que guarda actualmente la economía mundial y la inserción de EUA en el funcionamiento económico global. La característica más sobresaliente es la sobreproducción manufacturera mundial en condiciones de una prolongada disminución de la tasa de ganancia a ese nivel en el sector manufacturero, situación que se viene arrastrando desde finales de los años sesenta y que los diversos intentos por revertirla han fracasado uno tras otro, expresándose en el lento crecimiento de la inversión y la producción mundiales, de la productividad y los salarios, así como los elevados niveles de desempleo observados a partir de los años setenta en la mayoría de las economías de los países industrializados.

De acuerdo con los cálculos de Brenner (2002) el aumento significativo en la tasa de ganancia manufacturera que se registró entre 1985 y 1995 proporcionó, inicialmente, una base real para el auge de la economía norteamericana de los años noventa, sin embargo, el crecimiento en la tasa de ganancia en EUA y, eventualmente, el crecimiento económico en dicha economía fueron seguidas en forma paralela –y en alguna medida originado por ello- por la caída en la tasa de ganancia y la recesión en la mayor parte de la economía mundial durante la primera mitad de los años noventa.

De hecho podemos establecer al periodo comprendido entre 1985 y 1995, designándolo como el del dólar débil de conformidad a su devaluación "concertada" frente al yen y al marco (Acuerdo del Hotel Plaza), y finalizando con el acuerdo para revaluar el dólar de 1995. A su vez, la revaluación, si bien permitió una entrada masiva de inversiones en EUA, minó las bases de la rentabilidad manufacturera.

De esta forma, el periodo 1995-2000 se caracterizó, por una parte por el auge sin precedentes de la Bolsa de Valores de Wall Street, pero por la otra por la

disminución significativa de la tasa de ganancias del sector manufacturero, dando lugar a una *recuperación de papel* de la economía norteamericana apoyada en un dólar fuerte. A esta situación se la ha denominado el "efecto riqueza" de los precios crecientes de las acciones que reemplaza la tasa de ganancia manufacturera como el motor de la economía. Dicho efecto permitió a las corporaciones tener acceso a un financiamiento prácticamente ilimitado sobre la base de sus acciones sobrevaluadas, lo que posibilitó un auge de sus inversiones y la continuada expansión de la economía durante los años noventa.

Sin embargo, tal situación implicó la separación cada vez mayor entre, por una parte, los crecientes precios de las acciones y la aceleración de la economía, y por la otra la caída de la tasa de ganancia manufacturera. Esta situación fue evidente a mediados del año 2000, cuando las corporaciones que habían encabezado el auge, básicamente las ubicadas en el sector TIC, comenzaron a sentir los efectos del ajuste, con caídas profundas en sus ganancias y el desplome de sus acciones (NASDAQ), revirtiéndose ahora el efecto riqueza: cada vez les resultó más difícil a las empresas encontrar financiamiento, viéndose forzadas a recortar sus inversiones, empujando a la economía en la recesión.

El problema principal radica entonces en el tremendo exceso relativo de capacidad que construyeron las corporaciones norteamericanas durante el auge del mercado accionario (1995-2000), cuando hicieron uso de su muy elevada riqueza de papel para efectuar grandes agregados a su planta y equipo, y que de ninguna manera se justificaba por su tasa de ganancia real, que además estaba disminuyendo.

De hecho, para el año 2000 la tasa de ganancia corporativa se encontraba a su menor nivel en casi dos décadas (Brenner, 2002), el déficit en cuenta corriente alcanzó niveles históricamente elevados, mientras Wall Street comenzaba su caída en picada.

De este modo, las instituciones financieras empresariales, con el apoyo indispensable de la Reserva Federal, produjeron más que un auge una burbuja especulativa.

Un elemento importante de este tipo de auge fueron las joint ventures, como veremos en el siguiente capítulo, las fusiones y adquisiciones transfronterizas, las compras apalancadas, los bonos chatarra, etc. En este punto es indispensable estudiar el proceso que dio lugar al auge y posterior caída del NASDAQ. Ya que las ganancias no provenían de la capacidad productiva de las empresas, sino de su capacidad de colocar valores y aumentar los financiamientos mediante el juego de las bolsas de valores. Y este punto entra el insano juego de inflar artificialmente las ganancias (casos Enron, Worldcom, etc.).

Es decir, que el auge y la especulación de la Bolsa de Valores, más que el aumento de la productividad, fue la base de la llamada “nueva economía”. La burbuja, sin embargo, encontró uno límite en el año 2000.

¿Por qué no pudo EUA mantener este patrón de acumulación? Por su forma de inserción en la economía mundial, y el hecho de que ésta permaneció en un estado de lento crecimiento económico con niveles elevados de sobreproducción. Ello se ve con claridad cuando comparamos el comportamiento de las principales economías industrializadas, excepto EUA, durante los años ochenta y los noventa, y veremos como en esta última década, con cualquier indicador que se tome (PIB, PIB per capita, salarios, empleo, productividad), no se pudo superar lo registrado en los años ochenta, y menos aún que los setenta, los sesenta y los cincuenta. De hecho, el aumento de los salarios en los principales países industrializados durante los años noventa cayó a su menor nivel de todo el periodo de posguerra, mientras los niveles de desempleo alcanzaban sus mayores niveles para el mismo periodo, todo ello a pesar del estímulo artificial que ejerció la burbuja norteamericana.

Acciones definidas en un sentido, en el marco de la espacialidad disipativa tienen resultados impredecibles. Tal ha sido el caso del manejo de la política monetaria que pretendiendo resolver el problema de la baja tasa de ganancia, motivaron el inicio de la crisis de la deuda externa del tercer mundo al inicio de los años ochenta.

Para la primavera de 1995, el yen en ascenso había comenzado a amenazar la estabilidad económica internacional. El gobierno de EUA,

recientemente traumatizado por la crisis del peso mexicano y su efecto tequila, sintió que no tenía otra elección sino la de rescatar al sector manufacturero japonés. De la misma forma que los gobiernos alemán y japonés hicieron por el sector manufacturero estadounidense en 1985, mediante la construcción, en colaboración con los otros poderes del G-3, un nuevo aumento de su divisa. El llamado Acuerdo del Plaza invertido del verano de 1995 marcó un punto de quiebre para la economía mundial, conforme el ascenso del dólar, así como de las monedas asiáticas atadas a él, y la caída paralela del yen y el marco, iniciaron un cambio trascendental en el patrón del desarrollo económico internacional que había prevalecido en la década anterior.

Las corporaciones de EUA estuvieron prestas a explotar el dinero fácil proporcionado por Alan Greenspan. Entre 1995 y 2000, incrementaron su endeudamiento como proporción del PIB corporativo a niveles históricos, no solamente para apoyar gastos en nuevas plantas y equipo, sino principalmente para cubrir el costo de comprar a la baja sus propias acciones. De esta forma, evitaron el tedioso proceso de crear valor para los accionistas por medio de la producción de bienes y servicios reales a una tasa de ganancia, y directamente elevaron el precio de sus acciones para beneficio de sus accionistas, así como sus ejecutivos corporativos fueron altamente remunerados con opciones de acciones. Las corporaciones de EUA fueron las mayores compradoras netas en el mercado accionario entre 1995 y 2000.

Fue un crecimiento literalmente de papel el que tuvo lugar entre 1995 y 2000.

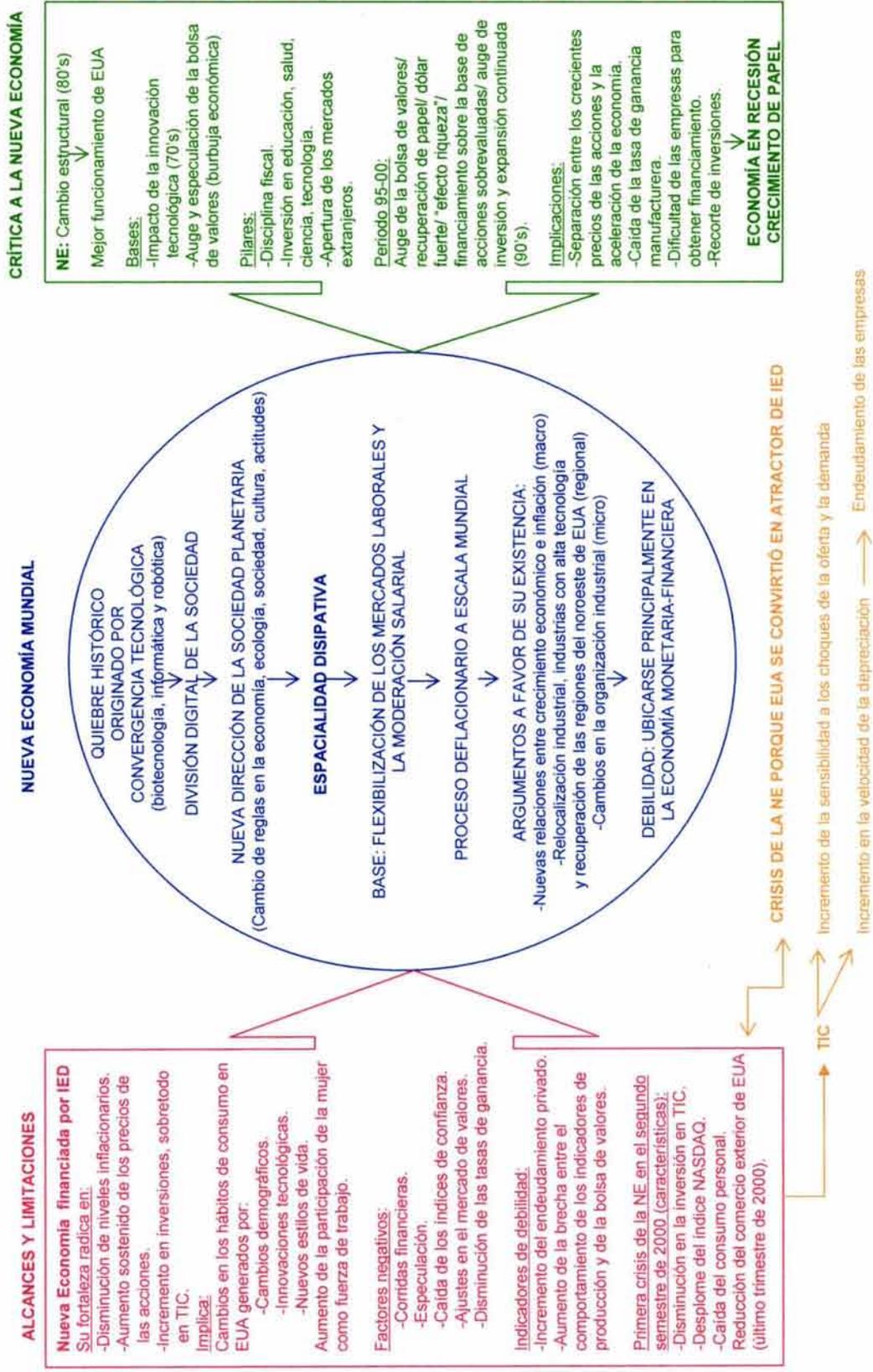
Por último, pero no por ello menos importante, el enorme aumento en la demanda en EUA que resultó de la aceleración de la expansión, más el aún creciente dólar, parecieron rescatar a la economía mundial de su crisis de 1997-98, e incitar a un nuevo periodo de recuperación económica mundial a partir de 1999. Sin embargo, aunque el impacto del muy rápido crecimiento de las importaciones de EUA fue evidente en el Este de Asia, donde el llamado sin precedentes por componentes de alta tecnología prácticamente sacó a los NICs, y en alguna medida a Japón, de la profunda recesión y los condujo al rápido

crecimiento, ello ocurrió en el marco del continuado lento crecimiento de la economía mundial. Más aún, para las aspiraciones unilaterales de dominio por parte de EUA, no parece claro que el surgimiento de China como un real competidor en el mediano plazo empate con las mismas.

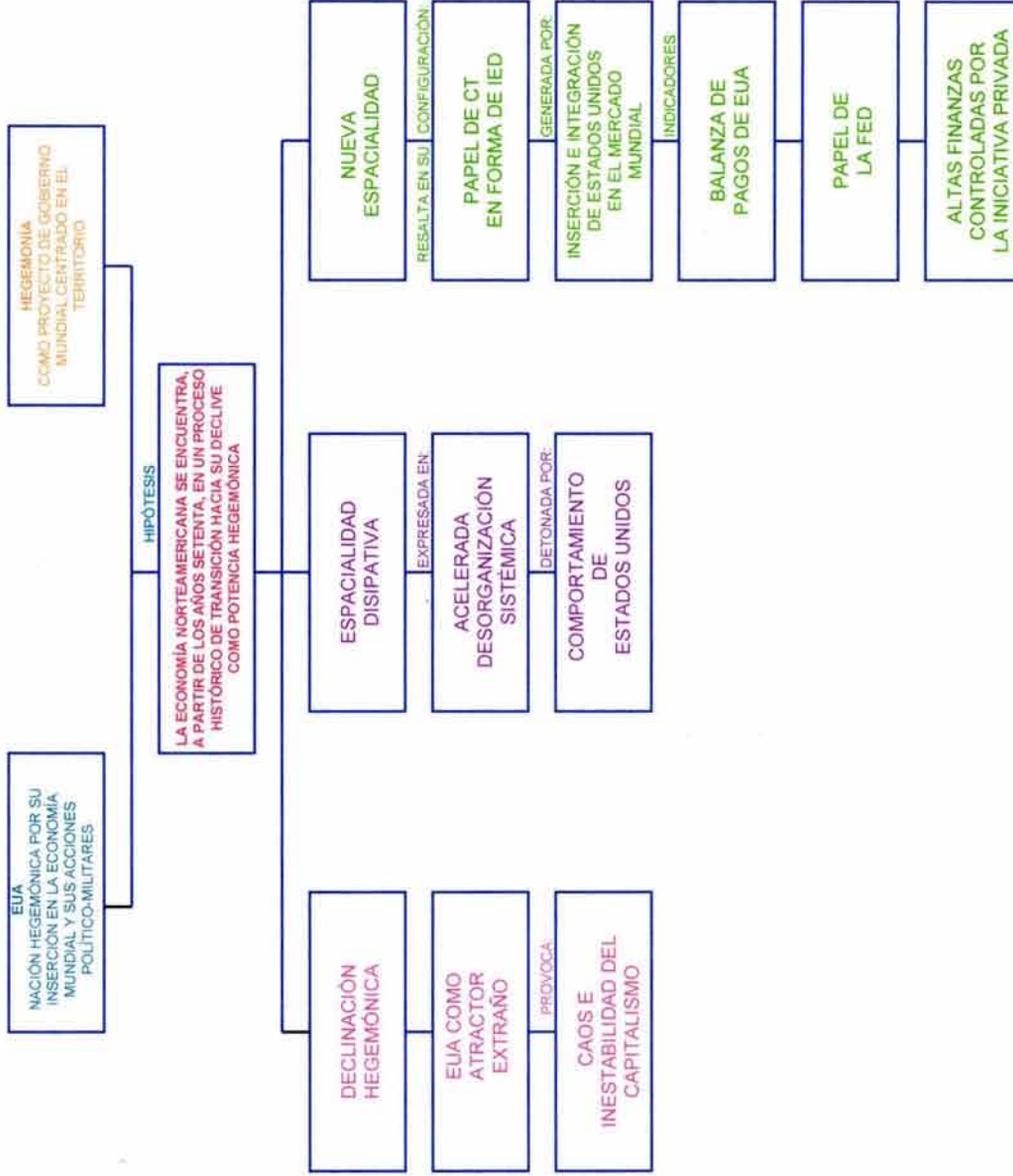
Para Europa Occidental, donde la demanda de autos estadounidenses, máquinas herramienta y otros productos hicieron posible los rápidos regresos tanto de las economías alemana como italiana, mientras las bajas divisas facilitaron al área del euro acceso a productores de terceros mercados, la situación no parece haber mejorado en forma sustancial, pues continúan los graves problemas del desempleo y el bajo crecimiento que la han marcado desde prácticamente los años ochenta. Persiste además el problema del enfrentamiento que desde hace décadas tienen con EUA respecto a los productos agrícolas y la forma en que se subsidian.

El costo para Europa de haberse plegado a la nueva economía norteamericana, al ser incapaz de defender su modelo de seguridad social y ceder ante las presiones del FMI en relación a la flexibilización de los mercados laborales, ha sido el continuado debilitamiento tanto en el ámbito económico como en el terreno político.

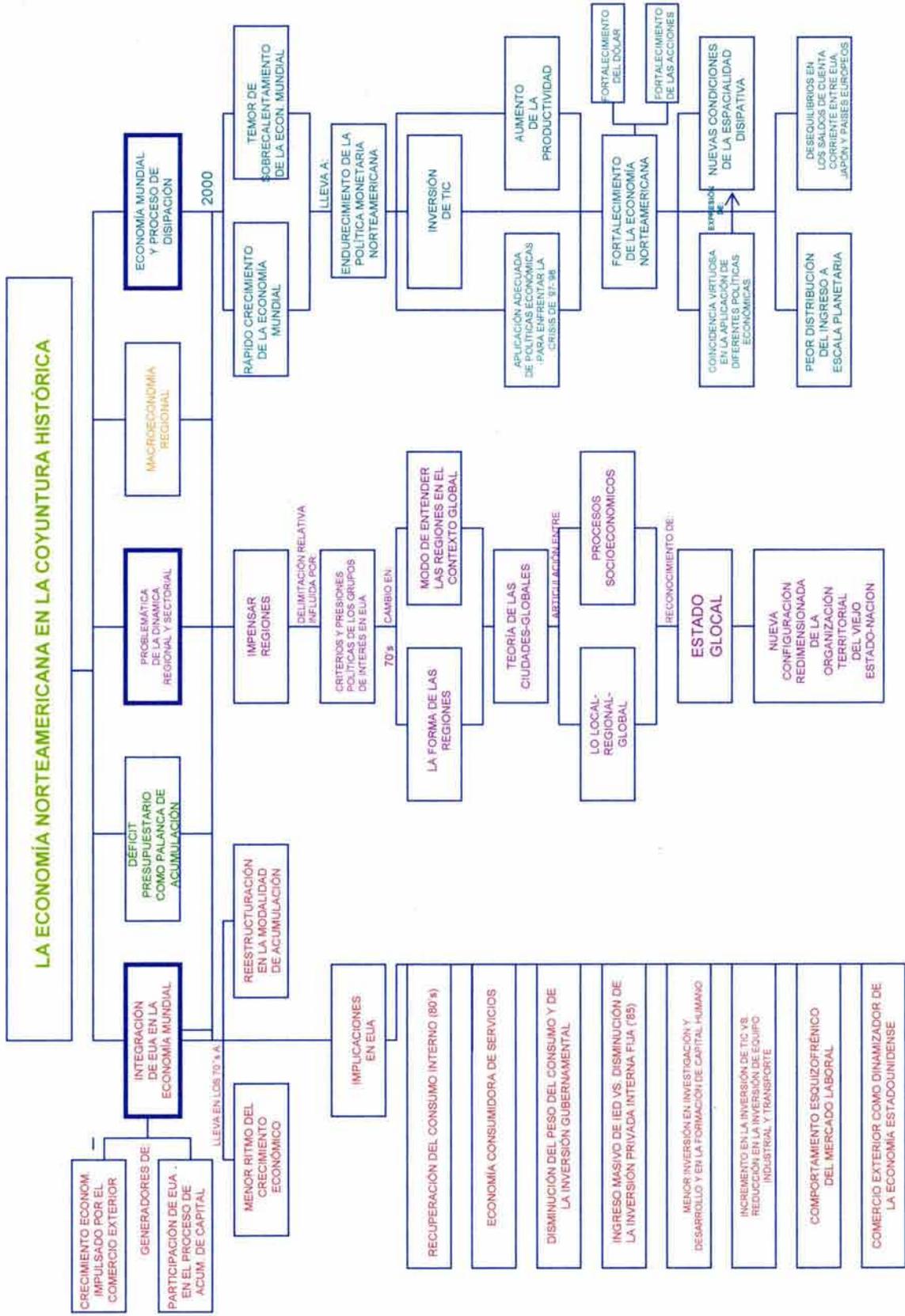
LA DECLINACIÓN HEGEMÓNICA DE ESTADOS UNIDOS Y SU FUNCIONAMIENTO COMO ATRACTOR EXTRAÑO



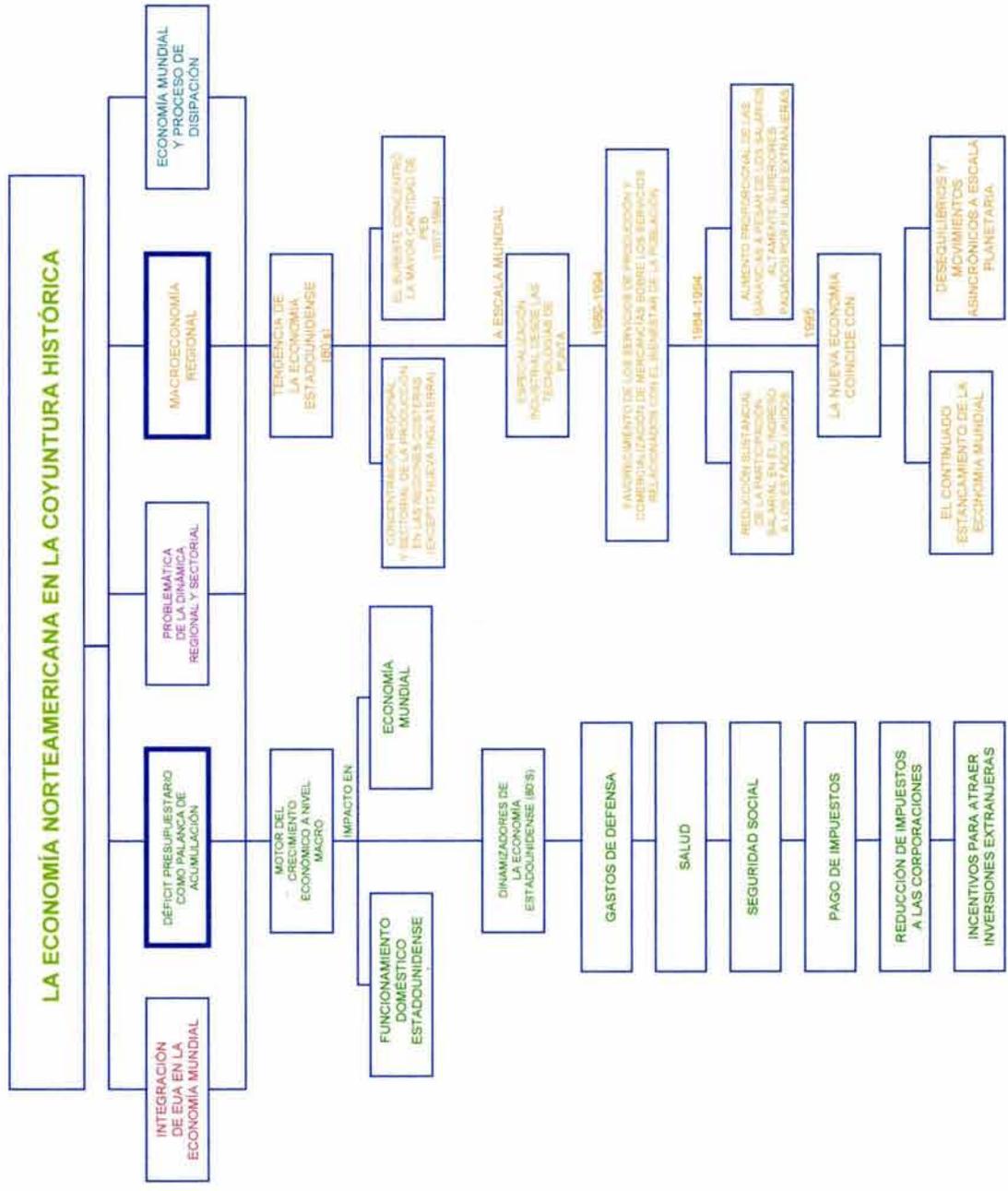
LA DECLINACIÓN HEGEMÓNICA DE ESTADOS UNIDOS Y SU FUNCIONAMIENTO COMO ATRACTOR EXTRAÑO



LA DECLINACIÓN HEGEMÓNICA DE ESTADOS UNIDOS Y SU FUNCIONAMIENTO COMO ATRACTOR EXTRAÑO



LA DECLINACIÓN HEGEMÓNICA DE ESTADOS UNIDOS Y SU FUNCIONAMIENTO COMO ATRACTOR EXTRAÑO



BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS

Alexander, Michael A. (2002):

The Kondratiev cycle. A generational interpretation, Writers Club Press, EUA.

Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly (2001a):

"Capitalism and world (dis)order", en *Review of International Studies* No. 27, British International Studies Association, pp. 257-279.

Arrighi, Giovanni y Silver, Beverly (2001b):

Caos y orden en el sistema-mundo moderno, AKAL, Cuestiones de Antagonismo No. 10, España.

Bank for International Settlements (2000):

70th Annual Report, 1 de abril de 1999 al 31 de marzo de 2000, Basilea, 5 de junio de 2000.

Bergsten, Fred (2000):

"The Backlash Against Globalization", en The Trilateral Commission, internet.

Bradshaw, Michael (1988):

Regions and regionalism in the United States, MacMillan Education.

Brenner, Neil (1998):

"Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe", en *review of international political economy (ripe)*, spring 1998, pp. 1-37.

Brenner, Robert (2002):

The Boom and the Bubble: The US in the World Economy, Verso.

Camdessus, Michel (2000):

"Development and Poverty Reduction: A Multilateral Approach", intervención en la Décima Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Bangkok, 13 de febrero de 2000.

Castells, Manuel:

---(1999) *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. 1, La sociedad red*, "La economía informacional y el proceso de globalización", siglo XXI editores, México, pp. 93-178,

---(1996) *The rise of the network society*, Blackwell, 1996.

Chase-Dunn, Christopher:

-- (1998): *Global Formation. Structures of the World-Economy*, Updated Edition, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., New York, 397 pp.

-- y Thomas D. Hall (1999): *The Chesapeake World-System: Complexity, hierarchy and pulsations of long range interaction in prehistory*, ponencia presentada en International Studies Association, Washington, D.C., 19 febrero de 1999.

Clinton, William (2000):
REMARKS BY THE PRESIDENT TO SCIENCE COMMUNITY, Pavilion of Knowledge Science Center, Lisboa, Portugal, 30 mayo de 2000.

Crandall, Robert W. (1993):
Manufacturing on the move, The Brookings Institution, Washington, D.C., 105 pp., + índices.

Drucker, Peter F. (1986):
(1986): "La cambiada economía mundial", en *Investigación Económica* 180, abril-junio de 1987, pp. 37-62.
(1993): *La sociedad post-capitalista*, editorial norma, Colombia.

Feldstein, Martín (2000):
A "new economy" in the United States?, en The Trilateral Comisión, Tokio, Japón, marzo de 2000.

FMI (2000):
World Economic Outlook, abril de 2000.

Gowan, Peter (2002):
La apuesta de la globalización. La geoeconomía y la geopolítica del imperialismo euro-estadounidense, Akal ediciones.

Guellec, Dominique (2000):
"Economic growth in Europe: entering a new era?", CEPIL, Document de travail No. 2000-05, pp. 8-30.

Landefeld, J. Steven y Fraumeni, Barbara M.: (2000):
Measuring the New Economy, Bureau of Economic Analysis, Advisory Committee Meeting, 5 de mayo de 2000.

Maddison, Angus (1995):
Monitoring the World Economy, 1820-1992, OECD, Development Centre Studies, Paris.

NBER (2000):
US Business Cycle Expansions and Contractions, National Bureau of Economic Research.

Norton, R.D. (1999):
The Geography of the New Economy, Bryant College, Pennsylvania.

OCDE (1995):

Industry and technology. Scoreboard of indicators.

Ramonet, Ignacio (2000):

"Fragile new economy", en *Le Monde diplomatique*, abril de 2000.

Rich, Robert W. Y Rissmiller, Donald (2000):

Understanding the Recent Behavior of U.S. Inflation, en *Current Issues in Economic and Finance*, Vol. 6, No. 8, Federal Reserve Bank of New York, julio de 2000.

Rifkin, Jeremy (2000):

Is ownership an outmoded concept?, en *Los Angeles Times*, 10 de abril de 2000.

Rivera de la Rosa, Jesús:

---(1998a) *2001: Revolución del espacio*, ponencia presentada en la XIII Conferencia de la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL), celebrada en Santo Domingo, República Dominicana, noviembre de 1998.

---(1998b) *La IED en la transformación económica de los EUA*, avance de investigación, CIEPE-PEDEI, 15 de junio de 1998 (mimeo).

---(1999) *Impensar la economía regional. Un ensayo de problemática*, avance de investigación, CIEPE-BUAP, septiembre de 1999.

---(2001): "Globalización y espacio económico en Estados Unidos", en Aguilar, Ibarra, Macías y Rivera: *Integración y globalización en América del Norte*, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Economía, PEDEI, Dirección General de Fomento Editorial, pp. 11-68.

Sierra Club (1995):

The Genuine Progress Indicator: Summary Data and Methodology, Redefining Progress, "What's wrong with the GDP?", <http://dieoff.org>

Stiglitz, Joseph:

---(2000): "The Insider. What I learned at the world economic crisis", en *The New Republic* online, 17 de abril de 2000.

---(2004): *Los felices 90. La semilla de la destrucción*, Taurus.

Storper, Michael (1997):

The Regional World. Territorial Development in a Global Economy, The Guilford Press, Nueva York, 326 pp.

United States Government Printing Office

---(1996)) *Economic Report of the President*, Transmitted to the Congress february 1996, Washington D.C.

---(1998) *Economic Report of the President*, Transmitted to the Congress february 1998, Washington D.C.

---(1999) *Economic Report of the President*, Transmitted to the Congress february 1999, Washington D.C.

---(2000) *Economic Report of the President*, Transmitted to the Congress february 2000, Washington D.C.

U.S. Department of Commerce:

---(2000) *Digital Economy 2000*, Economics and Statistics Administration, junio.

---(1996): *Regional Economic and Information System (REIS)*, compact disc.

---(1998): *Stat-Usa* (internet)

---(1998): *The Emerging Digital Economy*, Washington, D.C., US Government Printing Office.

---(1999): *The Emerging Digital Economy II*, Washington, D.C., US Government Printing Office.

Valle Baeza, Alejandro (2000):

Desarrollo desigual y competitividad, ponencia presentada en el Seminario Internacional: El pensamiento económico crítico ante los cambios del sistema mundial, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, REDEM, julio de 2000.

Vance, Jr., James E. (1990):

"Revolution in American Space Since 1945, and a Canadian Contrast", en Robert D. Mitchell y Paul A. Groves (ed.), *North America. The Historical Geography of a Changing Continent*, Rowman & Littlefield Publishers, Inc., USA, 1990, pp. 438-460.

Zarnowitz, Victor (2000):

The old and the new in U.S. economic expansion of the 1990s, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, Working Paper 7721, mayo de 2000.

V. INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y ESPACIALIDAD DISIPATIVA, 1980-2000

En este capítulo presento los planteamientos referidos al comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) ingresada a la economía estadounidense articulados en la tríada espacio-tiempo-lugar pues considero que su volumen y características observadas en el periodo 1980 - 2000 expresan en forma concentrada los cambios en la espacialidad del capitalismo que he denominado espacialidad disipativa.

Para esto inicio el análisis con el abordaje del movimiento internacional de capitales y su vínculo con la espacialidad a partir de la Teoría del imperialismo y la exportación del capital y la Teoría moderna de la inversión extranjera directa.

Planteo la espacialidad de las IED a partir de los cambios en el entorno mundial que enfrentan las corporaciones transnacionales y que incluyen la TIC, la desregulación de mercados y la integración compleja.

A partir de la propuesta de espacialidad presentada en el primer capítulo se expone una tipología de la misma desde la perspectiva de los movimientos internacionales de capital para así poder plantear el papel de EUA como receptor principal de IED en los periodos comprendidos de 1870 a 1900 y de 1970 a 2000.

Se aborda el tema de las corporaciones transnacionales como estructuras disipativas, consideradas así por las estrategias de producción y distribución que asumen desde una perspectiva de economía global a través de las cuales controlan la inversión mundial y la cobertura de la producción, a la vez que influyen en procesos de regionalización, ya sea apoyando la formación de bloques económicos regionales o fragmentando los procesos de producción y distribución de espacios regionales.

Al reconocer el papel que los movimientos de la IED han tenido en el desarrollo del proceso de globalización, en este movimiento de integración-fragmentación de la economía mundial, se hace un análisis de la geografía de los flujos mundiales en la coyuntura que permite plantear los posibles significados de tales flujos y las características propias del comportamiento general de la IED durante la primera mitad de la década de los noventa.

En siguientes apartados, expongo el auge, crisis y re-configuración de la IED en EUA a partir de los años ochenta. Por motivos vinculados con la información disponible del Departamento de Comercio de EUA analizo las características más relevantes del comportamiento de las filiales extranjeras en los EUA sólo para el periodo comprendido entre 1987 y 1992 a escala nacional, industrial y estatal desde la perspectiva de la propiedad bruta, el empleo y la propiedad extranjera en EUA.

Finalmente, entrego una serie de consideraciones en torno al estado actual de la economía mundial desde el movimiento de las IED a partir de los ochenta, considerando las características más relevantes del comportamiento de las IED a escala global y las tesis en relación a la situación de la economía mundial a partir de la articulación entre las IED y la espacialidad disipativa. Los puntos que abordo son: las IED y la economía mundial, la disipación del régimen de la acumulación mundial, la internalización de los costos de transacción como característica del ciclo estadounidense y la expansión intensiva. Finalmente, establezco que pensar en la posibilidad del fin del ciclo norteamericano nos lleva a replantear el concepto de espacio físico y nos lleva a entender la espacialidad del sistema desde una nueva perspectiva.

5.1. EL MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALES Y SU VÍNCULO CON LA ESPACIALIDAD

En el ámbito de la articulación de los movimientos internacionales de capital con la formación de la espacialidad del capitalismo, podemos señalar dos etapas comparables: la primera, vinculada con el imperialismo clásico en la segunda mitad del siglo XIX; y la segunda, con el proceso de la globalización que tiene lugar un siglo después.

5.1.1. EL CAPITAL FINANCIERO Y EL CAPITAL TRANSNACIONAL

En ambos casos, se han desarrollado diversas teorías que intentan captar los elementos fundamentales del funcionamiento del sistema. En el primero, tenemos

a la teoría del imperialismo y la exportación de capital, mientras en el periodo más reciente nos encontramos con las teorías de la IED, de la producción internacional y de los procesos de globalización y regionalización.

En los escritos clásicos, los autores que abordaron el tema de la exportación de capital la ubicaron en el contexto del estudio del imperialismo. Tenemos de esta forma a Hobson (1902), Luxemburgo (1912), Hilferding (1909) y Lenin (1916), en tanto en la teoría moderna de la IED encontramos a Hymer (1976), Coase (1937), McManus (1972), Kindleberger (1969), Buckley 1993), Casson (1990), Caves (1971), Dunning (1988, 1993), Hennart (1982), Aliber (1993), Rugman (1982) y Vernon (1992), entre otros.

En los dos mapas conceptuales que aparecen a continuación entrego una síntesis de sus contribuciones para mi estudio de la espacialidad del capitalismo.

DIBUJO 5.1 TEORÍA DEL IMPERIALISMO Y LA EXPORTACIÓN DEL CAPITAL

HILFERDING (1909)

Política del capital financiero: a) creación de un espacio económico propio lo más grande posible; b) exclusión en ese espacio de la competencia mediante aranceles; c) conversión de ese espacio en área de explotación para asociaciones monopólicas nacionales.

La exportación de capital implica el dominio completo de la nueva región mediante el poder estatal.

La exportación de capital conlleva la exportación de las relaciones sociales capitalistas.

Ferrocarriles y barcos crean los grandes espacios económicos que posibilitan el establecimiento de empresas gigantes de producción en masa.

El espacio económico fundamental es el nacional que al expandirse, crea el espacio económico mundial.

La cartelización aumenta en forma extraordinaria la importancia directa del espacio económico para el nivel del beneficio capitalista.

La exportación de capital amplía el espacio para la inversión de la masa acumulada de capital.

La reducción del espacio económico propio se soluciona no con el libre cambio sino con la exportación de capital, incluso en forma de política colonial.

La exportación de capital es el medio para la igualación de las tasas nacionales de ganancias.

Las naciones con mayor antigüedad en la acumulación capitalista, tienen mayores posibilidades de exportar capital, aunque su expansión sea a un ritmo menor.

La forma de capital industrial es clave en la exportación de capital, pues no sólo amplía el mercado interno, sino que crea un mercado externo que además provee los insumos para la industria.

HOBSON (1902)

El imperialismo como perversión del nacionalismo.

Expansión territorial centrada en el imperio británico.

Competencia de imperios rivales.

Inversión en el exterior del exceso relativo de ahorro, punto medular del imperialismo.

Necesidad de mercados extranjeros para las manufacturas.

Cosmopolitanismo anárquico, surgido de unidades distintas e inconexas.

LUXEMBURGO (1912)

Empréstitos exteriores como medio principal para abrir al capital acumulado nuevas esferas de inversión.

EE, crean nuevos competidores, aumentan el espacio de acumulación del capital, y al mismo tiempo lo estrechan.

Creación de demanda en el exterior para la acumulación en países imperialistas.

Expansión geográfica de la acumulación a zonas no capitalistas.

LENIN (1916)

Desarrollo desigual.

La exportación de capital como rasgo distintivo del imperialismo.

Concentración y centralización del capital.

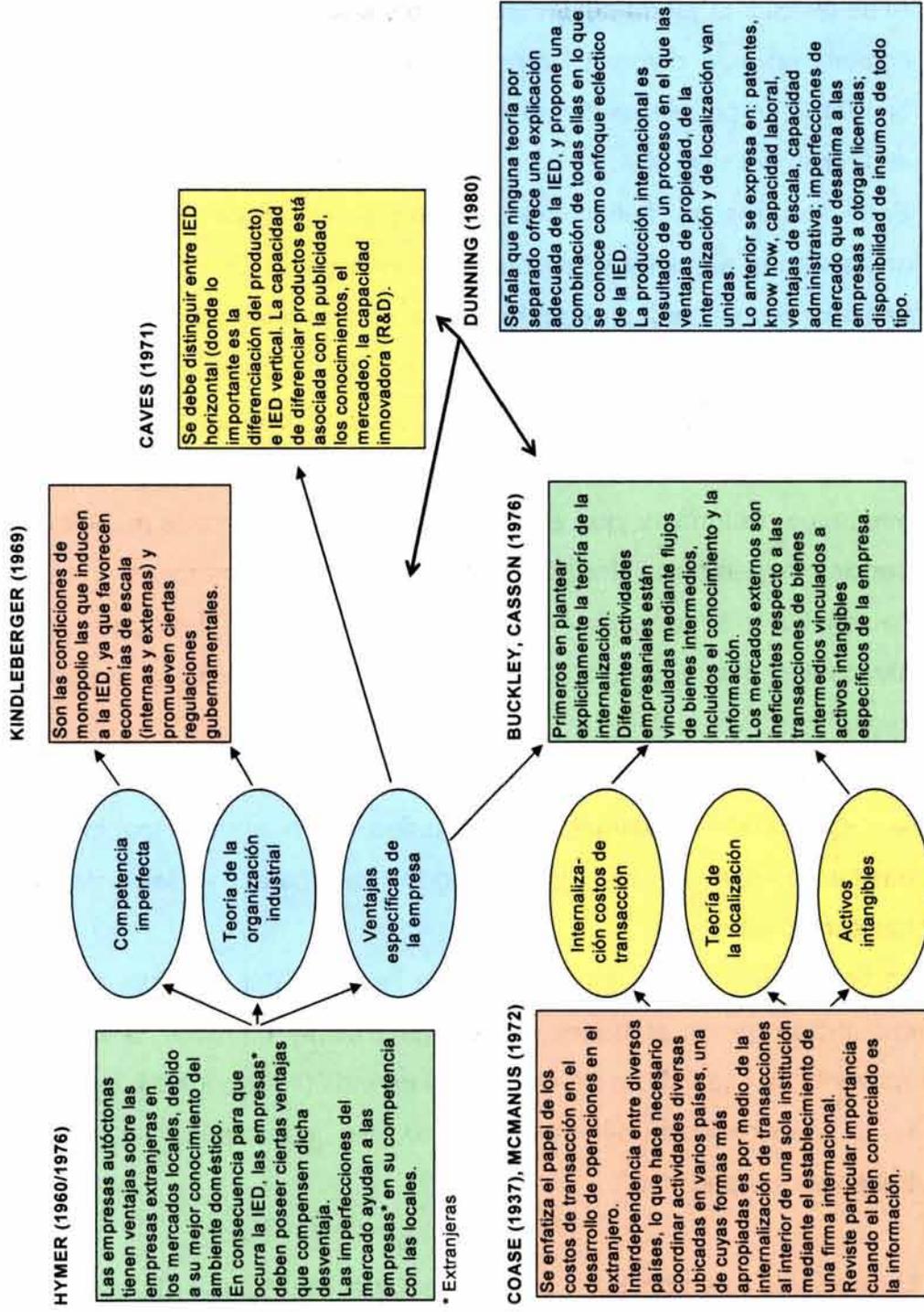
La posibilidad de la exportación de capital está determinada por la existencia de países atrasados ya incorporados al mercado mundial.

La exportación de capital acelera el desarrollo del capitalismo.

El capitalismo creó el mercado mundial hace mucho tiempo.

**ESPACIALIDAD
DEL
IMPERIALISMO**

DIBUJO 5.2 DESARROLLO DE LA TEORÍA MODERNA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA



De la comparación de ambos mapas resaltan los siguientes aspectos:

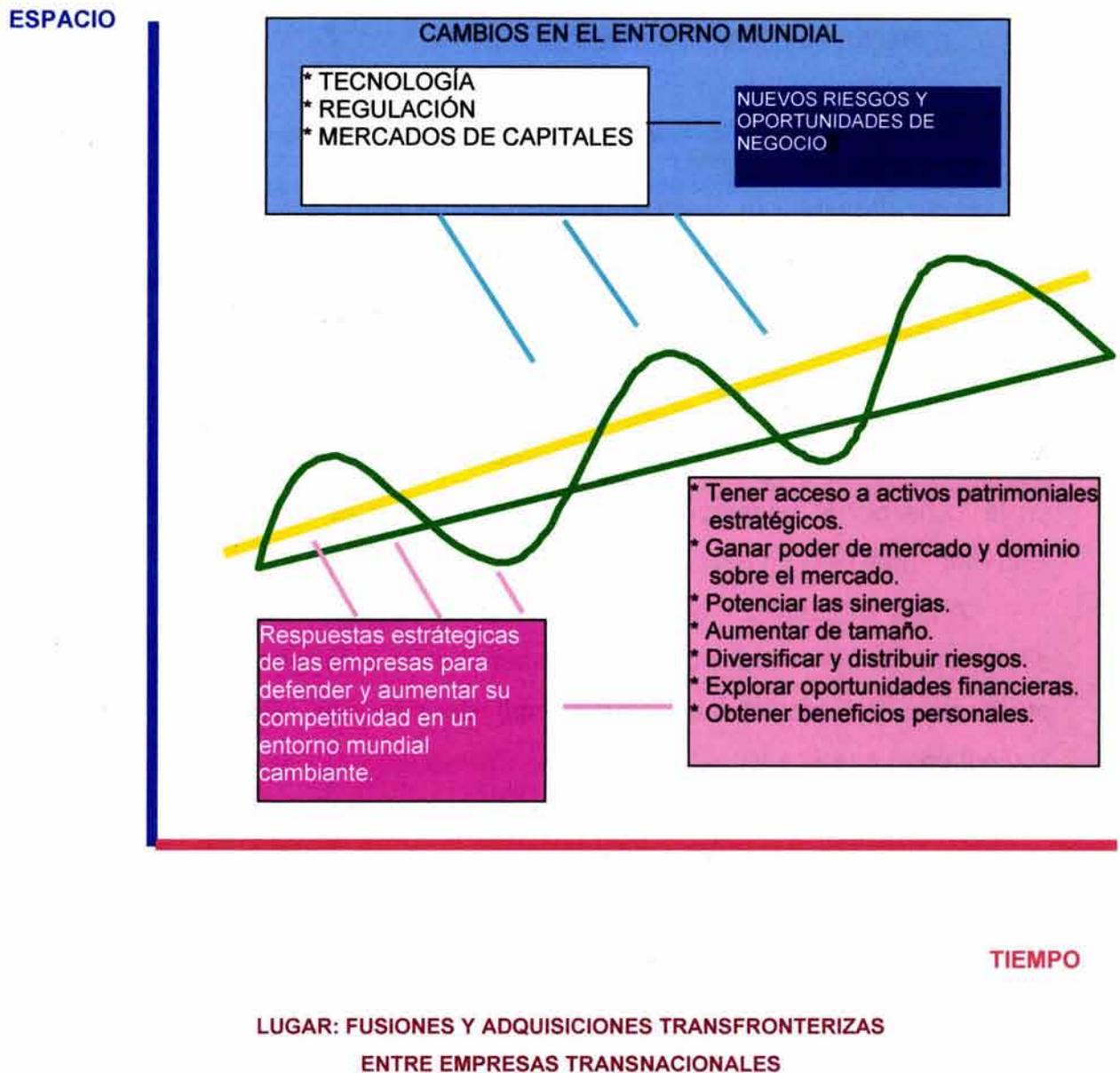
- Al desarrollar la teoría del imperialismo y sus vínculos con la exportación de capital, en sus diversas formas, los autores clásicos en realidad nos brindaron un panorama de la constitución de la espacialidad del capitalismo de finales del siglo XIX.
- Entre los rasgos definitorios principales de dicha espacialidad quiero destacar los siguientes: se concibe un espacio económico básicamente nacional en expansión geográfica (física); hay una lucha por el dominio de dicho espacio que se expresa en la política colonial/imperialista y que da lugar a la primera guerra mundial; excepto en Lenin, los clásicos del imperialismo suponen el espacio económico de valorización limitado a los mercados nacionales, que al expandirse crean el mercado mundial; hay una fracción hegemónica del capital que impone sus intereses a los estados nacionales y al conjunto de la población, el capital financiero; los límites nacionales a la acumulación son rebasados mediante la exportación de capital.
- Para la teoría moderna de la IED, que básicamente desarrolla el enfoque de la organización industrial, las unidades de análisis espacio-temporales básicas pasan de ser los estados nacionales a las corporaciones transnacionales.
- La espacialidad en la teoría moderna de la IED se expresa a partir de la conjunción de los enfoques de la organización industrial, la localización y las ventajas específicas de empresa y de país (Aliber, 1993).
- A la espacialidad del imperialismo, se contraponen la espacialidad transnacionalizada.

Desde una perspectiva complementaria, la UNCTAD propone una espacialidad de las IED definida a partir de los cambios en el entorno mundial al que se enfrentan las CT y que incluyen básicamente, la TIC, la desregulación de los mercados y las respuestas que dichas corporaciones han desarrollado para

adaptarse al nuevo entorno y que las han conducido a la integración compleja (dibujo 5.3).

Dibujo 5.3

ESPACIALIDAD DE LA IED



Fuente: Elaborado con base en: UNCTAD, World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, gráfica V.1, p. 154.

Uno de los cambios más importantes en cuanto a la espacialidad vista desde la perspectiva de los movimientos internacionales de capital, es la dirección principal de los flujos, pues mientras en la época del imperialismo eran básicamente dirigidos desde las metrópolis, en particular Inglaterra, hacia las zonas atrasadas del capitalismo, en la época de la globalización es básicamente entre los propios países desarrollados, como una interpenetración, y en la forma de Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas (FATs).

En efecto, en el primer período se registró:

"el crecimiento de la producción internacional a través de la IED. Esta inversión fue un componente creciente de los flujos de capital de largo plazo. Para 1914, se estima que el stock de IED había alcanzado \$ 14 mil millones de dólares, o un tercio de la inversión extranjera mundial. El Reino Unido fue el principal país emisor, representando quizá un 45 por ciento del total, en tanto los Estados Unidos participaron, probablemente, con otro 20 por ciento (Dunning, 1983). Los Estados Unidos fueron el mayor receptor individual de IED, aunque flujos sustanciales de inversión se dirigieron a los países en desarrollo en América Latina, China y las regiones menos industrializadas de Europa; en 1914, la mayor parte del stock de IED se concentró en los países en desarrollo" (UNCTAD,1994;121).

Cabe señalar el papel de EUA como receptor principal de IED en ambos periodos, con la diferencia que en el primer momento se encontraba en ascenso en la lucha por la hegemonía mundial, mientras en el periodo más reciente se encuentra más bien en declive.

Antes de analizar el caso de la IED en EUA, pasaré revisión a las diferencias en la espacialidad del imperialismo y la globalización desde la perspectiva del movimiento internacional de capitales. Para ello elaboré la tipología que aparece a continuación.

Los conceptos analizados se derivan de la propuesta de espacialidad presentada en el primer capítulo y son:

- Producción del espacio. Agentes vinculados con las IED: Estados nacionales y empresas transnacionales.
- Experiencia del tiempo socio-histórico. Hegemonía sistémica, crisis y transición.
- Estructuras y formas de integración y fragmentación del espacio socio-económico.

- Experiencias diferenciadas de la exportación de capital y las IED.

Los contenidos y significados de la espacialidad en los periodos 1870-1900 y 1970-2000 se resumen en los citados esquemas. De los cambios más significativos me interesa destacar los siguientes:

- El paso del poder estatal guiado por los intereses de los grupos financieros al poder estatal transnacionalizado.
- El paso de la concentración y centralización de capitales, a la disipación del capital y la fisión entre los principales centros que luchan por la hegemonía.
- De la expansión extensiva, básicamente geográfica, a la expansión intensiva, fundamentalmente tecnológica.
- Del imperialismo nacionalista inglés al imperio informal estadounidense.
- De la crisis de la expansión territorial del Estado-nación, a la crisis de la expansión intensiva de la nación.
- De la integración vertical burocrática y la producción en masa, a la integración horizontal compleja y la producción flexible.
- Del proceso de monopolización de la producción a los sistemas internacionales de producción integrada.
- Del financiamiento bancario de las inversiones en el mundo, a la omnipresencia de los fondos de riesgo ("hedge funds").
- Del interés principal de las corporaciones por la exportación de mercancías o de capital a la diversificación en las corporaciones transnacionales, a la supranacionalidad de las inversiones.
- Del capitalismo financiero al capitalismo multinacional.
- De las empresas "tiranosaurios" a las transnacionales "matrix".

DIBUJO 5.4

TIPOLOGÍA DE LA ESPACIALIDAD DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

	ESPACIALIDAD 1870-1900	ESPACIALIDAD 1970-2000
ESTADOS NACIONALES Y EMPRESAS	<p>Los inversionistas exigen poder estatal que los proteja. Política imperialista. Grandes empresas, organización vertical y burocrática. Espacio económico nacional como límite a la acumulación. Economías de escala. Capital financiero dominante. Exportación de capital por exceso relativo de ahorro en la economía nacional industrializada. Espacio económico autocentrado.</p>	<p>Los mercados imperfectos originan la IED. Ventajas específicas de las empresas: innovación, know-how, diferenciación del producto, activos "intangibles". Ventajas competitivas de las industrias. Ventajas específicas del país (tipo de cambio). Internalización de los costos de transacción. Expansión internacional-global de las empresas. Libre movilidad de empresas (más que de productos). CT que funcionan como estructuras disipativas en el sistema. Redimensionamiento del Estado-Nación territorial.</p>
HEGEMONÍA Y TRANSICIÓN	<p>Guerra como forma de expansión comercial. Exportación de capital como exportación del capitalismo. Expansión geográfica del imperialismo, de varios países imperialistas con Gran Bretaña a la cabeza. Consolidación del mercado mundial capitalista. Declive de Gran Bretaña como centro hegemónico.</p>	<p>Ventajas de propiedad. Interpenetración de inversiones originadas en países industrializados. Control corporativo a escala global. Expansión intensiva mas que extensiva. Regimen financiero monetario: Dólar-Wall Street. EUA: deudor neto del resto del mundo.</p>
FORMAS DE INTEGRACIÓN Y FRAGMENTACIÓN	<p>Expansión física del capital financiero. Integración vertical, superficial de las empresas con operaciones internacionales. Fragmentación del mercado por el proteccionismo arancelario. Integración física: ferrocarriles y barcos de vapor. Concentración y centralización del capital. Origen europeo de los flujos de capital. División internacional del trabajo; manufacturas en países industrializados. Crisis parciales. Sistema monetario: patrón oro. Reparto directo del mundo. Agotamiento de la expansión extensiva/geográfica.</p>	<p>Sistemas internacionales de producción integrada. Economías de escala transnacionales y economías de gama. Integración compleja. División global del trabajo. Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas. Estrategias globales y regionales (formación de bloques económicos). Internalización de los mercados específicos (conocimiento y productos intermedios): *por naturaleza del producto y estructura del mercado externo, *por factores geográficos específicos, *por factores nacionales específicos (políticos, fiscales, etc.), *por factores específicos de la empresa (organización y capacidad de control), Nueva base tecnológica: Tecnología de Información y Comunicación.</p>

TIPOLOGÍA DE LA ESPACIALIDAD DESDE LA PERSPECTIVA DE LOS MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE CAPITAL (Continuación)

ESPACIALIDAD 1870-1900	ESPACIALIDAD 1970-2000
<p>EXPERIENCIAS DIFERENCIADAS DE LA EXPORTACIÓN DE CAPITAL Y LA IED</p> <p>Reducción del tiempo de circulación. Imperialismo como expresión política del capital financiero. Producción en masa. Exportación de capital como forma de compensar las tasas de ganancia diferenciadas a escala nacional. Desarrollo desigual. La exportación de capital acelera la espacialidad capitalista. Expansión del espacio económico propio y achicamiento del espacio económico de los competidores. Ampliación del mercado como posibilidad de ampliación de las crisis. Ampliación del mercado como posibilidad de igualación de la tasa de ganancia.</p>	<p>Teoría de la organización industrial. Teoría de la localización. Teoría del riesgo cambiario. Teoría de los mercados imperfectos. Producción flexible. Producción modular o fractal. Operación en tiempo real las 24 horas del día. Espacio social transnacional. Interpenetración norte-norte. Sincronización de la crisis a escala mundial.</p>
<p>Fuente: Síntesis elaborada con base en:</p> <p>Hobson (1902) Rudolph Hilferding (1909) Rosa Luxemburgo (1912) Vladimir Ilich Lenin (1916)</p>	<p>Robert Aliber (1993) Peter Buckley (1991, 1993 y 1994) Mark Casson (1990) Richard Caves (1971) John Dunning (1988, 1992, 1993a y 1993b) Jean-Francois Hennart (1982) Stephen Hymner (1976) Charles Kindleberger (1969) Alan Rugman (1981 y 1982) Raymond Vernon (1992)</p>

Todos estos cambios apuntan justamente en la dirección de la nueva espacialidad a la que me he referido en los capítulos precedentes. En esas transformaciones han jugado un papel fundamental, las CT de origen estadounidense en las décadas de los años cincuenta y sesenta cuando “invadieron” prácticamente el continente europeo y el sudeste asiático.

5.1.2. LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES COMO ESTRUCTURAS DISIPATIVAS

A partir de los años sesenta las empresas estadounidenses adquirieron un verdadero carácter transnacional, lo que implicó nuevas formas de operación interna y de relación con el Estado-nacional, lo que fue captado por Hymer en su teoría de las IED y las CT.

Sin embargo, dado el nuevo carácter de las CT norteamericanas pronto se vieron alcanzadas por sus homólogas europeas y asiáticas que pudieron competir, y ganar muchas veces, en el propio territorio de EUA.

En general, las CT de la coyuntura iniciada alrededor de 1970 se convirtieron no sólo en la nueva forma celular del capitalismo, sino en verdaderas estructuras disipativas de la espacialidad, acelerando el ritmo de las incipientes transformaciones a escala sistémica.

Algunas de las características de estas nuevas CT -que para algunos incluso se han transformado en Corporaciones Globales- que las definen como estructuras disipativas son: forma de expansión intensiva; integración horizontal compleja; formas de producción flexible, modular o fractal; articulación en redes mundiales que forman sistemas de producción internacional integrados; internalización del mercado; división del trabajo más global que internacional; bursatilización de su financiamiento; redefinición de las relaciones con los estados nacionales a partir de la lógica de la transnacionalidad, etc. Todos estos elementos configuran una nueva espacialidad en el capitalismo, afectando tanto las formas de valorización del capital, como las definiciones territoriales (del lugar), originando con ello una suerte de “caos ordenado” en el sistema.

Es por ello que en el ámbito de las unidades privadas de competencia, la estructura disipativa principal son las CT, que definen sus estrategias de producción y distribución con una perspectiva de economía global, controlan la parte sustancial de la inversión mundial y expanden de esta forma la cobertura de la producción a escala transnacional.

Asimismo, han tenido un papel determinante en los procesos de regionalización del mercado mundial, bien apoyando la formación de bloques económicos regionales o fragmentando los procesos de producción y distribución en espacios regionales de acuerdo a sus intereses y necesidades.

Conforme a cifras entregadas por la UNCTAD, para el año 2000 había en el mundo 63,312 CT que controlaban 821,818 filiales (en comparación con 37,000 y 200,000 empresas que había al inicio de la década de los noventa, respectivamente) (UNCTAD, 2001). En el 2000, las ventas de las filiales en el extranjero alcanzaron los 15.7 billones de dólares, en comparación con 9.5 registrado en 1997 (que a su vez representó el doble de lo alcanzado diez años antes) (cuadro 5.1).

Cuadro 5.1

Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2000
(En miles de millones de dólares y en porcentajes)

	Valor a precios corrientes (Miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)				
	1982	1990	2000	1986-1990	1991-1995	1996-1999	1999	2000
Entradas de IED	57	202	1271	23.0	20.8	40.8	55.2	18.2
Salidas de IED	37	235	1150	26.2	16.3	37.0	41.3	14.3
Entradas acumuladas	719	1889	6314	16.2	9.3	16.9	22.3	21.5
Salidas acumuladas	568	1717	5976	20.5	10.8	16.4	19.5	19.4
FATs ¹	...	151	1144	26.4	23.3	50.0	44.1	49.3
Ventas de las filiales en el extranjero	2465	5467	15680	15.6	10.5	10.4	17.2	18.0
PB ² de las filiales en el extranjero	565	1420	3167	16.4	7.2	11.0	27.2	16.5
AT ³ de las filiales en el extranjero	1888	5744	21102	18.2	13.9	15.9	14.8	19.8
X ⁴ de las filiales en el extranjero	637	1166	3572	13.2	14.0	11.0	16.1	17.9
PT ⁵ de las filiales en el extranjero	17454	23721	45587	5.7	5.3	7.8	5.3	12.7
PIB al costo de factores	10612	21475	31895	11.7	6.3	0.7	3.4	6.1
Formación Bruta de Capital Fijo	2236	4501	6466	12.2	6.6	0.6	4.3	...
Ingresos por regalías y cánones	9	27	66	22.1	14.1	4.0	1.1	...
Xbs no imputables a factores	2124	4381	7036	15.4	8.6	1.9	3.9	...

... No disponible

¹ Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas

² Producto Bruto

³ Activos totales

⁴ Exportaciones

⁵ Puestos de trabajo, en miles

Fuente: Elaborado con base en UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo. Objetivo: fomentar las vinculaciones, cuadro 1, p. 3

Del total de matrices casi 50,000 se ubicaban en países industrializados (80%) y de estas 3,387 en EUA (5%) y 33,249 en la UE (53%), en tanto que del total de filiales, alrededor de 95,000 se localizaban en economías desarrolladas (12%), y de éstas, 19,103 (2.3%) en EUA y 53,753 (6.5%) en la UE.

Las CT son consideradas como la nueva forma celular del capitalismo, nodos fundamentales de la sociedad red y vehículos de la globalización. En mi opinión, siendo válidos todos estos significados, falta agregar el de su función en el marco de la formación de la nueva espacialidad en el capitalismo.

Cuadro 5.2

LAS 20 MAYORES CORPORACIONES POR SUS ACTIVOS TOTALES EN EL EXTRANJERO

En millones de dólares

Lugar por activos en el extranjero			Total activos en el extranjero					
1992	1996	1999	Corporación	Sede	Sector	1992	1996	1999
10	1	1	General Electric	EUA	P. Electrónicos	24200	82800	141100
2	6	2	ExxonMobil Corporation	EUA	Petróleo	48200	55600	99400
1	4	3	Royal Dutch/Shell Group	RU/Holanda	Petróleo	69400	82100	68700
4	3	4	General Motors	EUA	Automotriz	41800	55400	68500
8	2	5	Ford Motor Company	EUA	Automotriz	28000	79100	nd
16	5	6	Toyota Motor Corporation	Japón	Automotriz	20700	39200	56300
18	9	7	DaimlerChrysler AG	Alemania	Automotriz		25000	55700
		8	Total Fina SA	Francia	Petróleo			nd
3	7	9	IBM	EUA	Ordenadores		41400	44700
19	18	10	BP Amoco	Reino Unido	Petróleo		20700	39300
7	16	11	Nestlé SA	Suiza	Alimentos,beb		30900	33100
15	10	12	Volkswagen Group	Alemania	Automotriz		36000	nd
		8	Nipon Mitsubishi Oil Corp	Japón	Petróleo			31500
17	12	14	Siemens AG	Alemania	P. Electrónicos		24400	nd
		15	Wal-Mart Stores	EUA	Comercio por menor			30200
		16	Repsol-YPF SA	España	Petróleo			29600
		17	Diageo Plc	Reino Unido	Bebidas			28000
		18	Mannesmann AG	Alemania	Telecomunicacion			nd
		19	Suez Lyonnaise des	Francia	Diversif.Serv. Público			nd
	21	20	BMW AG	Alemania	Automotriz		17500	27100

Nd No disponible, la fuente sin embargo estima el lugar correspondiente tal como aparece en el cuadro.

Fuente: Con base en UNCTAD, World Investment Report 1996, 1998 y 2000.

Se pueden hacer una gran variedad de comparaciones; entre las CT y las economías nacionales (las ventas de las mayores superan al PIB de varios países pequeños y medianos); entre los flujos de IED y los del comercio internacional (donde los primeros no sólo representan cada vez una porción mayor, sino que controlan el comercio que tiende a ser inter-empresa), etc.

En el cuadro 5.2 aparecen las 20 mayores CT del mundo para el año 1999 de acuerdo a sus activos totales en el extranjero, las CT de origen estadounidense y alemán encabezan la lista, con 6 y 5 respectivamente, seguidas por 3 del Reino Unido, 2 de Japón y Francia, y 1 de Suiza y España. Sin embargo, en las cinco mayores CT, cuatro son de EUA. Por lo que se refiere al tipo de actividad, la mayoría se ubican en las industrias del petróleo (6) y automotriz (6), seguidas por

productos electrónicos (2) y alimentos y bebidas (2), y ordenadores, comercio al menudeo y telecomunicaciones con una CT cada una.

Lo anterior se refiere exclusivamente al peso cuantitativo de las CT dados su concentración y grado de internacionalización, sin embargo, el impacto cualitativo sobre el funcionamiento de la economía mundial es igual o aún más importante.

Las CT han jugado un papel central en la eliminación de las barreras internacionales al movimiento no sólo de las mercancías, sino del capital y los servicios. Incluso más,

“el rol distintivo de las CT es que organizan el proceso de producción internacionalmente: colocando sus filiales a escala mundial bajo sistemas comunes de gobierno (lo que explica el auge del comercio intra-firma), intercambiando los procesos de producción localizados en diferentes países, creando una división internacional del trabajo intra-firma y, como parte del proceso, internalizando una serie de transacciones internacionales que de otra manera habrían tenido lugar en el mercado” (UNCTAD, 1994;xxi).

Más aún, si se combinan los activos de las empresas matrices con los de sus filiales en el extranjero, resulta que más de un tercio de la producción mundial tiene lugar bajo el gobierno común de las CT, lo que habla de la potencialidad de “un sistema de producción internacional integrado -el centro productivo de la globalización de la economía mundial” (UNCTAD, 1994, xxi-xxii).

En general, las estrategias seguidas por las CT tienen una gran importancia para comprender la forma en que se ha dado el proceso de globalización. Dichas estrategias, según la UNCTAD, pueden ser agrupadas en tres tipos principales: a) aisladas, en las que los vínculos entre las filiales y la matriz son “de una sola vía”, y que están concentrados en la propiedad, el financiamiento y la transferencia de tecnología; b) de integración simple, en que las filiales, además de lo anterior, proporcionan insumos a su matriz; c) integración compleja, que implican la ubicación de actividades corporativas específicas en cierto número de localidades por todo el mundo. En el periodo reciente, las CT han tendido a desarrollar más el tercer tipo de estrategia (UNCTAD, 1994; xxi).

Junto a lo anterior, las políticas de liberalización aplicadas en prácticamente todos los países durante las décadas de los ochenta y los noventa han contribuido

de manera muy importante para el fuerte dinamismo de los flujos de IED. Los procesos de liberalización han abarcado tanto el comercio de mercancías, las transacciones financieras, la transferencia de tecnología y los servicios (e incluso el movimiento de los trabajadores en el caso de la Unión Europea). Ello ha posibilitado el surgimiento de un sistema integrado de producción internacional, en el que las IED juegan un papel fundamental.

A su vez, las políticas específicas de liberalización de la IED han abarcado tres aspectos: a) eliminación de políticas discriminatorias, posibilitando la entrada y establecimiento de los inversionistas extranjeros, aunque aún persisten zonas reservadas a los nacionales tanto en los países desarrollados (recursos naturales y sector servicios), como en los atrasados; b) aplicación de políticas de "trato nacional" a todos los inversionistas, en particular como parte de los acuerdos regionales de libre comercio; y c) establecimiento de marcos regulatorios de apoyo a las actividades de las CT, que incluyen la protección de los derechos de propiedad intelectual, como ha sido recogido en el ámbito de la OMC.

El proceso de liberalización otorga a las CT un peso mucho mayor en la economía mundial, dándoles la capacidad de influir tanto en la actividad económica nacional como internacional, como en los procesos de integración y fragmentación a escala planetaria.

5.1.3. GEOGRAFÍA DE LOS FLUJOS MUNDIALES EN LA COYUNTURA

Como tendencia general puede señalarse que a partir de la década de los setenta, los flujos de IED han crecido en forma acelerada, registrando quiebres en varios años (1971, 1975, 1982 y 1990-92) vinculados a los procesos recesivos por los que atravesaron las principales economías industrializadas, y EUA en particular. La disminución de los flujos de salida de IED registrada en 1991 y 1992 se debió en gran parte a la fuerte caída en las inversiones japonesas y, en menor medida, de algunos países europeos, en tanto EUA mantuvo un ritmo considerable en su IED, lo que reflejó un perfil geográfico más diversificado de los flujos de salida del país, lo que permitió a las CT de Estados Unidos explotar las oportunidades de IED en algunas regiones y países, a pesar de la recesión.

En general, los movimientos de la IED, al igual que los otros indicadores de las REI han jugado un papel importante en el desarrollo del proceso de globalización, tanto en la integración como en la fragmentación de la economía mundial (Rivera y Preciado; 1995: UNCTAD, 1994, 2001). Como un indicador del proceso de integración cabe señalar que la relación IED/PIB (tomando en consideración tanto los flujos de entrada como los de salida) se ha incrementado en casi todos los países de la OCDE.

Respecto a los posibles significados de este notable aumento en los flujos de la IED, uno tiene que ver con el incremento de la competencia internacional y la lucha por conquistar o mantener espacios del mercado mundial por parte de las grandes CT -lo que se ha expresado en las estrategias de producción internacional implementadas por dichas corporaciones-, un segundo elemento está relacionado con la revolución científico-técnica y la modificación en los procesos de trabajo y producción que han implicado una nueva división global del trabajo, y un tercer factor -no menos importante- han sido las políticas económicas de corte neoliberal aplicadas en la mayoría de los países (que incluyeron invariablemente procesos de privatización, desregulación y liberalización de los movimientos de mercancías y capitales con el exterior).

En el período más reciente, luego de un retroceso temporal registrado a comienzos de la década de los noventa, que la UNCTAD definió como la "recesión de la IED" (UNCTAD, 1994; xviii), los movimientos de IED a escala mundial volvieron a crecer a partir de 1993, registrando un crecimiento espectacular durante la segunda mitad de la década.

Otras características sobresalientes del comportamiento general de la IED durante la primera mitad de la década de los años noventa fueron:

a) Entre 1990 y 1993 los países atrasados captaron porciones crecientes de la IED proveniente de las economías industrializadas (más de 80 mil millones de dólares en 1993, o 40 por ciento de la IED mundial), perdiendo parte de su dinamismo durante 1994. En este período destacaron como zonas de inversión el Este y Sudeste de Asia y América Latina.

Cuadro 5.3
FLUJOS MUNDIALES DE IED ENVIADA Y PARTICIPACIÓN POR REGIONES Y PAÍSES, 1986-2000
 (En millones de dólares corrientes y en % del total)

	Países desarrollados				Países subdesarrollados			
	Mundo	Unión Europea*			Total	América Latina	Sur, Este y Sudeste de Asia	China y Hong Kong
		Total	Europea*	EUA				
1986	86500	97.9	nd	16.0	2.0	nd	nd	nd
1987	135000	98.2	nd	20.7	1.8	nd	nd	nd
1988	161300	96.3	nd	8.2	3.7	nd	nd	nd
1989	196100	95.4	nd	13.5	4.5	nd	nd	nd
1990	240253	92.6	55.3	11.3	7.4	1.9	5.1	1.4
1991	210821	95.8	50.7	15.9	4.2	-0.2	4.1	1.8
1992	200800	89.6	54.4	19.4	10.3	0.7	8.7	6.1
1993	240900	85.4	40.4	31.1	14.5	1.2	12.6	9.2
1994	282902	85.0	42.7	25.9	14.9	2.2	13.0	8.3
1995	355284	86.1	44.8	25.9	13.8	2.1	11.8	7.6
1996	391554	85.0	46.8	21.6	14.7	1.4	12.7	7.3
1997	466030	85.2	47.3	20.5	14.1	3.1	10.6	5.8
1998	711914	94.4	63.8	18.4	5.3	1.1	4.2	2.8
1999	1005782	94.0	71.6	14.2	5.8	2.2	3.4	2.1
2000	1149903	91.0	67.2	12.1	8.7	1.2	7.3	5.7

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2001, cuadro B.2. Anexo estadístico.

Para 1994, UNCTAD, WIR 2000, cuadro B.2. Anexo estadístico.

Para 1992 y 1993, WIR 1998.

Para 1990 y 1991, WIR 1996.

Para 1986-89, WIR 1991.

Nd = no disponible.

* Se refiere a las 15 economías que la integran.

Cabe señalar, sin embargo, que una característica de la IED es que tendió a concentrarse en unos pocos países. Este comportamiento se debió en gran parte a la combinación de los procesos recesivos en las mayores economías industrializadas, junto a un importante crecimiento de las economías atrasadas, así como a las políticas de apertura y privatización aplicadas en estas últimas (OECD, 1995; UNCTAD, 1994). En este marco, China ha resultado el mayor país huésped de IED entre las economías atrasadas, a grado tal que se ha convertido en el segundo mayor receptor sólo después de EUA, al finalizar la década de los años noventa.

En otras palabras, entre los países no miembros de la OECD, la IED se concentró en un reducido grupo de economías,

"los cinco países de la cúspide captaron 68 por ciento de la participación de los países no-OECD en 1993, comparado con 62 por ciento en 1992 y 51 por ciento en 1991. Los mismos países aparecen una y otra vez en el grupo de la cima... Normalmente, los diez mayores captan el 80 por ciento del total de las entradas a los países no-OECD. El resto del mundo no-OECD, que comprende más de cien países, recibió menos que Bélgica-Luxemburgo en 1992." (OECD, 1995; 20).

b) Por el lado de las entradas de IED, como resultado de la recesión en la economía norteamericana, el elemento más sobresaliente es que dichos flujos sufrieron un colapso a comienzos de la década de los noventa de modo que en 1992 la IED ingresada a este país representó apenas el 2 por ciento de las entradas mundiales, luego de que llegó a captar hasta un 30 por ciento del total en 1989.

En 1994 el elemento más sobresaliente fue la recuperación de los EUA como un gran receptor de IED. En efecto, en ese año las entradas de IED sumaron \$ 60 mil millones de dólares, el triple del monto registrado en 1993. Más adelante se verán algunas de las características de esta IED, por ahora baste señalar que en su mayor parte se trata de adquisición de empresas ya establecidas en EUA, y que la IED provino fundamentalmente de Japón y el Reino Unido, países que compartieron el primer y segundo lugares como proveedores de la IED acumulada en Estados Unidos.

c) Entre los miembros de la OECD la vía principal para la IED fue de fusiones, adquisiciones y empresas mixtas. De este modo,

"apoyadas por la recuperación económica y un confortable financiamiento, las empresas realizaron durante 1994 un número record de tratos extrafronterizos. Según las principales firmas asesoras de inversión, las 5,085 transacciones anunciadas en 1994 quedaron aproximadamente 20 por ciento por arriba de los niveles de 1993, y su valor en dólares saltó un 46 por ciento a una cifra estimada en \$ 239 mil millones de dólares. Los compradores extranjeros, principalmente europeos, anunciaron gastos record por \$ 57 mil millones de dólares en 668 transacciones en los Estados Unidos. Más de 1,000 compras extrafronterizas fueron anunciadas al interior de Europa. El Reino Unido lideró con 558, seguido por Francia (350) y Alemania (317). Las compras extranjeras en Japón declinaron a 86 en 1994 de 89 un año antes, con un valor estimado de \$ 1.7 mil millones de dólares" (OECD, 1995; 13).

d) Según la OECD, el mejoramiento observado en los flujos de IED en 1993-1994 no obedeció tan sólo a una recuperación cíclica de las declinaciones registradas en los dos años previos en un clima económico recesivo en los mayores países emisores y receptores, sino que también formó parte de una

tendencia a largo plazo hacia una creciente inversión internacional por casi todos los países que integran esta organización. Dicha valoración se fundamenta tanto en la tendencia hacia una mayor participación de la IED dentro del PIB a partir de la década de los setenta, como por las estrategias de producción internacional que vienen desarrollando las CT (UNCTAD, 1994). En este contexto, destaca el período 1989-1994 como el de mayor participación de entradas y salidas en el PIB para la mayoría de los países de la OECD, con excepción de "Islandia, Irlanda, Italia, México y los Estados Unidos que tuvieron menores entradas en 1989-94 comparadas con 1984-88" (OECD, 1995; 15), así como por haberse registrado una oleada histórica de fusiones y adquisiciones a escala mundial.

e) El ambiente propicio para el auge de las IED incluye las acciones tanto de los países receptores, como de los países emisores, así como el proceso de liberalización al movimiento de la IED que ha quedado incluido en la mayoría de los acuerdos de integración regional, así como la OMC y que habían comenzado a plantearse en el seno del GATT. Junto a lo anterior, las CT modificaron sus estrategias corporativas, preparándose para una mayor competencia en el mercado mundial.

f) Los principales movimientos de IED siguieron dándose al interior de los países industrializados, destacando las IED dirigidas a EUA desde varios países europeos y Japón, así como al interior de la Unión Europea. En este sentido, las inversiones interregionales mantuvieron un dinamismo muy importante.

g) Otro rasgo distintivo de la IED en los países no miembros de la OECD fue la creciente participación de la inversión procedente de ellos mismos. Destacan los casos de Taipei y Corea del Sur que se volvieron inversores extranjeros netos y comenzaron a invertir directamente en las economías de la OECD.

"Setenta por ciento de la inversión en China es registrada como originada en Hong Kong, comparada con sólo 15 por ciento de los países de la OECD. Es probable que una porción significativa de la participación de Hong Kong se origine realmente dentro del área de la OECD. Otra parte importante representa a compañías chinas que han enviado fondos al extranjero para reinvertirlos en China bajo condiciones más favorables" (OECD, 1995; 20).

h) De acuerdo a lo señalado por la UNCTAD, la OECD señala que las filiales de CT estuvieron más dedicadas a abastecer mercados foráneos que el mercado donde se ubicaba su empresa matriz.

5.2. IED EN ESTADOS UNIDOS, 1985-2000

5.2.1. AUGE, CRISIS Y RECONFIGURACIÓN

Para completar esta presentación general de las principales tendencias registradas por la IED a partir de los años ochenta, veamos ahora cual ha sido el comportamiento de la IED ingresada a EUA (IEDEUA).

La IEDEUA registró un crecimiento espectacular en dos períodos separados por la crisis y retraimiento temporal de 1991-1992, el primero tuvo lugar en 1985-1989 y el segundo en 1995-2000. De acuerdo a cifras proporcionadas por el Departamento de Comercio de los EUA, la IEDEUA anual aumentó de 10,457 millones de dólares en 1983 a 67,736 millones en 1989, a una tasa de crecimiento media anual de 36.5 por ciento, para crecer todavía más rápidamente en 1995-2000, 58,772 a 314,007 (BEA, 2003) o una tasa media anual de 39.8% (cuadro 5.4).

En este tiempo, que caracterizo como de auge de la IEDEUA, fue el sector terciario que mayores montos de inversión captó, llegando a representar más del 50% durante toda la década de los noventa y hasta el 57% del total en 2000 (ver cuadro 5.4).

Entre las industrias que mayor IED recibieron destacan: productos químicos; alimentos, bebidas y tabaco; equipo eléctrico y electrónico; maquinaria y equipo, y; productos metálicos.

Para todo el período 1983-2000 se observa un cambio importante en la composición de la IED acumulada en los EUA, de modo que la inversión en el sector manufacturero ha incrementado su participación en el total (de 34.8 a 42.8 en 1998) a costa de la porción de la IED en el sector primario que se redujo a menos de la mitad al pasar de 18.5 (en 1984) a 8.6% en 1996. Por su parte, el sector terciario (que incluye a los todos los servicios) también ha logrado incrementar su participación del 50 por ciento del total en 1984 a 57.4 en 2000.

Cuadro 5.4

IED ACUMULADA TOTAL Y POR SECTORES EN EUA

(En millones de dólares y en %)

	Total	Sector Primario*	Sector Secundario**	Sector Terciario***
1983	137061	21285	47665	68110
1984	164583	30470	51802	82311
1985	184616	33415	59584	91617
1986	220415	35424	71963	113028
1987	263394	44656	93865	124874
1988	314754	44562	122582	147610
1989	368924	46436	150949	171537
1990	394910	52825	152805	189280
1991	414358	49419	156586	208353
1992	423131	44727	160360	218044
1993	467412	43709	168147	255556
1994	496539	44458	189459	262622
1995	560850	46244	213026	301580
1996	630045	54144	234323	341578
1997	681842	40674	270131	371037
1998	778418	49028	333233	396157
1999	955726	51231	406415	498080
2000	1256867	55000	480561	721306
<i>En participación %</i>				
1983	100	15.5	34.8	49.7
1984	100	18.5	31.5	50.0
1985	100	18.1	32.3	49.6
1986	100	16.1	32.6	51.3
1987	100	17.0	35.6	47.4
1988	100	14.2	38.9	46.9
1989	100	12.6	40.9	46.5
1990	100	13.4	38.7	47.9
1991	100	11.9	37.8	50.3
1992	100	10.6	37.9	51.5
1993	100	9.4	36.0	54.7
1994	100	9.0	38.2	52.9
1995	100	8.2	38.0	53.8
1996	100	8.6	37.2	54.2
1997	100	6.0	39.6	54.4
1998	100	6.3	42.8	50.9
1999	100	5.4	42.5	52.1
2000	100	4.4	38.2	57.4

* Incluye: petróleo (hasta 1999); minería (hasta 1996); y agricultura (hasta 1996).

** Manufacturas.

*** Incluye: comercio al mayoreo; comercio al menudeo; bancos; financieras no bancarias; aseguradoras; bienes raíces; servicios (hoteles, servicios a empresas, construcción, transporte, comunicaciones, información).

Fuentes: Elaborado con base en: De 1983 a 1991, OECD, International Direct Investment Statistics, Yearbook 1994. De 1992 a 2000, USDOC, Survey of Current Business y BEA.

En la fase de la llamada nueva economía que tiene lugar a partir del año 1995, lo más destacado es la gran velocidad que adquirieron las IEDEUA de modo que en ese breve lapso duplicaron lo alcanzado en décadas previas. Un proceso similar ocurrió con las IED a escala mundial y en América Latina en particular (CEPAL, varios años).

Cuadro 5.5
IED acumulada en Estados Unidos, por regiones y países de origen,
años seleccionados 1983-2000
 Millones de dólares corrientes y participación porcentual

	1983	1985	1987	1988	1990	1991	1994	1995	1996	1999	2000
Total	137061	184615	263394	314754	394911	414358	480667	535553	594088	955726	1256867
Area OCDE	123073	167760	253719	300908	377562	400451	458703	510447	568045	937270	1225732
Europa	92839	120748	180842	208844	247253	251065	294035	332374	368322	639923	887014
UE(15)	82493	106820	161059	188342	220874	223548	255379	302193	334714	582006	814033
Francia	5726	6670	10137	13233	18650	24155	32950	36167	41132	89945	125740
Alemania	10845	14810	21905	25250	28232	28618	39630	46017	59863	112126	122412
Holanda	29182	37056	46636	48128	64671	59355	66600	65116	74320	125010	138894
Reino Unido	32152	43555	75519	95698	98676	100386	98732	116272	121288	153797	277613
Suiza	7464	10568	13772	14372	17674	19189	24936	27458	30390	52973	64719
Canadá	11434	17131	24684	26566	29544	37301	41219	45618	54799	90559	114309
Japón	11336	19313	34421	51126	83091	92896	98513	104997	114534	153815	159690
América Latina	14791	16293	9810	11025	19593	16597	24526	27873	29180	40771	53691
Medio Oriente	4446	4954	4973	6570	4425	4771	6608	5801	5977	4362	6506
Asia y Pacífico	685	1118	2018	2540	3158	3658	14535	17777	20632	24934	32957
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Area OCDE	89.8	90.9	96.3	95.6	95.6	96.6	95.4	95.3	95.6	98.1	97.5
Europa	67.7	65.4	68.7	66.4	62.6	60.6	61.2	62.1	62.0	67.0	70.6
UE(15)	60.2	57.9	61.1	59.8	55.9	54.0	53.1	56.4	56.3	60.9	64.8
Francia	4.2	3.6	3.8	4.2	4.7	5.8	6.9	6.8	6.9	9.4	10.0
Alemania	7.9	8.0	8.3	8.0	7.1	6.9	8.2	8.6	10.1	11.7	9.7
Holanda	21.3	20.1	17.7	15.3	16.4	14.3	13.9	12.2	12.5	13.1	11.1
Reino Unido	23.5	23.6	28.7	30.4	25.0	24.2	20.5	21.7	20.4	16.1	22.1
Suiza	5.4	5.7	5.2	4.6	4.5	4.6	5.2	5.1	5.1	5.5	5.1
Canadá	8.3	9.3	9.4	8.4	7.5	9.0	8.6	8.5	9.2	9.5	9.1
Japón	8.3	10.5	13.1	16.2	21.0	22.4	20.5	19.6	19.3	16.1	12.7
América Latina*	10.8	8.8	3.7	3.5	5.0	4.0	5.1	5.2	4.9	4.3	4.3
Medio Oriente	3.2	2.7	1.9	2.1	1.1	1.2	1.4	1.1	1.0	0.5	0.5
Asia y Pacífico	0.5	0.6	0.8	0.8	0.8	0.9	3.0	3.3	3.5	2.6	2.6

* Incluye a los países del Caribe

Fuente: Elaborado con base en cifras de Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce

Esta situación contrasta notoriamente con la registrada a finales del siglo pasado y comienzos del actual, cuando el sector que captaba la mayor parte de la

IED era el primario. En términos de la IED mundial, en 1913 este sector representó el 55 por ciento del stock total, seguido por el sector terciario (básicamente transporte, comercio y distribución) con 30 por ciento, y al final el sector manufacturero con apenas 10 por ciento del stock mundial de IED (Dunning, 1983).

Otro ámbito del análisis general de la IED en EUA se refiere a los orígenes de la misma. En el cuadro 5 se puede apreciar claramente la tendencia a una mayor concentración de las IED al interior de los países que integran la OCDE.

En particular, dicho proceso de concentración tendió a acelerarse durante el auge de la IEDEUA. En efecto, mientras durante la segunda mitad de los años ochenta la IED proveniente del área de la OECD avanzó de representar 86.5 del total en 1984 a 93.4 en 1988, destacando en particular la mayor participación del Reino Unido, que en 1988 llegó a representar el 30.4 de toda la IED acumulada, y Japón que aumentó aceleradamente su porción de la IED en los EUA de sólo 8.3 por ciento en 1983 a 18.2 en 1989, para seguir aumentando con posterioridad hasta alcanzar el 23.1 en 1992.

En los años de 1997 a 2000, mientras las inversiones procedentes del Reino Unido aumentaron su posición, los japoneses vieron mermada la misma en forma notoria. Cabe mencionar que en estos mismos años, la IED procedente de la Unión Europea ha venido incrementando su importancia de modo que ha llegado a representar poco más del 70 por ciento de la IED acumulada en los Estados Unidos para el año 2000.

5.2.2. ANÁLISIS SECTORIAL Y GEOGRÁFICO

En este apartado entrego una revisión de las características más relevantes del comportamiento de las filiales extranjeras⁵¹ en los EUA durante el período 1987-92⁵², tomando como variables a la propiedad bruta y el empleo, en tres niveles del espacio económico: el nacional, el industrial y el estatal.

⁵¹ La definición de filial según el BEA es la siguiente: "Una filial en EUA es una empresa de negocios en EUA en la cual una persona extranjera posee o controla, directa o indirectamente, al menos 10 por ciento de los valores de votación si la empresa esta incorporada o un interés equivalente si la empresa está desincorporada." (BEA, 1992, 4).

⁵² Se consideran estos años simplemente por la razón de que es para los que existe información completa y comparable para el análisis del comportamiento de la IED a escala estatal, regional, por

De entrada, sin embargo, quiero hacer algunas precisiones respecto a los límites elegidos para el análisis.

En primer lugar, de las trece variables disponibles en la información que proporciona el Bureau of Economic Analysis (BEA) para todas las industrias receptoras y todos los países emisores de la IED ingresada a los EUA⁵³, me he limitado a las de "propiedad bruta, planta y equipo", y "empleados", dado que es en éstas en las que se encuentran las cifras para los tres niveles del análisis: por país de origen de las filiales; por industria (de origen y destino de la IED); y, por estado receptor en la Unión Americana.

Por lo que a los países de origen se refiere, de los 100 que tienen filiales en EUA y que el BEA entrega información comparable, he acotado a los siete mayores (en este trabajo los identifiqué simplemente como IED7) y son: Alemania, Canadá, Francia, Holanda, Japón, el Reino Unido y Suiza. En este caso, el criterio de selección es que en ellos se concentró la parte del león de dicha inversión, representando alrededor del 70% de las filiales extranjeras ubicadas en territorio estadounidense, y poco más del 80% si se revisan indicadores como los activos totales, las ventas, el Producto Bruto o las exportaciones. Al IED7 se agregan tres regiones: Europa y la CE; Asia-Pacífico; y, América Latina y el Caribe.

Asimismo, respecto a la IED por sectores de destino en los EUA, la información proporcionada por el BEA nos permite llegar a un nivel de desagregación de hasta 3 dígitos en el sistema de clasificación industrial. De hecho en algunos de los cuadros que nos entrega el BEA es posible encontrar cifras hasta para 136 ramas industriales (véanse por ejemplo los cuadros de datos seleccionados para todas las industrias que aparecen en los trabajos Benchmark para 1987 y 1992 entregados por el Departamento de Comercio de EUA).

Sin embargo, dado que éste es parte de un trabajo de largo plazo, al cual espero incorporar un número suficiente de investigadores para continuarlo en los años por venir, y con el fin de acotar lo más posible el objeto de análisis, opté por

país de origen y por industria de destino. Tal información se encuentra en los estudios llamados "Benchmark" para los años 1987 y 1992.

⁵³ Número de filiales; Número consolidado de compañías; Activos totales; Pasivos; Acciones; Propiedad bruta, planta y equipo; Propiedad comercial; Ventas; Ingreso neto; Compensación a empleados; Miles de empleados; Exportación de mercancías; e Importación de mercancías.

estudiar sólo 13 sectores: petróleo; manufacturas; comercio al mayoreo; comercio al menudeo; financieras; seguros; bienes raíces; agricultura, silvicultura y pesca; minería; construcción; transporte; y, comunicación y servicios públicos. A este nivel se presenta la mayor parte del análisis.

Sólo en determinados momentos, he desagregado la información para algunos subsectores de manufacturas y de servicios: en el primer caso; alimentos y productos similares; productos químicos y relacionados; metales básicos y manufacturados; maquinaria industrial; y, equipo eléctrico y electrónico. En el sector servicios, he tomado los subsectores: hoteles; y, servicios a empresas. De nueva cuenta el criterio de selección ha sido la concentración de la IED.

Finalmente, a escala estatal, de los 50 estados de la Unión Americana (más el Distrito de Colombia, más Puerto Rico y otros "territorios" fuera de EUA), en realidad en 14 estados se concentran casi dos tercios de la IED ingresada a los EUA y es en ellos en los que se realiza el análisis, en orden decreciente a partir del mayor captador de IED son: California; New York; Texas; Illinois; Ohio; Florida; Indiana; Georgia; New Jersey; North Carolina; Pennsylvania; Tennessee; Michigan; y, Kentucky. La mayoría de dichos estados son a su vez los de mayor peso relativo en la economía estadounidense al finalizar los años noventa.

A los 14 estados se agregan las ocho regiones que considera el censo de los EUA: Far West (que incluye a Hawaii y Alaska); Great Lakes; Mideast; New England; Plains; Rocky Mountains; Southeast; y, Southwest.

Aquí habría que señalar los casos particulares de Alaska y Hawaii. En el primero, prácticamente se carece de información dado que en la mayoría de los conceptos el gobierno de los EUA no proporciona los datos argumentando "razones de confidencialidad". Por lo que a Hawaii se refiere, en realidad es el séptimo estado en importancia en la captación de IED en el periodo 1987-92 con casi 12 mil millones de dólares captados en estos años (8 mil en propiedad comercial, 3.3 mil en "otros", y 0.5 mil en manufacturas), pero no entra en el análisis dado que es prácticamente inexistente su participación como receptor de IED en manufacturas.

5.2.3. LA PROPIEDAD⁵⁴ EXTRANJERA EN EUA

Antes de presentar el análisis de la IED en EUA a partir del comportamiento de la propiedad, considero necesario señalar algunas definiciones importantes, en particular aquellas referidas al origen de la IED, que aunque están vinculadas a los países de residencia de los inversionistas, es algo más compleja.

1) El concepto del "Último Propietario Beneficiario" (UPB).

Para ubicar adecuadamente el concepto del UPB retomemos las definiciones de propiedad establecidas por el BEA:

"La existencia de inversión directa en una filial en EUA se determina únicamente sobre la base de la participación en la votación (o el equivalente) tenida por su Matriz Extranjera (ME). Para describir más completamente la propiedad extranjera de una filial en EUA, sin embargo, debe hacerse referencia a dos entidades adicionales -el Grupo Matriz Extranjero (GME) y el Último Propietario Beneficiario (UPB). Los tres conceptos son necesarios para identificar totalmente a los propietarios de las filiales en EUA. La ME de una filial en EUA debe ser identificada para establecer que la IED existe de hecho. El UPB de cada filial en EUA es identificado para descubrir a la persona que al final de cuentas posee o controla y, por tanto, a final de cuentas deriva los beneficios de su propiedad o control de la filial en EUA. Los miembros del GME son identificados para distinguir personas extranjeras que están afiliadas con una filial en EUA de aquellas que no lo están" (BEA, 1992, 8).

A su vez una ME es definida de la siguiente manera:

"Una ME es la primera persona fuera de los Estados Unidos en la cadena de propiedad de la filial en EUA que tiene un interés de inversión directa en la filial. Por esta definición, la ME consiste sólo de la primera persona fuera de los Estados Unidos en la cadena de propiedad de la filial; todas las otras personas extranjeras afiliadas son excluidas (BEA, 1992, 8).

Para llegar a la definición del UPB:

"El UPB de una filial en EUA es la persona, suponiendo que la cadena de propiedad de la filial comenzó con, e incluyo a, la ME, que no es poseída en más del 50 por ciento por otra persona. El UPB excluye otras personas afiliadas. Si la ME no es poseída en más del 50 por ciento por otra persona, la ME y el UPB son lo mismo. A diferencia de la ME, sin embargo, el UPB puede ser tanto una persona de EUA como una persona extranjera (aunque la mayoría de las veces son extranjeros)" (BEA, 1992, 8-9).

⁵⁴ En adelante, me referiré a la variable "Propiedad bruta, planta y equipo de las filiales extranjeras en EUA", solamente como "propiedad".

"Tanto la ME como el UPB son "personas". De esta forma, pueden ser empresas; religiosas, caritativas, u otras organizaciones no lucrativas; individuos; gobiernos, estates o trusts; grupos asociados; etcétera. En el caso de un estado extranjero, el estado, no su beneficiario, es considerado la ME o el UPB. Para las inversiones de un trust extranjero, tanto el creador como el beneficiario del trust pueden ser considerados la ME o el UPB, dependiendo de las circunstancias. El creador es considerado la ME o el UPB si el creador es una corporación u otra organización que define a sus propios accionistas o miembros como beneficiarios o si hay un interés reversible -es decir, el interés en el trust puede posteriormente ser retornado al creador. En todos los otros casos, el beneficiario del trust es considerado la ME o el UPB" (BEA, 1992, 9).

Finalmente, la definición de GME:

"Un GME consiste de (1) la ME, (2) cualquier persona extranjera, sujeta a la cadena de propiedad de la matriz extranjera, que posee más del 50 por ciento de la persona debajo de ella, incluye el UPB, y (3) cualquier persona extranjera, produciendo bajo la(s) cadena(s) de propiedad de cada uno de sus miembros, que es poseída en más del 50 por ciento por la persona arriba de ella" (BEA, 1992, 9).

Hechas las consideraciones anteriores, desde la perspectiva del UPB, el monto de la propiedad de todas las filiales extranjeras⁵⁵ en EUA, medido en dólares corrientes, se incrementó un 87% entre 1987 y 1992, al pasar de 353 mil millones de dólares a 661 mil millones, destacando el dinamismo de la propiedad en el sector manufacturero⁵⁶ (que alcanzó el primer lugar en 1992 desplazando a "otros"⁵⁷, con un aumento del 94% en términos nominales respecto a 1987) y de la propiedad comercial⁵⁸ que se incrementó un 92%.

⁵⁵ Me refiero al universo comprendido en las encuestas que dieron sustento a los estudios Benchmark de 1987 y en particular de 1992, el cual consiste "de todas las empresas en EUA propiedad, en 10 por ciento o más, directa o indirectamente, de una persona extranjera" BEA, Benchmark 1992, p.1.

⁵⁶ "Consiste del valor bruto en libros de la propiedad, planta y equipo utilizadas en la manufactura, incluida la refinación de petróleo" BEA, Benchmark 1992.

⁵⁷ "Incluye el valor bruto en libros de la propiedad, planta y equipo utilizado en la agricultura, minería, petróleo y extracción de gas natural, transporte de carga y de pasajeros, comunicación y servicios de electricidad, gas, agua y servicios sanitarios. También incluye el valor bruto en libros del equipo empleado en las edificaciones comerciales" BEA, Benchmark 1992.

⁵⁸ "Consiste en el valor bruto en libros de todas las edificaciones comerciales y tierras asociadas que son propiedad de la filial y que son utilizadas u operadas por la filial o rentadas a otros. Las edificaciones comerciales incluyen: edificios de apartamentos, edificios de oficinas, hoteles, moteles, y edificios utilizados para el comercio al mayoreo, al menudeo y los servicios, tales como 'shopping centers', centros recreativos, tiendas de departamentos, edificios bancarios, restaurantes, garages públicos, y estaciones de servicio automotriz" BEA, Benchmark 1992.

5.2.4. ORIGEN DE LA IED, LA DÉCADA DE LOS OCHENTAS

La década de los años ochenta marcó un cambio fundamental en la estructura de las IED, resaltando la pérdida relativa de importancia de las originadas en empresas con sede en EUA, que de representar dos tercios de los flujos mundiales de IED a comienzos de la década, vieron reducida su participación a un tercio para mediados de la misma (Aliber, 1993). Al mismo tiempo, EUA se convirtió en el receptor más importante de IED a escala mundial. Además, gran parte de esos nuevos flujos tuvieron la forma de FATs.

"En la década de los ochenta, la mayor parte de la inversión extranjera directa nueva en los Estados Unidos involucró la toma por empresas extranjeras de empresas establecidas de EUA. Así Sony compró Columbia Records y entonces Columbia Picture, Bridgestone Tires adquirió los medios de fabricación del neumático de Firestone, y Michelin adquirió B.F. Goodrich. El rasgo notable de la década de los ochenta ha sido el rápido incremento en las adquisiciones extranjeras de empresas establecidas de EUA, particularmente en la segunda mitad de los años ochenta, y en especial por las empresas con centros de operación en Japón y Gran Bretaña" (Aliber, 1993;177).

Por lo que a regiones y grupos de países se refiere, la "gran perdedora" en el espacio económico estadounidense fue Europa, cuya presencia general se redujo en poco más de tres puntos porcentuales entre 1987 y 1992, registrándose la caída más dramática en el sector manufacturero en el que dicha presencia bajó de 60% en 1987 a 55% cinco años después. Es probable que ello tenga que ver con la relocalización de las IED europeas al interior de su espacio económico a propósito de la puesta en marcha del proyecto de la Unión Europea.

Al respecto, el comportamiento de la Comunidad Europea apunta en este sentido, dado que su reducción es ligeramente más pronunciada si se compara con el de Europa en su conjunto, excepto en el renglón de la propiedad comercial en el que registró un leve aumento.

La otra cara de la moneda es por supuesto la región de Asia-Pacífico, que aumentó considerablemente su presencia en los EUA de 14.1% en 1987 hasta 25% en 1992, comandada por las filiales japonesas y los llamados NICs asiáticos. En este caso el alza no sólo fue espectacular, sino generalizada, de modo que la región incrementó sustancialmente su presencia en las manufacturas, en la propiedad comercial y en "otros".

La región aumentó su propiedad en los EUA nada menos que en casi 115 mil millones de dólares, distribuidos de la siguiente manera: 47 mil millones en manufacturas; 42 mil millones en propiedad comercial; y, 25 mil millones en "otros". Fue por mucho la región más dinámica, triplicando el crecimiento del resto.

El G7 en su conjunto, aunque aumentó su presencia general en la propiedad, la disminuyó ligeramente en manufacturas, básicamente por el retraimiento de las filiales europeas, registrándose en cambio un aumento espectacular de las filiales de origen en Asia-Pacífico, las que de representar 14% en 1987, saltaron hasta un 26% en 1992.

Por lo que se refiere a la presencia de las filiales latinoamericanas en EUA, cabe destacar que aunque mostraron un dinamismo aceptable, de hecho la variación registrada es similar al promedio de todas las regiones, sólo lograron mantener la posición marginal que ya tenían a mediados de los años ochenta, representando poco menos del 3% de la propiedad total en EUA.

En el marco del aumento espectacular de la propiedad extranjera en EUA, fueron las filiales japonesas⁵⁹ las que mayor dinamismo mostraron llegando a ocupar el primer lugar con un 20.4% de toda la propiedad en 1992. Con este aumento, las filiales japonesas de hecho ascendieron desde el cuarto puesto que ocupaban en 1987, detrás de las filiales de origen canadiense, británico y holandés. El incremento registrado en la propiedad global de las filiales japonesas en EUA la llevó a triplicarse entre 1987 y 1992.

Lo anterior, que fue a escala de la propiedad total, se repitió en los niveles de la propiedad en manufacturas y comercial. En efecto, en el sector manufacturero el incremento de la propiedad japonesa fue de un 313% en términos de dólares nominales, y de 270% en la propiedad comercial.

En términos de su participación relativa en la propiedad total, lo anterior condujo a que las filiales japonesas duplicaran su presencia hasta alcanzar el primer sitio.

En particular destaca el auge de la propiedad comercial japonesa que en 1992 llegó a representar nada menos que el 30% de toda la propiedad comercial

⁵⁹ Para referirme a la filial extranjera con UPB en determinado país, sólo la llamaré "la filial japonesa", "la filial canadiense", etc.

de las filiales extranjeras en los EUA, siendo que un lustro atrás sólo contaban con el 16%. Cabe señalar que sólo tuvieron que rebasar a las filiales canadienses, dado que ya en 1987 las filiales japonesas ocupaban el segundo sitio en importancia.

En el caso de la propiedad manufacturera, las filiales japonesas ocuparon el primer sitio luego de desplazar a las filiales canadienses, británicas y alemanas.

Lo anterior apunta hacia lo que es un hecho conocido: la fuerte presencia japonesa en los EUA en términos de propiedad, con casi 54 mil millones de dólares en manufacturas y 52 mil millones en propiedad comercial para el año 1992.

El segundo lugar general lo ocupan las filiales británicas, cuyo incremento en términos absolutos fue mucho más modesto (72%), lo que explica la disminución relativa de presencia que tuvo lugar en el periodo, ya que aunque logró mantener el segundo sitio en términos de propiedad global, cayó hasta la tercera posición en lo que a participación en la propiedad extranjera en manufacturas y comercial se refiere. Incluso el dinamismo en la propiedad comercial británica mostró una variación de apenas 59%, lo que fue compensado por un incremento de 77% en el rubro "otros".

Por supuesto que si alguno de los UPB ganó terreno en el espacio norteamericano, otros lo perdieron. El caso más evidente lo representan los UPB de Canadá, que redujeron notoriamente su peso relativo en el total de la propiedad extranjera, bajando del primer sitio ocupado en 1987 hasta el tercero en 1992, lo que coincidió, y quizá no por casualidad, con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con los EUA y en particular, la liberalización del sector financiero y de servicios. En efecto, la disminución de la presencia de las filiales canadienses se dio a escala global, en las manufacturas, en la propiedad comercial y en el rubro de "otros"⁶⁰.

De hecho, las filiales canadienses, junto a las holandesas, fueron las que menos aumentaron su propiedad global en los EUA, con apenas un 29.5% las primeras y un 29.3% las segundas, ambas entre 1987 y 1992. Situación que

⁶⁰ El rubro "otros" en la propiedad bruta, planta y equipo de las filiales en EUA abarca conceptos que hacen que su monto sea considerable en años específicos.

contrasta con el aumento de 309% de las filiales japonesas, 137% las francesas, o 106% de las alemanas.

En el caso de la presencia de las filiales canadienses en EUA, llama la atención el hecho de que se mantuvieron prácticamente estancadas en lo que a la propiedad comercial se refiere, con apenas mil millones de dólares de aumento entre 1987 y 1992 (4.8 en términos porcentuales), lo que las condujo a ver reducido su peso relativo casi a la mitad (de 25% en el total en 1987 a sólo 14% en 1992). Con ello las filiales canadienses lograron permanecer en el segundo sitio, aunque ya muy de cerca las filiales británicas que en 1992 acumularon propiedad comercial por poco más de 21 mil millones de dólares.

Otras que también vieron menguada su participación en la propiedad global en los EUA fueron las filiales holandesas, de modo que descendieron del tercer al cuarto sitio general, del quinto al sexto en la propiedad manufacturera, y del cuarto al quinto en la propiedad comercial. Incluso en "otros" también bajaron del segundo hasta el cuarto lugar.

Lo anterior en el marco de que su propiedad global fue la menos dinámica en el G7, con un incremento general de apenas 14 mil millones de dólares entre 1987 y 1992, compuesto de 5.2 mil millones en manufacturas, 5.1 mil millones en propiedad comercial y 3.7 mil millones en "otros".

El comportamiento de las filiales alemanas fue mucho más dinámico que el de las filiales holandesas, lo que las llevó a mantener el quinto sitio general en la propiedad global que ya ocupaba en 1987, aumentando incluso ligeramente su participación relativa en la propiedad global gracias al incremento de su propiedad en "otros", dado que tanto en la propiedad manufacturera como comercial registró ligeras reducciones.

Por su parte, las filiales alemanas mostraron un dinamismo mayor a la media, registrando un aumento de 106% en la propiedad global, de 208 en "otros", 91% en propiedad comercial, y 70% en manufacturas. Es decir, el problema de las filiales alemanas se concentró en su "pobre" desempeño en el sector manufacturero (donde se quedaron muy por debajo de la media), dado que su propiedad apenas aumentó en poco más de 11 mil millones de dólares entre 1987

y 1992. Ello probablemente esté vinculado al proceso de unificación que se inició desde comienzos de los años noventa, y la concentración de inversiones al interior de la propia Alemania.

Por lo que se refiere a las filiales francesas y suizas, mantuvieron la sexta y séptima posiciones generales durante el periodo, aunque las francesas avanzaron un lugar tanto en manufacturas, como en la propiedad comercial.

En efecto, las filiales francesas fueron las segundas más dinámicas, sólo detrás de las japonesas, a escala general, e incluso fueron las más dinámicas en la propiedad comercial con una variación del orden del 341% entre 1987 y 1992, acumulando para este último año 15.3 mil millones de dólares, en tanto en las manufacturas crecieron 105%, y 68% en "otros".

Tenemos pues una recomposición de la participación general y sectorial de las principales filiales extranjeras en los EUA en el marco de lo que fue el auge de la IED en este país.

5.2.5. COMPORTAMIENTO POR INDUSTRIA DE DESTINO, 1987-1992

Al igual que lo sucedido a escala de los países de origen, entre 1987 y 1992 tuvo lugar cierta recomposición en la estructura de la propiedad de las filiales extranjeras en los sectores industriales de EUA, destacando el aumento relativo en la propiedad en las manufacturas y en los servicios, mientras las inversiones en el sector petrolero decayeron fuertemente.

Si se observa el panorama un poco más de cerca, las líneas generales del cambio apuntan, por una parte, hacia una mayor presencia de las filiales extranjeras en prácticamente todos los subsectores manufactureros, y en los subsectores de servicios tales como el comercio al mayoreo, seguros, hoteles y servicios a empresas, en desmedro de la propiedad en los subsectores de bienes raíces, comercio al menudeo, financieras (excluyendo instituciones de depósito), y transporte.

En términos de variación acumulada (siempre en dólares corrientes) entre 1987 y 1992, fue el sector servicios⁶¹ el que mayor dinamismo mostró en cuanto a la captación de IED, con una variación acumulada de 216%.

Si tomamos el sector servicios en sentido amplio, hubo industrias que también registraron variaciones acumuladas muy superiores a la media, como en los casos de: seguros (478%); comunicación y servicios públicos (199%); construcción (194%); y comercio al mayoreo (143%).

La industria petrolera fue dejada de lado por las IED. Ello se expresa en la reducción generalizada de su peso en el total de las filiales extranjeras en EUA; por una parte se dio la reducción en términos relativos del número de filiales, la cantidad de compañías consolidadas, los activos totales, la propiedad bruta, en planta y equipo, los gastos por estos tres conceptos, las ventas, el ingreso neto, la compensación de empleados, así como el total de empleados en el sector. Por la otra, el crecimiento absoluto en dólares nominales fue de apenas un 15.5% en cinco años.

Los únicos indicadores que mostraron un aumento relativo fueron los de exportación e importación de mercancías.

La merma registrada en el sector petrolero también se vio reflejada en la drástica caída que tuvo lugar en la participación de las filiales extranjeras en el rubro "otros", que para 1987 le significaba un 51% y para 1992 había bajado a sólo un 30%.

Como conclusión, puede señalarse el abandono del que fue objeto el sector petrolero por parte de las filiales extranjeras en EUA, en el contexto de los profundos cambios ocurridos en la economía mundial en la segunda mitad de los años ochenta y primera de los noventa.

Desde la perspectiva del indicador de la propiedad, las filiales manufactureras aumentaron sensiblemente su participación en el total industrial de los EUA en el periodo en estudio, pasando de representar el 37% en 1987 al 41%

⁶¹ El sector "servicios" en sentido restringido abarca las siguientes industrias: hotelera y de descanso; de servicios a las empresas (que en gran parte se refieren a servicios de procesamiento de datos y computación); películas y videos; servicios de ingeniería, arquitectura y supervisión; servicios de salud; servicios legales; y, servicios educativos.

en 1992. En términos de IED acumulada el monto superó los 138 mil millones de dólares.

A su vez, al interior del sector manufacturero, prácticamente todos los subsectores vieron incrementada su participación en la propiedad global, destacando por su mayor peso relativo la industria química, los metales básicos, el equipo eléctrico y electrónico y la industria de los alimentos.

En efecto, la IED acumulada por industria señala un aumento extraordinario de la inversión en la industria química con un monto de casi 53 mil millones de dólares, destacando los químicos industriales y sintéticos (35 mil) y las drogas (9 mil).

El segundo lugar lo ocupa la industria de metales básicos y manufacturados con una IED acumulada de poco más de 22 mil millones de dólares, destacando al interior la inversión extranjera en las industrias metálicas básicas con 16 mil millones de dólares (las ferrosas con 12 mil).

En tercer sitio aparece la inversión en maquinaria y equipo con 18.5 mil millones de dólares de IED acumulada entre 1987 y 1992 (10.5 mil millones en equipo eléctrico y electrónico, y 8 mil millones en maquinaria y equipo industrial).

Enseguida tenemos a la inversión en las industrias de productos de piedra, arcilla y vidrio (6.5 mil millones de dólares), productos de caucho (6.4 mil), equipo de transporte (5.4 mil), y productos de papel y similares (5.3 mil millones).

En primer lugar, el número de filiales aumentó, junto con los activos totales, y al mismo tiempo la cantidad de compañías consolidadas disminuyó.

Además, como ya vimos, desde la perspectiva de los países de origen, y de la propiedad bruta, planta y equipo, lo más destacado fue la creciente concentración en el sector manufacturero, dado que a excepción de Alemania, el resto del G7 elevó su ya de por sí alta concentración en el sector manufacturero, siendo los más elevados Suiza y Francia con 70 y 56% respectivamente.

En síntesis, gracias al dinamismo mostrado por la presencia de filiales extranjeras en el sector manufacturero, la propiedad extranjera en este sector más que se duplicó entre 1987 y 1992.

Asimismo, no hubo mayor cambio en algunas industrias manufactureras que tradicionalmente no son grandes captadoras de IED: madera y muebles (apenas 290 millones en cinco años), y bebidas (414 millones).

A su vez, también hubo algunas industrias del sector manufacturero que incluso registraron procesos de desinversión (o una IED acumulada negativa), como fueron los casos de: la industria de los periódicos (-438 millones de dólares), y "otras" con -690 millones de dólares.

Considerado en sentido amplio⁶², el sector servicios fue el que más captó IED, creciendo la propiedad de filiales extranjeras un 115%, o un aumento de casi 144 mil millones de dólares entre 1987 y 1992, desplazando con ello al sector manufacturero como destino principal de la IED en EUA.

La adquisición de bienes raíces en EUA cobró gran fuerza durante el auge de las IED en ese país. De hecho fue el subsector que más IED acumuló entre 1987 y 1992, alcanzando en este último año un total acumulado de poco más de 94 mil millones de dólares, 37.7 mil millones de los cuales se registraron en el periodo ya señalado. Ello le permitió permanecer como el primer destino de la IED.

El comercio al mayoreo es el segundo captador de IED en EUA en los años 1987 y 1992, con un total acumulado de casi 54 mil millones de dólares, y una variación de 32 mil millones sólo entre 1987 y 1992.

La industria hotelera escaló rápidamente posiciones en tan sólo cinco años, pasando de ocupar el quinto lugar en 1987 con un total de IED acumulada de apenas 5.5 mil millones de dólares, al tercer sitio en 1992 con casi 24 mil millones.

Al contrario de lo ocurrido en la industria hotelera, la IED en el comercio al menudeo perdió una posición en la distribución total de la IED por industrias, al bajar del tercer sitio al cuarto, ello a pesar de haber captado 10.3 mil millones de dólares entre 1987 y 1992, para alcanzar un total acumulado de casi 24 mil millones de dólares (cifra apenas por debajo de la registrada en la industria hotelera).

⁶² Es decir, incluyendo además de los "servicios" en sentido restringido, el "Comercio al mayoreo", "Comercio al menudeo", las "Instituciones financieras", los "Seguros", los "Bienes raíces", la "Construcción", el "Transporte", y las "Comunicaciones y servicios públicos".

La propiedad extranjera en la minería se incrementó en alrededor de 10.5 mil millones de dólares en los años en estudio, para sumar en 1992 poco más de 21.2 mil millones y ocupar así el quinto lugar general, uno menos que el que tenía en 1987.

En los cambios en la distribución industrial de la IED en EUA, fue en los seguros donde se dio con mayor fuerza, ya que al captar 16.4 mil millones de dólares ascendió del octavo lugar que ocupaba en 1987 al sexto sitio en 1992, con un total acumulado de 19.8 mil millones de dólares.

El subsector de servicios a empresas, que está compuesto básicamente por las industrias de servicios de procesamiento de datos y computación, y la industria de películas y videos⁶³, fue de lo más dinámicos en la captación de IED, con una variación acumulada de 5 mil millones de dólares entre 1987 y 1992 (1.8 mil millones la primera y 3.4 mil millones la segunda). Cabe señalar que en el marco de este gran dinamismo, la industria de servicios de ingeniería, arquitectura y supervisión, registró una desinversión acumulada del orden de los 979 millones de dólares.

En síntesis, tenemos un fuerte crecimiento en la captación de IED por el sector servicios, con situaciones diferenciadas por industria.

5.2.6. UBICACIÓN REGIONAL Y ESTATAL DE LA IED

La propiedad de las filiales extranjeras en EUA está altamente concentrada geográficamente. En efecto, en sólo dos de las ocho regiones censales se ubicaba el 45% de toda la IED acumulada hasta 1992, y en 14 de los 50 estados que integran la Unión Americana casi dos tercios de dicha IED. Motivo por el cual el análisis se refiere al comportamiento observado por la IED en tales estados, en los años 1987 y 1992.

De acuerdo a la presencia de propiedad de las filiales extranjeras, he dividido las regiones censales en tres grupos: a) dos regiones con una gran concentración de la propiedad extranjera, Sureste y Lejano Oeste; b) tres regiones

⁶³ Además de las cuales se incluyen: servicios de ingeniería, arquitectura y supervisión; y, servicios de contabilidad, investigación, administrativos y relacionados

con un nivel medio de concentración, Medio Este, Grandes Lagos y Suroeste; y c) tres regiones caracterizadas por un bajo nivel relativo de propiedad extranjera acumulada, las Planicies, Nueva Inglaterra y las Rocallosas.

De hecho, es tan bajo el monto de la propiedad extranjera en estas tres últimas regiones que ninguno de los estados que las integran cae dentro de los 14 mayores captadores que analicé.

En términos absolutos y con base en dólares corrientes, es la región sureste⁶⁴ la que ocupó el primer sitio con una propiedad total acumulada de las filiales extranjeras por 156 mil millones de dólares hasta 1992.

Durante la primera oleada de IEDEUA, la región atrajo 77.5 mil millones de dólares (un promedio de poco más de 15 mil millones de dólares anuales), para ser con ello el principal sitio de destino de la IED.

La composición de dicha IED fue la siguiente: 40.5 mil millones se destinaron a manufacturas, 23 mil millones a "otros", y 14 mil millones a la adquisición de propiedad comercial.

Dicho comportamiento la colocó también como la primera captadora de IED en manufacturas, y segunda en "otros" (sólo ligeramente detrás de la región del Lejano Oeste).

Desde el punto de vista de la IED acumulada hasta 1992, los principales estados en términos de atracción de IED en general fueron; Florida (22 mil millones); Lousiana (21 mil); Georgia (19.7 mil); Carolina del Norte (19 mil); Tennessee (13.2 mil); Virginia (13 mil); Carolina del Sur y Kentucky con 12 mil cada uno.

En términos absolutos y con base en dólares corrientes, la región denominada Lejano Oeste⁶⁵ ocupó el segundo sitio con una propiedad total acumulada de las filiales extranjeras por 143 mil millones de dólares hasta 1992.

⁶⁴ Incluye los estados de: Alabama, Arkansas, Florida, Georgia, Kentucky, Luisiana, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Virginia y West Virginia.

⁶⁵ Incluye los estados de: Alaska, California, Hawaii, Nevada, Oregon y Washington.

En la época del auge del ingreso de IED a los EUA, la región atrajo 70.2 mil millones de dólares (14 mil millones de dólares promedio anual), para ser con ello el segundo sitio de destino de la IED.

La composición de dicha IED fue la siguiente: 30.3 mil millones a propiedad comercial, 23.5 mil millones a "otros", y 14.7 mil millones se destinaron a manufacturas. Es decir, a diferencia de la región del Sureste que la IED se dirigió principalmente a las manufacturas, aquí el uso principal de la IED fue para la adquisición de propiedad comercial, y sólo hasta el tercer sitio las manufacturas.

Dicho comportamiento la colocó en el primer lugar a escala regional en la captación de IED en propiedad comercial y en "otros", aunque también hasta el tercer sitio como captadora de IED en manufacturas (detrás del Sureste y los Grandes Lagos).

Desde el punto de vista de la IED acumulada hasta 1992, la ubicación de los estados en términos de atracción de IED global, fueron; California (85.7 mil millones); Alaska (20.7 mil); Hawaii (15.5 mil); Washington (10.2 mil); Nevada (6.7 mil); y, Oregon con 4.7 mil millones de dólares.

Como conclusión para estas dos regiones, el comportamiento de la IED indica una localización de las filiales que se concentra en las costas de la Unión Americana, ya que entre ambas representaron en 1992 el 45% de la propiedad total (24 y 21 respectivamente).

Asimismo, entre 1987 y 1992 fueron estas dos regiones las que atrajeron mayores cantidades de IED: la del Sureste captó 77.5 mil millones de dólares; la del Lejano Oeste 70.2 mil millones, es decir, que entre las dos recibieron casi la mitad de los 308 mil millones absorbidos por todo el país.

En términos absolutos y con base en dólares corrientes, la región del Medio Este⁶⁶ ocupó el tercer sitio con una propiedad total acumulada de las filiales extranjeras por 103 mil millones de dólares hasta 1992.

En la época del auge del ingreso de IED a los EUA, la región atrajo 49.4 mil millones de dólares (casi 10 mil millones de dólares promedio anual), para ser con

⁶⁶ Incluye los estados de: Delaware, el Distrito de Colombia, Maryland, New Jersey, New York y Pennsylvania.

ello el cuarto sitio de destino de la IED, detrás de las regiones Sureste, Lejano Oeste y Grandes Lagos.

La composición de la IED acumulada en el Medio Este es la siguiente: 20.9 mil millones en "otros", 18.6 mil millones en propiedad comercial, y 9.8 mil millones se destinaron a manufacturas. Es decir, la especialización observada por la IED acumulada en esta región señala, a diferencia de las dos regiones previamente analizadas, a que el uso principal de la IED fue para el rubro "otros", que incluye básicamente actividades primarias y algunas de servicios.

Desde el punto de vista de la IED acumulada hasta 1992, la ubicación de los estados en términos de atracción de IED global, fue; New York (44.3 mil millones); New Jersey (21.9 mil); y, Pennsylvania (19.8 mil), los tres incluidos en la muestra.

La región de los Grandes Lagos⁶⁷ se ubicó en el cuarto sitio a escala nacional, con una propiedad total acumulada de las filiales extranjeras por 89 mil millones de dólares hasta 1992.

La composición de la IED histórica acumulada en los Grandes Lagos es la siguiente: 51.9 mil millones en manufacturas, lo que la ubica como la segunda región en importancia en la captación de IED manufacturera a escala nacional, 21.7 mil millones en "otros" (quinto lugar), y 15.3 mil millones se destinaron a la adquisición de propiedad comercial (quinto lugar). Es decir, se trata de una región caracterizada por el predominio de la IED manufacturera.

Asimismo, en el periodo 1987-92, la región mantuvo su gran capacidad de atracción de IED manufacturera, siendo el segundo destino más importante en el país. Entre tanto, la captación de IED en propiedad comercial y otros la ubicaron en la cuarta posición en ambos casos.

Desde el punto de vista de la IED acumulada hasta 1992, la ubicación de los estados en términos de atracción de IED global, fueron; Illinois (28 mil millones); Ohio (24.7 mil); Michigan (15.1 mil) e Indiana con 14.9 mil millones de dólares. En la muestra de esta región sólo Wisconsin queda fuera.

⁶⁷ Incluye los estados de: Illinois, Indiana, Michigan, Ohio y Wisconsin.

El suroeste⁶⁸, por su parte, se instaló en el quinto sitio a escala nacional, con una propiedad total acumulada de las filiales extranjeras por 76 mil millones de dólares hasta 1992.

En la época del auge del ingreso de IED a los EUA, la región atrajo 22.3 mil millones de dólares (casi 4.5 mil millones de dólares promedio anual, lo que la ubica entre las menos dinámicas).

La composición de la IED histórica acumulada en el Suroeste es la siguiente: 30.6 mil millones en manufacturas, lo que la ubica como la tercera región en importancia en la captación de IED manufacturera a escala nacional, 28.5 mil millones en "otros" (cuarto lugar), y 16.8 mil millones se destinaron a la adquisición de propiedad comercial (cuarto lugar). Es decir, como en el caso anterior se trata de una región caracterizada por el predominio de la IED manufacturera.

Un sello distintivo de la región se manifiesta en la presencia avasalladora del estado de Texas, que desde el punto de vista de la IED acumulada hasta 1992, ocupó por mucho la primera posición con una IED global acumulada del orden de 59.4 mil millones de dólares, seguido por Arizona (6.5 mil millones); Oklahoma (5.8 mil) y, Nuevo México con 4.2 mil millones de dólares. Esta situación explica que en la muestra sólo Texas esté considerado de esta región.

En síntesis, las tres regiones que he denominado como intermedias, acumulan IED en montos que oscilan entre 76 mil millones (Suroeste) y 103 mil millones (Medio Este), pasando por los 89 mil millones de los Grandes Lagos.

Para el periodo 1987-92, de estas tres regiones la IED se dirigió principalmente a los Grandes Lagos que atrajeron 50.8 mil millones de dólares, seguidos por el Medio Este con 49.3 mil millones, y al final el Suroeste con 22.3 mil millones.

En lo que a las regiones de menor atractivo para la IED, las Planicies⁶⁹ ocuparon el sexto sitio a escala nacional, con una propiedad total acumulada de las filiales extranjeras por apenas 24 mil millones de dólares hasta 1992.

⁶⁸ Incluye los estados de: Arizona, Nuevo México, Oklahoma y Texas.

⁶⁹ Incluye los estados de: Iowa, Kansas, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota y South Dakota.

Por estados principales, desde la óptica de la IED acumulada y la variación entre 1987 y 1992, destacó California que fue por mucho el mayor captador de IED global con casi 41.4 mil millones de dólares, seguido por New York con 21.2 mil millones y Texas con 17.8 mil millones.

Primera conclusión, desde la perspectiva geográfica mundial, a excepción de Texas, toda la parte central de los EUA aparece marginada del dinamismo registrado por la presencia de filiales extranjeras en el marco del auge de la IED ingresada a dicho país. Es decir, quedan "fuera" las regiones de las Planicies y las Rocallosas, así como los estados de Arizona, Nuevo México, Oklahoma y Arkansas.

Desde la perspectiva de la IEDEU en las manufacturas, la región principal fue la del Sureste, con un tercio del total, seguida por los Grandes Lagos (21%), el Medio Este y el Suroeste con 12% cada una, el Lejano Oeste con 11%, y muy lejos de ellas las Planicies y Nueva Inglaterra con 4% cada una, y al final las Rocallosas con apenas 1%.

En términos de IED acumulada en las manufacturas hasta el año 1992, el Sureste alcanzó poco más de 83 mil millones de dólares (con un aumento de casi 41 mil millones sólo a partir de 1987); los Grandes Lagos 52 mil millones (31 mil de los cuales ingresaron a partir de 1987); el Suroeste 31 mil millones (13 mil de los cuales se dieron a partir de 1987); el Lejano Oeste 28 mil millones (15 mil), el Medio Este 30 mil (pero sólo 10 mil a partir de 1987); de las Planicies sólo se sabe que hasta 1992 tenían una IED manufacturera acumulada del orden de 11 mil millones de dólares; Nueva Inglaterra con 9 mil millones acumulados y un aumento de 4.7 mil millones a partir de 1987; y, las Rocallosas con apenas 3.4 mil millones acumulados hasta 1992 y sólo 1.7 mil millones de aumento a partir de 1987.

Aquí cambia un poco la concentración por estados, pues ahora sólo entre Texas, California y Ohio tienen el 25% del total. Vienen enseguida seis estados que participan con un rango de entre 3 y 5%, y cuatro con porcentajes que oscilan entre 1 y 3%.

Por lo que se refiere a la IED destinada a las manufacturas, el primer sitio lo ocupó Texas con 11.6 mil millones, seguido por Ohio con 9.4 mil millones, Indiana con 8.8 mil millones y California con 8.7 mil millones.

Segunda conclusión, a pesar del proceso de des-industrialización, siguió siendo la región de los Grandes Lagos la que concentró el eje dinámico de la economía norteamericana, ello está íntimamente vinculado con un reaprovechamiento por parte de las filiales extranjeras de las condiciones materiales que posibilitaron que esta región fuese la base del despegue industrial norteamericano.

Tercera, las mismas condiciones materiales, que han propiciado el atraso relativo de las regiones centrales de la Unión Americana siguen jugando un peso importante en la poca atracción que representan para las empresas extranjeras.

Cuarta, fueron las región de los Grandes Lagos, más Tennessee, Texas y Louisiana en el Sur, y California en el Lejano Oeste los sitios manufactureros privilegiados por la IED, cuando menos en el periodo 1987-1992.

Por lo que se refiere al comportamiento de la propiedad comercial, aquí la región de mayor peso fue la del Lejano Oeste que representó casi un tercio del total. De hecho, si le agregamos la propiedad de filiales extranjeras ubicada en el Medio Este, tenemos casi el 55% del total.

Por estados, cabe señalar el auge registrado por la propiedad comercial en California que aumentó de esta forma su participación en el total de 20 a 22%, seguido por Nueva York con el 15%.

En síntesis, California y Hawaii en el Pacífico, New York, New Jersey y Florida en el Atlántico, fueron los principales receptores de IED en propiedad comercial en el auge de dicha inversión en EUA.

Por lo que se refiere al origen de la IEDEUA, si consideramos los años 1987 y 1992 (para los cuales se dispone de información completa y comparable), la tendencia mostró el aumento en la participación del G7 en los indicadores de la IEDEUA.

Considerando solamente el número de filiales establecidas en los EUA, las que tenían su origen en Japón ya ocupaban el primer sitio en 1987 y lo

continuaron aumentando hasta que en 1992 llegaron a representar una cuarta parte del total, seguidas, en orden decreciente, por aquellas originadas en Canadá, Alemania y el Reino Unido.

Por regiones y bloques económicos, destaca la pérdida relativa de importancia en el total de las filiales extranjeras en EUA de Europa y en particular de la Comunidad Europea, lo que se explica por el considerable aumento de aquellas filiales originadas en Asia y el Sudeste Asiático, y en particular en Japón.

Sin embargo, lo anterior va acompañado de un aumento en el peso relativo de los activos de las filiales originadas en Europa, la UE, destacando en particular los aumentos de Francia y Alemania, así como la pérdida de peso relativo de las filiales holandesas y suizas, en tanto las originadas en el Reino Unido mantuvieron su posicionamiento en forma constante.

El aumento del peso relativo de las filiales japonesas tuvo lugar en prácticamente todos los sectores de la economía estadounidense. Llegando a representar casi el 57% del total de los activos de las filiales extranjeras en EUA en el año 1992, un aumento respecto al 46% que ya poseía en 1987.

El segundo rubro en importancia lo constituye el de las empresas financieras, excepto los bancos, sector del que llegó a representar casi el 50% del total para el año 1992.

Siendo considerable el brinco registrado en los activos de las filiales japonesas en el sector manufacturero (duplicaron su participación de 7% en 1987 a 15% en 1992), lo fue mucho más el registrado en el sector servicios, donde dichas filiales saltaron de representar el 12.5% hasta el 36.2% en ambos años, respectivamente. Otro tanto sucede con su participación en el comercio al menudeo, que de ser casi inexistente a mediados de los años ochenta, se elevó hasta casi un 15% del total en 1992.

Otros sectores en los que las filiales japonesas han llegado a representar hasta casi un tercio del total de activos son los sectores de la construcción y los bienes raíces, registrando este último una subida que más que duplicó su participación.

En general, el peso de las filiales británicas disminuyó ligeramente en el periodo, arrastrado por el comportamiento de las filiales ubicadas en los sectores: petrolero; comercio al mayoreo, transporte y seguros.

Un movimiento al alza registraron los activos de las filiales británicas ubicados en los sectores; manufacturero; comercio al menudeo; financieras (excepto bancos).

Sin embargo, el aumento espectacular en el peso relativo de estas filiales ocurrió en los sectores; minería (se elevó de 26% a 38%); construcción (de 17 a 20%) y en particular en el de Comunicaciones y Servicios Públicos en el que los activos de las filiales inglesas saltaron desde un raquítico 3.8% del total en 1987, hasta poco más de 56% en 1992.

Las filiales canadienses también redujeron su peso relativo en el rubro de los activos totales por industria, de modo que aunque en general ocuparon el tercer lugar en importancia, perdieron fuerza en los sectores: manufacturero; comercio al menudeo; seguros; bienes raíces; transporte; y, comunicación y servicios públicos. En estos dos últimos la caída resultó espectacular, en el primero se redujo a la mitad (de 28 a 14), en tanto en el segundo su peso relativo disminuyó desde casi 50% en 1987 a sólo 16% en 1992.

En el contexto de esta pérdida generalizada de las filiales canadienses, aquellas ubicadas en los sectores petrolero y financiero (excluidos los bancos) lograron aumentar su participación, aunque en términos más bien moderados.

En la misma tendencia general registrada por las filiales europeas, las de origen francés aumentaron su participación en el renglón de los activos totales en EUA, destacando en particular los aumentos observados en los sectores manufacturero y de servicios, y en menor medida, comercio al menudeo y financieras (excluyendo bancos).

En tanto en los sectores de comercio al mayoreo y la construcción dicha participación declinó.

En el caso de Alemania habría que tener presente que aunque las cifras del año 1987 excluían las filiales de la RDA, en tanto las de 1992 ya incluyen las filiales de ambas Alemanias, probablemente las cifras no cambien mucho dada la

poca participación de filiales del bloque socialista en EUA antes de la caída del Muro de Berlín.

Hecha esta observación, lo más destacado es que el aumento relativo de los activos de las filiales alemanas en EUA tuvo lugar en los sectores del comercio al menudeo, los seguros y las financieras (siendo además marginal en estos dos últimos).

Por otro lado, destaca la reducción en los sectores manufacturero, del comercio al mayoreo, bienes raíces, agricultura, silvicultura y pesca, y servicios (sector en el que dichos activos prácticamente desaparecieron en 1992).

En cuanto al origen regional, Asia-Pacífico avanzó fuertemente en términos de los activos de sus filiales en EUA, siendo además un aumento que abarcó a prácticamente todos los sectores de la economía norteamericana.

En efecto, en las manufacturas prácticamente duplicó su presencia; lo mismo que en bienes raíces.

En otros sectores el aumento no fue tan espectacular en términos de rapidez, aunque si en cuanto a que las filiales japonesas llegaron a poseer más de la mitad del total de activos de las filiales extranjeras, tales son los casos de comercio al mayoreo (63%); financieras (52%); y servicios (50%).

Otros sectores en los que la presencia de las filiales japonesas era muy importante fueron: transporte (47%); construcción (40%); bienes raíces (37%).

En general, las filiales europeas aumentaron ligeramente su presencia en EUA en términos de activos, aunque en algunos sectores dicho peso se redujo notoriamente, como en los casos del petróleo y el comercio al mayoreo. En tanto en otros la reducción no fue tan pronunciada; manufacturas; financieras; bienes raíces; servicios; y, agricultura, silvicultura y pesca.

Dichas disminuciones fueron, sin embargo, compensadas por aumentos espectaculares de la presencia de las filiales europeas en los sectores: seguros; minería; y comunicaciones y servicios públicos.

Lo anterior obedece, según yo pienso, a que las filiales se redujeron en número, posiblemente debido al proceso de fusiones que tuvieron lugar durante el

periodo, lo que se expresa en menos filiales, pero más grandes en términos de activos.

5.3. ESPACIALIDAD DISIPATIVA E IED A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS OCHENTAS

A partir de lo hasta aquí expuesto, en este apartado entrego una serie de consideraciones en torno al estado actual de la economía mundial a partir del análisis de lo ocurrido en el movimiento de las IED a partir de los años ochenta.

El trabajo lo divido en dos apartados, en el primero paso revisión a algunas de las características más relevantes del comportamiento de la IED a escala mundial, y en el segundo expongo siete tesis referidas a la situación de la economía mundial a partir de la reflexión en torno a la articulación entre las IED y la espacialidad disipativa.

5.3.1. IED Y ECONOMÍA MUNDIAL

Los flujos de IED mundial han tenido un dinamismo espectacular, claramente superior al registrado por la producción mundial (que no muestra signos de recuperar la fuerza que tuvo en los años cincuenta y setenta), así como también respecto a otros indicadores de las relaciones económicas internacionales como el comercio y los créditos internacionales.

En el caso de EUA en la década de los ochenta se registró un incremento espectacular en el ingreso de la IED, mismo que fue superado con creces a partir de 1995 en el marco de la llamada nueva economía.

Tal dinamismo llevó a la IED a duplicar su participación en el PIB mundial, así como en la formación bruta de capital fijo global en el período 1980-94 (de 4.5 a 9 y de 2 a 4% respectivamente). Por tal motivo, en su informe anual 1996 sobre la inversión mundial, la UNCTAD afirmó que la IED era el principal mecanismo de vinculación entre las economías nacionales, así como la fuerza impulsora de la globalización (UNCTAD; 1996).

En este período, se han desarrollado nuevos vínculos entre el comercio internacional y la IED, en particular a partir del auge mostrado por el comercio intra-firma (UNCTAD, 1998).

No obstante lo anterior, en este período el movimiento de la IED mundial no escapa a fracturas temporales, como la ocurrida en el período 1991-1993, y previamente en 1980-82, dada su articulación al movimiento cíclico registrado a escala del mercado mundial. Además, dado que la forma privilegiada de IED ha sido la de Fusiones y Adquisiciones Trans-fronterizas (UNCTAD, 2000), parte del retroceso registrado a comienzos de la década de los noventa, en particular en el ingreso a los EUA, fue debido a los escollos financieros derivados de las llamadas "absorciones hostiles" (Glickman y Woodward, 1994; 15).

En este marco, algunas de las características sobresalientes del comportamiento de la IED mundial en el período fueron las siguientes:

- La mayor parte del dinamismo se ha concentrado en los flujos que tienen lugar entre los propios países industrializados, que de esta forma se convierten en la fuente principal, así como en los mayores receptores de IED. El caso extremo lo representan los EUA, que son tanto el principal emisor, como el mayor receptor mundial de IED.
- De esta forma, según las cifras entregadas por la UNCTAD, en el período reciente los diez países que reciben la mayor parte de IED concentraron el 66% del total de los flujos de entrada, mientras 100 países apenas recibieron el equivalente al 1% de dicho total. Del lado de las salidas, sólo cinco países (EUA, Reino Unido, Japón, Alemania y Francia) concentraron de igual forma más de las dos terceras partes del total de la IED emitida en el período. Cabe señalar que ello coincide con el hecho de que es en dichos países donde tienen sus sedes las mayores CT, origen de más del 90% de la IED mundial.
- Entre las distintas formas que pueden asumir la IED, una de las más dinámicas ha sido la de las FAT's, que implica casi exclusivamente un cambio de propietario, más que la creación de nuevas industrias en

sentido estricto. De nueva cuenta, dicho fenómeno se expresa en forma particularmente acentuada en la IEDEUA.

- En cuanto al destino sectorial de la IED, lo más relevante es la continuada concentración de los servicios. Paralelamente, las principales industrias con IED en la forma de FAT's fueron: distribución de energía, telecomunicaciones, servicios financieros y productos farmacéuticos.
- Otro hecho relevante, vinculado con el punto anterior, es la creciente importancia de la IED en infraestructura. En este caso se señalan dos procesos interesantes. Por una parte, el fuerte aumento de IED en infraestructura de países atrasados ocurrido sobretudo a finales de los años ochenta y principios de los noventa y que es considerado como "de una sola vez" en la medida que tuvo que ver en gran parte con los procesos de privatización. Por la otra, los mercados potenciales para la IED en infraestructura en el futuro cercano son el Sur, Este y Sudeste de Asia, destacando con mucha fuerza China, así como América Latina y Europa del Este. Ello siempre y cuando el crac iniciado en las bolsas de valores del sudeste asiático no conduzca a una nueva crisis del mercado mundial.

Por lo que se refiere al comportamiento de las CT, los hechos relevantes son los siguientes:

- Las 100 mayores CT que ubican en los países industrializados y sus IED representan un tercio de la IED acumulada a escala mundial.
- Por país de origen, las CT con sede en EUA representan el grupo mayor, al ubicar 32 Corporaciones.
- La característica de las CT europeas es que se ubican en industrias intensivas en capital y en Investigación y Desarrollo, como son los casos de química y farmacéutica.

- En cuanto a las perspectivas de inversión en el extranjero (cuando menos hasta antes de estallido de la crisis en las economías asiáticas), las 100 mayores CT planeaban invertir en gran parte en el Sur, Este y Sudeste de Asia, por lo que esta región parecía con amplias posibilidades de transformarse en el nuevo centro dinámico de capitalismo.

5.3.2. LA DISIPACIÓN DEL RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN MUNDIAL

En los trabajos y discusiones desarrolladas tanto en la DEPFEE-UNAM, como en el PEDEI, se caracterizó al período que comenzó a finales de los años sesenta y que se extiende hasta finales de los ochenta, como uno de "crisis de crecimiento lento", con crisis cíclicas o crisis del mercado mundial que tuvieron lugar en 1974-75 y 1980-82⁷⁰, lo que, junto al desarrollo desigual expresado en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica, nos daban el marco de referencia de las distintas investigaciones individuales.

No obstante lo certero de tales definiciones, quedaba a mi parecer pendiente una ubicación histórica más adecuada de la coyuntura y de las propias crisis. Es aquí que me pareció pertinente retomar el enfoque braudeliano, incluyendo por supuesto los trabajos más recientes de autores como Giovanni Arrighi e Immanuel Wallerstein.

En el trabajo de Arrighi (Arrighi, 1994), se plantea por ejemplo la tesis de que la etapa actual del capitalismo, que habría comenzado a finales de los años sesenta, se caracteriza por la desintegración del régimen de acumulación mundial comandado por los EUA. Dicha desintegración se expresa por una parte en cada vez menores tasas de crecimiento de la producción a escala mundial a partir de la década de los años setenta, y por la otra por la desvinculación entre la expansión financiera y el crecimiento económico.

El clímax en la transición se habría alcanzado en la era Reagan y el fin del bloque soviético, dado que más que resolverse se acentuaron las contradicciones

⁷⁰ Por ejemplo los trabajos publicados en *Economía Internacional*, PEDEI-BUAP, varios números.

al interior de los EUA y en el plano de las relaciones económicas internacionales, expresadas por ejemplo en el surgimiento y persistencia de los déficit gemelos en los EUA, la profundización del desarrollo desigual a nivel de ramas, sectores y países, etc.

Las señales iniciales de la crisis se dieron entre 1968 y 1973; militarmente con la Guerra de Vietnam y la derrota del ejército norteamericano, financieramente con el papel de la Fed y la crisis de Bretton Woods o el abandono del sistema monetario de paridades fijas, ideológicamente con la pérdida de legitimidad de la cruzada anti-comunista a partir de mediados de los años setenta.

Desde otra perspectiva, la crisis del régimen de acumulación citado es interpretada como la "desamericanización" de los EUA:

"Tal vez... los historiadores económicos del futuro considerarán al período que se inició a mediados de la década de 1970 como una línea divisoria que marca el comienzo de una economía desamericanizada, una época en la que Estados Unidos empezó a perder su independencia económica" (Glickman y Woodward, 1994; 44).

Dicha desamericanización, sin embargo, no implica la pérdida del control por parte de las CT con sede en dicho país.

Desde la perspectiva de la espacialidad disipativa quiero señalar que al hecho reconocido del lento crecimiento económico general que ha caracterizado a la economía mundial a partir de los años setenta, hay que agregar la ubicación histórica del fenómeno, al menos en tres niveles: a) en la tendencia secular, como la posibilidad del fin del sistema económico surgido hace ya cinco siglos; b) en el plano del movimiento coyuntural, como la concreción de una serie de acontecimientos que señalan la incapacidad de los EUA para generar capacidad de arrastre económico mundial; y, c) en los acontecimientos como el crac de los mercados de valores asiáticos.

5.3.3. LA INTERNALIZACIÓN DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN COMO CARACTERÍSTICA DEL CICLO ESTADOUNIDENSE

Desde la óptica de la economía mundial, lo característico del ciclo norteamericano de acumulación, que habría comenzado en la Gran Depresión de 1873-1896, es la

internalización del mercado mundial. Dicho proceso implicó la superación y reemplazo del ciclo comandado por el Reino Unido.

A su vez, desde el punto de vista de la organización industrial el elemento definitorio del "ciclo de acumulación mundial" comandado por EUA es la "internalización de los costos de transacción" (ICT), en tanto el ciclo británico se distinguió por la "internalización de los costos de producción", y el ciclo alemán por la "internalización de los costos de protección" (Arrighi, 1994; 239).

El concepto del ICT es retomado de los análisis de Coase, Williamson y Chandler todos ellos trabajando en la perspectiva de la organización industrial⁷¹. El ciclo norteamericano implicó entonces la internalización de la secuencia del conjunto de subprocesos de producción e intercambio, surgiendo por ello un nuevo tipo de empresa, característica del capitalismo corporativo norteamericano. Dicha Corporación se distingue por ser:

- Multi-unitaria, con especialización funcional en una línea particular a través de múltiples territorios y jurisdicciones.
- Verticalmente integrada, de modo que se abarcan los subprocesos de producción e intercambio, como base de apoyo a la producción y distribución en masa.
- Jerarquizada burocrática y administrativamente.

La internalización de costos es adecuada al cambio de énfasis en el tránsito del ciclo británico al ciclo norteamericano; de la competencia inter-empresas a la competencia inter-estados.

"El reemplazo de la competencia en el mercado doméstico y su intensificación en el mercado mundial fueron dos caras de la misma moneda...

Esta competencia en un nivel más elevado tendió a dividir el mercado mundial aún más profundamente en distintos dominios territoriales y de esta forma incrementó la importancia del tamaño del espacio económico encerrado en cada dominio en la determinación del resultado de la lucha competitiva" (Arrighi, 1994; 290).

⁷¹ Un análisis del concepto lo presenté en *Economía Internacional* 51, 1996. PEDEI-FE-BUAP.

Por lo anterior, se entiende como la forma tipo de la Corporación norteamericana es golpeada con fuerza por el modo de organización flexible característico del modelo japonés.

En síntesis, una de las cosas que actualmente están en una profunda crisis, una crisis de carácter histórico, es el modelo estadounidense de la Empresa Corporativa, lo cual se expresa en la lucha feroz por la competitividad desatada a escala mundial, bajo la forma de una competitividad obtenida más por la austeridad que por la productividad, por la especulación y los fraudes contables que por la elevación de la productividad, en el contexto de los retos impuestos por la organización flexible japonesa.

Desde la perspectiva de la nueva espacialidad capitalista, se trata de la crisis de la expansión "autocentrada" del mercado mundial, propia del régimen de acumulación estadounidense.

5.3.4. LA EXPANSIÓN INTENSIVA

La expansión del EEV parece haber llegado a sus límites, cuando menos en términos extensivos. En efecto, a ello apuntan los cambios sustanciales en la configuración espacial del proceso de acumulación a escala mundial, en un proceso de redefinición del espacio del capital, en su dimensión de capital social (capital global), esto es, en la configuración de una nueva espacialidad.

Mientras en los setenta la re-localización del proceso de acumulación del capital implicó su traslado parcial y temporal desde los países y regiones de altos ingresos a aquellas zonas atrasadas del capitalismo, en los años ochenta asistimos a un proceso de re-centralización del capital en los países y regiones industrializadas. Precisamente, una de las expresiones de dicho proceso de re-centralización son los flujos de IED que tienen lugar en lo fundamental entre las propias economías industrializadas, y en particular en los EUA.

A su vez, el cambio en la espacialidad se expresa en la mayor movilidad geográfica del capital, en su concentración en los países industrializados, en la aparición de nuevas zonas de inversión en el Sur, Este y Sudeste de Asia, en la

transformación de ~~EUA~~ como principal receptor de IED, así como en su continuada presencia fundamental en las salidas mundiales de IED.

Sin embargo, vale la pena preguntarse si ¿es irreversible la presencia de IEDEUA? o si ¿perdieron las CT la batalla en su propio terreno? En una perspectiva más amplia, la nueva configuración de la espacialidad conlleva el reto de saber que tipo de empresas serán las capaces de aprovechar en su beneficio el período de caos propio de la transición por la que atraviesa el capitalismo.

"Como en todos los casos previos de enriquecimiento prodigioso y acumulación de poder en medio de caos sistémicos crecientes, el gran salto en la riqueza y poderío de los EUA que tuvo lugar entre 1914 y 1945, fue principalmente expresión de la protección de la renta de que gozaron gracias a su única y privilegiada posición en la configuración espacial de la economía mundial, mayores fueron los beneficios logrados por los EUA en virtud de su tamaño continental, su posición de isla, y su acceso directo a los dos mayores océanos de la economía mundial" (Arrighi, 1994; 276).

Entender el concepto de espacialidad no como fijo, sino como esencialmente móvil y con un contenido social indiscutible, y no exclusivamente en términos geográficos (por muy importantes que éstos sean) nos permite visualizar la posibilidad del surgimiento de un nuevo centro dinámico del capitalismo ubicado en un espacio geográfico reducido como lo es Japón, en un cambio civilizatorio trascendental.

En otras palabras, la redefinición actual de la espacialidad va necesariamente más allá de la geografía y más allá de las soberanías nacionales. Estamos en el punto de espacialidad disipativa diferente a los conocidos hasta hoy por la humanidad. Ello obedece a razones como las siguientes:

- Durante el ciclo británico, la expansión fue esencialmente geográfica (extensiva) dado el carácter extrovertido de dicha economía.
- La expansión en las condiciones del ciclo norteamericano ha sido fundamentalmente intensiva dado el carácter autocéntrico de esta economía. Es por ello que hablamos del proceso de internalización del mercado mundial y de transformación de EUA como atractor extraño y estructura disipativa fundamental.

Cada ciclo histórico de acumulación a escala mundial ha sido reemplazado por uno nuevo que implica una expansión del anterior. El ciclo completo implica crisis y aparición, consolidación y expansión material, retracción material y expansión financiera, y, crisis-transición y resurgimiento.

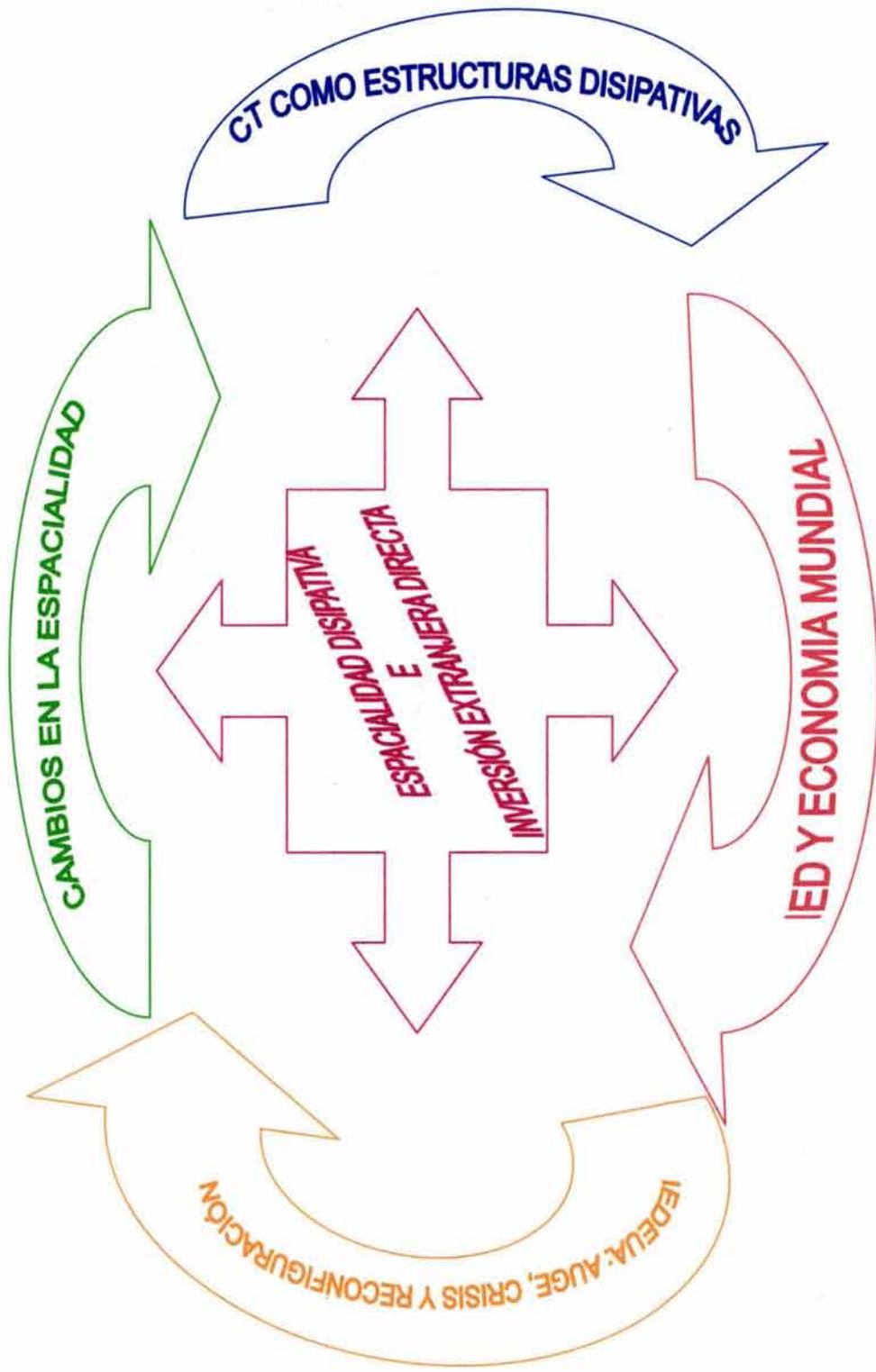
En los tres ciclos previos, sin embargo, el nuevo centro se caracterizó por ser más amplio y complejo, llegando al grado extremo en el caso de los EUA.

Una diferencia importante con el planteamiento de Arrighi tiene que ver con el papel de la organización industrial frente a la acción del mercado mundial. En efecto, para Arrighi una de las diferencias fundamentales entre el capital corporativo alemán y el capital corporativo norteamericano, que lucharon en la Gran Depresión de 1873-96 por suceder al capital británico en el comando del sistema capitalista, es que mientras el primero “suspendió” la formación del mercado mundial (expresado por la excesiva competencia impuesta por el régimen británico), el norteamericano lo “reemplazó” mediante la internalización de los costos de transacción a partir de la integración vertical de sus empresas.

Esta interpretación me parece correcta sólo si se concibe al mercado mundial como “externo” a los mercados nacionales. Sin embargo, pierde sentido si el mercado mundial es conceptualizado como la expresión concreta de la economía mundial. Desde esta perspectiva, las acciones de los agentes económicos, ya sea por la vía de la acción estatal o de las estrategias empresariales, no hacen sino mediar la acción del mercado mundial en cada una de las economías nacionales, pero no la eliminan, o la reemplazan, ni están en condiciones de hacerlo.

Desde esta óptica, el problema del espacio físico y la geografía son la clave para entender el origen, desarrollo y crisis de los EUA como eje dinámico del sistema capitalista. Sin embargo, el asunto se complica cuando pensamos en la posibilidad del fin del ciclo norteamericano, donde ya no es este concepto de espacio el determinante, y donde entender la espacialidad del sistema será fundamental.

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y ESPACIALIDAD DISIPATIVA



INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y ESPACIALIDAD DISIPATIVA

CAMBIOS EN LA ESPACIALIDAD

Elemento clave de la **Nueva Espacialidad**:
Las **corporaciones transnacionales**.

Diferencias de espacialidad entre imperialismo y globalización

Unidad de análisis:

De los estados nacionales a las corporaciones transnacionales.

Espacialidad del capitalismo:

De una espacialidad nacionalizada a una transnacionalizada.

Espacio económico:

De espacio físico a entorno económico conformado por: TIC, mercado desregulado e integración compleja.

Dirección de los flujos de capital:

De estar dirigidos al interior de las naciones a realizarse entre países desarrollados mediante interpenetración de FAT's.

Lucha por la hegemonía mundial:

Entre una hegemonía en ascenso y una hegemonía en declive.

Las **CT** influyen en la actividad económica nacional e internacional y en los procesos de integración y fragmentación planetarias.

Características de las CT:

- Expansión intensiva
- Integración horizontal compleja
- Producción flexible, modular o fractal
- Articulación de redes mundiales
- Funcionamiento bursatilizado
- Relaciones nacionales con lógica transnacional.

Las **CT** son **estructuras disipativas** debido a:

- Estrategias globales de producción y distribución
- Control sustancial de la inversión global
- Expansión transnacional de la producción
- Integración o fragmentación de bloques económicos regionales.

Las **CT** son:

- Nueva forma celular del capitalismo
- Nodos fundamentales de la sociedad-red
- Vehículos de la globalización

CT: clave para la conformación de una nueva espacialidad

-Favorecen la eliminación de barreras internacionales en el movimiento de mercados, capitales y servicios.

Las políticas de liberalización de los 80's y 90's han favorecido los flujos de IED, mercancías, transacciones financieras, tecnología y servicio.

Esto ha posibilitado el surgimiento de un sistema integrado de producción internacional.

CT COMO ESTRUCTURAS DISIPATIVAS

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y ESPACIALIDAD DISIPATIVA

Las IED han jugado un papel importante en los procesos de integración y fragmentación de la economía mundial.

A partir de los 70's, las IED han crecido aceleradamente registrando quiebres en los procesos recesivos de las principales economías industrializadas, especialmente Estados Unidos.

El aumento de IED en los 70's se relaciona con:

- El incremento de la competencia internacional por obtener espacios mercantiles.
- La revolución científico-técnica que modifica el trabajo y la producción (división global del trabajo).
- Políticas económicas neoliberales.

Algunas implicaciones de estos acontecimientos son:

- Via de IED para los miembros de la OECD: fusiones, adquisiciones y empresas mixtas.
- Oleada de fusiones y adquisiciones a escala mundial.

Auge de IED debido a:

- Acciones de países receptores y emisores.
- Liberalización al movimiento de IED.

Destacó el movimiento de IED de Japón y Europa a EUA.

Los países no miembros invirtieron en países miembros de la OECD.

Las CT se concentraron más en abastecer mercados foráneos que a la matriz.

IEDEUA: AUGE, CRISIS Y RECONFIGURACIÓN

A partir de la nueva economía (1995), las IEDEUA se han duplicado.

En los 80's EUA se convirtió en el receptor más importante de IED, en su mayoría en forma de FAT's, a escala mundial. Esto cambió la estructura de las IED.

La propiedad de las filiales extranjeras se reestructura, aumentando la propiedad de manufactura y servicios, y decayendo la petrolera.

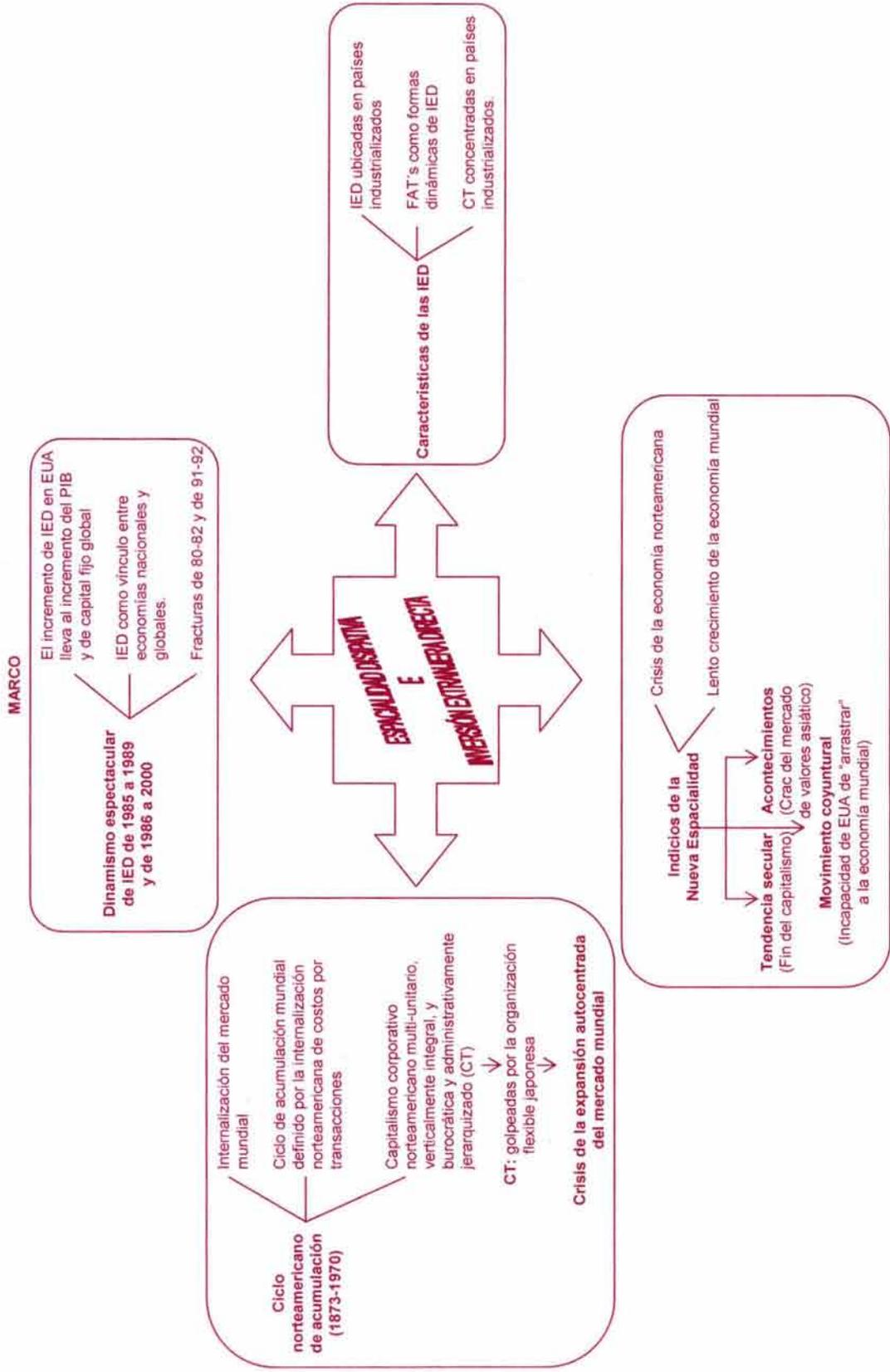
Existe una alta concentración geográfica de filiales extranjeras en EUA, acumulando el 45% hasta 1992 en dos de las ocho regiones censales (sureste y lejano oeste) y en catorce de los cincuenta estados de la Unión Americana.

La participación del G7 en IEDEUA, por orden de importancia, se da de la siguiente manera:

- 1° Japón
- 2° Reino Unido
- 3° Canadá
- 4° Alemania
- 5° Francia

IED Y ECONOMIA MUNDIAL

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y ESPACIALIDAD DISIPATIVA



INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y ESPACIALIDAD DISIPATIVA

SURGIMIENTO DE UNA NUEVA ESPACIALIDAD: ESPACIALIDAD DISIPATIVA

Causa: Expansión al límite del espacio económico de valorización

Características: Móvil y transnacional

Dimensión: Capital social global

Indicadores:

- Re-centralización del capital
- Mayor movilidad geográfica del capital
- Aparición de nuevas zonas de inversión en el sur, este y sureste asiático
- Transformación de EUA en principal receptor y emisor de IED

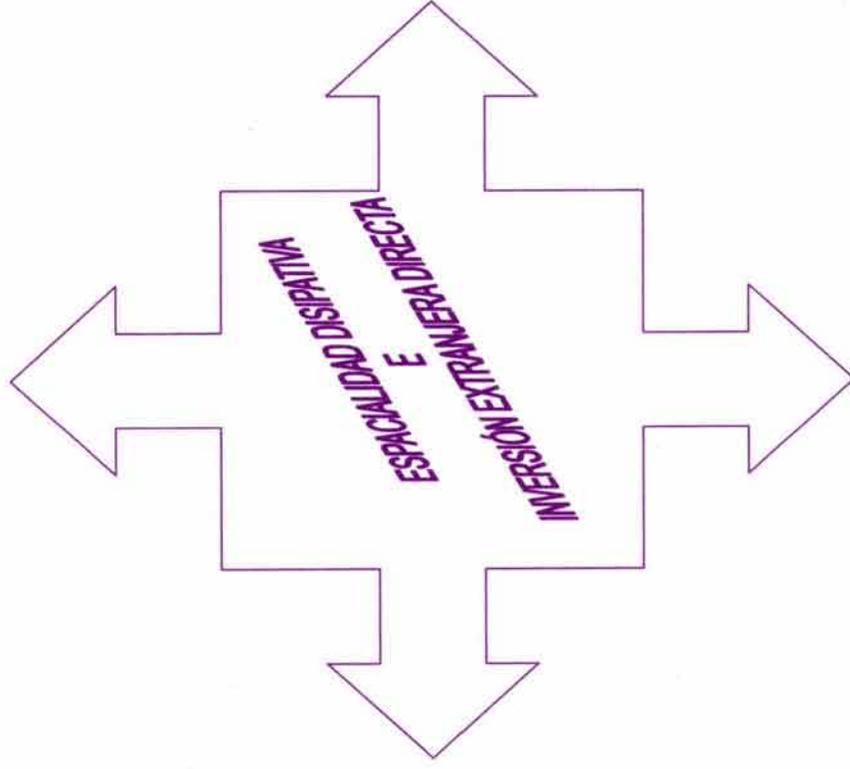
Reto: Saber qué tipo de empresa es capaz de aprovechar el caos generado por la transición del capitalismo

Posible centro dinámico en la nueva espacialidad: Japón

Implicaciones: Crisis civilizatoria trascendental

La nueva espacialidad es una **espacialidad disipativa** porque la expansión intensiva y autocentrada del ciclo económico permite hablar de:

- Un proceso de internalización del mercado mundial
- La transformación de EUA en atractor extraño a la IED como estructura disipativa fundamental



Bibliografía y Fuentes Consultadas

Aliber, Robert Z. (1993)

The multinational paradigm, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 268 pp.

Arrighi, Giovanni (1978)

La geometría del imperialismo, Siglo XXI editores, 181 pp.

Bank for International Settlements:

– (2000); *70th Annual Report*, 1 de abril de 1999 al 31 de marzo de 2000, Basilea, 5 de junio de 2000.

– (2001); “Signs of a slowdown cast a shadow over markets”, en *BIS Quarterly Review*, marzo de 2001.

Bergsten, Fred (2000):

“The Backlash Against Globalization”, en The Trilateral Commission, internet.

BGFRS (2001):

Monetary Policy Report to the Congress. Pursuant to section 2B of the Federal Reserve Act, julio 18 de 2001, Board of Governors of the Federal Reserve System.

Buckley, Peter J.,

- (1991) *The future of the multinational enterprise* / 2nd ed. Houndmills, Basingtoke, Hampshire : Macmillan, xix 116 pp.

- (1993) *Transnational corporations: a historical perspective* / London ; New York : Routledge, viii, 450 pp

-(1994) *The Making of global enterprise* / London Portland, Or. : F. Cass, 209. pp

Camdessus, Michel (2000):

“Development and Poverty Reduction: A Multilateral Approach”, intervención en la Décima Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Bangkok, 13 de febrero de 2000.

Cantwell, John (1990):

“A survey of theories of international production”, en Mark Casson, *Multinational Corporations*, Aldershot.

Casson, Mark (1990)

Multinational corporations / Aldershot, Hants, England ; Brookfield, Vt., USA : E. Elgar, Pub., xvii, 609 pp

CNNfn (2001):

Reportes diarios sobre situación de los mercados financieros mundiales.

Castells, Manuel (1999):

La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. 1, La sociedad red, "La economía informacional y el proceso de globalización", siglo XXI editores, México, pp. 93-178,

Clinton, William (2000):

Remarks by the President to Science Community, Pavilion of Knowledge Science Center, Lisboa, Portugal, 30 mayo de 2000.

Drucker, Peter F. (1986):

(1986): "La cambiada economía mundial", en *Investigación Económica* 180, abril-junio de 1987, pp. 37-62.

(1993): *La sociedad post-capitalista*, editorial norma, Colombia.

Dunning, John H.

-- (1988) *Explaining international production* /London; Boston: Unwin Hyman, xvii, 376 pp

-- (1992) *Multinational enterprises and the global economy* /Wokingham, England; reading, Mass: Addison-Wesley, xvi 687 p.

-- (1993) (a) *The globalization of businnes: the challenge of the 1990s* /London; New York: Routledge, xii. 467p.

-- (1993) (b) *The Theory of transnational corporations* / edited by John H. Dunning. London; New York: Routledge, xi, 454 p.

-- (1993) (c) *Transnational Corporations: a historical perspective*, Vol. 1 y 2, United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge.

Federal Reserve (2001):

"Monetary Policy Report to the Congress", *Federal Reserve Bulletin*, marzo de 2001, pp. 103-131.

Feldstein, Martín (2000):

A "new economy" in the United States?, en The Trilateral Comisión, Tokio, Japón, marzo de 2000.

FMI (2000):

World Economic Outlook, abril de 2000.

Glickman, Norman J. Y Woodward, Douglas P (1994):

Los nuevos competidores. De qué forma las inversiones extranjeras están cambiando la economía de EUA, GEDISA, editorial, 1994. Barcelona, 428 pp.

Government Printing Office (2001):

Economic Report of the President, enero de 2001.

Greenspan, Alan (2001):
Testimony. Federal Reserve Board's semianual monetary policy report of the Congress. Before the Committee on Financial Services, U.S. House of Representatives, julio 18 de 2001, The Federal Reserve Board.

Guellec, Dominique (2000):
"Economic growth in Europe: entering a new era?", CEPII, Document de travail No. 2000-05, pp. 8-30.

Hennart, Jean-Francois (1982)
A theory of multinational enterprise / Jean-Francois Hennart. Ann Arbor: University of Michigan Press, 201 pp

Hymer, Stephen (1976):
The international operations of national firms: a study of foreign direct investment. Ph.D. dissertation, MIT.

International Monetary Fund (2000):
World Economic Outlook, octubre de 2000.

Kindleberger, Charles P (ed) (1982)
Middlebury College Conference on Economic Issues (4th:1982) The multinational corporation in the 1980s / edited by Charles P. Kindleberger and David B. Audretsch. Cambridge, Mass. MIT Press, 368 pp.

Pitelis N., Christos y Sudgen, Roger (ed)(1991):
The nature of the transnational firm, Routledge.

Ramonet, Ignacio (2000):
"Fragile new economy", en *Le Monde diplomatique*, abril de 2000.

Rifkin, Jeremy (2000):
"Is ownership an outmoded concept?", en *Los Angeles Times*, 10 de abril de 2000.

Rivera de la Rosa, José de Jesús:
-- (1997); "El enfoque de la interdependencia en el análisis de las relaciones económicas internacionales", en *Economía Internacional*, No. 52, nueva época, PEDEI-BUAP, enero-marzo de 1997.
-- (2000a); "Alternativas económicas en América Latina: Capacidades nacionales en la globalización", en AFEIEAL, *El tercer milenio y las perspectivas de América Latina ante las transformaciones de la economía*, edita Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú, pp. 17-44.
-- (2000b); *Elementos para una crítica de la nueva economía mundial*, ponencia presentada en el Seminario Internacional: El pensamiento económico crítico ante los cambios del sistema mundial, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, julio de 2000.

-- (2001); *Las condiciones para un aterrizaje forzoso de la nueva economía de eua: desinflando la "burbuja.com"*, ponencia presentada en el Seminario Internacional: Recovering the Lost Decades? The Americas Enter the New Millennium, 34th Annual Conference of the Southwest Council of Latin America Studies (SCOLAS), La Fonda on the Plaza, Santa Fe, New México, del 21 al 24 de marzo de 2001.

Rugman, Alan M.

-(1981) *Inside the multinationals: the economics of internal markets* / Alan M. Rugman. New York : Columbia University Press, 179 pp

-(1982) *New theories of the multinationals enterprise* / edited by Alan M. Rugman. London: Croom Helm, 303 pp

Silver, Beverly y Arrighi, Giovanni (2002):

Polanyi's "Double Movement": The Belle Epoque of British and U.S. Hegemony Compared, ponencia presentada en la BUAP, 25 de septiembre de 2002.

Stiglitz, Joseph (2000):

"The Insider. What I learned at the world economic crisis", en The New Republic online, 17 de abril de 2000.

UNCTAD:

---(1996): *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, New York, agosto de 1996.

---(1997): *World Investment Report 1997*.

---(2001): *Informe sobre las inversiones en el mundo. Objetivo: fomentar las vinculaciones*.

U.S. Department of Commerce

-- (2000); *Digital Economy 2000*, Economics and Statistics Administration, junio.

-- (2001); *Survey of Current Business*, varios números.

Vernon, Raymond;

-- (1992) *Are foreign-owned subsidiaries good for the United States* / Washington, DC, {1990 M. St., NW, Suite 450 Washington 20036): group of Thirty, 33pp

-- (1977) *Storm over the Multinationals. The real issues*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Visco, Ignacio (2001):

"Challenges and risks for the world economy", *CESifo CONFERENCE: OUTLOOK ON THE WORLD ECONOMY AND THE EUROPEAN ECONOMY*, OECD, Munich, marzo 1-2.

CONCLUSIONES

Luego de casi veinte años de haber iniciado la investigación en torno a la economía de EUA y su inserción en el mercado mundial, he llegado a una serie de conclusiones que enumero a continuación. Las mismas no pretenden ser por supuesto verdades acabadas, sino una contribución al esfuerzo por entender de una mejor manera la situación por la que atraviesa la economía mundial a partir de los años setenta. Las hipótesis generales que guiaron el trabajo se fueron modificando conforme los descubrimientos en torno al problema de la nueva espacialidad del capitalismo hicieron su aparición y hubo la necesidad de plantear nuevas formas de concebir tanto los conceptos como sus relaciones y causalidades.

1. El funcionamiento de la economía estadounidense registrado a partir de la década de los 70s, que la llevó a convertirse en deudora neta del resto del mundo desde mediados de los años ochenta, expresa cambios profundos tanto a nivel de su mercado doméstico como en su inserción en la economía mundial.

2. Estos cambios tienen lugar en un contexto de transición histórica que conlleva la declinación de la hegemonía norteamericana. A diferencia de anteriores procesos de reemplazo hegemónico, el actual está caracterizado por algunos hechos novedosos a escala del sistema, entre los que cabe destacar la transformación del espacio económico de valorización en una nueva espacialidad en el sistema, determinada por estructuras disipativas en la forma de inversiones extranjeras directas.

3. La reestructuración de la espacialidad del sistema capitalista pasa tanto por su recentramiento, desde EUA hacia el este asiático, como por la resignificación de los lugares como concreción del espacio en sus múltiples dimensiones. Tal es el caso de las ciudades globales, los espacios sociales transnacionales y la glocalización de las prácticas sociales.

4. No sólo estamos en presencia de un sistema capitalista más complejo, sino que las propias formas de interpretarlo adquieren este sello. De aquí que los

vínculos que tradicionalmente se han establecido entre las categorías abstractas y las concretas se modifican, vale decir entre la economía mundial y el mercado mundial, pasando por la mediación de las relaciones económicas internacionales, de modo que la idea de estructura jerarquizada de los vínculos entre lo abstracto y lo concreto se torna más bien en estructura heterárquica a partir de las mediaciones descubiertas en el proceso de análisis de las condiciones del cambio desde la transmisión de la información.

5. El sistema capitalista concebido desde la óptica de los sistemas complejos adquiere de esta forma nuevas características y dimensiones. Ahora es posible concebirlo desde su configuración espacio-temporal. Como espacialidad, el capitalismo implica ciertas prácticas concretas de producción del espacio, así como reflexiones específicas en torno al mismo, pero también conlleva una apropiación específica del espacio producido socialmente en el periodo histórico que estamos estudiando.

6. Desde la perspectiva de su temporalidad, recién comenzamos a realizar la síntesis de este tiempo de transición histórica a un nuevo sistema social a escala planetaria, las contribuciones nos llegan desde los más diversos campos de estudio y enfoques epistemológicos.

7. En el ámbito de las relaciones económicas que todavía son internacionales, uno de los elementos privilegiados del cambio lo constituyen las inversiones directas, hasta el punto en que, como expresión de las prácticas de las Corporaciones Transnacionales, las consideramos estructuras disipativas del sistema. Considerar a las prácticas de las CT como estructuras disipativas en el marco de la espacialidad del capitalismo, es una contribución propia de este tiempo y del avance del conocimiento humano. Las posibilidades, alcances y limitaciones de este enfoque recién comienzan a vislumbrarse.

8. El hecho de que estas estructuras disipativas tengan como destino principal EUA tiene un significado particularmente relevante en la conformación de la nueva espacialidad del capitalismo. En efecto, la entrada masiva de IED a EUA registrada a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta y que, con algunos altibajos, alcanza niveles extraordinarios para el año 2000, no sólo forma

parte del no equilibrio en el sistema capitalista, sino que convierte a EUA, en la medida de su declinación hegemónica, en atractor extraño a escala planetaria.

9. La atracción de capitales del resto del mundo ejercida por EUA, si bien no es un fenómeno peculiar de esta transición sistémica, sí lo es en el sentido de la presencia de las CT que tienden a rebasar cada vez más los límites de los estados nacionales, de aquí que EUA no sólo sea el principal receptor de IED a escala mundial, sino que, al mismo tiempo, es el principal emisor. De este modo pasa de ser, como lo concebíamos hace diez años, espacio privilegiado de valorización, a un atractor central en el proceso de disipación espacial presente en el sistema.

10. Las CT, funcionando como estructuras disipativas, constituyen parte del caos ordenado del sistema al reconfigurar la espacialidad del mismo, en sus prácticas, representaciones y apropiación. En el ámbito sectorial, el surgimiento de sistemas internacionales de producción integrada, como los ha bautizado la UNCTAD, habla de la transformación estructural de la economía mundial, con expresiones regionales particulares en el caso de EUA.

11. El análisis de la estructuración heterárquica de la nueva espacialidad en el sistema capitalista permite, por un lado, ubicar el comportamiento sectorial de la IED ingresada a regiones y estados específicos de EUA como parte de la configuración de la espacialidad disipativa y, por el otro, encontrar el germen de un nuevo sistema socio-económico a partir de este comportamiento particular.

12. Asimismo, en el ámbito de la temporalidad, la visión heterárquica posibilita ubicar el periodo 1970-2000 como de transición histórica desde la conjunción de movimientos seculares y sistémicos a la baja, en el contexto de la irreversibilidad propuesta por Prigogine. Como uno periodo de acumulación de contradicciones suficientes para plantear la bifurcación sistémica y la posibilidad de un cambio a escala planetaria.

13. Desde la perspectiva que hemos propuesto, es posible entender los hechos relevantes de este periodo de transición sistémica, en particular de aquellos que apuntan al surgimiento y permanencia de condiciones de no

equilibrio, desorden, caos y sensibilidad en el conjunto del sistema, vale decir de las condiciones de una espacialidad disipativa.

14. Por lo que se refiere a la hipótesis de la globalización como una verdadera revolución espacio-temporal, los argumentos planteados nos llevan a concluir que en efecto se han modificado las tradicionales relaciones espaciales del capital, desde aquellas que determinaban la configuración del espacio económico como espacio económico de valorización (desde la perspectiva del análisis marxista) como expresión diferenciada de la ley del valor a escala nacional e internacional a partir de que el propio sentido del espacio se modifica, tanto en su expresión social (nuevos actores sociales transnacionalizados), como física (mediante el surgimiento del ciberespacio) y en el pensamiento (por la posibilidad de nuevas síntesis conceptuales tanto del tiempo como del espacio). Ya que si bien hemos optado por privilegiar el espacio sobre el tiempo (de aquí el concepto de espacialidad) sólo lo hacemos bajo el supuesto de que nos ubicamos en un periodo de transición histórica.

15. De aquí que las concepciones del espacio económico, de prácticamente todas las escuelas de pensamiento económico, tengan que ser revisadas y diríamos incluso que impensadas con el fin de reconstruir el bagaje conceptual apropiado para entender la nueva espacialidad del capitalismo. Reconociendo los aportes que desde la nueva geografía se han dado, todavía queda mucho camino por recorrer para aquellas interpretaciones definidas a partir de conceptos propias de la industrialización, en particular las ideas del equilibrio, hasta abarcar incluso las pretensiones novedosas del tipo ecuación gravitacional.

16. Parte de la crítica a la visión marxista del espacio, tiene que ver con los procesos de integración y fragmentación del mercado mundial. Si bien no es que tales procesos sean estrictamente novedosos, si lo es su visualización a partir de la relación heterárquica de la estructura socio-económica, vale decir de la transnacionalización de los agentes, sus prácticas y apropiaciones.

17. El reto originado desde el análisis del comportamiento de la IED ingresada a EUA a partir de los años ochenta, estriba en comprender a la economía mundial en una situación de no equilibrio.

18. La situación de no equilibrio sistémico “descubierta” por el proceso de entrada masiva de IED a EUA nos permite visualizar al menos tres elementos novedosos en el funcionamiento coyuntural del capitalismo: la falta de una visión global de las administraciones estadounidenses, en particular de Clinton a quien se considera el presidente de la globalización; la imposibilidad de una visión global de quienes se supone son los verdaderos jugadores globales, las Corporaciones Transnacionales; y el surgimiento de China como posible sucesor de EUA en la hegemonía de un nuevo sistema.

19. Las contribuciones que planteamos para la reinterpretación del periodo 1970-2000 a partir del análisis del comportamiento de la IED en EUA, son: el análisis del sistema monetario-financiero a partir de la geometría fractal y la adaptación del dilema de Krugman; la relación heterárquica de las fuerzas ontológicas que articulan la triple dimensión del espacio; la configuración del espacio económico de valorización, además de su expresión contradictoria en las escalas nacional e internacional como un doble proceso de integración y fragmentación en todos los niveles; y las mediaciones entre la economía mundial y el mercado mundial a partir del concepto de espacio diferencial.

20. Respecto a la definición de la nueva espacialidad del capitalismo a partir de la disipación, concluimos la posibilidad de una producción social del espacio que es glocal y que no queda sólo en manos de las Corporaciones Transnacionales que se lo han apropiado, sino que, por su carácter disipativo, abre la posibilidad de que otros actores no dominantes también puedan hacer uso de dicho espacio, tal como ocurre con la Cumbre Social Mundial. En el ámbito de la ética, ello se expresa no sólo en las críticas crecientes al comportamiento de corporaciones norteamericanas del tipo Enron o Worldcom, sino a la racionalidad individualista y al libre mercado.

21. Las nuevas condiciones definidas, aunque no determinadas, por la tecnología de la información y comunicación, posibilitan la densificación de las relaciones económicas cada vez más transnacionales. Dicha densificación, sin embargo, no implica sólo el proceso de integración sino, y cada vez en mayor

medida, de la fragmentación de la vida económica, lo que expresa la espacialidad disipativa al interior del sistema.

22. En relación a la hipótesis de la declinación hegemónica de EUA, concluimos que la nueva economía proclamada por la administración Clinton como característica de la segunda mitad de los años noventa, si bien tuvo como un elemento importante el aumento sostenido de la productividad, también es verdad que tuvo que ser financiada por entradas masivas de capital del resto del mundo, incluidos por supuesto grandes montos de IED. Fue, en consecuencia, una nueva economía que se limitó a un periodo corto de tiempo, la segunda mitad de los años noventa, y a una economía nacional en particular, EUA. Estos elementos son abiertamente contradictorios con las que se supone son las características del funcionamiento de la economía mundial, la globalización (entendida como integración) y el tránsito a una nueva economía pero a escala planetaria.

23. Lo que ocurrió más bien fue el aislamiento creciente de la política exterior norteamericana y del funcionamiento mismo de su economía, pues mientras las acciones bélicas de EUA entraron cada vez más en conflicto con las de sus socios europeos, también el “brillante” funcionamiento del mercado doméstico en EUA se alejó paulatinamente del oscuro panorama europeo y japonés.

24. La comprensión de la paradoja arriba planteada puede darse a partir del concepto de espacialidad disipativa que hemos propuesto en nuestro trabajo. En efecto, mientras la convergencia tecnológica ocurrida desde finales de los años cincuenta en términos de la confluencia de descubrimientos decisivos en los ámbitos de la biotecnología, la informática y la robótica posibilitaron el surgimiento de la sociedad red a escala planetaria, también implicaron, debido a la forma de producción y apropiación imperantes, la división digital de la sociedad y la exclusión de millones de personas del proceso.

25. Mientras la nueva base tecnológica posibilita la reducción sustancial de la jornada de trabajo, el paradigma dominante es el de la flexibilización de los mercados laborales en términos de la desaparición de los contratos colectivos y

las mermas salariales y de las prestaciones sociales, en pocas palabras, de la creciente inseguridad en el empleo.

26. En tanto la TIC posibilita procesos masivos de relocalización industrial, de allí el surgimiento de los NICs y de China y la India en particular, la tendencia es al predominio del capital financiero.

27. Todos estos elementos explican por qué la nueva economía norteamericana no pudo a fin de cuentas sostenerse por sí sola, y más aún arrastró a la ruina a una gran cantidad de economías y empresas tanto en EUA como en otras partes del mundo. En este sentido, el ingreso masivo de IED lejos de convertirse en fuente de fortaleza para EUA se configuró en la base de su fragilidad como potencia hegemónica nacional indiscutida.

28. La expresión concentrada de EUA como atractor extraño y de la IED como estructura disipativa la encontramos en el papel que jugó la Reserva Federal en el auge económico de EUA en la segunda mitad de los años noventa sobre la base de la especulación, el predominio de la economía financiera y monetaria, y la burbuja a la que condujo. En otras palabras, la gestión de la “nueva economía” estadounidense expresa sin lugar a dudas las condiciones de espacialidad disipativa del sistema a la que nos hemos referido.

29. Las condiciones de funcionamiento de la nueva economía de EUA y la forma en que se inserta en la economía mundial implican: una política económica diferenciada dentro de EUA y en el resto del mundo, en particular en las economías atrasadas, que promueve la divergencia a escala planetaria; EUA como receptor neto de capitales del resto del mundo hace que este país sea un atractor extraño a escala del sistema; el predominio del capital financiero en EUA aparece como el intento de la Reserva Federal de aparecer como banco central mundial; todo lo anterior se expresa en un doble proceso, por una parte un fortalecimiento de la economía norteamericana a costa del debilitamiento de otras zonas desarrolladas, y por la otra el surgimiento de nuevas zonas de colocación de excedentes como en el caso de China.

30. La nueva forma de inserción de EUA en la economía mundial ocurrida a partir de los años ochenta, en el contexto de la tendencia mundial al lento

crecimiento económico, se expresó en la reestructuración de la modalidad de acumulación, con un peso creciente del consumo privado y los servicios, la disminución de la inversión gubernamental, el comportamiento esquizofrénico del mercado laboral y la dinámica del crecimiento dependiendo de los flujos de mercancías y capitales con el exterior, en particular de IED.

31. Lo anterior tiene una expresión en la dinámica regional y sectorial en EUA, de tal manera que cada vez más se hace necesario “impensar” las regiones tanto en términos de la visión popular, como del análisis especializado en aras de entender las nuevas formas de articulación entre lo local, lo regional y lo mundial. Así se puede apreciar mejor, por ejemplo, el proceso de “rejuvenecimiento” que tiene lugar en las regiones del noreste a partir de la revolución en la tecnología de la información y comunicación, y los procesos de relocalización industrial ocurridos desde los años ochenta.

32. El auge de la economía norteamericana durante el periodo 1995-2000, de la llamada Nueva Economía, expresa el proceso de disipación del espacio económico, tanto por el lado de la asincronía en el dinamismo de EUA y el lento crecimiento de Europa y la recesión prolongada de Japón, que se expresan en el empeoramiento de la distribución del ingreso a escala mundial y en EUA, así como al agravamiento de los desequilibrios en la cuenta corriente entre los principales países industrializados.

33. La espacialidad disipativa aparece como la combinación de un déficit presupuestario en EUA como palanca de acumulación en el contexto de la reducción del papel del estado a escala mundial, como una fractura entre el funcionamiento económico interno de EUA y el bajo crecimiento de la economía mundial. La dinámica de la economía mundial se concentra de esta forma en el espacio geográfico norteamericano, en condiciones de transnacionalización de las prácticas económicas, como una política macroeconómica que reduce los impuestos a las corporaciones al mismo tiempo que atrae las inversiones extranjeras y promueve la liberalización de la cuenta de capital en el resto del mundo.

34. La fractura en el proceso de integración económica tiene lugar en EUA en la forma de la concentración del dinamismo y el ingreso de IED en sólo algunas regiones de la Unión Americana, así como en determinados sectores de alta y mediana tecnología. Por el lado de los servicios, que muestran un comportamiento similar a la concentración regional, la espacialidad disipativa se manifiesta en el dinamismo acelerado de los servicios a la producción y las empresas, paralelamente al decaimiento relativo de los servicios a la población en general.

35. Las IED como estructuras disipativas, concreción de las estrategias de las Corporaciones Transnacionales, son el elemento clave en la configuración de la nueva espacialidad del capitalismo. Este nuevo carácter, al menos en su interpretación, aparece con claridad cuando comparamos lo ocurrido en dos periodos históricos de integración económica a escala mundial, en el imperialismo de finales del siglo XIX y en la globalización con la que concluye el siglo XX. Tres son los ámbitos de novedad desde esta perspectiva: i) lo que se refiere a las unidades de análisis que pasan de los estados nacionales a las propias corporaciones, que en términos de la espacialidad del capitalismo se expresa como el tránsito de una espacialidad nacionalizada a una transnacionalizada; ii) el freno a las acciones corrosivas de las CT, incluso en términos de sus prácticas contables, pasa por la ubicación de sus fuentes de enriquecimiento a escala planetaria; iii) el auge de las CT apoyado por la liberalización de la cuenta de capital, lejos de llevar a la convergencia mundial conducirá a la fragmentación y polarización social a mediano plazo.

36. Por lo que se refiere al espacio económico, el cambio de la integración en las condiciones de la tecnología de la información se vuelve más compleja, tanto en términos de su direccionalidad, cada vez más entre países desarrollados y bloques, como por sus formas, en su mayor parte por la vía de fusiones y adquisiciones transfronterizas. La complejidad de la integración subyace al proceso de transición hegemónica, en la que EUA pasa por su declive al parecer irreversible y el ascenso de su posible sucesor asiático.

37. Las estrategias de integración compleja desarrolladas por las CT hacen que tengan una influencia decisiva en la actividad económica en todas las escalas,

local, regional o mundial, además tanto en el proceso de integración como en la fragmentación. Falta por analizar las repercusiones que a escala mundial tendrá una nueva fractura de la integración ocurrida a partir de la crisis cíclica en EUA y la reversión de los flujos mundiales de IED, así como el proceso de reintegración y re-localización posterior.

38. Las características del comportamiento de las CT que parecen más relacionadas con el desarrollo de la espacialidad disipativa son su expansión intensiva, la integración horizontal compleja, la producción modular, la articulación en redes mundiales, el funcionamiento bursatilizado, hacen que las relaciones económicas internacionales adquieran una lógica transnacional.

39. Las CT se comportan como estructuras disipativas debido a que con sus estrategias globales de producción y distribución, y mediante el control sustancial de los flujos de inversión global, hacen que la antigua internacionalización de la producción ahora se transnacionalice, y que los bloques económicos a la vez que se integren se fragmenten en nuevas direcciones, en los ámbitos social, geográfico y de pensamiento.

40. Las CT son la nueva forma celular del capitalismo, los nodos fundamentales de la sociedad red. Ello tiene implicaciones fundamentales para el entendimiento de la nueva espacialidad del capitalismo, de su carácter disipativo. No es posible entender a la economía mundial sin considerar el papel que juegan estas corporaciones como estructuras disipativas.

41. Las características específicas del sistema internacional de producción integrada se derivan justamente de las estructuras disipativas. El comportamiento cíclico de la IED también tiene novedades importantes, ya que no sólo se relaciona con el nivel de la tasa de ganancia en el país receptor, sino con la modificación del proceso de integración/fragmentación en todos los niveles.

42. La fragmentación del proceso productivo también aparece en varios niveles; en el auge de la IED en la segunda mitad de los años noventa y el continuado crecimiento lento de la economía mundial, en particular en algunas regiones que recibieron volúmenes históricos de inversiones extranjeras como en

el caso de América Latina; en el predominio de las FATs; y en el caso de EUA en la concentración de la IED en las regiones del sureste.

43. En el ámbito específico del comportamiento de la economía norteamericana, lo más destacado es la internalización del mercado mundial, lo que define el carácter de atractor, junto con la crisis del corporativismo estadounidense que se expresa como la crisis de la expansión autocentrada del mercado mundial.

44. Las señales de la espacialidad disipativa en este campo de análisis aparecen tan pronto como la “nueva economía” norteamericana se aparta del resto de las economías nacionales, de su incapacidad para elevar el crecimiento de la economía mundial, agravando además los desequilibrios internacionales. De esta forma, la economía estadounidense es el núcleo de la situación de no equilibrio que caracteriza a la economía mundial a partir de los años ochenta.

45. Una de las causas del surgimiento de la espacialidad disipativa en el capitalismo es el límite de la expansión del espacio económico de valorización en su expresión nacional. La transnacionalización del espacio, económico, social y del pensamiento, y el movimiento hacia el capital social global pasa por fenómenos en marcha como la re-centralización del capital, la lucha por la subjetividad ante la crisis de la forma neoliberal de la globalización, la creciente movilidad de las formas del capital, en particular del capital financiero, la aparición de nuevas zonas de colocación de excedentes en Asia y, por supuesto, la transformación de EUA como principal receptor de IED a escala mundial.

La búsqueda de respuestas recién comienza. Probablemente en los siguientes años seremos testigos de cómo se arma el rompecabezas de lo que puede ser una nueva economía mundial. Estoy convencido que el camino que estamos recorriendo será muy fructífero, ahora quedan abiertas dudas inquietantes y apasionadas líneas de investigación en las que habremos de profundizar.

GLOSARIO

ALADI:	Acuerdo Latinoamericano de Integración
ALCA:	Área de Libre Comercio para las Américas
APEC:	Asociación para el Asia-Pacífico (por sus siglas en inglés)
BEA:	Bureau of Economic Analysis
BIS:	Bank for International Settlements
BM:	Banco Mundial
BUAP:	Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
CAN:	Comunidad Andina de Naciones
CARICOM:	Comunidad del Caribe
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina
CMG:	Cadenas Mercantiles Globales
CT:	Corporaciones Transnacionales
DEPFE-UNAM:	División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México
D-M:	Dinero-Mercancía
D-M-D':	Dinero-Mercancía-Dinero Incrementado
EBCO:	Economía basada en el Conocimiento
EEV:	Espacio Económico de Valorización
ERP:	Economic Report of the President
EUA:	Estados Unidos de América
EZLN	Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FAT's:	Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas
FMI:	Fondo Monetario Internacional
G7:	Grupo de las 7 economías más industrializadas (EUA, Reino Unido, Japón, Alemania, Italia, Francia y Canadá)
G9:	Grupo de los nueve mayores Estados de la Unión Americana (New York, California, Texas, Florida, Illinois, Pennsylvania, Georgia, New Jersey y Washington)
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
GME:	Grupo Matriz Extranjero
I & D:	Investigación y Desarrollo
ICT:	Internacionalización de los Costos de Transacción
IED:	Inversiones Extranjeras Directas
IEDEUA:	Inversión extranjera directa ingresada a Estados Unidos de América
IEI:	Integración Económica Internacional
MCCA:	Mercado Común Centroamericano
M'-D':	Mercancía Incrementada-Dinero Incrementado
ME:	Matriz extranjera
MERCOSUR:	Mercado Común del Sur
NASDAQ:	Índice bursátil de cotización de empresas de información y comunicación
NIC:	New industrialized country
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT:	Organización Internacional del Trabajo
OMC:	Organización Mundial de Comercio

ONG:	Organizaciones No Gubernamentales
ONU:	Organización de las Naciones Unidas
PEB:	Producto Estatal Bruto
PEDEI-BUAP:	Programa de Estudios de Economía Internacional, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
PIB:	Producto Interno Bruto
PNB:	Producto Nacional Bruto
RDA:	República Democrática de Alemania
RDWS:	Régimen Dólar-Wall Street
REI:	Relaciones Económicas Internacionales
SCB:	Survey of Current Business
SIPI:	Sistema Internacional de Producción Integrada
TIC:	Tecnología de Información y Comunicación
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UNCTAD:	United Nations Conference on Trade and Development
UPB:	Último Propietario Beneficiario
URSS:	Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
USDOC:	United States Department of Commerce