

Una teoría sobre el capitalismo global

Producción, clases y Estado
en un mundo transnacional

William I. Robinson

Ediciones
desde abajo

Una teoría sobre el capitalismo global:
Producción, clases y Estado en un mundo transnacional
William I. Robinson.

Ediciones desde abajo
Bogotá, D.C. - Colombia, junio de 2007
Tels.: 212 73 97 - 346 62 40 • desdeabajo@yahoo.es

ISBN: 978-958-8093-75-8

Traducción: Rigoberto Moncada
Corrección de estilo: Mario Méndez

Diseño, diagramación, impresión y pre prensa digital: Difundir Ltda.

El conocimiento es un bien de la humanidad.
Todos los seres humanos deben acceder al saber.
Cultivarlo es responsabilidad de todos.

Se permite la copia, de uno o más capítulos completos de esta obra o del conjunto de la edición, en cualquier formato, mecánico o digital, siempre y cuando no se modifique el contenido de los textos, se respete su autoría y esta nota se mantenga.

*Para Marielle:
Quien me hizo recordar
que el pan no vale sin rosas.*

Índice general

Figuras y tablas	9
Abreviaturas	11
Prefacio	13

Capítulo 1

La globalización como cambio de época en el capitalismo mundial	17
Las épocas del capitalismo y la globalización como cambio sistémico	18
División en períodos del capitalismo mundial	18
Ampliación extensiva e intensiva del capitalismo mundial	22
De una Economía mundial a una Economía global	25
Cadenas de producción global y acumulación flexible	32
Transnacionalización de la Economía: algunos puntos de referencia empírica	38
Inversión exterior directa	39
Flujos comerciales globales	43
Cultura capitalista global y estructura social transnacional	46

Capítulo 2

Formación de clase global y surgimiento de una clase capitalista transnacional	51
Formación de clase global: de clases nacionales a transnacionales	55
Liberación del capital del Estado-nación	57
Surgimiento de una burguesía transnacional	62
Fraccionamiento de clase nacional/transnacional	66
Algunos indicadores empíricos de la formación de TCC	71
Despliegue de TNC	72
M&A a través de la frontera	74
La transnacionalidad engrana los directorios TNC	79
Alianzas estratégicas	81
Nuevos ordenamientos económicos mundiales	84
La formación de TCC en el Tercer Mundo	86
Hacia una hegemonía transnacional	90
¿Un nuevo bloque histórico capitalista global?	90
Agenda de la élite transnacional:	94
políticas globales de las TCC “desde arriba”	94

Capítulo 3

El Estado transnacional	103
Conceptualizando el aparato de un TNS	106
Más allá del centrismo Estado-nación	106
en el estudio sobre globalización	106
Más allá del dualismo global-nacional: de Weber a Marx	111
¿Qué es un TNS?	117
El poder de los Estados nacionales y el poder del capital transnacional	119
Nuevas relaciones capital-trabajo y el TNS	119
Lo transnacional dentro de lo nacional	123
Algunos puntos de referencia empíricos: aparición de un TNS, 1960-2000.	128
El dinero se hace global	128
Las élites de la globalización se organizan políticamente	130
El aparato de un TNS se forma	134
Del Estado de bienestar y desarrollista al Estado nacional neoliberal	138
Sociedad civil transnacional, TCC y TNS	142
TCC foros privados	142
Foro Económico Mundial (FEM)	144
Estado transnacional (TNS), teoría del Estado	157
y preocupaciones epistemológicas en el estudio del Estado	158

Capítulo 4

Las contradicciones del capitalismo global y el futuro de la sociedad global	161
Crisis del capitalismo global y fin del fin de la historia	161
Obstinado predicamento	162
de la sobreacumulación capitalista	162
Polarización global y crisis de reproducción social	167
Estado de control social y Estado social de control	171
El nuevo orden de la guerra	174
Lucha por la hegemonía en la sociedad global	176
¿Ruptura de la hegemonía del bloque globalista?	177
Muerte del neoliberalismo, ¿un nuevo keynesianismo global?	179
¿De dónde, un movimiento global contrahegemónico?	183
Hegemonías disputadas y futuros inciertos	188
La ‘gran ‘marcha’ a través de la sociedad civil y la disputa al Estado transnacional	190

Referencias	195
--------------------------	-----

Figuras y tablas

Figuras

1.1.	Economía Mundial: Comercio internacional y flujos financieros en un mercado internacional integrado	28
1.2.	Economía Global: Transnacionalización de los aparatos productivos, nacionales y regionales, circuitos globalizados de producción y acumulación en un solo mercado.	29
1.3.	Flujos mundiales FDI, 1982-2000	40
2.1.	Fusiones interfronterizas, 1980-1999	76

Tablas

1.1.	Tasas de crecimiento anual selectas para FDI, comercio mundial y producción mundial, 1986-2000	42
1.2.	Crecimiento anual del comercio y producción, 1981-2001	43
1.3.	Exportaciones, producción y GDP de mercancías en el mundo 1992-2001 (1990 = 100)	45
2.1.	Muestreo de M&A Cross-Border, 1998-2000	78
2.2.	Las 25 TNC no financieras más grande el Tercer Mundo, 1998	88
2.3.	Cambios en los regímenes reguladores nacionales, 1991-2000	96
3.1.	Deuda externa del Tercer mundo, 1973-2000	129
4.1.	Participación del ingreso total mundial, 1965-1990	168
4.2.	Participación del ingreso total mundial, 1988 y 1993	169
4.3.	Índice de crecimiento del GDP de mundial y del GDP per cápita 1970-1990 (1995 dólares)	170

Abreviaturas

APEC: Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico
CSCE: Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en Europa
EU: Unión Europea
FDI: Inversión extranjera directa
FPEI: Inversiones patrimoniales en portafolio extranjero
G-7: Grupo de los Siete
GATS: Convenio General sobre Comercio en Servicios
GATT: Convenio General sobre Tarifas y Comercio
ICC: Cámara de Comercio Internacional
BID: Banco Interamericano de Desarrollo
FMI: Fondo Monetario Internacional
MAI: Convenio Multilateral sobre Inversión
M&A: Fusiones y Adquisiciones
NAFTA: Convenio de Libre Comercio de Norte América
ONG: Organizaciones no Gubernamentales
OECD: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
SAP: Programa estructural de ajuste
TCC: Clase capitalista transnacional
TNC: Corporación transnacional
TNS: Estado transnacional
UNCTAD: Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNDP: Programa de Desarrollo de Naciones Unidas
BM: Banco Mundial
FEM: Foro Económico Mundial
FSM: Foro Social Mundial
OMC: Organización de Comercio Mundial

Prefacio

Hay quizá más debate académico y político sobre globalización que sobre cualquier otro tema en los años recientes. Dado el maremágnum de obras sobre este asunto, ¿qué ofrece el presente estudio? A medida que he desarrollado y difundido mis ideas, éstas atraen una creciente atención internacional, pero hasta la presente tarea he escrito mayormente para entidades más especializadas en las ciencias sociales. No he tenido la oportunidad de reunir concisamente mis teorías e ideas de modo sucinto y en un solo lugar. En este libro, espero que la mía resulte ser una teoría particular de globalización, basada en el enfoque del capitalismo global, útil para el estudioso de la globalización y en igual forma para el público interesado.

Me propongo alcanzar tres metas. Primera, resumir posiciones, análisis y proposiciones teóricas que he avanzado en los últimos años en la controversia sobre globalización. En este aspecto, mi trabajo ha probado ser polémico y generador de intensos debates. Es hora de presentar una declaración resumida de ese trabajo. Segunda, cubrir dos dimensiones críticas de globalización que he descuidado de manera relativa: el surgimiento de una clase capitalista transnacional y un Estado igualmente transnacional. La polémica alrededor de estas dimensiones constituye el núcleo de este libro. Tercera, explorar las contradicciones que hacen inestable el actual curso de la globalización y las posibilidades de opciones futuras para la sociedad global.

Llegó a ser claro para mí, a medida en que preparaba el manuscrito por los días del otoño de 2002, que, tomados en su conjunto los diversos requerimientos y proposiciones que elaboro desde cuando comencé a estudiar la globalización, a principios de la década de 1990, se ha desarrollado una teoría particular de globalización, fundamentada en la idea de que estamos en un nuevo sistema global, un sistema de capitalismo global. La tesis sobre capitalismo global compete con muchos otros enfoques de globalización. Sin embargo, aun dentro de lo que pudiéramos llamar la “escuela de capitalismo global”, en los estudios sobre la globalización existen diferencias mayores y acalorados debates. Este es el porqué de mi enfoque, que se puede definir como *una* teoría en lugar de *la* teoría. Parecen existir dos interpretaciones extremas en la escuela. En la primera, el capital globalizado se percibe como si ahora estuviera controlándolo todo, posición a la que muchos se han unido, por derecho propio o en otra forma,

al best-seller de Michael Hardt y Antonio Negri titulado *Imperio* (2000). En la segunda interpretación, se trata de un solo Estado, los Estados Unidos, vistos como si ahora lo rigieran todo, posición muy articulada por Peter Gowan en su libro *Global gamble: Washington's Faustian BID for world dominance*. Mi punto de vista se identifica con una u otra de estas posiciones, aunque asimilar mi enfoque a estos otros implica desfigurar completamente mis argumentos. Mi tesis sobre el nuevo escenario globalista del mundo capitalista *no* sostiene que los Estados y países ya no importan o que la única forma de capital sea hoy el capital global. Este nuevo escenario constituye un proceso de desdoblamiento que debe entenderse como de transición, más bien que realizado. Estamos en un momento histórico de transición que envuelve con frecuencia la interpretación conflictiva de viejas y nuevas formas. Al igual que cualquier proceso histórico, esta transición está sujeta a contingencia y asimismo a ser empujada en nuevas e inesperadas direcciones.

La comunicación es, por definición, un acto social. Me he esforzado para producir una obra que le resulte inteligible al estudiante no licenciado y también a los graduados, así como accesible al público lego y sin embargo satisfactoria igualmente para eruditos más avanzados. Con frecuencia explico conceptos de trabajo en lugar de suponer que el lector está familiarizado con ellos. También trato de 'desempacar' las ideas más abstractas o complejas, y las afirmaciones teóricas, explicándolas paso a paso y en contextos contemporáneos e históricos. De otra parte, una excesiva simplificación corre el riesgo de distorsionar, más allá del reconocimiento, lo que en realidad son complejos argumentos teóricos e interpretaciones propias de la controversia que genera la dinámica del mundo actual, exponiéndome a malas interpretaciones. (Dicho esto, deseo insistir en que una parte del debate sobre globalización está vinculada a la obstinada defensa de paradigmas imperantes, simplemente debido a los intereses que las personas y los grupos depositan en ellos). Quedan algunos pasajes teóricos algo más densos, en especial en el Capítulo tres. Confío en que el lector paciente pueda seguir los argumentos centrales y su lógica, y beneficiarse mucho de la perspectiva adquirida, incluso si él o ella son incapaces de seguir todos y cada uno de los aspectos de la tesis, o si no están de acuerdo con la totalidad.

Pero, ¿por qué luchar para establecer una teoría de la globalización? ¿por qué no simplemente mirar los hechos, seguir los encabezamientos o lanzarse a las calles? Recuerdo mi lucha cuando inicié mis estudios de teoría social, Economía política, filosofía e historia global. Lo que más recuerdo, sin embargo, no es la frustración, que no faltó, sino cuán *retributivo* fue el resultado. "No existe un camino real para la ciencia", escribió Carlos Marx en el siglo IX, y "sólo aquellos que no temen el ascenso fatigante del sendero empinado tienen la oportunidad de llegar a sus luminosas altu-

ras” (Marx 1978, 299). En este “bravo nuevo mundo” de capitalismo global necesitamos más que nunca, creo con firmeza, el punto de vista que obtenemos de tales “alturas luminosas”. El entendimiento teórico nos permite interpretar una amplia variedad de fenómenos y tejerlos para lograr un “gran cuadro” de la realidad social en su unidad holística.

La globalización es la dinámica estructural subyacente que impulsa los procesos ideológicos, políticos, sociales, económicos y culturales del mundo en el siglo XXI y está por tanto vinculada a nuestras biografías individuales y de grupo. La capacidad de vincular estas biografías individuales a los grandes eventos históricos, así como a los procesos estructurales de nuestra era, es justamente lo característico de la imaginación sociológica. El capitalismo global genera nuevas dependencias sociales de alcance mundial. Miles de millones de personas que pudieran estar al margen del sistema o completamente fuera de él, han sido traídas ahora plenamente a sus confines. La permanencia del sistema es en muy buena parte asunto de vida o muerte para millones, en realidad miles de millones de individuos que voluntaria o involuntariamente desarrollan un interés en ello. Desde luego, el capitalismo global es hegemónico no sólo a causa de que su ideología viene a ser dominante sino también, y quizá primordialmente, porque tiene capacidad para brindar recompensas materiales e imponer sanciones. Cualquier desafío a esta hegemonía ha de fundamentarse en un entendimiento sólido del sistema en que vivimos. Tal entendimiento es precondition para el proceso de *empoderamiento* individual y colectivo.

El mundo del siglo XXI es un lugar complejo en el cual el cambio toma lugar tan pronto como la participación significativa –en realidad la supervivencia– requiere que captemos la dinámica esencial de nuestros tiempos y adquiramos el entendimiento necesario sobre cómo trabaja esta sociedad global. La teoría expuesta aquí ofrece un marco de trabajo macroestructural-histórico que permite comprender los procesos de cambio social y conflicto, desarrollo y políticas en el siglo XXI (ver Robinson 2002b). Las teorías de mayor éxito se enfocan a menudo simplemente en un proceso básico que separa y destaca el movimiento subyacente en medio de ocurrencias simultáneas. Creo que mi teoría sobre el capitalismo global, que implica tres dimensiones –producción transnacional, capitalistas transnacionales y Estado transnacional–, permite interpretar una inmensa variedad de eventos y procesos de ocurrencia actual. Mis teorías son generativas e intentan revelar que algunos problemas al parecer desiguales y complejos son realmente parte del mismo proceso subyacente.

Estoy agradecido con mucha gente –demasiada para presentar una lista aquí– que ha contribuido al desarrollo de mis ideas y posibilitado que este trabajo llegara a la luz del día. Joy Hylton, Mark Rupert y Boris Kagarlitsky leyeron el manuscrito y brindaron valiosas sugerencias, tal

como lo hicieron revisores anónimos y el editor de la serie de John Hopkins University Press, Christopher Chase-Dunn, quien suministró apoyo para este proyecto desde el comienzo. Mi muy calificado asistente de investigación, Amandeep Sandhu, empleó muchas horas ayudándome a conseguir los datos y el material bibliográfico utilizados en el estudio. Muchas gracias también a Joanne Alien, John Foran, Jerry Harris, Edwin López, Marielle Mayorga, Peter McLaren, Craig Murphy, Kent Norsworthy, Casey Schmidt, Leslie Sklair, Hazel Smith, Henry Tom, Kees van der Pijl, Robert Went y Carol Zimmerman. Deseo expresar mi agradecimiento a la Oficina de Acción Afirmativa de la Universidad de California, Santa Bárbara, así como al Consejo de Investigación y de Recursos de Instrucción del senado académico de la universidad, por aportar fondos para la investigación.

Capítulo 1

La globalización como cambio de época en el capitalismo mundial

¿Quién en estos días no habla de *globalización*? El término se originó en el mundo corporativo en la década de 1960, en referencia al punto de vista de muchas corporaciones y el alcance mundial que el vocablo había por ese entonces empezado a tener. En los años 90 del siglo XX, el término entró en el discurso público y generó ardiente controversia en la academia. Pero la noción de globalización es problemática. Una multitud de pretensiones parciales, divergentes, y a menudo contradictorias, rodean el concepto (Scholte 2000). Considerando las implicaciones políticas de estas pretensiones, es claro que, cuando menos, “globalización” ha venido a ser lo que conocemos como un *concepto esencialmente debatido*. Es decir, como no existe consenso respecto a ese neologismo, existen definiciones opuestas, cada una de las cuales interpreta la realidad social de una manera distinta. Por ejemplo, ¿se refiere la globalización a un proceso o una condición? ¿es ella un nuevo fenómeno que se remonta a finales de la pasada centuria? ¿se trata de la culminación de siglos de difusión capitalista y modernidad? ¿o ha estado ocurriendo durante miles de años? ¿Es el núcleo del proceso económico, político o cultural? ¿Es mejor ver la globalización como la continuación de los primeros procesos históricos, como cambios *cuantitativos*? ¿o como una discontinuidad, como un cambio *cualitativo* o como una época enteramente nueva?

Como se puede ver, el debate sobre el significado de conceptos esencialmente debatidos, tales como globalización, va más allá de la simple semántica. El campo de batalla de tales conceptos bordea el conflicto político. Sus significados están estrechamente relacionados con el problema que busca discutir y con la clase de acción social de la cual se ocupará la gente. Dos preguntas acerca de la globalización traerán el tema a casa: primera, ¿los cambios asociados con la globalización son beneficiosos o nocivos para las mayorías en el mundo?; segunda, ¿es inmanejable el proceso de globalización (en cuyo caso bien podemos “patear nuestros zapatos” y aceptar lo inevitable) o puede ser éste alterado? Los investigadores del tema no están de acuerdo en la respuesta a ninguno de estos interrogantes.

Sin embargo, es seguro decir que la mayoría de los científicos sociales estarían de acuerdo con las dos proposiciones siguientes: primera, el paso del cambio social y la transformación en todo el mundo parece haberse acelerado dramáticamente en las últimas décadas del siglo XX; segunda, este cambio social se relaciona con la profundización de nexos entre pueblos y países alrededor del mundo o con aquello que John Tomlinson (1999) ha referido como “conectividad compleja”.

El propósito de este libro no es explorar los detalles del debate sobre globalización, sobre lo cual ya existe una abundante literatura (ver, por ejemplo, Scholte 2000). Este libro se ocupa específicamente de dos procesos estructurales, básicos, centrales a la globalización: la emergencia de una *clase capitalista transnacional* (TCC) y el surgimiento de lo que llamo un *Estado transnacional* (TNS). Pero antes que me enfoque sobre estos fenómenos, necesito separar algunos puntos clave del debate y exponer mi propia concepción de globalización. Avanzo en la tesis o la escuela de *capitalismo global*, llamada así porque muchos, que hemos adoptado esta posición, creemos que la globalización representa una nueva etapa en la evolución del sistema capitalista mundial que surgió hace unos cinco siglos. De ahí que hablemos de globalización *capitalista* (ver, por ejemplo, Hardt y Negri 2000; McMichael 1996; Robinson 1996a, 2001b, 2003b; Ross y Trachte 1990; Sklair 1999, 2002; y Went 2002). Creemos que estudiando la naturaleza y la dinámica del sistema capitalista, cómo ha evolucionado históricamente y cómo está cambiando hoy, tendremos la clave necesaria para entender la globalización. Dicho en términos académicos, la escuela de capitalismo global cree que la globalización se puede explicar en especial por una teoría materialista del capitalismo, metodológicamente anterior.

Los capítulos 2 y 3 cubren los temas de una TCC y un TNS, respectivamente. Como preludeo y último término a tales tópicos, en este capítulo avanzo mi esencial punto de vista sobre globalización, expresado en mi teoría sobre la transición de una *Economía mundial* a una *Economía global*, que constituye un *cambio de época* (no una ruptura o discontinuidad *per se*) en la historia del capitalismo mundial.

Las épocas del capitalismo y la globalización como cambio sistémico

División en períodos del capitalismo mundial

En términos teóricos, globalización puede verse esencialmente como el punto cercano a la culminación de un largo proceso de siglos de expansión de la producción capitalista alrededor del mundo y el desplazamiento de todas las relaciones capitalistas, desatando una nueva forma de conexión entre to-

dos los seres humanos. La propia constitución de sociedades humanas ha implicado naturalmente, siempre, diversas formas de interconexión. Pero el capitalismo fue la primera forma de sociedad capaz de incorporar todos los otros tipos en una sola formación social, dando origen así a lo que la teoría del sistema mundo llama “sistema mundo moderno” (Wallerstein 1974). El capitalismo empezó a desarrollarse como un nuevo sistema social en Europa hace cinco siglos, a medida que el viejo orden feudal decaía y entraba en proceso de extinción. A diferencia del sistema feudal primitivo –y, en tal caso, a diferencia de otros tipos de sistemas sociales que el mundo ha conocido, el capitalismo es expansionista por esencia. Para sobrevivir, el capitalismo requiere acceso constante a nuevas fuentes de mano de obra barata, tierra, materias primas (cultivos y minerales) y mercados.

Este imperativo de expansión condujo a un período de colonialismo e imperialismo, involucrando la conquista y sometimiento por las fuerzas europeas de otros pueblos y sociedades. Entre 1492 y 1530, América Latina fue conquistada, colonizada e incorporada en este sistema mundo capitalista en expansión. En África, el proceso empezó con el comercio de esclavos durante la década de 1500. Y en la última década del siglo XIX casi todo el continente había sido anexado formalmente como un conjunto de colonias europeas. Asia sufrió un destino similar desde la década de 1500 y hasta el siglo XX, como lo hizo Oriente Medio desde el siglo XVIII y hasta el siglo XX (Stavrianos 1981). Este proceso de colonización de 500 años fue violento en extremo. Cientos de millones de personas perdieron su vida en guerras coloniales de conquista, muchas razas y grupos étnicos desaparecieron literalmente de la faz de la tierra, exterminados, y sociedades enteras fueron trastornadas y vueltas al revés. En un famoso pasaje sobre el cruento surgimiento del capitalismo mundial, Carlos Marx censuró el proceso como uno de “acumulación primitiva” o de conversión original de los órdenes precapitalistas en órdenes capitalistas:

La acumulación primitiva juega en Economía política más o menos lo mismo que el pecado original en teología. Adán mordió la manzana y a partir de allí el pecado se cierce sobre la raza humana. La concepción teológica sobre el pecado original nos dice cómo el hombre fue condenado a conseguir el pan con el sudor de su frente; pero la historia del ‘pecado’ original económico nos revela que hay gente para la cual esto de ninguna manera es esencial. Desde los tiempos del pecado original la pobreza de la gran mayoría que, a pesar de toda su laboriosidad, no tienen hasta ahora nada más sino que venderse a sí mismos, y la riqueza de los pocos que constantemente aumenta a pesar de que éstos desde hace mucho hayan dejado de trabajar.

En la historia real, es notorio que la conquista, la esclavitud, el robo, el asesinato y el uso de la fuerza juegan el rol mayor. Los métodos de acumulación primitiva son cualquier cosa menos idílicos. Esta historia está escrita

con letras de sangre y fuego en los anales de la humanidad. El descubrimiento del oro y plata en América, la extirpación, la esclavitud y el entierro en minas de la población indígena de ese continente, la iniciación de la conquista y el saqueo de la India, así como la conversión del África en una preservación para la cacería comercial de negros, son las cosas que caracterizan el amanecer color de rosa de la era de la producción capitalista. Estos procedimientos idílicos son los momentos principales de la acumulación primitiva. Sobre las huellas de sus talones (*sic*) están las guerras comerciales de las naciones europeas, con el mundo como teatro. En el sistema colonial, estos métodos dependen en parte de la fuerza, y ésta es la matrona de cada vieja sociedad preñada con una nueva. Es en sí un poder económico. Si el dinero, de acuerdo con un pasaje bíblico, viene al mundo con una mancha de sangre congénita en la mejilla, el capital viene goteando sangre y suciedad por cada poro, desde la cabeza hasta los pies.

Para algunos, este proceso de 500 años de expansión capitalista constituye la definición de globalización, pero, desde mi punto de vista, podemos beneficiarnos de distinguir analíticamente el actual período del capitalismo mundial, respecto de los primeros períodos. Una división de la historia en períodos es una herramienta analítica que utilizan los científicos sociales para tratar de destacar los cambios clave que a través del tiempo tienen lugar en el seno de la sociedad. Una división del capitalismo por períodos permite identificar los cambios claves en este sistema, desde su iniciación hace cinco siglos. La globalización representa un *cambio de época*, es decir, de los cambios fundamentales a lo largo del mundo en la estructura social que modifican, y aun transforman el propio funcionamiento del sistema en que vivimos. La globalización representa una nueva época en la historia del capitalismo mundial, la cuarta. La primera estuvo acompañada de la emergencia del capitalismo desde su capullo feudal en Europa y su inicial expansión exterior, la edad llamada de Descubrimiento y Conquista, simbolizada por la llegada de Colón a las Américas.

Aquella fue la época del mercantilismo y la acumulación primitiva, lo que Marx llama “el amanecer color de rosa de la era de producción capitalista”. La segunda época, de capitalismo competitivo o clásico, estuvo marcada por la revolución industrial, el surgimiento de la burguesía y la consolidación del Estado-nación moderno, destacado por la Revolución Francesa y la revolución manufacturera del siglo XVIII en Inglaterra. Esta época abarcó lo que el historiador británico Eric Hobsbawm llama en sus obras históricas seminales las edades de revolución, capital e imperio (1962, 1977, 1987). La tercera época en la historia del capitalismo mundial fue el surgimiento del capitalismo (“monopolio”) corporativo, la afirmación de un solo mercado mundial y el sistema de Estado-nación dentro del cual vino a quedar organizado el capitalismo mundial. Eso vio la aparición de la corporación industrial financiera,

intensificó guerras entre los poderes imperiales y la emergencia de opciones socialistas, la “edad de los extremos”, para citar el título de la historia del siglo XX (1994) de Hobsbawm. Podemos decir que la primera época aconteció simbólicamente entre 1492 y 1789; la segunda, a finales del siglo XIX; y la tercera, en la primera parte de los 1970.

Hoy día estamos en las primeras fases de la cuarta época del capitalismo (globalización), destacada tecnológicamente por el microchip y el computador –símbolos de la “edad de la información”– y políticamente por el colapso de los intentos del siglo XX por socialismo, y el fracaso de toda la generación de los movimientos nacionales de liberación del Tercer Mundo para ofrecer una opción frente al capitalismo mundial. Las décadas turbulentas de finales del siglo XX fueron, en palabras del científico y político John Ruggie (1993), un “umbral de la época”. Los 70 del pasado siglo fueron una década de gran turbulencia económica y en la cual, según los investigadores, se inició una profunda reestructuración del capitalismo mundial (Castells 2000). Detrás de esta turbulencia estuvo la transición de la fase Estado-nación del capitalismo mundial –con sus marcadas estructuras institucionales, organizativas, políticas y reguladoras– hacia una fase transnacional, cualitativamente nueva y aún emergente del capitalismo.

Pero, ¿cuáles son las características esenciales de esta nueva época del capitalismo? Inicialmente observé que la dinámica del sistema capitalista lo obliga a expandirse al exterior. Ahora necesitamos detallar un poco la naturaleza y la dinámica de este sistema. La esencia del capitalismo es la producción mediante una forma particular de interacción social que llamaré *relación trabajo-capital (o relaciones de producción capitalista)*, con el fin de intercambiar lo que se produce, *artículos*, en un mercado que rinda utilidad. Para que la producción capitalista ocurra se necesita una clase social que carezca de medios propios de producción, tales como tierra para cultivar, o herramientas y talleres con los cuales producir para sí mismos. Esta es la *clase trabajadora*. Y asimismo se requiere una clase poseedora de estos medios de producción y a la vez necesite un suministro de trabajo que opere estos medios de producción, de tal modo que los bienes se produzcan y se vendan, y generen ganancia. Esta es la *clase capitalista*. La relación capital-trabajo es la relación entre trabajadores y capitalistas a medida que se juntan en el proceso de producir mercancías que la gente desea o necesita.

Naturalmente, la gente se reunió para suplir las necesidades de la vida mucho antes que apareciera el capitalismo; tal producción, el proceso del trabajo colectivo, es propio de la naturaleza de nuestra especie. Lo que distingue al capitalismo de otros sistemas sociales o *modos de producción* es que en aquél los seres humanos se ocupan, en el proceso de producción, de intercambiar lo que se produce *con el fin* de obtener una utilidad, *y* esta producción tiene lugar en la relación capital-trabajo. Los seres humanos

pueden ocuparse de la producción de una forma cooperativa e igualitaria, por ejemplo, a través de la propiedad colectiva de los medios de producción, lo que se puede llamar sistema comunal. O pueden juntarse mediante la esclavización de un grupo social por otro: el sistema esclavista.

En el sistema feudal, al igual que en el esclavismo, un grupo de personas (propietarios) controla los medios de producción en la forma de tierra, pero la producción no ocurre como producción de artículos, que es la producción de las cosas que la gente desea o expresamente necesita para el intercambio en el mercado por una utilidad. Bajo el capitalismo, los trabajadores están 'libres'. A diferencia de los esclavos o los siervos, la clase trabajadora no está obligada a trabajar para aquellos que poseen los medios de producción. Pero debido a que los trabajadores no tienen medios propios de producción, se ven forzados a hacerlo —so pena de morir de hambre—, a proveer su mano de obra a los capitalistas, a cambio de un salario que les permita atender sus necesidades de vida en el mercado. El proceso por el cual la gente es separada de los medios de producción, tal como a través de la conquista colonial o la pérdida de tierras en favor de los acreedores, se conoce como acumulación primitiva, que crea las condiciones iniciales para que ocurra la producción capitalista.

Ampliación extensiva e intensiva del capitalismo mundial

¿Cómo se relaciona esto con la globalización? Recuérdese que definí la globalización como la cercana culminación de un largo proceso de siglos de expansión de la producción capitalista alrededor del mundo y el desplazamiento de las relaciones precapitalistas. Quiero decir que en la primera parte del siglo XXI, una vasta mayoría de la gente en el mundo ya se ha integrado al mercado capitalista, poniendo en juego las relaciones de producción capitalistas. Ningún país o región permanece fuera del capitalismo mundial, y ya no hay modo de producción alguno, precapitalista o no capitalista, en escala significativa. El capitalismo se expande al *comodificar* las relaciones sociales, proceso por el cual la producción capitalista o la producción de artículos reemplazan las formas precapitalistas o no capitalistas de producción. El capitalismo es expansionista en un doble sentido. Primero, la comodificación se extiende constantemente hacia áreas que antes estuvieron fuera del sistema de producción de bienes. Este proceso se conoce como ampliación *extensiva*. Segundo, la comodificación se profundiza en forma incesante: las actividades humanas, que antes estuvieron por fuera de la lógica de la producción capitalista, son llevadas a esa lógica. Por ejemplo, en los sistemas de salud pública y educación, el cuidado de la salud y la educación se proveen no para que los inversionistas capitalistas obtengan utilidad sino para satisfacer las necesidades de edu-

cación y salud de la gente. Pero cuando estos sistemas se privatizan, es decir, cuando se entregan a inversionistas de capital privado, la provisión de salud y educación es emprendida con el fin de generar utilidades para los inversionistas. Si uno puede pagar por el cuidado de la salud o la educación –comprarla en el mercado–, estas cosas se proveen; de otra manera, no son accesibles. De tal modo que el cuidado de la salud y la educación vienen a ser artículos. La penetración por relaciones de mercado de las esferas de la vida social que estuvieron formalmente fuera de la lógica de hacer utilidades se conoce como la ampliación *intensiva*.

En la historia del capitalismo mundial, la comodificación se profundiza en forma constante (expansión intensiva) y se extiende por todo el mundo (expansión extensiva). La noción de globalización denota la cercana culminación del proceso de siglos de ampliación extensiva del capitalismo. La etapa final de esta ampliación extensiva empezó con la ola de colonización de fines del siglo XIX y principios del XX sobre vastas extensiones de África y Asia, y concluyó con la (re)incorporación del antiguo bloque soviético y los Estados revolucionarios del Tercer Mundo en la primera parte de la década de los 90. Bajo la globalización, el sistema del capitalismo mundial sufre una dramática expansión intensiva. Las relaciones de producción capitalista reemplazan lo que queda de las relaciones precapitalistas en el globo. La era de la acumulación primitiva de capital llega a su fin. Las instituciones culturales y políticas que encadenaron al capitalismo van siendo superadas, y se prepara el camino para la total comodificación, o *mercantilización*, de la vida social. Esferas no comerciales de la actividad humana –esferas públicas manejadas por Estados, y esferas privadas vinculadas a la comunidad y la familia– se acaban, se comodifican, y son transferidas a capital. De ahí que el capitalismo haya iniciado una nueva y dramática expansión en la última parte del siglo XX, intensiva en lugar de extensiva. Debido a que la globalización no involucra las primeras expansiones geográficas como nuevas conquistas territoriales, esta expansión del capitalismo no es tan visible. Con la profundización, en lugar de la expansión del dominio del sistema, las relaciones de intercambio capitalista invaden y comodifican las esferas públicas y privadas que habían permanecido fuera de su alcance. Más adelante veremos la significación de estas observaciones.

La expansión de las relaciones de producción capitalista se aceleró al iniciarse la década de 1960, como resultado de la desintegración del viejo sistema colonial y sus distintos modos coloniales de control del trabajo y relaciones de la propiedad, el dramático ascenso en la inversión corporativa multinacional directa, una progresiva transferencia de fases de trabajo intensivo de producción internacional a los países pobres (el fenómeno de la “fábrica fugitiva”), la incursión de relaciones de mercado dentro del área rural del Tercer

Mundo y así sucesivamente. Esta difusión generó un movimiento mucho más fluido de capital por el mundo y su penetración en las regiones más remotas. Intrínseca a esta penetración fue la creación de la relación capital-trabajo (es decir, las relaciones de producción capitalista). A medida que las relaciones de producción capitalista penetraron las reservas precapitalistas, rompieron las comunidades precapitalistas y comodificaron la actividad económica. Esto se tradujo en una rápida reestructuración de clase, incluyendo la acelerada *proletarización* de las comunidades rurales, proceso por el cual los campesinos pierden el acceso a la tierra y se convierten en “trabajadores”, creando así nuevos núcleos de trabajadores, rurales y urbanos. Estas nuevas masas de todo el mundo son traídas a las relaciones capitalistas directas en el momento de la globalización. Como lo expresa David Harvey, “los límites exteriores de este proceso [la subyugación de la mano de obra al capital] radican en el punto en el que cada persona, en cada rincón y grieta del mundo, está atrapada en la órbita del capital” (1989, 415).

Si afirmo que la globalización es una nueva época en la historia del capitalismo, caracterizada por la incorporación de todos los países y pueblos al sistema, el lector puede preguntar si mi análisis es el mismo que el de la teoría del sistema-mundo. De hecho, la teoría del sistema-mundo ha anotado por largo tiempo el despliegue mundial del sistema capitalista, que los Estados-nación son parte de una unidad mayor (el sistema capitalista mundial) y que el desarrollo nacional está condicionado por —ciertamente, cierta teoría del sistema-mundo sugiere que está determinado por— un sistema mundial mayor (Chase-Dunn 1998). No estoy en desacuerdo con estas proposiciones. Mis planteamientos sobre la globalización, sin embargo, difieren de la teoría del sistema-mundo en varios aspectos cruciales, pero quiero destacar por el momento que la teoría del sistema-mundo aplica una definición de capitalismo que resulta diferente de la que yo presento. Mientras la mayoría de los teóricos del sistema-mundo sigue en este aspecto al sociólogo alemán Max Weber, yo aplico la definición de Marx. Weber veía al capitalismo como un mercado o relación de *intercambio*, en tanto que Marx, como se anota arriba, la definió como una relación de *producción*. ¿Por qué es importante esta distinción? En la definición weberiana, cualquier producción emprendida para intercambiar en el mercado y obtener una utilidad es capitalista. Mediante esta definición, si los esclavos o los siervos cultivan un producto que el patrón o el esclavista comercializa, esto constituye capitalismo. En consecuencia, el “sistema mundial moderno” ha sido siempre “capitalista”, ya que la producción fue emprendida para realizarse en el mercado por una utilidad.

Aquellos que siguen la definición de Marx de capitalismo como esencialmente una relación de producción arguyen que una Economía capitalista mundial más amplia ‘articuló’, durante la mayor parte del período moderno,

diversos modos de producción bajo la hegemonía del modo capitalista (Foster-Carter 1978). Así, la esclavitud en América no fue un modo capitalista sino un modo esclavista, articulado a la vez a un sistema capitalista mundial aún mayor. Y hasta la última década del siglo XX, buena parte del área rural de América Latina era feudal en carácter, aun cuando una parte de la producción agrícola era vendida en el mercado capitalista mundial. Es más: la industria en la China Comunista y la extinta Unión Soviética solía estar organizada mediante un sistema estadista no capitalista. Esta distinción no es mera semántica y resulta pertinente en la discusión sobre globalización. La primera posición implica que la globalización sólo puede ser una intensificación *cuantitativa* en un proceso de 500 años, mientras la segunda posición aboga por un cambio cuantitativo para dar vía, bajo la globalización, al cambio *cualitativo*, con implicaciones importantes para el análisis macrosocial. Por definición, el enfoque del sistema-mundo no puede concebir la globalización como yo la planteo sino que debe contentarse con enfatizar que ella es una intensificación cuantitativa de conexiones e intercambios sistémicos. La importancia de estos aspectos llegará a ser clara a medida en que yo trabaje sobre mi concepción de globalización, en particular mi teoría sobre la transición de un *mundo* a una Economía *global*.

De una Economía mundial a una Economía global

La globalización representa una nueva fase transnacional en el desarrollo del sistema capitalista mundial. Una característica de la época de la globalización es el *surgimiento del capital transnacional*. La última década del siglo XX presenció nuevas revoluciones tecnológico-científicas, sobre todo en comunicaciones e información, y también en transportes, mercadeo, gerencia, automatización, robotización, etcétera. Estas nuevas tecnologías fueron 'globalizantes' en el sentido de que permitieron que el capital fuera 'global'. Nuevos patrones de acumulación se abrieron mediante las tecnologías de la globalización; ambas requieren y posibilitan Economías de escala verdaderamente globales, así como requieren una comodificación más generalizada de la Economía mundial. Es más: los capitalistas han logrado una movilidad global recién encontrada en doble sentido, en que los obstáculos políticos *y* materiales para mover libremente su capital en todo el mundo disminuyen dramáticamente. A través de este proceso, el capital llega a ser crecientemente transnacional.

El surgimiento del capital transnacional es la base de la globalización económica. A la vez, la globalización económica trae consigo la base material para la emergencia de una sola sociedad global, marcada por la política transnacional, y procesos culturales y por la integración global de la vida social. La mayoría de los científicos sociales coincide en que la globa-

lización es un proceso multidimensional que involucra cambios complejos en muchos niveles diferentes, incluyendo los de orden económico, político y cultural. Existe mucho menos acuerdo sobre cómo ordenar estas dimensiones o si allí existe una determinación subyacente. Sociólogos como Malcolm Waters (1995) y Roland Robertson (1992) ven finalmente las ideas como la fuerza motriz de la globalización. Martin Shaw (2000) sostiene que los factores político-militares (formación estatal) ejercen causalidad subyacente. Otros, como John Tomlison (1999), argumentan que no hay determinación subyacente. Por el contrario, mi concepción de globalización, ampliamente consistente con la escuela del capitalismo global, ve el surgimiento de una *Economía global* como estructuralmente determinante.

¿Qué quiero dar a entender por *Economía global*? Argumento que en la nueva fase transnacional del sistema capitalista nos movemos de una *Economía mundial* a una *Economía global*. En las primeras épocas, cada país desarrolló una Economía nacional, y las Economías nacionales fueron vinculadas una con otra mediante el comercio y las finanzas en un mercado internacional integral. Considero que este tipo de estructura socioeconómica mundial es una Economía *mundial*. Diferentes Economías nacionales y modos de producción fueron ‘articulados’ en una formación social más amplia, o sistema mundial. Los Estados-nación mediaron las fronteras entre un mundo de diferentes Economías nacionales y modos de producción articulados¹. En términos más teóricos, cada país desarrolló circuitos nacionales de acumulación que fueron vinculados externamente a otros circuitos nacionales semejantes mediante intercambios de artículos y flujos de capital. Pero lo que vemos hoy es una globalización creciente del proceso de producción mismo. La movilidad del capital global le permite al capital reorganizar la producción en todo el mundo de acuerdo con un rango completo de consideraciones que permiten maximizar las oportunidades para obtener utilidades. En este proceso, los sistemas de producción nacional se fragmentan e integran externamente dentro de nuevos circuitos globalizados de acumulación. Para tomar un ejemplo de la industria automotriz mundial, en la época anterior las compañías de automóviles de Estados Unidos producían carros desde el principio hasta el fin y luego los exportaban. Las compañías de automóviles japonesas y europeas hicieron lo mismo en Japón y en Europa. Pero a finales del siglo XX, el proceso de producir un carro se había descentralizado y fragmentado

¹ Este enfoque sobre el estudio del capitalismo mundial está implícito en el argumento del sociólogo Immanuel Wallerstein, el más conocido exponente de la teoría del sistema-mundo, para quien la distinción determinante entre el núcleo, la semiperiferia y la periferia del sistema mundial radica en la forma de control laboral, por ejemplo, labor del campesino o siervo en una región, labor del esclavo en otra y labor salarial aún en otra (1974).

con numerosas fases diferentes de producción dispersas por el mundo. Partes individuales se manufacturan en diversos países, el ensamble puede ocurrir en varios lugares y la gerencia coordinada desde un computador central no conectado con los sitios de producción reales. En la década de 1990, el mundo de la industria automotriz llega a ser, en palabras de un investigador, una “telaraña transnacional [...] que se extendía alrededor del globo” (Dicken 1998, 32). Los procesos de producción automovilística vienen a ser tan transnacionalizados que los productos finales ya no pueden ser considerados “nacionales” en forma significativa.

En la Economía global emergente, esta globalización del proceso de producción se rompe, y funcionalmente integra lo que antes fueron circuitos *nacionales*, en nuevos circuitos *globales* de acumulación. La distinción determinante entre una Economía mundial y una global es la globalización del propio proceso de producción, o el surgimiento de circuitos globalizados de producción y acumulación (ver Figuras 1.1 y 1.2)². La emergencia del capital transnacional, globalmente móvil desde los años 70, ha permitido la descentralización e integración funcional, en el nivel mundial, de vastas cadenas de producción y distribución, y el movimiento instantáneo de valores. Sin embargo, como lo veremos, el aspecto débil de esta fragmentación y descentralización sin precedentes de los procesos de producción ha sido la concentración y la centralización, igualmente sin precedentes, de la gerencia económica mundial, el control, y el poder de tomar decisiones en el capital transnacional y sus agentes.

La distinción entre una Economía mundial y una global es entonces crucial³. Aun cuando nadie duda de que la globalización de la Economía está tomando lugar, el debate se ha encendido sobre si el fenómeno representa

² Los trabajos sobre Economía global son voluminosos. Sobre la globalización de la producción, lo que es de nuestro mayor interés aquí, véanse, por ejemplo, Burbach y Robinson 1999; Dicken 1998; Howells y Wood 1993; y UNCTAD 1990-2002, *World Investment Report*.

³ Mi proposición sobre la transición de una Economía mundial a una Economía global está a lo largo de las líneas, pero no idéntica a la distinción de Leslie Sklair (2002) entre una “Economía puramente nacional” que sirve a un Estado-mercado exclusivamente soberano que emplea sólo connacionales locales, cuyos productos y servicios comprenden únicamente las partes domésticas, los componentes y materias primas. Una “Economía internacional” estaría formada puramente de Economías nacionales con pares de países exportadores e importadores de mercancías y servicios entre ellos mismos. Una “Economía global” no se basa en Economías interactivas nacionales sino en una “variedad de entidades económicas que no eran Economías nacionales, como las firmas de diferentes tipos cuyo negocio agregado no era satisfactoriamente descrito en términos de una sola Economía nacional”, y en la cual “las unidades clave no expresaron en ningún sentido significativo el interés nacional” (22).

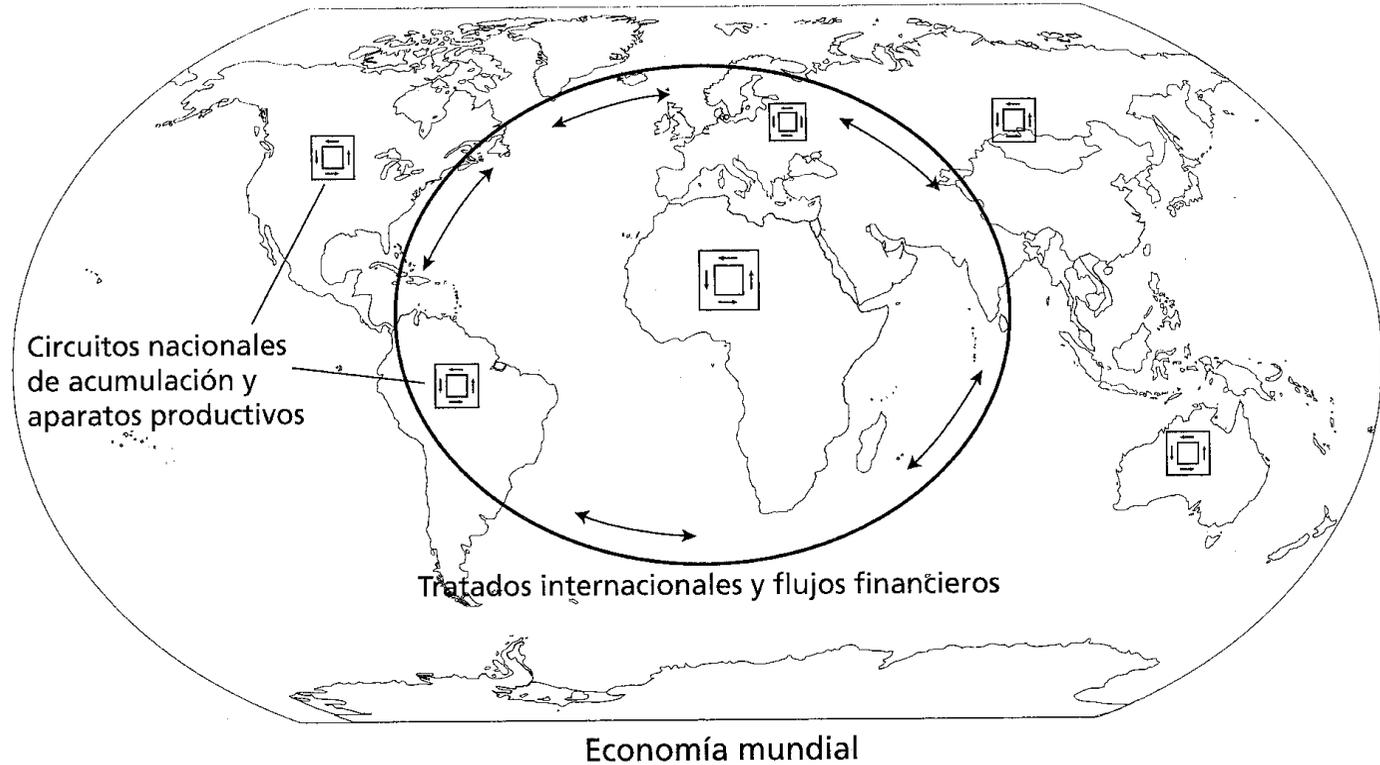
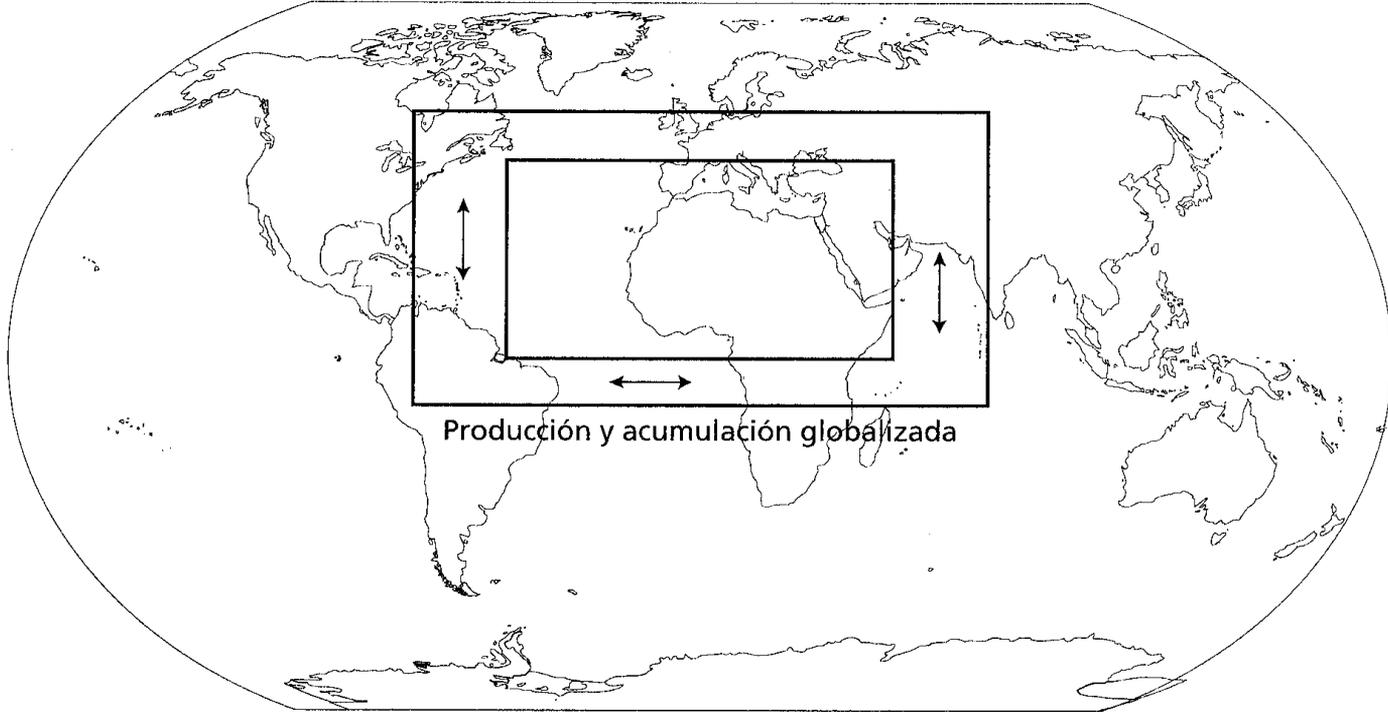


Fig.1.1. Economía Mundial: Comercio internacional y flujos financieros en un mercado internacional integrado. Los cuadros que contienen las flechas indican en cada continente los aparatos productivos y de acumulación regional y nacional. Las flechas dentro del círculo indica que estos circuitos nacionales y regionales se conectan por medio de el comercio internacional y los flujos financieros formando un mercado internacional integrado. Ésta es la estructura de la economía mundial.

Transnacionalización de los aparatos productivos, nacionales y regionales, circuitos globalizados de producción y acumulación



Economía global

Fig. 1.2. Economía Global: Transnacionalización de los aparatos productivos, nacionales y regionales, circuitos globalizados de producción y acumulación en un solo mercado.

Los cuadros y las flechas indican la transnacionalización de los aparatos productivos, nacionales y regionales, circuitos globalizados de producción y acumulación, de tal manera que existe un emergente circuito globalizado de producción y acumulación en un solo mercado. Ésta es todavía una estructura emergente del capitalismo global.

algo cualitativamente nuevo o es una simple extensión cuantitativa de patrones históricos. En recientes estudios sobre la Economía mundial, una influyente escuela de pensamiento sostiene que la globalización económica está sobreestimada e incluso que es ilusoria, y afirma que el período actual es sencillamente una intensificación cuantitativa de tendencias históricas, no una época cualitativamente nueva (Boyer y Drache 1996; Glyn y Sutcliffe 1992; Gordon 1988; Hirst y Thompson 1996; Kapstein 1994; Weiss 1998; Woods 1999). Pero el argumento de los escépticos no distingue entre la extensión de flujos comerciales y financieros a través de las fronteras nacionales –las cuales en mi concepto representan *internacionalización*– y la globalización del proceso de producción mismo, que representa *transnacionalización* (Dicken 1998; Sklair 2002). La internacionalización implica la extensión simple de las actividades económicas por las fronteras nacionales y es en esencia un proceso *cuantitativo* que conduce a un patrón geográfico más extenso de la actividad económica, mientras la transnacionalización difiere *cualitativamente* de los procesos de internacionalización, lo cual implica no sólo la extensión geográfica de la actividad económica a través de las fronteras nacionales sino también la *integración funcional* de tales actividades internacionalmente dispersas. La Economía global, como Castells (2000) lo anota, puede operar como una sola unidad en tiempo real, haciendo posible la simultaneidad y por tanto una real integración orgánica.

Los escépticos apuntan al elevado grado de integración del comercio mundial en el período previo a la Primera Guerra Mundial (Hirst y Thompson 1996; y Ruigrok y van Tulder 1995). Naturalmente, en ese tiempo la Economía mundial estaba por lo menos tan integrada económicamente como lo estuvo al fin del siglo XX. Pero los escépticos dejan de anotar lo cualitativamente nuevo. La integración anterior a 1913 se realizó mediante un *comercio*, en “igualdad de condiciones”, en mercancías y servicios entre sistemas de producción localizados nacionalmente y a través de fronteras de flujos financieros en la forma de capital de portafolio. En ese período, las clases capitalistas nacionales organizaron cadenas de producción y servicios nacionales, y produjeron artículos dentro de sus propias fronteras, que cambiaban por artículos producidos en otros países. Esto es lo que Peter Dicken, en *Global shift*, un estudio sobre la Economía global, llama “integración hueca”, en contraste con “integración profunda”, que es la que toma lugar bajo la globalización y que implica la transnacionalización de la *producción* de mercancías y servicios (1998, 5). A diferencia de hoy, en el período anterior de integración hueca los países podrían responder a las crisis económicas y políticas del sistema internacional, retirándose a Economías nacionales más autárquicas.

Además, el período actual es muy diferente al período anterior a 1914, en que gran parte del mundo no participó de la Economía mundial de ese

momento, a diferencia de hoy. El final del siglo XX fue muy diferente, en términos *cuantitativos*, de la Economía mundial capitalista anterior, incluyendo la última parte del siglo XIX y la primera del XX. Un informe de 1997, elaborado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD), anotaba seis diferencias para finales del siglo XX: (1) la tasa de relación del comercio contra el producto nacional bruto (GDP) sobrepasa su pico de 1929; (2) la escala de flujos de capital había alcanzado niveles sin precedentes; (3) las tecnologías de comunicación, información y transporte habían permitido una mayor reestructuración y descentralización de las estructuras de producción; (4) las corporaciones transnacionales (TNC, por su nombre en inglés) habían logrado una presencia verdaderamente global, y el número de países con transnacionales “cultivadas en casa” habían aumentado significativamente (ver capítulo 2); (5) había una mayor cantidad temporal (en oposición a permanente) y movimiento fluido de la fuerza laboral transnacional; y (6) la globalización había abarcado paulatinamente al mundo entero (OECD 1997, 29-30). Podríamos agregar una séptima diferencia: que los flujos financieros mundiales toman su lugar hoy a través de un sistema financiero global y no mediante los sistemas financieros que domina la banca nacional del último período y que han desaparecido.

Pero quiero enfatizar en las diferencias *cualitativas* entre el mundo en la primera parte del siglo XX y el mundo en la primera parte del XXI. La globalización de la producción implica hoy la fragmentación y descentralización de complejas cadenas de producción, y la integración dispersa y funcional de los diferentes segmentos de estas cadenas en el mundo. Sin embargo, esta descentralización mundial y la fragmentación del proceso de producción toman lugar junto a la *centralización* de comando y control de la Economía global en el capital transnacional. Así, la globalización unifica al mundo en un solo modo de producción y un solo sistema global, provocando la integración de los diferentes países y regiones en una nueva Economía global.

Aquí utilizamos el esquema de Marx para la producción capitalista, el circuito de capital, para ilustrar el punto. Este circuito se representa por la fórmula $M-C-P-C'-M'$, en la cual M = dinero, C = mercancías, P = producción, C' = nuevas mercancías y M' = mayor cantidad de dinero del que estaba presente al iniciarse el circuito, representando acumulación, o la recuperación de la inversión inicial más utilidades mediante la generación del nuevo valor (Harvey 1982). En la primera parte del período de “integración hueca”, la primera parte de este circuito, $M-C-P-C'$, tuvo lugar en las Economías nacionales. Las mercancías fueron vendidas en el mercado internacional y las utilidades retornaron al país natal, donde el ciclo se repitió. Bajo la globalización, P es cada vez más globalmente descentrali-

zada, y así lo es la primera parte completa del circuito, *M-C-P*. Las mercancías y servicios producidos globalmente son comercializados mundialmente. Las utilidades se dispersan en el mundo mediante el sistema financiero global que emerge desde los años 1980, lo cual es cualitativamente diferente de los flujos financieros internacionales de los períodos más tempranos. En sus obras sobre la internacionalización del capital, el economista político francés Christian Palloix sugiere una clara secuencia histórica: el circuito de bienes de capital fue el primer circuito que llegó a ser internacionalizado en la forma de comercio mundial; el circuito de capital en dinero fue segundo, en la forma de flujo de inversión de portafolio en las empresas de riesgo de ultramar; el circuito del capital productivo es el más reciente, en la forma de crecimiento masivo de TNC en el período de la segunda posguerra mundial (Palloix 1975, 1977). Esta transnacionalización de la producción se expande dramáticamente desde cuando Palloix la describiera en la última parte de los años 70, implicando no sólo el despliegue de las actividades corporativas transnacionales sino también la reestructuración, fragmentación y descentralización mundial del proceso de producción.

El capitalismo global no es por tanto una colección de Economías 'nacionales' si por eso se da a entender entidades autónomas relacionadas con cambios externos con otras entidades similares. Más bien, esta nueva etapa emergente del capitalismo mundial apunta a una supersesión a través de la integración transnacional de las Economías 'nacionales'. Básicamente hay allí un desmantelamiento progresivo de sistemas de producción nacional autónomos o "autocéntricos" y su reactivación como elementos constituyentes de un sistema de producción mundial integral. Hasta hace poco, según Dicken, "en términos de producción, planeación, firma e industria eran fenómenos esencialmente nacionales", pero en las recientes décadas "los flujos comerciales llegan a ser mucho más complejos [...] transformados en estructuras caleidoscópicas altamente complejas que implican la *fragmentación* de muchos procesos de producción y sus *relocalización geográfica* en una escala global, en formas que rebasan las fronteras nacionales" (1998, 2).

Cadenas de producción global y acumulación flexible

La Economía global ha sido posible en el nivel tecnológico no sólo por las nuevas tecnologías de globalización sino asimismo por nuevas formas de capitalismo económico, organización y asociación, aptamente capturado por la "sociedad de redes", expresión de Manuel Castell (2000). Aun cuando el poder real y el control permanecen rígidamente jerarquizados y en verdad se hacen más concentrados bajo la globalización, la actual forma organizacional de actividad económica se caracteriza poco a poco por

redes descentralizadas de cadenas entretejidas en forma horizontal, más bien que por las viejas jerarquías centralizadas basadas en la integración vertical. Los diversos y nuevos arreglos en la Economía global se asocian con la transición de lo que se conoce como régimen de acumulación fordista, prevaleciente en buena parte del siglo XX, asociado con gran número de trabajadores fácilmente organizables en localizaciones de producción centralizada y fija, procesos de producción estandarizados, hasta nuevos regímenes *flexibles* post-fordistas (Amin 1994; Cox 1987; Dicken 1998; Frobel, Heinrichs y Kreye 1980; Harvey 1989; Hoogvelt 1997; Lash y Urry 1987; y Lipietz 1987). La primera parte del régimen se conoció como régimen "fordista" porque vino a quedar generalizado al seguir los pasos de Henry Ford, magnate de la industria del automóvil que argüía cómo los capitalistas y los gobiernos debían estabilizar los sistemas capitalistas industriales nacionales que emergieron en el siglo pasado, incorporando a los trabajadores en una nueva sociedad mediante salarios y beneficios más altos, acoplados con un rígido control y reglamentación de la fuerza de trabajo. Mientras que el propio Ford era un tirano industrial agriamente antisindicalista (así como antisemita y desvergonzado admirador de los nazis), sus cambios iniciales en los procesos de la producción industrial pasaron a ser en el fordismo un "compromiso de clase" entre trabajadores y capitalistas mediados por el Estado, involucrando medidas gubernamentales para regular la competencia capitalista y la lucha de clases (Rupert 1995). En el próximo capítulo discutiré sobre cómo la globalización tiende a minar esta conveniencia 'fordista'. Por ahora, deseo enfocarme sobre el nuevo régimen posfordista, flexible, que está reemplazando al fordismo.

La reorganización de la producción mundial se presenta mediante nuevos y flexibles modelos de acumulación que involucran dos diferentes dimensiones: nuevas tecnologías, como se anota arriba, e innovaciones organizacionales. Las nuevas tecnologías globalizantes o "tercera ola" se basan en la revolución de la tecnología informática, o en la convergencia de la computarización y las telecomunicaciones, así como en el surgimiento de la internet, e incluyen nuevas tecnologías de transporte: contenerización, transporte multimodal y refrigeración, robotización y demás formas de automatización, diseño y manufacturación asistidas por computador (CAD/CAM), y así sucesivamente. Las nuevas formas organizacionales incluyen, entre otras, nuevas técnicas gerenciales, desintegración vertical, "justo a tiempo" y producción en pequeños lotes, subcontratación y *outsourcing*, y formales e informales alianzas de negocios transnacionales. Estas innovaciones posibilitan nuevas subdivisiones y especializaciones en la producción, cuyas diferentes fases llegan a dividirse en fases componentes separables, y pueden dispersarse por todo el mundo.

La subcontratación y el *outsourcing*, por ejemplo, llegan a ser características organizacionales básicas de la actividad económica, demasiado desplegadas por el ámbito geográfico internacional. En las primeras épocas del capitalismo, las firmas tendían a organizar secuencias enteras de producción económica, distribución y servicio desde adentro. Para utilizar de nuevo el ejemplo de la industria del automóvil, la Ford Motor Company estableció sus propios componentes: motores, transmisión y factorías de carrocerías, y demás operaciones de suministros, ingeniería y procedimientos de diseño. El proceso de producir un carro estuvo verticalmente integrado y alojado dentro de la fábrica. Bajo los modelos de producción flexible, muchas, en realidad la mayoría, de estas actividades son contratadas externamente con otras firmas especializadas en una u otra actividad. La segunda firma viene a ser un proveedor subcontratado por la primera y ésta puede también ser subcontratada por otras. A la vez, a menudo la firma que subcontrata también subcontrata, sin embargo, a otra firma, o a subcontratistas individuales para trabajos específicos. De este modo, la vieja jerarquía vertical se convierte en red de trabajo horizontal. Servicios contables, diseño, publicidad, financiación, mercadeo, operaciones de producción individual, etcétera, son ahora extensamente subcontratadas en lugar de organizarse dentro del típico TNC. La *maquiladora* (factorías de ultramar que son epítome de la “línea de ensamble global”) se basa en este tipo de red de subcontratación. Ford, para tomar apenas un ejemplo, subcontrata numerosas operaciones con compañías de México, que pueden ser grupos de inversionistas de Estados Unidos, México o un tercer país. A la vez, estas compañías subcontratadas hacen subcontratación con mexicanos locales u otras firmas transnacionales para operaciones adicionales subsidiarias (Dicken 1998, capítulo 10). Veamos el caso de Lewis Galoob Toys, verdadera “compañía virtual”:

Apenas unos 115 empleados manejan toda la operación. Los creativos independientes y las compañías de entretenimiento idean la mayoría de los productos Galoob, mientras especialistas externos hacen la mayor parte del diseño e ingeniería. Galoob ordena la manufacturación y empaque a una docena, o algo así, de contratistas en Hong Kong, y éstos a la vez transfieren la mayor parte del trabajo intensivo a factorías de China. Cuando los juguetes aterrizan en Estados Unidos, éstos son distribuidos por representantes a quienes comisiona el manufacturero. Galoob ni siquiera recauda su cartera; vende sus cuentas por cobrar a Commercial I Credit Coop., compañía de facturación que también establece la política de crédito de Galoob. En resumen, dice el vicepresidente ejecutivo Robert Galoob, “nuestro negocio es el de las relaciones”. Galoob y su hermano David, presidente de la compañía, utilizan su tiempo haciendo que todas las piezas de la compañía de juguetes encajen, con sus teléfonos, faxes y

télex que trabajando extratiempo (*Business Week*, marzo 3 de 1986, 61 citado en Dicken 1998, 235).

A medida que el fenómeno de la subcontratación y el *outsourcing* se extendió de la década de 1970 a los años 1990, se concentró primero en industrias de baja especialidad, de mano de obra intensiva como textiles y vestidos, juguetes y electrónica. Pero a fines de la década 1990 el movimiento hacia la “producción fuera del país” se extendió hacia actividades económicas avanzadas como producción de semiconductores, manufactura aeroespacial y trabajos sobre redes de computación. Entre 1996 y 2000, el *outsourcing* por firmas establecidas en Estados Unidos se triplicó y más, pasando de un desembolso de 100 mil millones de dólares a uno de 345 mil millones/año, incluyendo la reubicación descentralizada en el mundo, de trabajos como operadores de teléfono, diseñadores gráficos, contadores, programadores de computador e ingenieros (Iritani 2002, A18).

La estructura de red horizontal que caracteriza la acumulación flexible no está restringida al mundo corporativo y viene a ser la norma en muchas, quizás la mayoría de estructuras burocráticas formales. Numerosas agencias gubernamentales de Estados Unidos —universidades públicas, por ejemplo— subcontratan servicios que van desde la provisión de alimentos hasta contabilidad, empleados, liquidación de nómina y entrenamiento.

En el núcleo de la acumulación flexible está una nueva relación capital-trabajo. Bajo esta relación, el trabajo mismo se hace ‘flexible’. En la Economía global, el trabajador es tratado cada vez más como un componente subcontratado en lugar de un elemento interno para las organizaciones de empleo. La reestructuración del proceso de trabajo asociado con la acumulación flexible posfordista, a lo que algunos se refieren como casualización global o informalización del trabajo, involucra sistemas alternativos de control de mano de obra y diversas categorías contingentes de mano de obra, tema que retomaré en los próximos dos capítulos. Que sea suficiente señalar que la globalización ha producido cambios en las relaciones de poder mundial entre capital y trabajo. El recién encontrado poder relativo del capital global sobre el trabajo está siendo fijado en una nueva relación capital global-trabajo.

El surgimiento de la Economía global se funda en el fenomenal despliegue desde fines de la década 1970 de estos diversos nuevos arreglos económicos. Para el *outsourcing*, la subcontratación y demás formas innovadoras de organización mencionadas podemos agregar las alianzas intercorporativas transnacionales, los convenios de licenciamiento, la representación local y así sucesivamente. Estos arreglos resultan en la creación de cadenas de vasta producción transnacional y redes complejas de patrones de integración horizontal y vertical en el mundo. Las TNC que

impulsan la Economía global están igualmente, según Dicken, “encerradas bajo llave en las cadenas *externas* de relaciones con una miríada de otras firmas: transnacionales y nacionales, grandes y pequeñas, públicas y privadas” (1998, 223). Mediante tal interconexión, las pequeñas firmas locales y los agentes económicos de un país pueden estar directamente vinculados con una red de producción global, inclusive cuando tales firmas o agentes sirven sólo un área geográfica restringida. Esas interrelaciones entre agentes y firmas económicas de diversos tamaños y tipos “abarcan crecientemente las fronteras nacionales hasta crear un juego de relaciones *geográficas anidadas desde escalas locales hasta globales* [...] Existe en realidad una desconcertante pluralidad de relaciones interorganizacionales *colaboradoras*, frecuentemente multilaterales, más que bilaterales, polígamas en lugar de monógamas” (Dicken 1998, 223). Las vastas cadenas de múltiples capas de *outsourcing*, subcontratación, colaboración y demás, que vinculan poco a poco a los agentes locales y nacionales con estructuras y redes globales son minimizadas o descuidadas enteramente por aquellos que sólo examinan datos oficiales sobre el empleo de las TNC y producción para argumentar que gran parte de la Economía mundial es todavía local o internacional, más que global.

La producción global y las cadenas de servicio, o a lo que los sociólogos se refieren alternativamente como cadenas globales de productos (Gereffi y Korzeniewics 1994), es un concepto clave en el estudio de la globalización. Esas cadenas vinculan secuencias de actividades económicas en las cuales cada etapa agrega valor o juega algún papel en la producción y distribución de mercancías y servicios en el mundo. El capital transnacional, tal como está organizado, en TNC gigantes, coordina estas vastas cadenas e incorpora numerosos agentes y grupos sociales en complejas redes globales, lo cual subraya la creciente interpenetración en niveles del capital mundial, organizado alrededor del capital y las gigantes TNC transnacionales. Es crecientemente difícil separar los circuitos locales de producción y distribución, de los circuitos globalizados que dictan los términos y patrones de acumulación en el globo, incluso cuando la apariencia superficial da la engañosa impresión de que los capitales locales retienen su autonomía. Naturalmente, aún existen capitalistas locales y nacionales, y existirán por largo tiempo, pero ellos deben deslocalizarse y vincularse al capital transnacional si quieren sobrevivir. Territorialmente restringido, el capital no puede competir con su contraparte móvil transnacional. En cualquier parte del mundo, los capitalistas, más allá de la más pequeña escala, encuentran que deben “globalizarse o perecer”, parafraseando el conocido eslogan académico. A medida que el circuito global de capital subsume tales circuitos locales mediante numerosos mecanismos y arreglos, los capitalistas locales que manejan estos circuitos

son barridos en el proceso de formación de la clase transnacional, tal como lo discutiré en el próximo capítulo.

Con la aparición de las cadenas de producción transnacional y los circuitos de acumulación, los capitalistas nacionales orientados transnacionalmente cambian sus puntos de vista de mercados nacionales a mercados globales. Las propiedades estructurales de estas cadenas o redes son *globales*, en que la acumulación se incrusta en los mercados *globales*, involucra la organización empresarial *global* y establece relaciones *globales* de capital-trabajo, en especial concentraciones de mano de obra desregulada y casualizada mundialmente. La competencia dicta que las firmas deben establecer mercados globales, en oposición a mercados nacionales o regionales. Como lo discutiré en mayor detalle, los capitalistas transnacionalmente orientados promueven un cambio de *desarrollo orientado al interior* o acumulación alrededor de los mercados nacionales, tales como los modelos de industrialización-sustitución de importaciones (ISI) que predominaron en muchas regiones del Tercer Mundo a mediados del siglo XX, hasta el *desarrollo orientado al exterior*, involucrando estrategias de promoción de exportaciones y una más profunda integración de las Economías nacionales con la Economía global. Este cambio implica la emergencia de nuevas actividades económicas y estructuras de producción en cada país y región integradas a la Economía global (Robinson 1998-99, 2001c, 2003b). Estas nuevas actividades implican por lo general una participación local en los circuitos globalizados de acumulación o en cadenas globales de producción y servicio: operaciones de ensamble (*maquila*), servicios bancarios transnacionales, y turismo y ocio. Vale la pena reiterar que la segmentación y la descentralización mundial de procesos de producción toman lugar simultáneamente con la concentración de propiedad y control sobre los recursos globales y los medios de producción, y la centralización global del manejo de la producción global en manos del capital corporativo transnacional. *El capital transnacional viene a ser la fracción dominante o hegemónica del capital en escala mundial.*

A pesar de la importancia de la tecnología y la innovación organizacional, la globalización no es impulsada por un determinismo tecnológico, ya que la tecnología no es causal para el cambio social sino una variable dependiente. En otras palabras, los capitalistas (y los gobiernos) vuelven a inventar y aplicar nuevas tecnologías en respuesta a algo más que ocurre en la sociedad y que engendra desarrollo tecnológico. La dinámica de la globalización económica, incluyendo el desarrollo de nuevas e innovadoras tecnologías globalizantes, es generada por el impulso incorporado al capitalismo por la competencia y la lucha de clases, para maximizar las utilidades mediante la reducción de la mano de obra y otros ‘factores’ de costo. La competencia impulsa a cada empresa capitalista al

aumento de las utilidades mediante el desarrollo de nuevas tecnologías y métodos de producción susceptibles de reducir costos. Para entender cómo la competencia y la lucha de clases en el siglo XX produjeron un impulso globalizante, apelemos al análisis histórico. Un estudio de la globalización es básicamente *histórico*, en cuanto los eventos o condiciones sociales son concebidos en términos de procesos o condiciones sociales previas. La crisis capitalista mundial, iniciada hacia 1970 y que en general se identifica como punto de retorno para la globalización, siguió a un largo período de lucha de clases, desde los años 1890 hasta los años 1970. Tal crisis se anunció en un nuevo período de reestructuración del sistema capitalista y llevó a buscar nuevos modos de acumulación y también a la globalización como estrategia de acumulación entre grupos capitalistas. La *globalización* se refiere no a una condición estática o un proyecto completo sino a un proceso caracterizado por articulaciones relativamente nuevas del poder social, no disponibles en la primera parte de los períodos históricos. La creciente movilidad total lograda por el capital le permite hoy buscar condiciones más favorables para las diversas fases de producción globalizada, incluyendo mano de obra más barata, ambiente institucional favorable (por ejemplo, bajos impuestos), condiciones reguladoras (por ejemplo, leyes laborales y ambientales más elásticas), ambiente social estable, etcétera.

En cuanto tratemos estos temas, el lector verá la importancia de la recién descubierta capacidad de los capitalistas para mover su capital por todo el globo, en busca de los sitios más ventajosos para producir utilidades (mano de obra barata, bajos impuestos, regulaciones elásticas), a tiempo que comprendamos las variadas dinámicas sociales y políticas de la globalización. Por ahora, sólo deseo reiterar una observación central: el capital ha logrado una movilidad global recién encontrada. Esta movilidad global está asociada a una reorganización de arreglos políticos e institucionales, y resulta central para las relaciones transnacionales de clase y la formación del Estado.

Transnacionalización de la Economía: algunos puntos de referencia empírica

Mientras muchos detractores de la globalización se enfocan en el comercio global y consecuentemente en el *mercado*, creo que el proceso de globalización está impulsado por la transnacionalización de la *producción* y los sistemas productivos y de propiedad del capital, que a su turno conducen a la aparición de una burguesía transnacionalizada asentada en la cúspide del orden global (Robinson 1996a, 1996b). En tanto los análisis del comercio mundial son tan importantes, y con el fin de identificar lo cualitativamente nuevo en la época actual, debemos enfocarnos en las relaciones de producción que

señalan las relaciones de mercado y las fuerzas sociales que impulsan las relaciones de producción.

Inversión exterior directa

Un componente crítico en la aparición del capital transnacional es el aumento dramático en la inversión directa extranjera (FDI, por su nombre en inglés), la reubicación del capital de inversionistas como inversión productiva en uno o más países, en todo el mundo, desde los años 1960. Por definición, la FDI transnacionaliza la producción. Quizás el único indicador más completo del crecimiento de la producción transnacional es el stock global de FDI (ver Fig. 1.3), valorado en cerca de 1,3 trillones en el año 2000 [en términos estadounidenses, observación válida para las cifras subsecuentes en este libro]. Mientras tomo aquí la FDI como un poder para la producción transnacional, esto en realidad subestima el alcance del fenómeno porque gran parte de la producción transnacional puede tener lugar sin este FDI. Por ejemplo, las ramas locales de TNC pueden contar con fuentes locales de fondos. De manera similar, las TNC pueden (y lo hacen) subcontratar y realizar *outsourcing* en una escala masiva mundial, pero esta actividad no se registra como FDI aunque represente un aspecto de las cadenas de producción transnacional, que es, por consiguiente, considerablemente mayor que la FDI sola.

La FDI, por tanto, “continúa expandiéndose rápidamente, aumentando el papel de la producción internacional en la Economía mundial”, según el 2001 *World investment report*, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por su nombre en inglés). La FDI creció en un 18 por ciento en el 2000, “más rápido que otros agregados económicos como la producción mundial, la formación de capital y el comercio, logrando un récord de US\$ 1,3 mil millones” (1) El comercio y la FDI son en muchos aspectos los mecanismos más importantes de la globalización y la integración transnacional, que generan efectos a largo y corto plazo sobre la naturaleza de las relaciones entre países y regiones. Como aparece en la Fig. 1.3, los flujos de la FDI crecieron de 57 mil millones en 1982 a 202 mil millones en 1990, a 331 mil millones en 1995, a 477,9 mil millones en 1997, a 1,07 trillones en 1999, y a 1,27 trillones en 2000.

Mientras este aumento absoluto en la FDI es claramente notable (el eje Y viene a ser casi vertical en la Fig. 1.3), más importante es la tasa de crecimiento de FDI y la de crecimiento de FDI relativa a la tasa de crecimiento de otros indicadores, tales como producción mundial o formación de capital fijo. Si la FDI creciera a la misma tasa que la producción o la formación de capital fijo, su aumento no necesariamente indicaría transnacionalización incrementada (la producción nacional pudiera estar

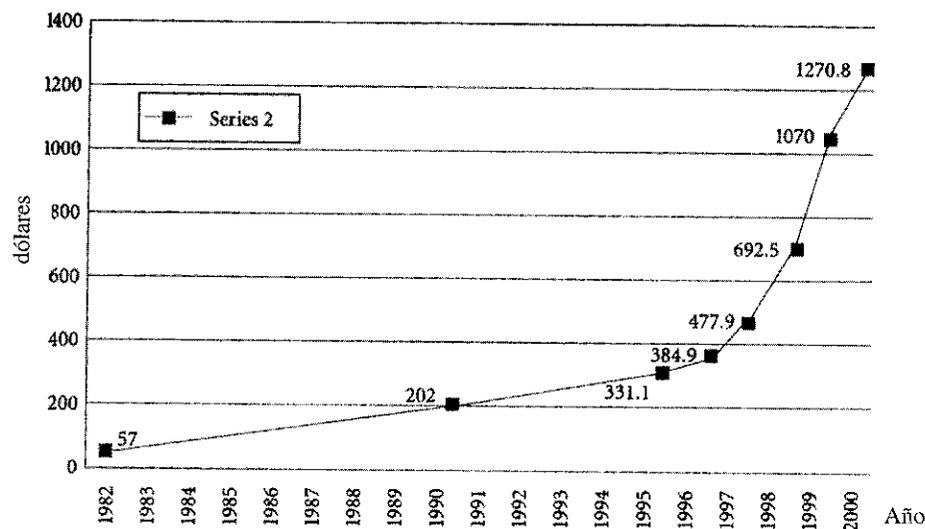


Fig. 1.3. Flujos mundiales FDI, 1982-2000 (dólares 1998)

Fuente: Adaptación de UNCTAD 1983-2001, *World Investment Report*.

creciendo a la misma tasa que la producción transnacional). Pero en realidad la FDI ha crecido más rápido que otros indicadores. Como muestra la Tabla 1.1, en 1986-2000, exceptuando 1998 y 1999, las exportaciones mundiales crecieron más rápido que la producción mundial, lo cual es en sí mismo un significativo indicador de transnacionalización. Sin embargo, lo más notable sobre los datos presentados en la Tabla es justamente qué tanto del crecimiento de los inlfujos internos y externos de FDI sobrepasa la producción mundial. El crecimiento en la FDI fue casi el doble de la formación de capital fijo en 1986-1990, triple en la primera mitad de los años 1990 y alrededor de 100 veces mayor durante varios años de la segunda mitad de esa década. La Tabla 1.1 señala que una proporción creciente de la producción y del comercio mundial es transnacional.

El flujo de FDI en años recientes juega un rol crítico al integrar diferentes regiones en la Economía global. La FDI está todavía concentrada en la tríada de países desarrollados de Norte América, además de Europa y Japón, lo que absorbió aproximadamente un trillón de la FDI en 2000 (UNCTAD 2001, *World investment report*, 3), acelerando el proceso de transnacionalización en las tres regiones. En la década 1990, por ejemplo, los ingresos de FDI a Estados Unidos aumentaron uniformemente de 30 mil millones en 1991 a 57 mil millones en 1995 y 202 mil millones en 1998, para un total de 521 mil millones en 1991-98 (Kang and Johansson 2000, 17), en comparación con un poco más de 270 mil millones en flujos de las FDI que van a países en vías de desarrollo durante ese periodo. Pero hasta en eso, una "comparación de los

mapas mundiales de entradas y salidas de FDI en 1985 revela que la FDI alcanza a muchos más países de manera sustancial que en el pasado", dice la UNCTAD.

Más de 50 países (24 en vía de desarrollo) tienen un stock interno de más de 10 mil millones, comparado con sólo 17 países de hace 15 años (siete en vía de desarrollo). El cuadro para la FDI hacia afuera es similar: el número de países con stocks que exceden de 10 mil millones se elevó de 10 a 33 (ahora incluyendo 12 países en vía de desarrollo, comparado con 8 en 1985) en el mismo período. En términos de flujos, el número de países que reciben un promedio anual superior a un mil millones de dólares se elevó de 17 (seis en vía de desarrollo) a mediados de la década de 1980 a 51 (23 en vía de desarrollo) al final de los años 1990. En cuanto a salidas, 33 países (11 en vía de desarrollo) invirtieron más de un mil millones de dólares al final de la década de 1990, frente a 13 países (sólo uno en vía de desarrollo) a mediados de la década de 1980 (UNCTAD 2001 *World Economic Situation*, 4).

Además, como lo discuto con mayor detalle en el próximo capítulo, los inversionistas del Tercer Mundo han participado a una tasa creciente en los flujos de FDI. La inversión en el exterior por los inversionistas de países de la región aumentó con fuerza en la década de 1990, pasando de 8 mil millones en 1991 a 46 mil millones en 1995 y 61 mil millones en 1997, para un total de 262 mil millones en 1991-97 (Kang and Johansson 2000, 19).

Otro aspecto importante de la transnacionalización de las Economías nacionales es la creciente importancia del portafolio extranjero de inversiones de capital (FPEI, por su nombre en inglés), que no se cuentan como flujos de FDI. Son inversiones internacionales, en especial mediante firmas de corredores de acciones y fondos mutuales en mercados de acciones, de países extranjeros que manejan el capital de inversionistas generalmente interesados sólo en asegurar un amplio rendimiento sobre sus inversiones, sin ejercer en forma virtual un papel directo en la compañía en que invierten. El portafolio de inversión cubre una variedad de transacciones financieras, desde emisiones de bonos hasta préstamos bancarios para adquirir patrimonios por valores no suficientemente grandes como para darle al comprador interés alguno de control en una firma (la línea de demarcación entre la inversión directa y el portafolio es por lo general fijada en un 10 por ciento de riesgo). Los flujos de FPEI representan una transnacionalización pronunciada de capital en que ellas se llevan a cabo por un arreglo de inversionistas con origen en muchos países. En la década 1990, como parte del impulso para implementar políticas neoliberales de mercado libre (ver el capítulo 3), muchos países del Tercer Mundo facilitaron los inlfujos FPEI, estableciendo o liberalizando el intercambio del mercado de acciones. Referidos como "mercados emergentes",

Tabla 1.1. Tasas de crecimiento anual selectas para FDI, Comercio mundial y Producción mundial, 1986-2000

	1986-1990	1991-1995	1996-1999	1998	1999	2000
Entradas FDI	23,0%	20,8%	40,8%	44,9%	55,2%	18,2%
Salidas FDI	26,2	16,3	37,0	52,8	41,3	14,3
Exportaciones						
Mundiales	15,4	8,6	1,9	-1,5	3,9	
Ventas de filiales extranjeras	15,6	10,5	10,4	18,2	17,2	18,0
Activos totales de afiliadas extranjeras	18,2	13,9	15,9	23,4	14,8	19,8
Producción mundial	11,7	6,3	0,7	-0,9	3,4	6,1
Formación de capital fijo	12,2	6,6	0,6	-0,6	4,3	

Fuente: UNCTAD, 2001, *World Investment Report*; y 2000 Research Note.

estos países representan una transnacionalización dramática de firmas nacionales y activos que acelera la formación de grupos capitalistas orientados transnacionalmente.

La creciente inversión directa y patrimonial es parte de la dramática integración mundial mediante la comodificación de instrumentos financieros. La Economía global está muy asociada con el surgimiento de un nuevo sistema financiero integrado globalmente y con frenéticas inversiones financieras especulativas, lo que le ha ganado al nuevo capitalismo global el epíteto de "capitalismo de casino" (Strange 1986). El surgimiento de un nuevo sistema financiero integrado globalmente desde la década de 1980 es en verdad fenomenal. Los mercados financieros nacionales son cosa del pasado. Los mercados de acciones nacionales casi han desaparecido. El despegue de la globalización financiera en la década 1970 fue bastante mejorado en las de 1980 y 1990 por la desregulación financiera y la introducción de tecnologías de información que permitieron transacciones financieras durante 24 horas en tiempo real por todo el mundo. Entre 1980 y 1990, el volumen de transacciones internacionales o por la frontera creció, sólo en patrimonios, a una tasa compuesta del 28 por ciento anual, de 120 mil millones a 1,4 trillones. Las acciones de bancos prestamistas internacionales se elevaron de 324 mil millones a 7,5 trillones en el mismo período, y los mercados internacionales de bonos (en los que las compañías emiten pagarés internacionales) lo hicieron en un 537 por ciento, de 259 mil millones a 1,6 trillones. Según Ankie Hoogvelt,

Tabla 1.2. Crecimiento anual del comercio y producción, 1981-2001

Año	Comercio mundial (crecimiento en volumen)	Producción mundial (cambio promedio en GDP)
1981-90	4,5%	2,9%
1991	4,3	1,0
1992	5,7	1,8
1993	4,6	1,4
1994	10,5	3,0
1995	8,6	2,7
1996	5,5	3,5
1997	9,2	3,4
1998	3,3	2,0
1999	5,8	2,8
2000	10,7	4,0
2001*	8,5	3,5

Fuente: UNCTAD, 2001 World Economic Situation, Tabla 1.1:2.

* La cifras para 2001 son estimadas.

si agregamos estas categorías de integración financiera mundial con las acciones derivativas principales y el FDI, "el total excede el total del FDI combinado de las Economías del OECD" (Hoogvelt 1997, 78-80).

Aparte de las inversiones patrimoniales, otros componentes de los mercados de capital mundial son bonos y financiación de deuda, derivativas, opciones de acciones, garantías y mercado de valores convertibles, y son naturalmente otro signo poderoso de globalización. Las emisiones internacionales de bonos de deuda, valores patrimoniales y flujos internacionales de fondos bancarios aumentaron en la década de 1990. Entre 1993 y 1998, los bonos internacionales (emitidos por residentes extranjeros más emisiones de eurobonos) pasaron de 1,3 trillones a más de 2,6 trillones, lo cual llevó del 8 al 16 por ciento la participación de bonos internacionales entre el total de bonos en circulación en los mercados mundiales (Berger y otros 2000, 29).

Flujos comerciales globales

Pasemos ahora de los flujos de inversiones al comercio. Es importante notar lo rápido que el mercado mundial ha crecido en las últimas décadas. Las exportaciones de bienes y servicios en el mundo aumentaron en más del ciento por ciento de 1982 a 1990, pasando de 2,1 mil millones a 4,4 mil millones, para sobrepasar de siete mil millones en el año 2000 (UNCTAD 2001, *World Investment Report*, 2). Sin embargo, el crecimiento

comercial ha de entenderse en términos relativos respecto al crecimiento en la producción. La Tabla 1.2 muestra la tasa anual de crecimiento del mercado mundial, y el cambio promedio anual en la producción mundial de 1981 a 2001. El grado al cual el comercio mundial excedió la producción mundial es notable. Significa que un porcentaje siempre mayor que aquel que el mundo produjo fue negociado a través de las fronteras nacionales, en vez de ser consumido en el país, un claro indicador de la transnacionalización. La Tabla 1.3 muestra el mismo fenómeno, utilizando un método ligeramente diferente para la presentación de los datos en una perspectiva comparativa.

En la Tabla 1.3 vemos un aumento en valor y volumen del mercado mundial, mayor considerablemente que el de la producción mundial de mercancías y el Producto Interno Bruto mundial. Pudiera argumentarse, sin embargo, que el acelerado aumento relativo en el mercado mundial puede indicar internacionalización y no transnacionalización. Exploremos el asunto. UNCTAD hace diferencia entre tres tipos de comercio: la transacción en condiciones de igualdad (*arm's-length*), la iniciada por las TNC y las intrafirmas. En el mercado "en condiciones de igualdad", un agente económico, tal como una firma o una oficina estatal, hace una venta o compra en un mercado abierto. Ejemplos de comercio TNC iniciado son convenios colaboradores y mercados asociados con *outsourcing* o con subcontratación. En el caso de una compañía transnacional de ropa, si ésta subcontrata operaciones de costura con una firma local del Caribe, suministra los textiles y luego compra los elementos terminados, lo que ocurre es, en jerga económica, una transacción planeada "no en condiciones de igualdad". Las TNC son responsables de gran parte del comercio mundial. Comercio intrafirma o en red implica intercambio interno de bienes y servicios entre diferentes filiales de una misma compañía. El segundo y el tercer tipo de comercio son comercio no en condiciones de igualdad. Y el comercio intrafirmas no es realmente comercio entre dos agentes económicos sino intercambio entre ramas de sucursales de un mismo agente. Gran parte de las teorías económica sobre el comercio internacional o las teorías de precios se basan en la noción de que el mercado funciona sólo a través del comercio en igualdad de condiciones, pero en realidad el comercio no en condiciones de igualdad respondía por algo así como las *dos terceras partes del comercio mundial* para fines del siglo XX (Ietto-Gillies 2002, 19). Además, la mayor parte de este comercio no en condiciones de igualdad se realiza como comercio intrafirma (World Bank 1992). Es claro que los datos sobre crecimiento del comercio mundial son una expresión comercial de la producción globalizada. Un informe de la Organisation Internationale du Travail (ILO, por su nombre en inglés) enfatiza en que "estos flujos aumentados de inversión directa han ido acompañados por el

Tabla 1.3. Exportaciones, producción y GDP de mercancías en el mundo 1992-2001 (1990 = 100)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Valor export. mundiales	108	108	123	147	153	158	156	162	183	175
Vol. exports. mundiales	109	113	124	133	139	154	161	168	186	183
Produc. mundial mercancías	100	100	103	107	111	116	118	121	127	126
GDP real mundial	102	193	105	108	111	115	117	121	126	127

Fuente: World Trade Organization (WTO) 2002.

crecimiento de sistemas de producción globalmente integrados, caracterizados por la rápida expansión del comercio intrafirma en productos intermedios y la subcontratación, el licenciamiento y los convenios de franquicia, incluyendo nuevas formas de *outsourcing* de trabajo a través de las fronteras nacionales" (ILO 1997, 2).

Además, se observa que 11 trillones en ventas extranjeras registradas por las TNC en 1998 sobrepasaron las exportaciones mundiales totales, de 6,7 trillones (UNCTAD 1999). Las TNC suplen los mercados "domésticos" en todo el mundo mediante una red creciente de fábricas y oficinas locales, en vez de las exportaciones nacionales desde los países de origen, lo que sugiere que buena parte del comercio mundial es comercio planeado. Contrariamente a la corriente de la teoría económica tradicional, la Economía global no es Economía de mercado libre en que los precios, la asignación de recursos y demás están determinados por las fuerzas del mercado, sino una planeada Economía oligopólica. Para nuestros fines el punto es: las TNC son centrales al mercado mundial y así la estructura de éste es una en que el mercado emergente señala la globalización como algo más que la internacionalización concebida como transacciones "no en condiciones de igualdad" entre actores económicos discretos, basados en el Estado-nación. Lo que hace que la globalización se destaque de las primeras olas de internacionalización no es justamente el volumen aumentado de flujos nacionales e internacionales sino el carácter cambiante de los mismos, los nuevos niveles históricos de la integración por las TNC y las Economías 'nacionales', de las que no es fácil retroceder.

Se puede argüir que la mayor parte del comercio mundial tiene lugar aún dentro, en vez de afuera, de las fronteras nacionales, y que gran parte

del comercio 'nacional' o local y de la producción no está en manos de las principales TNC. Esto pudiera ser cierto formalmente, pero en realidad cualquier actividad económica 'nacional' o local está en sí misma inserta en una actividad transnacional más envolvente, punto al cual volveré en el próximo capítulo. Podemos anotar que las corporaciones más dinámicas son aquellas que hacen inversiones globales. Entre las corporaciones más grandes de Estados Unidos, por ejemplo, los ingresos y activos extranjeros responden a menudo por el 50 por ciento o más de los ingresos y activos totales. Ya en 1991, Boeing obtuvo el 61 de sus ingresos en el exterior; Citicorp, 49; Coca Cola, 64; Colgate-Palmolive, 63; Dow Chemical, 51; Exxon, 78; Ford, 39; Hewlett Packard, 49; IBM, 59; McDonald's, más del 45; NCR, 55; Procter and Gamble, 45; y 3M, 49. Muchas de estas corporaciones emplean la mitad o más de su fuerza de trabajo en países extranjeros (Mattera 1992) de manera similar, mediante *outsourcing*, subcontratación y comercio intrafirmas –prácticas expandidas bajo la globalización–, además de que esconden el alcance de la transnacionalización al desagregar y encasillar las cadenas de producción en el conjunto de datos 'nacionales', cuando en realidad están integradas globalmente.

Aunque los datos presentados en esta sección apoyan la tesis de la globalización, una palabra de advertencia es pertinente en relación con la naturaleza de los datos que recolectamos para analizar la Economía global. Podemos anticipar el argumento que desarrollaré en capítulos posteriores, relativo al escollo de lo que llamo *centrismo-Estado-nación*, o la tendencia a tomar el Estado-nación como unidad autónoma de análisis, así como reunir o interpretar los datos con base en esta tendencia. Así como la distribución del rendimiento económico entre los 50 estados de Estados Unidos y la relación de mercancías comercializadas dentro y entre esos estados nos dice poco sobre la naturaleza del Estado-nación, los datos económicos mundiales agregados no tienen significado alguno inherente a las estructuras globales. Al comparar el Estado-nación con las estructuras transnacionales, debemos enfocarnos sobre el particular encaje entre conjuntos de instituciones, clases, y grupos y producción social. El problema aquí es el uso de los datos recolectados y registrados en términos de Estado-nación para medir fenómenos transnacionales. En términos metodológicos, el problema concierne a la relación entre la teoría y lo que consideramos que estamos midiendo.

Cultura capitalista global y estructura social transnacional

Cualquier discusión sobre la globalización es incompleta sin analizar la cultura y su papel en el proceso, cuyos debates son fogosos. Al principio de este capítulo introduje la tesis del capitalismo global, que ve la Economía global como base para los procesos transnacionales correspondientes.

Pero muchas versiones sobre globalización dan prioridad explicativa y aun causal a los dramáticos cambios culturales del mundo, asociados al proceso. Obvio que la integración de los pueblos en las estructuras sociales globales y en la vida social implica una transmisión cultural universal, y necesariamente involucra un cociente mínimo de símbolos compartidos si la vida social es posible en lo global. Los seres humanos no pueden interactuar significativamente, excepto mediante la cultura como conjunto de símbolos compartidos, estrategias adaptables y sistemas significativos. Los agentes culturales son actores clave en el sistema global, y un enfoque sobre "cultura global" puede contribuir bastante a los estudios transnacionales (ver Featherstone 1990; Holton 1998; King 1997; Tomlinson 1999 y Waters 1995). Hay escaso acuerdo en literatura sobre globalización; pero sí sobre cómo concebir la cultura global. Entre diversas tesis están la *homogeneización*, que destaca la convergencia de culturas en el mundo; la *hibridización*, enfocada sobre el surgimiento de variantes culturales híbridas, fuera de contacto entre distintas culturas; y la *polarización* o choque de culturas. Estas tres tesis captan diferentes dimensiones de globalización cultural, pero existen distintos modos de interpretar el proceso, incluso en cada tesis.

¿Cómo ver entonces los procesos culturales en relación a la globalización? Ciertos relatos tienden a idealizar la cultura como movimiento estructuralmente independiente que es determinativo en el proceso de globalización y es analizable separadamente de la globalización económica. Estos relatos objetan un análisis económico de cultura como "determinismo económico" y minimizan las relaciones materiales de dominación y subordinación implicadas en la globalización. Pero en el enfoque dialéctico, los reinos materiales y culturales interactúan y ejercen una determinación hasta el punto de que las estructuras sociales dan forma y son formadas por agentes y procesos culturales. Aun cuando la cultura es autónoma, no creo que se pueda entender como reino independiente. Algunos científicos sociales ven una determinación cultural al acentuar los nuevos "estilos de vida" y "patrones de consumo posmoderno" e identidades hechas posibles por la sociedad transnacional, y una nueva "sociología de consumo" viene a ser popular (ver Ritzer 2002). La celebración posmodernista de "diferencia" y una multiplicidad de identidades brindan terreno fértil para la comodificación capitalista global y el mercantilismo. Pero el consumo no es variable independiente; la estructura de producción antecede y da forma a la de consumo. Los cambios en el consumo asociados con el posmodernismo y la globalización reflejan cambios básicos en el patrón de distribución de recursos. Aunque la polarización del ingreso, la emergencia de un sector de alto consumo y los cambios en producción hacia mercancías lujosas de consumo personalizado facilitan nuevos "estilos de vida", son consecuencias en sí mismos de cambios en la estructura de pro-

ducción mundial. La marginalización cultural y la privación y explotación económica son inseparables y constituyen los lados de una moneda, dimensiones gemelas de una misma estructura de relaciones de dominación.

Generalmente, los patrones de consumo son menos el resultado de la suma total del "libre albedrío" de consumidores atomizados que lo ellos son el resultado del uso sistemático y científico de la cultura popular (por ejemplo, mediante publicidad y mercadeo) para crear demanda masiva y moldear el consumo basado en el status. Además, las élites globales de cada país comparten crecientemente estilos de vida, incluso patrones de educación (por ejemplo, asistencia a escuelas de negocio mundiales) y consumo de bienes y servicios de lujo. Estas élites globales se parecen en sus estilos de vida, independientemente de su nacionalidad. Como Pierre Bourdieu nos recordaría con sus teorías de "capital cultural", tales estilos de vida y comportamiento adquisitivo refuerzan el dominio de clases (ver Bourdieu 1977, 1993). Debajo de las élites globales están los profesionales y técnicos de altos ingresos, que también parecen compartir más culturalmente con sus contrapartes en los diferentes países que con sus compañeros nacionales de las clases inferiores. Pero la cultura global también implica el surgimiento de una "cultura de masa" global, de consumo pequeño inspirado en iconos capitalistas.

Aquellos, como yo, analistas de la cultura en términos del sistema capitalista mundial suponen que la globalización económica genera procesos concomitantes de globalización cultural. El impacto cultural del nuevo capitalismo es inmenso. Los iconos culturales, Coca Cola, Mickey Mouse, Big Macs, Nike, simbolizan el dominio material real de las TNC. Una cultura superficialmente convergente emerge en la cual ciertas industrias – entretenimiento, modas, turismo, medios visuales, deportes, música popular, culto de celebridades – son cruciales. Como observa Jeremy Seabrook, "pocos lugares del mundo permanecen incólumes por la muerte de Diana, Princesa de Gales, quizás el primer icono de la globalización. La generación de duelo en masa por alguien a quien la mayoría nunca conoció sugiere un vasto reservorio de emoción explotable (1998, 22). Las identidades culturales permanecen, pero bajo el impacto de relaciones de mercado estas identidades tienden a convertirse en mercancía en sí mismas. Los iconos de cultura global simbolizan el dominio de una particular cultura capitalista corporativa. Aquí, la disneificación o la cocacolonización de la vida cultural resulta de los procesos de homogeneización de una ideología de mercado universal, una reflexión de lo que Jürgen Habermas llama "colonización de la vida mundial" (1995, 1991). Las cadenas de producción transnacional, por la naturaleza de las actividades involucradas y las cadenas de personas que atrae, facilitan un cambio cultural extenso y promueven la cultura capitalista global. Generalmente, las cadenas de producción

global son puntos nodales para la diseminación de la cultura capitalista global.

Los cambios económicos implican siempre cambio social, político, cultural e ideológico. Las nuevas tecnologías y las innovaciones organizacionales resultan en una nueva ola de lo que David Harvey llama "compresión tiempo-espacio" (1989), o el encogimiento del espacio y la reducción del tiempo en las relaciones sociales. Espacio y tiempo son crecientemente 'aniquilados' por los cambios en la vida material producidos por los procesos globalizantes. La nueva acumulación flexible, la elevada movilidad de capital, la revolución en las comunicaciones globales y el transporte, la apertura de las Economías nacionales y las sociedades, y la intensificación de la migración transnacional rompen las barreras de espacio y tiempo en el mundo, integrándolo en el "pueblo global" y produciendo nuevas formas de conciencia. El proceso tiende a generar presiones no sólo por la estandarización de la producción y las condiciones de trabajo alrededor del mundo, sino también por las prácticas sociales, políticas y culturales, con profundas implicaciones en las relaciones de poder. La estructura social mundial cambia profunda y fundamentalmente: está emergiendo una verdadera *estructura social transnacional*, de la cual la TCC y la TNC son dimensiones clave.

Capítulo 2

Formación de clase global y surgimiento de una clase capitalista transnacional

“Un comerciante, se ha dicho apropiadamente, no es necesariamente un ciudadano de un país en particular”, observó Adam Smith en 1776 en su famosa obra *Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*. “Es en gran medida indiferente a él desde qué lugar hace su comercio; y un disgusto insignificante hará que retire su capital, y junto con él toda la industria que éste apoya, de un país a otro” (tomado de Ross y Trachte 1990, XV). Más de 200 años después, Al Zeien, ejecutivo de gerencia de Gillette Corporation, expresó un sentir similar: “Una compañía multinacional tiene operaciones en diferentes países”, dijo él, “mientras una compañía global ve el mundo como un solo país. Sabemos que Argentina y Francia son diferentes pero los tratamos igual. Les vendemos los mismos productos. Utilizamos los mismos métodos de producción y tenemos las mismas políticas corporativas. Inclusive, utilizamos la misma publicidad, en un lenguaje diferente, naturalmente” (tomado de Sklair 2001, 286). Tanto Smith como Zeien estaban señalando el alcance mundial de los capitalistas tras el afán de acumular utilidades. Pero yuxtapuestos, los dos subrayan un cambio clave en el sistema capitalista mundial: el de una Economía mundial basada en el comercio y el flujo financiero entre países (que Smith implica al discutir la indiferencia de los comerciantes con las fronteras nacionales) a una global caracterizada por la emergencia de un solo sistema de producción global al que alude Zeien. Smith habla de comerciantes que se mueven “de un país a otro” y así capta el proceso de *internacionalización* inmanente al capitalismo. A la vez, Zeien, que preside la junta directiva de una de las 500 compañías más grandes de la lista de la revista *Fortune*, hace distinción entre una compañía multinacional y una compañía global, y al hacerlo habla del proceso de *transnacionalización*, del que he dicho que es característica distintiva de la época de la globalización.

La *formación de clase transnacional* es central a la globalización e involucra el surgimiento de una TCC. El sistema de producción global emergente redefine la relación producción-territorialidad, como vimos en el capítulo 1. La relación entre Estados-nación, instituciones económicas y es-

estructuras sociales se va modificando a medida que cada Economía nacional es reorganizada e integrada dentro del nuevo sistema de producción global. En el presente capítulo argumento que la formación de clase está menos vinculada al territorio y la jurisdicción política de los Estados-nación que lo que lo ha sido por muy buena parte la historia del capitalismo mundial. En el capítulo 1 discutí lo concerniente a la globalización de la producción. De interés en este capítulo y en el próximo son sus implicaciones sociales y políticas, en particular lo relativo a la formación de clase y la formación de Estado. La globalización de la producción provee la base para la transnacionalización de clases y el surgimiento de una TCC.

¿Por qué es tan importante estudiar la formación de clases transnacionales? De ordinario se conviene en que la clase social es una categoría fundamental de la sociedad y que el análisis de clases se integra a muchas investigaciones en las ciencias sociales. Pero la clase es también uno de los conceptos más completamente rebatidos en estas ciencias, con escasa aceptación entre los escolares. Por primera vez, a fines del siglo XX, el estudio de las clases pareció visiblemente ausente de las investigaciones en ciencias sociales, tal como posestructural, posmarxista y enfoques centrados en el Estado, según lo detallado por Scott McNall, Rhonda Levine y Rick Fantasia en su volumen de 1991, *Retornando al concepto de clase*. En mi concepto, es imposible entender la sociedad sin un análisis de clase. La importancia de éste es resaltada por rápidos cambios sociales vinculados con la globalización. Este análisis es complejo y no puede *por sí mismo* explicar los niveles de estructura social. El análisis de clase complementa y enriquece, en lugar de reemplazar, otras clases de análisis, tales como etnicidad y análisis de género. Los diversos niveles de estructura social no se conciben como independientes de la clase, ni son ellos reducibles a otra categoría: se relacionan internamente, es decir, sólo pueden ser entendidos en su relación del uno con el otro, y en relación al amplio contexto social (ver capítulo 3). Las nuevas jerarquías sociales, divisiones y formas de desigualdad han surgido cuando la gente en todo el mundo es llevada a relaciones de clase transnacional. Un enfoque sobre el surgimiento de la nueva clase dirigente es esencial para comprender estas relaciones y sus variados impactos. El capitalismo, y de ahí la clase capitalista, por ejemplo, siempre ha dependido –y aún lo está en la fase transnacional del sistema– de la mano de obra no remunerada de las mujeres, y de la creación de concentraciones de superexplotada mano de obra étnica. El estudio de estas relaciones, como Abdul Rahman Embong lo anota, está repleto de problemas metodológicos y teóricos, incluyendo la “tendencia a trabajar en exceso los conceptos de uno mismo” (2001, 105).

Mi teoría de la formación de clase global habla de tres dimensiones: producción transnacional e integración del capital; fraccionamiento de la clase capitalista nacional y transnacional; conceptos gramscianos de hegemonía y

bloques históricos, para explicar cómo los grupos de clase construyen e impugnan los órdenes sociales y los proyectos políticos. Esta teoría tiene su parte de críticos (ver Simposio sobre la clase capitalista transnacional 2002 y Simposio sobre teoría social y globalización 2001). Pero no soy el primero en observar que la clase capitalista ha estado en un proceso de transformación vinculado con la expansión internacional de capital en el siglo XX y principios del XXI. Desde la década 1960, cada día más científicos sociales discuten sobre el surgimiento de una “clase capitalista internacional”. A comienzos de los años 1970, por ejemplo, Stephen Hymer anotó que “una clase capitalista internacional está emergiendo, cuyos intereses radican en la Economía mundial como un todo y un sistema de propiedad privada internacional que permite el libre movimiento de capital entre los países [...] existe una tendencia fuerte a que los segmentos más poderosos de la clase capitalista vean su futuro en el crecimiento adicional del mercado mundial, más que en su reducción” (Hymer 1979, 262). En su magistral estudio de 1974, *Global Reach*, Richard Barnett y Ronald Mueller argüían que la propagación de corporaciones multinacionales había producido una nueva élite corporativa internacional. Resumiendo este primer trabajo en las décadas 1960 y 1970, Walter Godfrank señaló en 1977 “la creciente evidencia de que los propietarios y gerentes de empresas multinacionales se están constituyendo en una poderosa clase social” (35) y que “el estudio de la estructura de clases en el nivel mundial está en su infancia” (32).

Más recientemente, a medida que la Economía global ganó importancia en las décadas finales del siglo XX, los académicos llegaron a aceptar que los estudios sobre clase deben tener en cuenta las relaciones de clase transnacional (ver Giddens 1997 y Overbeek 2001), y varios volvieron a examinar la formación de clases transnacionales. Entre los académicos pioneros en esta área está el economista político holandés Kees Van der Pijl (1984, 1989, 1998), analista del fraccionamiento de capital a lo largo de líneas funcionales en países capitalistas avanzados durante la segunda posguerra (el concepto de fraccionamiento se discute luego). Van der Pijl muestra la internacionalización de diferentes grupos capitalistas y sus diferentes grupos políticos como consecuencia de la expansión transnacional de capital. Desarrolla además la idea de una clase de conciencia burguesa internacionalmente y de un “concepto comprensivo de control (de clase burguesa)” internacional. Por su parte, la escuela italiana de relaciones internacionales, llamada así porque aplica las teorías de la primera parte del siglo XX del italo-marxista Antonio Gramsci a estudiar las relaciones internacionales, teoriza sobre una formación social global más allá de la lógica del Estado-nación (ver Cox 1987 y Gill 1990). Según Robert Cox, figura prominente de la escuela italiana, ha llegado a la existencia “una estructura de clase global emergente” (1987, 271). Siguiendo esta proposición, Stephen Gill, otro eminente, identifica una “fracción de clase capitalis-

ta transnacional en desarrollo” (1990, 1993). Pero quizás el investigador que va más lejos al argüir sobre la existencia de una TCC es el sociólogo Leslie Sklair. En años recientes, éste ha escrito sobre su “teoría del sistema global” (1995). Sus teorías involucran la idea de la TCC como nueva clase que reúne varios grupos sociales: los ejecutivos de las corporaciones transnacionales o TNC, “burócratas globalizantes, políticos y profesionales”; y las “élites consumistas”, los medios de prensa y el sector comercial (1995, 2001).

Aunque mi análisis diverge del de Sklair⁴, su trabajo está más cercano al mío y va más allá, creo yo, al concebir la clase capitalista como crecientemente menos vinculada a la territorialidad o impulsada por la competencia nacional. Este punto de vista es esencial a la tesis del capitalismo global. Tradicionalmente, el enfoque del análisis de clase se confina a clases dentro de las sociedades nacionales. Tales análisis son basados a menudo en la premisa de que la formación de clases está condicionada por la historia, la política y la cultura de las sociedades nacionales. Este enfoque podría justificarse históricamente pero la globalización lo ha convertido en inadecuado. Inclusive, cuando los académicos toman en cuenta las relaciones de clase tradicional, la mayoría enfoca el asunto desde una visión centrada en el Estado-nación de clase. El enfoque típico es sobre las clases burguesas *nacionales* que convergen externamente con otras clases nacionales en el nivel de sistema internacional a través de la internacionalización de capital y concomitantemente de la sociedad civil. La formación de una clase regente mundial se ve como polución internacional de estas burguesías nacionales y de sus coaliciones internacionales resultantes. Si en un período inicial las burguesías nacionales estuvieron en aguda rivalidad, pueden ahora estar en colusión. En tal enfoque, las clases capitalistas permanecen estrictamente nacionales; el viejo punto de vista de internacionalización como bloques nacionales de capital en competencia es sim-

⁴ Con Sklair hemos debatido nuestras diferencias desde comienzos de los años 1990 en conversaciones personales y en correspondencia, y hemos compartido puntos profesionales. Mis diferencias con su “teoría del sistema global” (1995, 2002) giran en torno a su definición de la clase capitalista como inclusiva de grupos profesionales y de clase media (tales como periodistas) burócratas estatales, políticos y demás estratos no necesariamente adinerados. Creo que la clase capitalista es una clase adinerada –los dueños de capital– y que la clase capitalista transnacional (TCC, pro su nombre en inglés) es el grupo capitalista que posee o controla el capital transnacional. La tarea es problematizar los mecanismos de influencia capitalista sobre los estratos no adinerados y sobre el Estado, y analizar cómo se construyen las coaliciones y cómo se logra la hegemonía capitalista. Ver Embong 2001 para una crítica comprensiva de Sklair sobre este punto. Además, no hay espacio en la teoría de Sklair para el concepto de aparatos TNS o prácticas TNS. Lo que para mí son funcionarios y técnicos de TNS, como funcionarios Banco Mundial (BM) vienen a ser en el concepto de Sklair miembros del TCC.

plemente modificado para acomodar colusión en la nueva era globalizada. Pero la globalización obliga a modificar algunas de las premisas esenciales del análisis de clase, particularmente la noción de que las clases están por definición atadas al Estado-nación. La globalización, como veremos, establece condiciones materiales para el surgimiento de una burguesía cuyas coordenadas ya no son nacionales.

Formación de clase global: de clases nacionales a transnacionales

La formación de clases es un proceso histórico en marcha y se refiere a cambios a través del tiempo en la estructura de clases, incluyendo el surgimiento de nuevos grupos de clase y la declinación de los viejos. Por *clase* quiero decir un grupo social que comparte una relación común al proceso de producción social y la reproducción, y que está constituida relacionadamente sobre la base de luchas por el poder social. Este concepto de clase se aplica a antagonicos opuestos, o sea, a clases que permanecen opuestas entre sí y están constituidas sobre la base de su relación polar, tal como burguesía y proletariado, y propietarios de esclavos, o siervos y lores. La existencia de un extremo del polo sólo es posible en relación con el otro: no puede haber propietarios de esclavos sin esclavos ni capitalistas sin trabajadores. Pero el concepto de clase puede ser utilizado también para análisis de agrupaciones particulares dentro de una misma clase, lo que llamamos *fracciones*. Por ejemplo, el estudio de la clase capitalista implica la identificación de tres intereses fraccionarios: capital industrial, capital comercial y capital financiero. Los capitalistas industriales son aquellos que poseen u organizan empresas industriales; los capitalistas financieros son aquellos que controlan el sistema financiero, es decir, banqueros, especuladores monetarios y demás; y los capitalistas comerciales son aquellos que controlan el comercio o el proceso de distribución. Más recientemente, los investigadores arguyen que los capitalistas de la información constituyen una nueva fracción en la edad de la internet y las empresas punto.com. Central a mi tesis sobre formación de clase transnacional es la idea de que *bajo la globalización, un nuevo fraccionamiento de clases o ejes está ocurriendo entre las fracciones nacional y transnacional de clases*.

Un análisis de la formación de clases transnacional debe empezar con la primacía de las relaciones sociales de producción en la constitución de clases antagonicas, y con la derivación de clases específicas o fracciones de clase, tales como un TCC, de la lucha de clases arraigada en estas relaciones. En otro modo, si queremos comprender la estructura de clases de una sociedad particular en un momento particular de la historia, debiéramos iniciar con un análisis de la Economía y las relaciones de producción social

prevalecientes. Encontraríamos lores y siervos en una Economía feudal, y capitalistas y trabajadores en una Economía capitalista. Un estudio adicional de la estructura económica pudiera arrojar luz en cuanto a cuáles son las fracciones de capital predominantes en un momento dado, y si la gente que trabaja en agricultura está haciéndolo como siervos, campesinos dueños de propiedad o como trabajadores asalariados. Planteo entonces que la globalización de la producción, así como el extenso e intenso aumento del capitalismo en las décadas recientes, constituyen la base material para el proceso de formación de clase transnacional.

Pero un estudio de la Economía es sólo un punto de partida del análisis de clase. Las clases no se desarrollan en un vacío institucional, político o cultural. En su análisis de clases, Marx identificó a la clase como una posición colectiva *vis-à-vis* los medios de producción y el proceso de producción. Mas también sugirió que la existencia de una clase es condicional a su capacidad de forjar una política colectiva y/o protagonismo cultural, esto es, una autorrepresentación, y esa formación social implica la constitución mutua de clases antagónicas. Es decir, la formación de clases implica una agencia colectiva. Esta concepción dialéctica se capta mejor en la noción de Marx de una *clase en sí* y una *clase para sí*, y se resume en la literatura moderna sobre clase, quizá sobre todo en palabras del fallecido historiador británico Edward P. Thompson (1968). Una clase en sí es un grupo social cuyos miembros comparten objetivamente una posición similar en la estructura económica, independiente del grado de consciencia en cuanto a su condición colectiva o el grado hasta el cual ellos conscientemente actúan sobre la base de esta condición. Una clase por sí misma es un grupo de clase cuyos miembros son conscientes de constituir un grupo particular con intereses compartidos y se esperarían que actúen colectivamente en busca de aquellos intereses. El estudio de formación de clases, por tanto, implica niveles estructurales y de agencia, o niveles objetivos y subjetivos de análisis. El primero se relaciona con las bases materiales y las relaciones de producción que originan y definen las clases; el segundo, con la intencionalidad y las formas de conciencia involucradas en la intervención que modelan los procesos sociales, y también la dirección de desarrollo en las relaciones materiales.

Regresaré pronto al punto de estructura y mediación en la constitución de una TCC. Pero primero quiero argumentar que el proceso histórico de formación de clase en el sistema capitalista puede haber tenido lugar en el marco institucional del sistema Estado-nación; bajo la globalización, esto es menos así. Hasta hace poco, la realidad del capital como una totalidad de capitales individuales en competencia, y su existencia concreta como una relación de clase dentro de los confines espaciales específicos determinados geográficamente como Estado-nación, iban contra la tendencia

unificadora trans o supranacional en el desarrollo del capitalismo mundial. Esto es, en un mundo de Economías nacionales, las clases se desarrollaron en torno a circuitos nacionales de acumulación (ver Figura 1.1). Aquí podemos enfatizar en la centralidad del análisis de clase del circuito de capital, concepto introducido en el capítulo 1, que Marx expresó en la fórmula $M-C-P-C'-M'$ (M = dinero, C = artículos, P = producción, C' = nuevos artículos, M' = una mayor cantidad de dinero que la que estaba presente cuando empezó el circuito, que representa acumulación). Este circuito no es simplemente una secuencia económica; está incrustado y modelado por procesos sociales, políticos y culturales. Alrededor del circuito, en particular $M-C-P-C'-M'$, tienen lugar la formación de clases y la lucha de clases, se desarrollan los procesos políticos, los Estados intentan crear las condiciones generales para la reproducción de circuitos, surgen los procesos culturales y así sucesivamente. Recuérdese mi primer argumento: el período anterior de "integración hueca" tuvo lugar en las Economías nacionales. Los artículos se vendían en el mercado internacional y las utilidades volvían al país de origen para repetir el ciclo. Bajo la globalización, P es crecientemente descentralizada y globalmente dispersa, y así lo es la parte completa del circuito, $M-C-P$. Las mercancías y los servicios producidos en forma global se comercializan mundialmente. Las utilidades se dispersan globalmente gracias al sistema financiero global que emerge de los años 1980 y es cualitativamente diferente de los flujos financieros internacionales del período más temprano. Avanzando un paso con el argumento, el punto clave a enfatizar ahora es que como todo el circuito se transnacionaliza, también lo hacen las clases, los procesos políticos, los Estados y los procesos ideológicos y culturales. A medida que los circuitos nacionales de capital se integran transnacionalmente, los nuevos circuitos transnacionales vienen a ser los sitios de formación de clase mundial. El punto geométrico de relaciones de clase y grupo de la nueva época no es el Estado-nación sino el sistema global.

Liberación del capital del Estado-nación

Examinemos las implicaciones políticas de la transnacionalización del circuito de capital. El capital —lo sugerí en el capítulo 1— se ve crecientemente liberado de las barreras espaciales del Estado-nación, debido al avance tecnológico, la reorganización mundial de la producción y el levantamiento de restricciones del Estado-nación a la operación del mercado global que ocurre bajo la globalización. En épocas anteriores del capitalismo, el Estado-nación era el *locus* predominante de las luchas entre clases y grupos sociales sobre la distribución de la riqueza, las reformas sociales y los proyectos políticos. Las clases dominantes y subordinadas se

enfrentaban por el superávit social a través de las instituciones del Estado-nación, en lucha por utilizar al Estado nacional (gobierno) para captar participaciones de este superávit. Pero la globalización redefine la fase de distribución en la acumulación de capital en relación con el Estado-nación, lo que significa que la circulación de capital (de la riqueza producida en el proceso de producción capitalista) tiende a desvincularse de la producción y removerse en forma más directa del control político e institucional que en épocas recientes. Esto sugiere que la globalización también redefine las relaciones entre clases y grupos sociales dentro, y entre naciones. El Estado-nación ya no es el principio organizador del capitalismo, ni 'contenedor' institucional del desarrollo de clases y de la vida social.

A lo que trato de llegar puede ser más claro al tomar el análisis de Carlos Polanyi en su estudio clásico *La gran transformación* (1944). Aquél sumó el cambio histórico anterior en las relaciones Estado-capital y sociedad-fuerzas del mercado, que se dan con la maduración del capitalismo nacional del siglo XIX y la primera mitad del XX. Al emerger el capitalismo, el mercado no regulado, con su desmedida búsqueda de ganancia, se desenfrena. Las fuerzas rampantes del mercado causaron estragos en los lazos sociales y las instituciones en que confiaba la gente para sobrevivir individual y colectivamente. Por ejemplo, agricultores y rancheros perdían acceso garantizado a las fincas y tierras de pastoreo en cuanto las tierras se convertían en un artículo poseído privadamente. A medida que las comunidades eran absorbidas en las reglas y ritmos de la producción capitalista, las costumbres de reciprocidad y bienestar colectivo eran socavadas. El resultado fue lo que Polanyi llamó la "desincorporación" de la Economía durante el siglo XIX en Europa y la liberación del mercado de la restricción social. Pero la sociedad respondió a las fuerzas desenfrenadas del mercado, levantándose en un gran movimiento contra el irrestricto capitalismo. Tal agitación contra las fuerzas caóticas del mercado, que Polanyi llamó "segundo movimiento" (el primero fue la liberación del mercado de las restricciones sociales) llevó a medidas de "regulación social" sobre las fuerzas capitalistas. Según Polanyi, esta regulación, extendida desde las regulaciones legales del gobierno y límites sobre el capital hasta las medidas de bienestar social, salarios mínimos y demás, redujo los efectos más perjudiciales del mercado.

Al extender el análisis de Polanyi, vemos otra "gran transformación", la maduración del capitalismo transnacional. Esta globalización del capitalismo parece replicar en lo global la secuencia de desarrollo histórico identificada por Polanyi. La descentralización y fragmentación global del proceso de producción y de los procesos concomitantes desatados bajo la Economía global (volviendo a mi primera afirmación) redefinen la fase de distribución en la acumulación de capital en relación con el Estado-na-

ción. Este proceso fragmenta la cohesión nacional en torno a procesos reproductivos, sociales, y desplaza la reproducción del Estado-nación al espacio transnacional. La 'utopía' de un mercado autorregulado, bajo control por un doble movimiento en los centros del capitalismo mundial a fines del siglo XIX, resurge con el levantamiento, en el proceso de globalización, de las restricciones del Estado-nación sobre el capital (transnacionalizado), liberación que destraba el capital emergente transnacional de los compromisos y obligaciones puestas sobre él por las fuerzas sociales de la fase Estado-nación del capitalismo. Dramáticamente alteró el equilibrio de las fuerzas entre las clases y grupos sociales en el mundo, hacia un TCC emergente. La capacidad en decadencia de las fuerzas sociales basadas en el Estado-nación, para intervenir en el proceso de acumulación de capital y determinar políticas económicas, refleja el poder recién hallado que el capital adquiere sobre las clases populares.

'Desempaquemos' estas proposiciones, lo cual puede ayudar a reexpresar mi tesis: el "doble movimiento" de la última parte del siglo XIX fue posible porque el capital, enfrentando límites territoriales, institucionales y demás, vinculado con el sistema Estado-nación, encaró cortapisas que lo forzaron a un compromiso histórico con las clases trabajadoras y populares, clases que podían exigir de los Estados nacionales que pusieran restricciones sobre el capital, y control social sobre el proceso capitalista de producción y la redistribución de la riqueza en la fase de circulación, porque los Estados nacionales gozaban de un grado variable y significativo de autonomía para intervenir en la fase de distribución, captando y redirigiendo los superávits. El sociólogo francés Alain Lipietz (1987), entre otros, llama a este compromiso histórico "compromiso de clase fordista", que tomó la forma de los Estados keynesianos o Nuevo Trato (*New Deal*), y la producción fordista en los núcleos de la Economía mundial y su variante de Tercer Mundo, Estados 'desarrollistas' multiclase y diversos proyectos populistas en la periferia (que en términos meramente simplistas tenían sus contrapartes en los Estados redistributivos del extinto bloque socialista).

¿Qué quiero decir con esto? De fines del siglo XIX a la década 1970, el capitalismo mundial se organizó en torno al modelo fordista, discutido en el capítulo 1. Al construir un modelo fordista de capitalismo nacional, los gobiernos y universidades, los negocios, asociaciones de comercio y burocracias aplicaron la teoría del británico John Maynard Keynes. En particular, aplicaron su argumento de que los gobiernos debían intervenir en el proceso de producción y distribución vía regulaciones e incentivos, captando y redistribuyendo la riqueza (superávits) con impuestos, créditos y otros mecanismos. Así, los gobiernos podían sortear las crisis, asegurar crecimiento y empleo a largo plazo, y estabilizar la sociedad capitalista. ¿Por qué los capitalistas aceptarían este acomodo? Bien: en la fase Estado-

nación del capitalismo esto era de su interés; además, tenían pocas opciones, dadas las agitaciones sociales contra las fuerzas desenfrenadas del mercado y las amenazas de futuras luchas de clase. En esencia, el fordismo keynesiano era un modelo de acumulación basado en la redistribución de la riqueza, la regulación y el compromiso de clase (nacional) supervisado por el Estado entre capitalistas y trabajadores. Los diversos modelos keynesianos de acumulación capitalista se ampliaron en el siglo XX, entre los centros del sistema capitalista mundial y los dominios coloniales en América Latina, África y Asia. Los últimos tendían a la búsqueda de un modelo de desarrollo al estilo de un keynesianismo radical, conocido a menudo como proyectos ‘desarrollistas’ o populistas. Los Estados keynesianos del norte y los Estados desarrollistas del sur pudieron captar y redirigir los superávits gracias a mecanismos intervencionistas, viables en la fase Estado-nación capitalista.

De este modo podemos afirmar que en la etapa anterior del capitalismo el Estado-nación, éste actuó básicamente para mediar las relaciones de clase y fue determinante clave política en la formación de clases. Las clases subordinadas mediaron su relación con el capital a través del Estado-nación, en tanto que las clases capitalistas maduraron en el capullo protector de los Estado-nación y desarrollaron intereses en oposición a los capitales rivales nacionales. Estos Estados expresaron las coaliciones de clases y grupos que fueron incorporados en bloques históricos de los Estados-nación. Resultado de la lucha de clases mundial en este período fue el compromiso fordista: Estados keynesianos o *New Deal*, y producción fordista en los núcleos de la Economía mundial, y diversos Estados desarrollistas multiclasas y proyectos populistas en la periferia, que algunos llaman “fordismo periférico”.

Nada transhistórico o predeterminado hubo acerca de este proceso de formación de clases en el mundo, desdoblándose como lo hizo en el marco del Estado-nación. Ello está ahora siendo reemplazando por la globalización. Estamos en un período abierto de transición en que el carácter de nuevas estructuras y relaciones que quiero poner en primer plano aquí son *emergentes*, antes que logradas. En forma altamente simplificada, la movilidad global de capital altera la relación Estado-nación, respecto a la acumulación de capital, y la relación interclases. Ocurre, quiero argumentar, un proceso de formación transnacional de clases, en el cual (o porque) el elemento de mediación de los Estados nacionales se modifica. En resumen, una estructura de clase global llega a imponerse sobre las estructuras de clases nacionales. A medida que las estructuras productivas nacionales se integran transnacionalmente, las clases mundiales cuyo desarrollo orgánico se dio mediante el Estado-nación experimentan una integración supranacional con clases “nacionales” de otros países. Esta formación de clase global implica la creciente división del mundo en burguesía global y proletariado global, aunque la mano de obra

global permanezca muy estratificada a lo largo de viejas y nuevas jerarquías sociales que cruzan las fronteras nacionales, y han traído cambios en la relación clases dominantes-clases subordinadas, con obvias implicaciones para la política mundial.

En general, el proletariado mundial y los grupos subordinados están atrapados en el proceso de formación de clases transnacional. Una clase trabajadora transnacional es una realidad creciente, una *clase en sí*; existe objetivamente. Tanto para los grupos dominantes como para los subordinados, las cadenas de producción transnacional y los circuitos de acumulación son sitios de formación de clase transnacional. Ocupados en fases componentes de procesos de producción de globalización, los trabajadores se diseminan por el globo, pero pueden ser parte del mismo circuito de acumulación; están vinculados uno con otro en forma más orgánica que en el período anterior, cuando participaban en procesos de producción nacional y pertenecían a clases trabajadoras nacionales. Por ejemplo, bajo los nuevos órdenes económicos globales, los trabajadores que producían las diferentes partes componentes y se ocupaban en el ensamble de un carro Ford están laborando en un proceso singular de producción, disperso en numerosos sitios continentales. Esos trabajadores, que en combinación producen un vehículo, aún están dispersos por varios países (en el caso Ford, por Canadá, Corea, España, Estados Unidos y México) y disfrutaban de una relación interna uno con otro como miembros de una clase, en forma tal que los trabajadores lo hicieron dentro de las fronteras nacionales en la época del capitalismo de Estado-nación.

Pero este proletariado global, emergente aún, no es clase *para sí*; es decir, no necesariamente ha construido una conciencia de sí mismo como clase, organizada como tal, por razones vinculadas a la existencia continuada del Estado-nación y el desarrollo desigual, como lo discutiré brevemente en el capítulo 3. Los procesos excluyentes de globalización, en especial la reestructuración posfordista y la nueva relación capital-trabajo, fragmentan grandes sectores de la clase trabajadora global. Por tanto, mi discusión de las TCC es parcial. Una presentación holística debería empezar la cuenta de determinación causal con la lucha de clases y la evolución de las relaciones sociales de producción, y además incluir los efectos de la reestructuración capitalista global sobre las clases explotadas, como la otra cara de la moneda de las TCC. Sigo aquí la definición de proletariado global propuesta por Michael Hardt y Antonio Negri en su provocativo *Imperio*: “Amplia categoría que incluye todas aquellas cuyo trabajo está directa e indirectamente explotado por y sujeto a normas capitalistas de producción y reproducción” (2000, 52). En la perspectiva de trabajadores y pobres, el surgimiento de un nuevo proletariado global es un positivo desarrollo potencial, como Hardt y Negri lo señalan, ya que abre nuevas potencialidades de resistencia y emancipación. Este es el tema de otro estudio

(recomiendo la obra de Hardt y Negri, entre otros), aunque en el capítulo de conclusión toco brevemente el tema.

Surgimiento de una burguesía transnacional

En el *Manifiesto comunista*, Marx y Engels hablaron de la naturaleza global del sistema capitalista y del empuje de la burguesía para expandir su alcance transformador. “La necesidad de un mercado constantemente en expansión para sus productos persigue a la burguesía sobre la faz de la tierra”, argumentaban ellos en quizás uno de los pasajes más citados en la literatura económica. “Debe anidar por todas partes, establecerse por todas partes, establecer conexiones por todas partes” (Marx y Engels [1848] 1978, 476). Pero para Marx y muchos marxistas posteriores, mientras la burguesía es agente global, es *orgánicamente nacional* en cuanto su desarrollo ocurre en los límites específicos del Estado-nación, y es por mandato un Estado-nación basado en clase. Las primeras teorías del imperialismo del siglo XX, como las adelantadas por Lenin (1917), Nikolai Bukharin ([1915] 1973) y Rudolph Hilferding ([1910] 1981) establecieron el marco analítico marxista de capitales rivales nacionales, marco mantenido por los economistas políticos del siglo pasado, por vía de las teorías de la dependencia y del sistema mundial, la teoría radical de las relaciones internacionales, los estudios de la intervención de Estados Unidos y así sucesivamente.

Según esta visión, la clase capitalista se organiza en los límites políticos de los Estados-nación. La competencia entre capitales, inherente al sistema, toma por tanto la forma de competencia (como la de cooperación, según coyunturas concretas) entre grupos capitalistas de los Estados-nación y se expresa como competencia interestatal, rivalidad e incluso guerra. Lejos de las secuencias de ideas de libre flotación, estas primeras teorías se desarrollan para explicar hechos históricos mundiales, como las dos grandes guerras del siglo XX, y para orientar la práctica, tales como las revoluciones nacionales en el Tercer Mundo vistas como dirigidas contra países imperialistas particulares. El problema no fue que tales teorías se ubicaran fuera de la historia; al contrario, fueron abstracciones teóricas de la realidad histórica. En realidad, gran parte de la dinámica de las relaciones internacionales y el desarrollo mundial de los últimos cinco siglos se puede explicar por la dinámica de las rivalidades interestatales y la competencia capitalista nacional.

El problema con las primeras teorías de imperialismo fue que dejaron de reconocer la especificidad histórica de los fenómenos que cubrían, extrapolando conclusiones transhistóricas respecto de la dinámica de la formación de clase mundial desde cierto período del desarrollo capitalista. No hay razón para suponer que el Estado-nación sea la única forma posi-

ble de organización de la vida social en el capitalismo y la modernidad. Ni debe suponerse –específicamente con relación al tópico que nos ocupa, la clase capitalista– que las clases sociales se organizan necesariamente dentro de líneas nacionales. Que ellas hayan estado así hasta hace poco es algo que conviene problematizar, es decir, explicar con referencia a cómo la historia se desenvuelve en realidad, y no por referencia a ley alguna o principio abstracto del sistema capitalista y el mundo moderno. Estoy argumentando que la globalización involucra una superesión del Estado-nación como principio organizador de la vida social bajo el capitalismo.

Hasta el grado que los sistemas locales de producción son integrados en los circuitos globalizados de producción a través del proceso de transnacionalización, la lógica de acumulación local y global tiende a converger, y las rivalidades entre capitalistas, que antes tomaron la forma de contradicciones nacionales, comienzan a adquirir nuevo carácter. La competencia entre capitalistas sigue intensa pero, dada la desterritorialización creciente de los procesos acumulativos y la integración transnacional de capitalistas, la competencia toma lugar entre los grupos oligopolistas en un ambiente transnacional. La burguesía transnacional no es un grupo unificado. Los grupos dominantes son heterogéneos, y sus intereses varían y, a menudo, colisionan. Esto es cierto para la clase global dirigente. “Las mismas condiciones, la misma contradicción, los mismos intereses suscitan necesariamente similares costumbres en todas partes”, anotaron Marx y Engels respecto a la formación de nuevos grupos de clases. “Pero los individuos por separado forman una clase sólo hasta cuando deban emprender batallas comunes contra otra clase; de otro modo, ellos están en términos hostiles entre sí como competidores” (Marx y Engels [1846] 1979, 82). La fuerte competencia entre grupos oligopolistas, las presiones conflictivas, y las diferencias sobre tácticas y estrategias para mantener la dominación de clase, así como para cubrir las crisis y contradicciones del capitalismo global, hacen imposible cualquier unidad real interna de la clase dirigente global.

Retomo estos temas con mayor detalle en los capítulos restantes. Baste decir aquí que gran parte de la reciente investigación sobre globalización, por marxistas y no marxistas, analiza el proceso de globalización económica en el marco del sistema Estado-nación, y de allí la agencia de clases y grupos nacionales. He criticado éste enfoque como un inapropiado “marco de análisis Estado-nación” (Robinson 1998, 1999, 2002a). Muchos teóricos de diversa tendencia avanzan una peculiar construcción dualista que plantea lógicas separadas para un sistema de globalización económica y un sistema político basado en el Estado-nación. En esta visión dualista, el Estado-nación es visto como inmanente al desarrollo capitalista, y por tanto la formación de clase transnacional no es concebible más allá del choque y

colusión de clases “nacionales” Una declaración clara de este dualismo y de la noción de que el Estado-nación es inmanente al capitalismo mismo es presentada por Wood (1999-2002), quien argumenta que “el capitalismo global está nacionalmente organizado e irreductiblemente dependiente de los Estados nacionales” (1999, 11). Pero este dualismo es insostenible si mantenemos que las condiciones materiales, en particular el proceso de producción es central al desarrollo político y que clases están basadas en relaciones reales de producción económica. Si reconocemos que estas relaciones de producción se están globalizando, entonces nos incumbe cubrir el asunto de la formación de clase transnacional.

Según la cita del *Manifiesto comunista*, el principio marxista clásico —de que como el capitalismo es crecientemente internacional, y la clase capitalista es por tanto y asimismo internacional en naturaleza— exige ser actualizado a la luz de la globalización. Inherente a la noción de *internacional* es un sistema de Estados-nación que medie en las relaciones entre clases y grupos, incluyendo la noción de capitales nacionales y burguesías nacionales. Lo *transnacional* denota lo económico y se relaciona con los procesos sociales, políticos y culturales —incluyendo la formación de clase— que sustituyen los Estados-nación. La Economía global trae cambios en el proceso de producción social mundial, y por ende reorganiza la estructura de clase mundial. El surgimiento de la dominación económica de la unión de compañías por acciones, a finales del siglo XIX, afectó grandemente la estructura de clase. Con la consolidación de corporaciones y mercados nacionales, los capitalistas locales y regionales se cristalizaron en clases capitalistas nacionales, llegando a ser poderosas clases dirigentes que reestructuraron la sociedad e introdujeron una nueva era de capitalismo corporativo, simbolizado por infames barones ladrones y magnates industriales. Esta era la tercera época del capitalismo.

Estamos en las primeras etapas del mismo proceso en el nivel global. Los principales elementos entre los capitales nacionales se están fusionando en una nueva configuración de capital transnacional. El surgimiento del capital transnacional a partir de los antiguos capitales nacionales tiene similar efecto transformador sobre lo que fueron las clases capitalistas nacionales. Estas son arrastradas por la globalización en cadenas transnacionales que reorientan las determinantes de formación de clase. Los principales estratos capitalistas del mundo se cristalizan en una TCC. Esto *no* significa que haya una sola TCC y todos los capitalistas pertenezcan a ella. Hay múltiples formas sobrepuestas y competidoras de capital en el mundo. La formación de clase es por definición un proceso incompleto y cambiante. Podemos identificar capitales locales, nacionales y regionales, y estudiar sus relaciones, así como la de éstos con el capital transnacional. Tales relaciones son contradictorias y conflictivas; pero podemos identifi-

car el surgimiento de fracciones transnacionales en la multitud de grupos capitalistas y la ascendencia de estas fracciones.

Esta nueva burguesía transnacional o clase capitalista comprende a los dueños del capital transnacional, o sea, el grupo que posee los medios principales de producción mundial, comprendidos sobre todo en las TNC, e instituciones financieras privadas. Esta clase es *transnacional* por estar vinculada a circuitos globalizados de producción, mercadeo y finanzas, desvinculada de territorios e identidades nacionales particulares y porque sus intereses descansan sobre la acumulación local o nacional. La TCC, por tanto, se puede localizar en la estructura de clase global por su propiedad y/o control del capital transnacional. La TCC se distingue de los capitalistas nacionales o locales en que aquélla se involucra en la producción globalizada y maneja circuitos de acumulación globalizados, los cuales le dan, espacial y políticamente, existencia objetiva de clase e identidad en el sistema global, por encima de cualesquier territorio y política locales. El capital transnacional constituye los “altos mandos” de la Economía global. Los miembros de la TCC son los dueños de los mayores recursos productivos del mundo. Ellos son, para transponer al nivel global lo que Marx dijo de los capitalistas en el contexto nacional, “los dueños del sistema de producción” (Marx 1959, 349). Como agente de la Economía global, *el capital transnacional llega a ser la fracción hegemónica del capital en una escala mundial*. Aquí, *fracción* denota el segmento de una clase determinada por su relación con la producción social y con la clase como un todo. La fracción hegemónica del capital es aquella que impone la dirección general y el carácter sobre la producción mundial, y condiciona el carácter social, político y cultural de la sociedad capitalista mundial.

La TCC es la nueva clase dirigente mundial. Los teóricos de clase han identificado un círculo interior en la clase capitalista en diversos países que juega un rol integrante y de dirección para la clase dominante como un todo (ver Domhoff 1998; Useem 1984, y Zeitlin y Ratcliff 1988). Transponiendo este análisis al nivel global, sugiero que un círculo interior de la TCC se ha crecientemente organizado —en el Foro Económico Mundial (WEF), por ejemplo, (ver capítulo 3)— y busca asegurar los intereses esenciales de clase de la TCC como un todo. En el nivel de agencia, la TCC, representada por su círculo interior, representantes principales y elementos politizados, es clase consciente. Ésta se ha vuelto consciente de su transnacionalidad⁵. Asimismo, ha estado buscando un proyecto de clase de globalización capitalista, según se refleja en

⁵ Esto fue anotado en 1974 por Barnet y Mueller. Para cuentas desde la boca del caballo, por así decirlo, del pensamiento reflexivo de esta burguesía transnacional, véanse Soros 1998 y Wriston 1992 (Walter Wriston es un antiguo CEO de Citibank y George Soros un especulador de divisas global). Ver también Sklair 2001.

su toma de decisión global y el surgimiento de un aparato de Estado transnacional (TNS, por su nombre en inglés) bajo los auspicios de esta fracción. La TCC está representada por una élite transnacional de clase consciente, formada por un círculo interior de capitalistas transnacionales, con gerentes transnacionales, burócratas, técnicos, ideólogos prominentes e intelectuales al servicio de la TCC. La élite gerencial transnacional, establecida en los centros del capitalismo mundial, está en la cúspide de la Economía global, ejerce autoridad sobre las instituciones globales, y controla las palancas de quienes hacen la política global.

La TCC es cada vez más una clase *en sí* y una *clase para sí*. Es un *manifiesto agente del cambio*. Este punto no puede ser subestimado: corrientes del pensamiento sobre globalización como el libro de Thomas Friedman, *The Lexus and the olive tree*, el cual ve la globalización como un nuevo sistema económico-tecnológico basado en el microchip e impulsado por una "carrera electrónica" de inversionistas financieros, están divorciados de toda agencia o estructuras de poder. Cuando ellos hablan de globalización como una fuerza impersonal, las élites globales buscan materializar el capitalismo global como realidad externa a su propia agencia e intereses. Un enfoque sobre la TCC ilumina la centralidad de agencia para el proceso. Para estar seguro, la dialéctica de la lucha entre las fuerzas sociales desde abajo y las fuerzas sociales desde arriba es la *agencia final* detrás de la globalización, mientras la TCC y las élites globales son sus *agentes directos*, pues ellos han buscado un proyecto de globalización capitalista. Esto es cierto al menos para la juntura histórica momentánea de finales del siglo XX y el naciente XXI, en que la globalización capitalista aumenta el poder relativo del capital global sobre la mano de obra global, al actuar como fuerza centrípeta para la clase capitalista y centrífuga para la clase trabajadora. Elaboremos ahora un poco sobre mi noción de un fraccionamiento de clase nacional/transnacional.

Fraccionamiento de clase nacional/transnacional

Al surgir la corporación transnacional y las élites políticas, el fraccionamiento de clase ocurre a lo largo de un nuevo eje nacional/transnacional. En años recientes, en cada país emergen las fracciones transnacionalizadas o núcleos de grupos dominantes locales. Aquí, la lógica contradictoria de la acumulación nacional y global se expresa en distintos proyectos políticos. Los intereses de las fracciones nacionales de los grupos dominantes radican en la acumulación nacional, incluyendo un juego completo de mecanismos tradicionales de regulación nacionales y proteccionistas, mientras que las fracciones transnacionales encuentran que sus intereses son avanzados a través de en una Economía global en expansión basada en la

liberalización del mercado mundial. Estas dos fracciones han estado emulando por el control de los aparatos del Estado local desde los años 1970, y éste pasa a ser el campo de batalla para la competencia *intragrupos* dominantes orientados nacional y transnacionalmente. Las fracciones transnacionales de las élites y clases capitalistas locales accedieron al poder en las décadas de 1980 y 1990, en países desde Suecia y Nueva Zelanda a India, Brasil, México, Chile, Sudáfrica y otros. Ellas chocaron en su apuesta por la hegemonía con fracciones de clase basadas nacionalmente; capturaron los altos mandos de las legislaturas estatales: ministerios clave y burocracias en los aparatos de hacer política, en especial bancos centrales y finanzas; y ministerios exteriores como ramas gubernamentales clave vinculando a los países a la Economía global. En esa década, los bloques transnacionales se hacen hegemónicos en la mayoría de los países y se dan a la tarea de transformar por completo a sus países, utilizando aparatos estatales nacionales hacia la globalización, y para reestructurarlos e integrarlos en una Economía global, estableciendo en el proceso enlaces formales e informales entre las estructuras de los Estados nacionales y aparatos de TNS. Ellos se proponen desmantelar el viejo Estado-nación de bienestar keynesiano y los proyectos desarrollistas; buscaron la liberalización del mercado mundial, proyectos de integración económica como el Convenio de Libre Comercio de Estados Unidos (Nafta), el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC, por su nombre en inglés) y la Unión Europea (EU), y promovieron una infraestructura supranacional de la Economía global, como la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En cada región del mundo, los Estados, las Economías y los procesos políticos se transnacionalizan e integran bajo la guía de esta nueva élite. En el proceso, aparentes choques entre Estados-nación pueden realmente ser choques entre fracciones nacionales y transnacionales en un escenario globalizado. La penetración de la Economía global y el surgimiento de fracciones transnacionales entre grupos dominantes generan polarización y conflicto entre las fracciones transnacionales y nacionales, y grupos de varios niveles. En los países donde los Estados fueron capturados por las clases populares o fracciones nacionales de grupos locales dominantes (Haití, Nicaragua, Sudáfrica, y en otras partes entre 1970-1990), la élite transnacional ha sido capaz de utilizar el poder estructural de la Economía global para imponer disciplina y minar políticas contrarias a la globalización (Robinson 1996b).

Al ser capturados por grupos transnacionales, los Estados nacionales internalizan las estructuras de autoridad del capitalismo global; lo global es encarnado en las estructuras y procesos sociales locales. El poder disciplinario del capitalismo global cambia el poder real de la formulación de políticas dentro de los Estados nacionales al bloque capitalista global, re-

presentado por grupos locales vinculados a la Economía global. De ahí que la concentración acelerada de capital y poder económico en torno a la TCC tenga grandes efectos sobre los arreglos entre grupos sociales existentes, constelaciones de clase y sistemas políticos en cada país del sistema mundial. El poder económico y político nacional y regional tiende a gravitar hacia nuevos grupos vinculados al capital transnacional y la Economía global, directamente o por su localización en los aparatos estatales locales reorganizados.

La lucha entre fracciones nacionales descendientes de grupos dominantes y fracciones transnacionales ascendientes fue a menudo el telón de fondo para el surgimiento de dinámicas políticas y procesos ideológicos a finales del siglo XX. Tales choques se dieron en distintos lugares, desde contiendas electorales hasta disputas entre asociaciones de negocios nacionales, a veces cruentos, cuerpo a cuerpo, en el partido gobernante. Choques de este tipo hubo detrás de las duras luchas de los años 1990 en el Partido Revolucionario Institucional (PRI), en el poder durante 70 años. Los 'dinosaurios' en las luchas de poder representaban la vieja burguesía y los burócratas estatales, cuyos intereses yacen en la industria mexicana de la sustitución de importaciones versión del capitalismo nacional. Los nuevos tecnócratas, como fracción transnacional de la burguesía mexicana, capturaron el partido y el Estado con la elección de Carlos Salinas de Gortari a la Presidencia (1988). Su gobierno se estableció para dismantelar el viejo sistema capitalista nacional y facilitar una rápida integración en la Economía global.

El surgimiento del capital transnacional precipita a las clases capitalistas nacionales en el vórtice de la Economía global. La globalización crea nuevas formas de alianza de clase transnacional a través de las fronteras, y nuevas formas de divisiones de clase, en forma global y en países, regiones, ciudades y comunidades locales, en formas distintas de las viejas estructuras de clase nacional, y conflictos y alianzas de clase internacional. Los diversos mecanismos que promueven la transnacionalización de grupos capitalistas incluyen desplegar TNC y expandir FDI, fusiones nacionales cruzadas, alianzas estratégicas, interpenetración de capitales, interbloqueo de directorios, subcontratación en todo el mundo, y *outsourcing*, extensión de zonas de libre empresa y demás formas económicas asociadas a la Economía global. Tales nuevas formas para la organización de la producción globalizada son importantes, pues contribuyen al desarrollo de redes mundiales que vinculan a los capitalistas locales entre sí, y generan una identidad de intereses objetivos y panoramas subjetivos entre estos capitalistas, en torno a un proceso de acumulación global (en oposición a local).

Asunto clave respecto al fraccionamiento nacional/transnacional es la relación entre globalización y fraccionamiento tradicional de capital

intergrupos industriales, comerciales y financieros. El eje nacional/transnacional puede verse como una segunda línea divisoria, superpuesta al fraccionamiento tradicional de capital. El capital financiero ciertamente se ha hecho hegemónico, el más móvil y el más desterritorializado. A finales de la década de 1990, unos US\$ 25 trillones/día en moneda se movieron en los mercados financieros globales, y la rotación diaria en los mercados de acciones más grandes sobrepasó el trillón (Harris 1998-99, 23), comparada con un comercio mundial de sólo US\$ 10 mil millones diarios (de suerte que el comercio real fue de sólo 1 por ciento de comercio ficticio). En 1970-1980, el capital financiero determinó los circuitos de acumulación global; el capital en dinero, en vez del de inversión, se tornó regulador del circuito global de producción. Es decir, quienes controlaban el capital financiero pudieron ejercer una decisiva influencia en la estructura de producción y el comercio mundial. Bancos transnacionales, firmas de inversión y bancos centrales mantenían vastas reservas en divisa extranjera y utilizaban varios tipos de moneda en sus transacciones mundiales. Así, hay poco peso para el argumento céntrico Estado-nación de que las dinámicas de la política mundial se modelaban en la lucha por los dólares, yenes o alguna otra hegemonía monetaria, como lo fueron en el período anterior a 1913 ó luego de la Segunda Guerra Mundial. Las TCC y los Estados nacionales adquirieron un interés creado en un sistema monetario global estable. En los primeros períodos, el capital financiero tuvo su base en el Estado-nación, mientras él es ahora transnacional. En palabras de Prabhat Patnaik, "en lugar de varios bloques contendientes de capital financiero, tenemos una entidad gigantesca de la cual los capitales financieros de países específicos son los tantos elementos constitutivos" (1999, 56).

Se ha debatido intensamente sobre qué es lo que cuenta para el desarrollo dramático del sistema financiero mundial y el aparente desacoplamiento del capital financiero del capital productivo, fenómenos sin precedente. Es claro que los fenómenos están vinculados al cambio tecnológico y las posibilidades de la informática. Quizás están asimismo vinculados a ciclos del capitalismo mundial, en especial a lo que se conoce como ondas Kondratieff o los observados ciclos de 50 años en la historia capitalista económica, en que un período de expansión (fase A) es seguida por uno de contracción (fase B). El final de largos ciclos, como el boom de la Segunda Guerra Mundial, está caracterizado por una abundancia de ahorros de capital y superávits de valores acumulados expresados en la hegemonía de capital en dinero y especulación financiera (Arryghy 1994). Pero para los fines de análisis de la TCC, lo importante es que el proceso de globalización afecta al capital productivo y comercial, y por tanto no se puede decir que el fraccionamiento de clase en la globalización esté entre el capital móvil en dinero, de una parte, y el capital productivo, fijo, por la otra (y el

capital comercial en alguna parte entre los dos). Respecto a la creciente globalización del capital comercial, *The Economist* reportó en 1999 que incluso los gigantescos megaminoristas "se han contagiado con la fiebre de la globalización", llegando a involucrarse no sólo en la expansión transnacional por los minoristas individuales sino además en una ola de fusiones y adquisiciones a través de las fronteras (M&A, por su nombre en inglés) (1999, 59). De hecho, el eje nacional/transnacional atraviesa dinero, capital comercial y productivo de modo que los tres se dividen internamente a lo largo del eje (ver Van der Pijl 1998, 53).

Vale la pena anotar que la mayoría de unidades de producción transnacional están simultáneamente involucradas de modo directo o indirecto en las operaciones de capital financiero, productivo y comercial, y en la inversión. El surgimiento de una TCC parece involucrar un mayor grado de integración de capital mediante estas distintas fracciones que lo que lo fue en el caso de los capitalistas nacionales. Examinemos mejor el fenómeno de formación de clase global desde ángulos distintos del análisis de clase tradicional de fracciones, tales como desde los circuitos de acumulación locales *versus* los globales, y aquellos unidos a los intereses de clase nacional o territorial *versus* zonas transnacionales o desterritorializadas. Van der Pijl argumenta que los intereses por el dinero han tendido a manifestarse en liberalismo y cosmopolitismo, mientras que el capital productivo se ha manifiesta históricamente en la planeación local y nacional; de ahí que la transnacionalización haya sido conducida por el capital en dinero (1984, 1989). Este puede haber sido el caso en las primeras épocas del capitalismo, pero claramente central a la globalización ha sido la fragmentación y la descentralización global y dispersa de la producción, posible en parte por una nueva generación de ciencia y tecnología, trayendo consigo la tendencia hacia la disolución de la 'fijeza' en el capital productivo. Como se ha documentado ampliamente, muchas industrias antes basadas nacionalmente (automóviles, electrónica, textiles, computadores e industrias de servicios) hoy están transnacionalizadas por completo (ver Dicken 1998; Howells y Wood 1993; y UNCTAD 1990-2001, *World Investment Report*). Además, el capital en dinero debe 'aterrizar' en producción, lo que es crecientemente temporal y disperso bajo la globalización, en sitios de producción móvil en el mundo, exhibiendo tiempo de rotación acelerada (y de ahí su disminuida fijeza).

Finalmente, no olvidemos que si un conjunto de conflictos se dio entre fracciones de grupos dominantes, otro se dio entre grupos subordinados y clases, a medida que la globalización alteraba sus patrones tradicionales de movilización social, identidad política y subsistencia. Las organizaciones de clase popular y los movimientos sociales básicos se tornaron sitios de lucha *interfracciones*, en tanto la globalización creaba nuevas divisiones y erosionaba

las primeras lealtades e identidades, en particular las construidas en modelos corporativistas de incorporación de clase subordinada, propias del capitalismo nacional en América Latina y otras zonas del Tercer Mundo. Pero la principal contradicción social del capitalismo global aún se da entre las clases dominantes y las subordinadas. Las élites globales persisten en su agenda transnacional en medio de agudas luchas sociales, y múltiples formas de resistencia de los grupos subordinados y también de los grupos dominantes no incluidos en el bloque capitalista global emergente. Estructuras de clases cambiantes, dislocaciones sociales en masa, caída vertical en los niveles de vida, crecientes desigualdades, y aumento de la pobreza relativa y absoluta han sido enfrentadas por miríadas de instancias de organización y resistencia de los sectores populares alrededor del mundo.

Algunos indicadores empíricos de la formación de TCC

¿Son transnacionales los capitalistas sólo en el sentido de que abarcan el globo con su poder económico, o lo son en cuanto empiezan a unirse como burguesía global mediante fusiones corporativas, intereses bancarios y así sucesivamente? Creo que la primera situación es indicativa de una burguesía internacional, mientras la última lo es de una burguesía transnacional. La internacionalización ocurre cuando los capitales nacionales expanden su alcance allende sus fronteras nacionales; la transnacionalización, cuando los capitales nacionales se funden con otros, nacionales, internacionalizantes, en un proceso de interpenetración a través de la frontera que los desincorpora de sus naciones y los localiza en un nuevo espacio supranacional que se abre bajo la Economía global.

Las fronteras de TCC son indeterminadas. Aunque conceptualmente podamos distinguir tal clase, el punto en que las clases nacionales se transforman en clases transnacionales está abierto al debate y depende de los dispositivos que construyamos para definir las bases materiales de las clases transnacionales. La evidencia empírica sobre el surgimiento de TCC incluye despliegue de las TNC, expansión de la FDI, M&A de cruce nacional, alianzas estratégicas y engranajes de directorios transnacionales, además de subcontratación mundial y *outsourcing*, ampliación de zonas de libre comercio y otras nuevas formas económicas asociadas con la Economía global. Tales modos de organizar la producción globalizada son importantes porque, como se dijo, contribuyen a desarrollar redes mundiales que vinculan a los capitalistas mundiales entre sí, y generan identidad de intereses objetivos y mirada subjetiva entre estos capitalistas, en torno a un proceso de acumulación global (en oposición a local). Ellos, por tanto, funcionan como mecanismos integradores en la formación de TCC y obran

para cambiar el *locus* de la formación de clase de un espacio nacional a un espacio transnacional emergente.

En el capítulo 1 ofrecí cierta evidencia inicial sobre globalización económica, enfocada sobre FDI global y patrones comerciales. Aquí doy otra, empírica, sobre el proceso de interpenetración de capital transnacional, que constituye material base para la formación de TCC. Permítanme indicar ahora que los datos empíricos que presento abajo no prueban la existencia de una TCC. En cambio, apuntan a marcadores que sugieren con fuerza que el proceso de formación de clase transnacional está sucediendo entre los capitalistas. El estudio de la formación de TCC requiere una investigación continuada, metodológica, diversa, como parte de la agenda de investigación más amplia sobre la globalización y los procesos transnacionales. Mientras los datos presentados abajo sobre directorios de TNC engranados internacionalmente y M&A a través de las fronteras pueden constituir indicadores *directos*, el resto son *indirectos* o periféricos, sobre cuya base infero un subyacente proceso formativo de TCC.

Despliegue de TNC

Indicador clave del surgimiento de TCC y sus agentes es la proliferación de TNC. Ha habido una abundante investigación sobre las TNC en décadas recientes, incluyendo un cuerpo de literatura rápidamente en expansión acerca del notable crecimiento de TNC en el mundo, y el rango, tamaño e impacto de sus actividades (ver Barnett y Mueller 1974; Dunning 1992-1997, Hymer 1979; Letto-Gillies 2002; Kindelberger 1969; y Kortén 1995). Las TNC juegan un papel integrador clave; al mismo tiempo, sus actividades involucran la dispersión de producción, y procesos laborales y estructuras organizativas en el mundo. Las TNC abarcan los circuitos transnacionalizados de capital y los organizan. Aquí se definen como firmas con oficinas principales en más de tres países, lo que las distingue de las corporaciones multinacionales. La capacidad de las TNC para planear, organizar, coordinar y controlar actividades en los países las hace agentes centrales de la globalización y los procesos transnacionales; son la forma institucional como se organiza la acumulación de capital global, la materialización del capital transnacional. La actividad de una TNC es capitalista transnacional; si no un indicador en el sentido metodológico estricto de la formación de TCC, es un poderoso marcador. Las TNC constituyen un agente integrador mayor en la creación de estructuras sociales transnacionales.

El número de TNC aumentó de 7.000 en 1970 a 37.000 en 1993; a 53.000 en 1998, y a más de 60.000 en 2000, según UNCTAD (1999, 3, y 2001, *World Investment Report*, 1; ver también Castells 2000, 251-52). Estas TNC dan cuenta de unas dos terceras partes del comercio mundial.

Asimismo, la participación del PIB Mundial controlado por las TNC creció de 17 por ciento, a mediados de los años 1960, a 24 en 1984, y a casi 33 en 1995 (UNCTAD 1996, 3). En 2000, unos 800.000 afiliados de TNC produjeron bienes y servicios por un valor estimado de US\$ 7 trillones (UNCTAD 2001, *World Investment Report*, 1). El valor global de las ventas TNC subió de US\$ 2,5 trillones en 1982 a US\$ 5,4 trillones en 1990, y a US\$ 15,7 trillones en 2000, y se estimó que en 2000 las filiales extranjeras corporativas tenían activos valuados en US\$ 21,1 trillones (B 2001, *World Investment Report*, 2). Sería erróneo tomar el tamaño de una empresa que cruza la frontera como una medida de transnacionalización. En realidad, según lo anota UNCTAD, "a pesar de la prominencia de las 100 del *tope* más alto (en términos de tamaño), el universo de TNC es bastante diverso e incluye un creciente número de empresas pequeñas y medianas. Las TNC de países de Europa Central y Oriental apenas empiezan a ocuparse de la producción internacional y las grandes TNC establecidas en el mundo en desarrollo" (*World Investment Report*, 2000, 101).

Desde la última década de 1990, la UNCTAD construye un índice de transnacionalidad que clasifica las principales TNC del mundo, según tres relaciones: activos en el exterior a activos totales, ventas al exterior a ventas totales, y empleo en el exterior a total de empleo. Una compañía asciende de 0 a 100 en tanto se hace más transnacional, es decir, más extendida por el mundo. Así, un puntaje de transnacionalidad de 50 significaría que la mitad de los activos de la compañía, las ventas y la lista de empleados son extranjeros. Según el índice, las 25 TNC más grandes marcaron una media de transnacionalidad de 59,9. La Swiss Electronic Corporation ABB logró un puntaje de 94,1; BMW, 60,9; Ford Motor Company, 36,1; General Electric, 36,7; IBM, 53,7; Mannesmann, 48,9; Nestlé, 95,2; y Siemens, 56,8 (UNCTAD 2001, *World Investment Report*, 6). "El grado de transnacionalización aumentó para las primeras 50 TNC y para las primeras 25: de 37 por ciento en 1998 a 39 en 1999 en el caso de los primeros; y del 26 por ciento al 32 en el caso de los últimos", reportó UNCTAD. "La transnacionalidad de las primeras 100 TNC permaneció bastante estable en un alto nivel (53 por ciento)" UNCTAD 2001, *World Investment Report*, 5).

Mientras las principales TNC emplearon *directamente* 70 millones de trabajadores en el mundo, éstos generaron una tercera parte de la producción total privada del globo (Castells 2000, 251). Las firmas locales se incorporan en la estructura corporativa transnacional por un atavío de mecanismos involucrados en actividad FDI y TNC, incluyendo fusiones, contratación y acuerdos de *outsourcing*, transacciones locales, etcétera. Aunque el punto no se puede seguir aquí, anotamos que el despliegue de redes TNC fomenta la formación de clase trabajadora transnacional, al igual que la formación de TCC. "La fuerza laboral localizada en diversos países de

pende de la división del trabajo entre las distintas funciones y estrategias de estas redes multinacionales”, observa Manuel Castells. “De modo que la mayoría de la fuerza laboral no circula en la red sino que resulta dependiente de la función, evolución y conducta de otros segmentos de la red. Esto deriva en un proceso jerárquico, de segmentada interdependencia de la fuerza laboral, bajo el impulso de movimientos despiadados por firmas en los circuitos de sus redes globales” (2000, 251-52).

Muy importante: hay un alto grado de inversión cruzada entre TNC en los mayores países capitalistas (Dicken 1998, 45-46; Kang y Johansson 2000, 17), lo que indica alto grado de interpenetración de capitales ‘nacionales’ en el proceso de expansión TNC. El mundo en desarrollo absorbió cuatro quintas partes de FDI antes de la Segunda Guerra Mundial a través de las viejas “esferas de influencia” coloniales en la estructura del orden mundial. Pero la mayoría de los flujos de FDI de 1960-1980 se dio entre regiones del centro. Peter Dicken observa que no sólo la población mundial de TNC crece muy rápido sino que además “ha existido un marcado aumento en la diversidad geográfica de sus orígenes, en formas que cortan transversalmente la vieja división internacional del trabajo [...] virtualmente, todas las Economías desarrolladas tienen inversión sustancial directa hacia afuera y hacia adentro [...] Lo que implican estos patrones es un alto grado de *inversión cruzada* entre las Economías desarrolladas de mercado” (1998, 45-46). Esto es importante porque el primer patrón de expansión corporativa internacional revela una situación en que el núcleo de las burguesías *nacionales* estuvo en rivalidad, mientras el último refleja un mecanismo clave en la transnacionalización de estas burguesías ‘nacionales’.

M&A a través de la frontera

Hasta los años 1980, la mayor parte de la actividad de fusiones y adquisiciones transfronterizas (M&A por su nombre en inglés) ocurrió dentro de límites nacionales, pero desde entonces M&A a través de la frontera han llegado a ser uno de los medios más importantes para que las firmas expandan transnacionalmente sus actividades (Dicken 1998, 222; Kang y Johansson 2000), y son un mecanismo esencial de transnacionalización. M&A son un medio para la concentración de capital, lo que ocurre cuando una empresa adquiere el control sobre la totalidad o una parte notable del negocio de otra. *A través de la frontera* en el caso de fusiones significa la integración de capitales de al menos dos países. Cuando se refiere a una adquisición, denota que cierta firma se incorpora a una compañía extranjera con sus empleados, gerentes e intereses ‘nacionales’. Algunas adquisiciones transfronterizas implican la fusión de TNC, pero muchas llevan a la

adquisición de compañías nacionales por TNC, lo que conduce a las fuerzas sociales locales a un proceso de transnacionalización.

Concentración y centralización de capital son una tendencia básica de acumulación bajo el capitalismo, como parte del proceso de desarrollo capitalista, y es un aspecto integral en el comienzo de la formación de clase nacional y el surgimiento de las burguesías nacionales. La gran ola de fusión en el temprano siglo XX barrió en cada país capitalista avanzado y fue vista entonces como representación de una realidad capitalista cualitativamente nueva, resultando en la concentración y centralización de capitales *nacionales*, conglomerados nacionales de capital cada vez más centralizados que competían con rivales extranjeros. Entre un 25 y un 33 por ciento de los activos de capital estadounidenses se consolidaron en fusiones sólo hacia 1898-1902. La fusión gigante de ese período, la formación de U.S. Steel (1901) bajo la guía financiera del banco Morgan, fusionó 165 compañías separadas (Foster 2002, 5). Fuera de esa ola primaria de fusiones, la edad del capitalismo competitivo dio vía a otra edad, corporativa o monopólica, caracterizada por la consolidación de corporaciones nacionales y el surgimiento de poderosas clases capitalistas nacionales. La concentración *transnacional* de capital mediante las M&A globales tiene una importancia similar para la formación de clase transnacional y el surgimiento de una burguesía transnacional.

El valor de M&A transfronterizas fue más bien insignificante en 1980, apenas US\$ 6 mil millones, pero en 1991-1998 creció a una asombrosa cifra de seis veces su valor, de US\$ 85 mil millones a US\$ 558 mil millones, según un informe de OECD. Luego sobrepasó US\$ 1 trillón en 1999 (Renner 2000, 1; Thompson Financial Securities Data 2000, 1), como se ve en la Figura 2.1. El número de tratos de M&A interfronterizos saltó de un mero 14 en 1980 a 510 en 1985; 3.516 en 1990; 6.571 en 1995; y 9.655 en 1999 (Thompson Financial Security Data 2000). Tal M&A “debe quedar ahora incluida entre los mecanismos fundamentales de la globalización industrial” (Informe OECD), e incluye “una explosión en, y ensanche geográfico, del número y valor de las megafusiones” entre las muy conocidas TNC (Kang y Johansson 2000, 6).

M&A a través de la frontera involucra sectores muy globalizados de la Economía mundial –telecomunicaciones, finanzas, automóviles– y megaminoristas, compañías que negocian artículos primarios, petróleo, agricultura, alimentos, productos químicos y farmacéuticos, acero y servicios, desde entretenimiento y televisión hasta firmas legales, seguros, dirección y servicios públicos. Aunque se concentra en Norte América y Europa, las fusiones incluyeron también una creciente participación de capitales de Asia, América Latina y otras regiones. Los países en desarrollo respondieron con el 27 por ciento de la actividad M&A en 1991-1998, y las firmas de los mismos

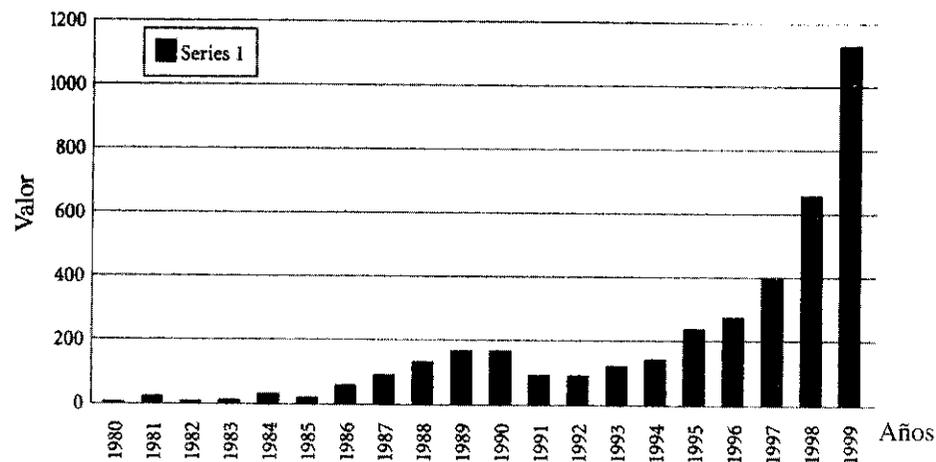


Fig. 2.1 Fusiones interfronterizas, 1980-1999 (dólares de 1998)

Fuente: Adaptado de Thomas Financial Security Data 2000, y de UNCTAD 1983-2000, *World Investment Report*.

países en desarrollo con un 11 de salidas de M&A transfronterizas en el mismo período (Kang y Johansson, 2000, 11-12). Además, la global M&A también creció en tamaño en el período al quintuplicarse, pasando de 21 a 104 millones (Kang y Johansson 2000, 7). La ola de fusión transnacional involucra tres tipos: *horizontales*, unión de dos o más compañías competidoras en el mismo mercado (ejemplo, dos fabricantes de automóviles o cadenas minoristas); *verticales*, al unir compañías en diferentes etapas de la misma cadena productiva o compañías previamente en una relación comprador-vendedor (ejemplo, mineral de hierro y acero); y de *conglomerado*, unión de compañías industriales no relacionadas (ejemplo, negocios agrícolas y productos farmacéuticos) (Du Boff y Herman 2001, 16).

Un M&A transnacional juega un rol dominante en incrementar los flujos de FDI. El valor de M&A transfronterizo respecto del FDI mundial se elevó de 53,7 por ciento en 1991 a 85,3 en 1997 (Kang y Johansson 2000, 14); es decir, justo sobre cuatro quintas partes de FDI estaba M&A en 1997, con el resto orientado a nuevas inversiones. Del total de US\$ 520 mil millones que fluyeron a Estados Unidos como FDI en 1991-1998, un total de 85,7 por ciento tomó la forma de M&A (Kang and Johansson 2000, 17). Lejos de ser capital 'extranjero' establecido en territorio estadounidense, al lado de capital 'norteamericano', el influjo de FDI fue una actividad económica globalizante dentro de Estados Unidos y en el proceso de transnacionalizar la estructura de clase. Algunas de las más grandes M&A en las postrimerías de los años 1990: British Telecom y MCI (Telecomuni-

caciones), Daimler-Benz y Chrysler (automóviles), Dupont and Herberts (productos químicos y plásticos), Alcatel and Motorola (equipos de telecomunicaciones) y las posteriores adquisiciones de DSC Communications por Alcatel; MCA por Seagram, que también compró Vivendi en 2000 (entretenimiento); Marion Merrel Dow por Hoechst (productos farmacéuticos), Astra (con base en Suecia) por el Grupo Zeneca Plc (con base en el Reino Unido) (Kang and Johansson 2000, 8; UNCTAD 2000, *Research Note*, 12), cambiado a AstraZeneca (productos farmacéuticos).

A medida que el proceso se profundiza, el capital transnacional gana control creciente sobre cada sector de la Economía global, y se acentúa la formación de clase transnacional. "Mediante fusiones internacionales, la nacionalidad de las firmas se hace más vaga", concluye el informe de OECD sobre M&A transnacional. "Las firmas multinacionales están más libres que nunca, y expresiones como *país hogar* y *país huésped* carecen de significado. Las propias firmas tienen sedes y empleados en diversos países, sirven a muchos mercados nacionales y compran suministros y componentes en todo el mundo. Manifiestan menos lealtad por países en particular y un acrecentado resentimiento hacia las reglamentaciones y restricciones a nivel de país que puedan obstaculizar sus actividades" (Kang y Johansson 2000, 37-38).

En un informe sobre las implicaciones para la estructura de gobierno corporativo de las M&A a través de la frontera, Lucy Alexander y Sigrud Esser (2000) observan que las "fusiones y adquisiciones crecieron explosivamente en 1980-1990" (4). Afirman que la ola de M&A de finales del siglo XX es diferente de las primeras, en que aquella fue "impulsada por presiones de competitividad global" y "facilitada por la desregulación y creciente liberalización mundial de los mercados" (4). M&A transfronteriza debe establecer estructuras de gobernabilidad en dos o más jurisdicciones legales y reglamentarias, incrementando la presión por una estructura supranacional, reglamentaria y legal, para la Economía global (ver capítulo 3). Sin embargo, las firmas transnacionales pueden tomar ventaja de varias jurisdicciones estatales diferentes —escogiendo, valga decir, entre ambiente tributario favorable y mejor acceso a capital— al decidir, por ejemplo, dónde incorporar oficinas principales y establecer diversas operaciones. "Una fusión transfronteriza provee a las compañías de una excelente oportunidad para visitar estructuras de gobernabilidad establecida y para escoger lo mejor de ambos mundos", explica Ralph Arnold, ejecutivo de Aventis, compañía transnacional de productos farmacéuticos formada de la fusión de la firma alemana Hoechst y la francesa Rhone-Poulenc. "Eso es exactamente lo que tratamos de hacer con Aventis" (transcrito en Alexander y Esser 2000, 11).

La Junta de Conferencia, destacada asociación comercial global de firmas mundiales que reúne a ejecutivos sénior de las mayores TNC, en un

Tabla 2.1. Muestreo de M&A Cross-Border, 1998-2000 (en mil millones de \$)

Año	Valor	Compañía adquirente	País de domicilio	Clase de industria	Compañía adquirida	Economía del huésped
1999	60	Vodafone Group	Reino Unido	Telecomunicaciones	Air Touch	EU
1999	35	Zeneca	Reino Unido	Prod. Farmacéuticos	Astra AB	Suecia
1998	41	Daimler Benz	Alemania	Vehículos de motor	Chrysler	EU
1999	13	Repsol	España	Petróleo y gas	YPF S.A.	Argentina
1999	22	Rhone-Poulenc	Francia	Productor Químicos	Hoechst AG	Alemania
1998	48	British Petroleum	Reino Unido	Petróleo y gas	Amoco	EU
1999	8	Japan Tobacco	Japón	Tabaco	RJ Reynolds	Países Bajos
1999	8	Mannesmann	Alemania	Metales	Olivetti-Telcom	Italia
1999	10	ABB AG	Suiza	Electrónica	ABB AG	Suecia
1999	13	Scottish Power	Reino Unido	Servicios públicos	PacificCorp	EU
2000	183	Vodafone	Reino Unido	Telecomunicaciones	Mannesmann	Alemania

Fuentes: para 1998 y 1999, UNCTAD, 2000, *World Investment Report*; para 2000, Du Boff y Herman 2001, 19.

informe basado en entrevistas con ejecutivos sénior de compañías que han sobrellevado M&A transfronteriza, anota que “la mayoría de las juntas de fusión están formadas por la combinación de directores de las dos juntas anteriores. Sobre todo en “fusiones de iguales”, con frecuencia se hacen esfuerzos para que la nueva junta sea lo más equilibrada posible entre las dos organizaciones” (Alexander y Esser 2000, 14). En el caso de Aventis, la nueva junta estuvo compuesta por dos gerentes de Hoechst y dos de Rhone-Poulenc, con un CEO (presidente) alemán. Obvio, los M&A a través de las fronteras impulsan la transnacionalización de directorados corporativos. La Tabla 2.1 presenta un muestreo de las mayores fusiones transfronterizas 1998-2000.

Mi teoría sobre capitalismo global no afirma que la competencia y el conflicto entre capitalistas desaparezcan en la globalización. La noción de cooperación pacífica entre capitales mundiales es la tesis del “superimperialismo” de Carlos Kautsky, socialista de comienzos del siglo XX. Mi teoría difiere mucho de ésta en formas que no abordo aquí excepto

para señalar que la competencia impulsa la dinámica capitalista y seguirá así. Es claro que las crecientes presiones competitivas impulsan la ola de las M&A transfronterizas. La competencia es tan feroz como jamás lo fue bajo el capitalismo, pero las presiones competitivas de la Economía global, en las que los capitalistas requieren una ventaja competitiva en los mercados alrededor del mundo, están conduciendo a los capitalistas a fusiones, adquisiciones y acuerdos de cooperación con los grupos capitalistas alrededor del mundo. Incluso en compañías e industrias menores, la vía de fusión doméstica pudiera haberse agotado. Llevada por las presiones estructurales de la globalización para acceder a recursos o asegurar un pie firme en nuevos mercados, de cara a la liberalización global, los capitalistas que buscan éxito en la Economía mundial deben luchar. Las compañías ahora requieren capital substancial para sostenerse tecnológicamente y asegurar su presencia en el mercado mundial.

Resultado: concentración *transnacional* y centralización de capital, o sea, una mayor centralidad del capital transnacional con respecto al sistema capitalista mundial. En este orden, la política simula menor competencia entre grupos capitalistas locales, expresados otrora como rivalidades estatales, puesto que aquéllos volvieron a sus Estados para participar en la adquisición de una ventaja competitiva sobre iguales de otras naciones. Los conglomerados transnacionales compiten ahora entre sí, pueden y vuelven a los Estados en busca de ventajas, y los Estados se abruma bajo la presión capitalista transnacional. Esta nueva situación en que los Estados están sujetos a múltiples presiones de grupos de capitalistas rivales que ahora son transnacionales, así como también de los capitales regionales y nacionales, y de los electorados y demás constituyentes, pueden conducir a una dinámica política desconcertante, contribuyendo a la crisis de legitimidad estatal.

La transnacionalidad engrana los directorios TNC

Crecientemente, estratos líderes entre la TCC logran posiciones de engranaje en la estructura corporativa global, situación paralela a una del período anterior, cuando el surgimiento de las burguesías locales involucraban directorios nacionales que congelaron los vínculos objetivos y la identidad subjetiva de la burguesa local, como se documenta en la abundante literatura de sociología política sobre las élites nacionales, bloques regentes y demás (ver Domhoff 1998; Dye 1986; Mills 1959 y Useem 1984). La estructura de propiedad corporativa transnacional y de control, que incluye afiliación cruzada corporativa transnacional, es un área madura para la investigación. El Grupo LexisNexis (2002), por ejemplo, publica un directorio de ocho volúmenes, 20 mil páginas “quién es dueño de quién” de compañías públicas y privadas.

Ojeando esta información, uno se sorprende ante las aparentemente interminables afiliaciones cruzadas de redes. Explorar y analizar la estructura TCC es una tarea de investigación que apenas empieza.

La Junta de Conferencia produjo un estudio (1999) para determinar el grado en que la membresía de firmas desarrollaba juntas de engranaje transnacional de directores. Incluyó afiliados TNC de 16 países (Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Francia, Alemania, Japón, Corea, México, Singapur, Sudáfrica, España, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos). Según los hallazgos, el porcentaje de compañías con directores no nacionales aumentó de 39 a 60 por ciento en 1995-1998, y aquellas con tres o más directores no nacionales (dada una junta de tamaño medio de 10 directores) aumentó de 11 a 23 por ciento (Alexander y Esser 1999, 5). Mientras el 58 por ciento de las firmas de países OECD tenían directores no nacionales, un 67 de las firmas de países no OECD los tenían, incluyendo porcentajes de 60 firmas norteamericanas, 44 de firmas Asia/Pacífico, 43 de firmas latinoamericanas, 71 de firmas europeas y 100 de firmas africanas (Sudáfrica fue el único país del continente africano en el estudio). “La investigación encontró que la mayoría de los directores no nacionales se reclutó en los últimos tres años”, dice el informe. “Dado que el número de directores ha disminuido, esto sugiere que los directores no nacionales ganan un rol influyente en las salas de las juntas en el mundo” (Alexander y Esser 1999, 6). Y continúa: “La junta global de directores es necesaria para administrar los riesgos y retribuciones de la globalización” (9) y —haciendo eco a una conclusión similar del estudio OECD sobre M&A transfronterizo, discutido arriba— que las nuevas estructuras económicas globalizadas y reguladoras “proveen seguridad legal adicional para el comercio internacional, transformando compañías en entidades transnacionales sin una identificación diferente local. Cada vez más, el personal y la dirección se globalizan tanto como su base de negocios (ellos son ciudadanos globales con raíces locales alrededor del mundo)” (10).

Debe recordarse —este es el caso para la actividad M&A transfronteriza— que la típica TNC, que transnacionaliza su junta de directores, está a la vez engranada con otras TNC de su país de origen o de otros, y se compromete en varias alianzas estratégicas y de colaboración informal, y subcontratos con terceras firmas (ver abajo). En adición, cada miembro de junta de una TNC preside otras. Así, la creciente participación de miembros de juntas no nacionales es sólo una pequeña parte del engranaje transnacional de juntas corporativas. Deutsche Telekom, firma de telecomunicaciones alemana, es un ejemplo. Antes, una compañía pública fue privatizada en 1996, y el Estado alemán aún es dueña del 50 por ciento de sus activos. Registrada en las bolsas de valores estadounidense, euro-

pea y asiática, y con inversionistas de todo el mundo (la junta incluye un miembro de cada uno de Estados Unidos, Austria, Bélgica y Francia), en 1998 la compañía formó una alianza con France Telecom mediante la cual ambas adquirieron un 10 por ciento de Sprint, red domiciliada en Estados Unidos (Alexander y Esser 1999, 17). Así, lo que parece ser una compañía alemana, tiene una estructura de propiedad y dirección que inevitablemente la integra a redes corporativas globales.

Mientras el informe de la Junta de Conferencia halló que entre compañías con directores no nacionales la manufactura es el sector más globalizado, con un 82 por ciento de compañías presentes en directores no nacionales, seguida por los servicios no financieros, con un 61 por ciento (Alexander y Esser 1999, 5), un número creciente de estudios sobre directorios entrelazados transnacionalmente halló que el fenómeno se extendió por todos los sectores (ver Mahoney 1999). Meindert Fennema identificó para comienzos de los años 1980 una red internacional de directorios ligados entre firmas líderes, bancarias e industriales (1982). Hace poco, Allen Berger y sus colegas encontraron notorios incrementos en M&A entre las firmas financieras al final del siglo XX, al compás con la globalización de los centros de producción, comercio y otros servicios, en parte en respuesta a la demanda de servicios financieros que esta globalización genera (Berger y otros, 2000).

Alianzas estratégicas

Sin embargo, otro mecanismo resultante en la interpenetración de capitales *interpaíses* son las alianzas estratégicas transnacionales *interTNC*, y estas alianzas han experimentado un extraordinario incremento. Aquellas alianzas abarcan un amplio rango de vinculaciones entre firmas carentes de fusiones o adquisiciones inmediatas, incluyendo sociedades de participación, inversiones patrimoniales minoritarias, permutas patrimoniales, investigación y desarrollo conjunto, producción y mercadeo, tecnología, convenios a largo plazo, y distribución y servicios compartidos. Según otro informe OECD, esas alianzas estratégicas transnacionales entre firmas de dos o más países se multiplicaron por cinco en 1989-99, y “éstas tienden a ser mayores que las anteriores alianzas en términos de escala y valor” (Kang y Sakai 2000, 5). Mientras la mayoría de tales alianzas estratégicas se dio entre firmas de países OECD, en los años 1990 hubo una oleada en actividades de alianza con países no OECD de Asia, además de América Latina. Las alianzas se formaron entre un amplio rango de sectores, de productos químicos y farmacéuticos a computadores y equipo electrónico, y servicios financieros y comerciales. Alrededor de la mitad de las alianzas fue de sociedades en participación: dos o más firmas invirtieron su capital en ope-

raciones compartidas, desarrollando por tanto medidas de integración orgánica más allá de la cooperación en condiciones de igualdad.

Al igual que M&A, las alianzas estratégicas están impulsadas por la competencia global, que aumenta la necesidad de que las firmas logren Economías globales de escala, flexibilidad estratégica, ventajas de mercado, etcétera. En cuanto a M&A, el patrón de alianzas estratégicas en el mundo, en las últimas décadas, no ha sido una en la que los bloques 'nacionales' de capital hayan formado alianzas entre ellos mismos, contra otros bloques nacionales de capitales. Más bien, los conglomerados oligopolistas que reúnen los grupos capitalistas de numerosos países y regiones compiten juntos en la Economía global. "Las alianzas estratégicas se consideran ahora como un poderoso mecanismo para combinar la competencia y la cooperación, y para la reestructuración industrial sobre una base global", observa el informe OECD. "La formación de alianzas transfronterizas sigue ejerciendo presiones competitivas desde los mercados globales más integrados" (Kang y Sakai 2000, 6). Es diciente el hecho de que, mientras las alianzas estratégicas doméstica y transnacional se multiplicaron por seis veces en el período 1989-1999, más de dos tercios de las nuevas alianzas se hicieron *a través* de las fronteras, en vez que *dentro* de los países. "En cada año de la década 1990, las sociedades internacionales vinculando firmas de diferentes Economías nacionales son la mayoría de estas alianzas", anota el informe. "Las alianzas estratégicas internacionales respondieron por el 66 por ciento de todas (en números, 62.000) en 1990-1999. En promedio, hay alrededor de dos alianzas estratégicas internacionales por cada sociedad doméstica, reflejo de que la globalización es una motivación primaria para alianzas" (Kang y Sakai 2000, 7).

Ejemplos típicos de alianzas estratégicas transnacionales entre las mayores TNC incluyen la sociedad Du Pont-Sony para desarrollar dispositivos de almacenamiento de memoria óptica; la unión Motorola-Toshiba, lo mismo, en procesos de microprocesadores; General Motors-Hitachi, también, en componentes electrónicos de automóvil; la sociedad en participación Fujitsu-Siemens, para la manufactura y venta de productos de computador; y la alianza de "un solo mundo", de American Airways, British Airways, Canadian Airways, Cathay Pacific, Iberia, JAI, Quantas y US Airways, para servir conjuntamente rutas aéreas globales. La industria automotriz provee un caso de estudio de la tendencia a las alianzas transnacionales entre las industrias, en las que recientemente hubo unas 100 nuevas alianzas/año. Cerca del 80 por ciento de las existentes en 1999 fueron alianzas transfronterizas, la mayoría para manufacturación conjunta, indicativas del alto grado de globalización del sector (Kang y Sakai 2000, 24). Ford mantiene un patrimonio minoritario (25 por ciento) en Mazda desde 1979, pero aumentó esa propiedad al 33,4 en 1996. General Motors

e Isuzu se unieron en 1971, y la alianza General Motors-Suzuki se hizo en 1981. Renault y Nissan se aliaron para que Renault utilizara una fábrica de Nissan en México y produjera su propio modelo. En 2000, Mazda comenzó a ensamblar un modelo Ford. Daimler-Chrysler y Mitsubishi se aliaron de modo similar. En 1999, las firmas rusas realizaron ocho alianzas con socios occidentales (General Motors, Ford, Renault y Volvo). También en 1999, firmas chinas establecieron por lo menos 13 alianzas internacionales. Daimler-Chrysler, Ford, Honda y Volkswagen se aliaron en 1999 para desarrollar en conjunto celdas de combustible (Kang y Sakai 2000, 24-27). Al analizar la creciente integración global de la industria automotriz, Nam-Hoon Kang y Sara Johansson observan: "La ola de fusiones afecta toda la industria automotriz: las compañías automotor, proveedores de componentes y sectores al por menor, y en un alto grado ocurren traspasando las fronteras nacionales".

Grazia Ietto-Gillies demuestra en su estudio 2002 sobre TNC y globalización de qué manera las alianzas intrafirmas a través de las fronteras nacionales han escalado durante los últimos años en la medida en que los vínculos internos se han profundizado en diversas partes de una misma operación empresarial a través de los países, como parte y parcela de la reestructuración de la producción mundial a lo largo de las líneas de la acumulación flexible. Resultado: una red cada vez más densa de redes corporativas transnacionales, como un mecanismo núcleo de integración en la Economía global emergente. Ietto-Gillies dice que "las sociedades entre firmas ejercen una fuerte función de integración a través de las fronteras" y "aún más determinante es el papel integrador de los circuitos nacionales a través de los que las TNC adquieren importancia" (35). Un ejemplo: en septiembre de 2002, General Motors y la automotriz rusa Avtovaz inauguraron una planta de US\$ 340 millones en Togliatti (Rusia) para producir en conjunto un nuevo vehículo deportivo, el Chevrolet Niva (Daniszewski 2002), evento bastante significativo porque General Motors aportó el 41,5 por ciento del capital de riesgo, un 41,5 Avtovaz, y un 17 aportado por el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, que atrajo bajo sus alas inversionistas de varios países europeos. Los vehículos serían comercializados en Rusia, Europa, Oriente Medio, Asia Oriental y América Latina. Por lo tanto, la propiedad y el mercadeo estaban totalmente transnacionalizados, incluyendo formas no necesariamente evidentes. Por ejemplo, la General Motors misma es propiedad parcial de inversionistas japoneses y europeos, quines a su vez son inversionistas indirectos de la planta rusa. Además, las operaciones de mercadeo en Europa, Oriente Medio, Asia y América Latina se apoyarían en los capitalistas comerciales locales, productores de partes y así sucesivamente.

La reorganización de la producción a lo largo del modelo de líneas flexibles ha sido central para la globalización de mediados de la década

1970 en adelante, como se ha visto. Un cúmulo de estudios han examinado esta nueva estructura de red de capitalismo global (ver Castells 2000; Dicken 1998; y Ietto-Gillies 2002), caracterizada por la casualización de la mano de obra y estructuras menos jerárquicas organizadas horizontalmente entre firmas. Pero lo que más debe interesarnos para el propósito de este estudio es el despliegue de los diversos arreglos colaboradores y las sociedades entre firmas, porque aquéllos constituyen un mecanismo mayor de integración de clases a través de las fronteras nacionales. Ietto-Gillies dice que las fronteras de las empresas capitalistas se han hecho 'borrosas', dando la idea de que las fronteras interempresariales no son indeterminadas y nebulosas simplemente, sino que se han vuelto más flexibles y expansivas en varias dimensiones. La "la borrosidad de las fronteras puede en realidad tener dimensiones *locacionales, organizacionales o de propietario/propiiedad de activos*" (2002, 41-42).

Cuando Ietto-Gillies dice que la estructura corporativa transnacional se caracteriza por una borrosidad *locacional* se refiere al cambiante, indeterminado, y ubicaciones multinacionales de las actividades de producción, fuerza de trabajo y clientes. La *borrosidad* organizacional se refiere a las fronteras indeterminadas entre una firma y su fuerza de trabajo, dada la propagación del *outsourcing*, la subcontratación, mano de obra subcontratada y trabajo domiciliario. Y borrosidad de *propietario/propiiedad de activos* se refiere a que, de modo creciente, las compañías logran controlar las fábricas y se involucran en actividades de producción descentralizadas y extensas, vía propiedad parcial o plena, o mediante nuevos complejos arreglos de cooperación. Todo esto para decir que si a mediados del siglo XX, dónde estaba localizada una firma, a quién ella empleaba, quién estaba encargado, quién la poseía, y quién controlaba el proceso de producción era algo razonablemente claro, desde el siglo XXI, esto desde ningún modo es así. Nuestro interés en el fenómeno de *borrosidad* debe quedar razonablemente claro: las fronteras de propiedad nacional, locacional y organizacional que anteriormente demarcaban grupos de clase se han vuelto cada vez más borrosas, y las cadenas de producción transnacional proveen una base material más expansiva y fluida para la integración transnacional de grupos de clase. Es más, lo que pudiera parecer local o nacional se integra a menudo con redes transnacionales en miríadas de formas.

Nuevos ordenamientos económicos mundiales

El fenomenal despliegue desde finales del 70 de distintos ordenamientos económicos, como *outsourcing*, subcontratación, alianzas intercorporativas transnacionales, acuerdos de licenciamiento, representación local y demás, hacen paralela la proliferación de FDI, M&A, directo-

rios transnacionalmente interconectados y alianzas estratégicas, y ponen en evidencia otro importante aspecto del vínculo internacional del capital. Estos ordenamientos resultan en enormes redes y complejos circuitos transnacionales de producción de integración vertical y horizontal a través del globo. Dice Dicken (1998, 223):

Las TNC se interconectan también por intermedio de circuitos *externos* de relaciones en una miríada de otras firmas: transnacionales y domésticas, grandes y pequeñas, públicas y privadas. De estas interconexiones, por ejemplo, una firma muy pequeña puede unirse directamente a una red de producción mundial, mientras la mayoría de las firmas pequeñas sirven solamente a un área geográfica muy restringida. Tales interrelaciones entre firmas de diferentes tamaños y tipos sobrepasan permanentemente las fronteras nacionales para crear un sistema de relaciones *geográficamente anidadas desde escalas locales hasta globales* [...] Existe, en realidad, una desconcertante variedad de relaciones interorganizacionales *colaboradoras*. Estas son frecuentemente multilaterales más que bilaterales, polígamas en lugar de monógamas.

Lo que esto indica es la permanente interpenetración en múltiples niveles de capital en todo el mundo, organizado alrededor del capital transnacional y las gigantes TNC. Para reiterar: es extremadamente difícil separar los circuitos locales de producción y distribución de los circuitos globalizados que dictan los términos y los patrones de acumulación en el globo, aun cuando en apariencia dan la engañosa impresión de que el capital local conserva su autonomía. Los capitales locales y nacionales se enfrentan a la compulsión para 'deslocalizarse' y unirse al capital hegemónico transnacional si han de sobrevivir. Al tiempo que los circuitos globales absorben a los circuitos locales mediante numerosos mecanismos y arreglos, los capitalistas locales que administran los circuitos son integrados al proceso transnacional de formación de clase.

Los distintos ordenamientos económicos en la Economía global han sido asociados con la transición, discutida en el Capítulo 1, del régimen fordista de acumulación a un nuevo régimen 'flexible' posfordista. Como muchos lo notan, las estructuras de propiedad de los regímenes flexibles son globales en su carácter, en que la acumulación está inscrita en los mercados globales e involucra una organización empresarial global y el establecimiento de unas relaciones capital-trabajo *global*, especialmente sin regulación y grupos de trabajadores casualizados por todo el mundo (ver Hoogvelt 1997, 109-13). La competencia dicta que las firmas deben establecer mercados globales en oposición a los nacionales o regionales. Como lo indicará Ankie Hoogvelt, la competencia en la Economía global los obliga permanentemente a operar los sistemas de producción al máximo en

las tres regiones de la tríada global (Norte América, Europa y Asia de Este). Las TNC líderes se convierten en compañías multirregionales, que operan y producen de manera integrada, así como financiera y comercialmente a través de la tríada (Hoogvelt 1997, 109-13). Estas compañías multirregionales emergen de alianzas estratégicas, fusiones y otras formas de integración coordinada entre las TNC como forma transitoria, general, en los procesos de integración transnacional de capital.

Letto-Gillies indica cómo la estructura del circuito de acumulación flexible ofrece ventajas a las firmas con respecto a un mayor control sobre la producción y el trabajo, minimización del riesgo, adquisición de conocimiento y tecnología, expansión del mercado y flexibilidad hacia las fluctuaciones de la demanda.³ Al tiempo que miles de compañías se reestructuran y transnacionalizan con el fin de obtener estas ventajas y competir con los rivales, el inesperado resultado colectivo es el surgimiento de un sistema de producción global que tiene efectos recursivos en la formación transnacional de clase. Es decir, la estructura de la Economía global llega a ser una realidad no planeada de las decisiones estratégicas asumidas por miles de firmas (por ejemplo, por los individuos que en las empresas toman decisiones), pero estas estructuras se presentan entonces a los capitalistas y otros agentes sociales como una realidad conducente a acciones que apuntan a la transnacionalización.

La formación de TCC en el Tercer Mundo

En el Tercer Mundo, la formación de clase transnacional es más débil y la burguesía 'nacional' puede todavía controlar los Estados y organizar los proyectos políticos de influencia. No obstante, aún allí la formación de clase transnacional está en proceso. "El número de TNC en el mundo no solamente crece rápidamente; además, hay un marcado incremento en la diversidad geográfica de sus orígenes, de manera que cruza la vieja división internacional del trabajo", observa Dicken. "La estructura geográfica de FDI se ha vuelto más compleja en los años recientes, indicador de una mayor interconectividad con la Economía global" (1998, 45). FDI en los países en vías de desarrollo se ha incrementado mucho. El promedio mundial de los flujos anuales aumento más de tres veces desde principios de la década 1980 hasta empezar la siguiente. Entre tanto, en los países en vías de desarrollo éste aumentó cinco veces (OIT 1997, 2). Los capitales nacionales del Sur se

³ Letto-Gillies, en su estudio 2002, presentan un buen examen de la literatura existente y un análisis desde un enfoque organizacional sobre por qué el capital se transnacionaliza y por qué esta transnacionalización asume la forma de externalización (desintegración vertical y extensión horizontal), fragmentación y dispersión global.

han transnacionalizado por su propio FDI y su integración con los circuitos globales de acumulación. En 1960, sólo el uno por ciento de FDI provenía de países en vías de desarrollo. Antes de 1985, esta figura había ascendido a cerca del 3 por ciento, y antes de 1995 seguía aproximadamente en un 8 por ciento (Dicken 1998, 44). Las TNC establecidas en el Meridional habían invertido US\$ 51 en el exterior para ese año (Burbach y Robinson 1999), y para 1997 la figura permanecía en US\$ 61 mil millones (Kang y Johansson 2000, 19).

Las 50 TNC más grandes del Tercer Mundo aumentaron sus activos en el extranjero en 280 por ciento en 1993-1995, mientras las principales de las 100 corporaciones más grandes de países del centro sólo los incrementaron en 30 por ciento (OIT 1997, xvii). "Por primera vez, tres compañías de países en vías de desarrollo (Hutchison Whampoa, Petróleos de Venezuela y Cemex) están entre las 100 TNC más grandes del mundo" (UNCTAD, en informe de 2001). "La transnacionalización de compañías está presente cada vez más en el mundo desarrollado y en países en vías de desarrollo. Las 50 TNC más grandes de éstos (la mayor es comparable en tamaño con la más pequeña de las 100 más grandes del mundo) se originan en unas 13 Economías de reciente industrialización en Sudáfrica, Asia y América Latina" (UNCTAD 2001, 2001 *World investment report*, 5). Las 10 TNC más grandes de los países en vías de desarrollo marcaron 30,7 en el índice de transnacionalidad (UNCTAD 2001, 2001 *World investment report*, 7) La Tabla 2.2 muestra las 25 TNC no financieras más grandes del Tercer Mundo en 1998, clasificadas según activos en el extranjero.

Aunque las compañías de petróleo estatales sin duda figuran prominentemente entre las TNC más grandes del Tercer Mundo (por ejemplo, Petróleos de Venezuela, YPF, Petrobras y Petronas), Leslie Sklair y Peter Robbins (2002) hallaron en un análisis de las listas de las corporaciones más grandes del mundo durante 1957-2001 (con base en ingresos), publicadas anualmente, que "la representación del Tercer Mundo en las listas de la revista *Fortune* ha sido permanente y notoria" (87). Vale observar que 46 TNC del Tercer Mundo aparecen en la lista de la misma revista entre las 500 corporaciones más grandes del mundo desde 1995. Tal participación "no se limita a ciertas compañías y territorios", según Sklair y Robbins. "Específicamente, en 1957-2001, 134 corporaciones se dedicaban a 28 diversas industrias, establecieron sus sedes en 29 países tercermundistas y territorios aparecieron en las listas de la revista *Fortune*" (87). Encontraron, por otra parte, que contrario a la opinión popular, los grandes negocios en el Tercer Mundo se expanden más extensamente de lo que indican las cifras del FDI (la concepción errada es que los capitalistas de orientación transnacional del Tercer Mundo están limitados a los países que reciben la parte del león del FDI) y que el gran negocio del Tercer Mundo no es principalmente la extracción de materias primas; también

Tabla 2.2. Las 25 TNC no financieras más grande el Tercer Mundo, 1998
(activos alineados del byforeign, en billones, redondeado)

Corporación	País	Activos industriales	Activos extranjeros	Activos totales	Ventas extranjeras	Total ventas
1. Cemex	México	Construcción	2	10	4	4
2. Petróleos	Venezuela	Petróleo	8	49	11	26
3. Daewoo	Corea del Sur	Comercio	-	22	-	31
4. Jardine Matheson	Hong Kong/ Bermudas	Diversificado	6	10	8	11
5. Petronas	Malasia	Petróleo	6	26	4	11
6. Sappi	África del Sur	Pulpa y papel	5	6	3	4
7. Hutchinson	Hong Kong	Diversificado	-	13	2	7
8. Primero el Pacífico	Hong Kong	Otro	4	8	3	3
9. Sunkyong	Corea del Sur	Diversificado	4	4	12	14
10. Petrobras	Brasil	Petróleo	4	33	11	6
11. Mundo nuevo Dev. Co.	Hong Kong	Construcción	3	13	1	3
12. Construcción Ingeniería	China	Construcción	3	7	2	6
13. YPF	Argentina	Petróleo	3	13	1	6
14. Electrónica del LG	Corea del Sur	Electrónica	3	13	5	12
15. Productos químicos nacionales Imp/Exp.	China	Comercio	3	5	8	14
16. Keppel Corporation	Singapur	Diversificado	3	17	1	2
17. Comapnhia Vale	Brasil	Transporte	2	14	3	4
18. Hyundai	Corea del sur	Construcción	-	7	-	4
19. Citic del Pacífico	Hong Kong	Diversificado	2	9	1	2
20. Enersis	Chile	Utilidades eléctricas	2	16	1	3
21. Inversión de Guandong	China	Diversificado	2	3	1	1
22. San Miguel	Filipinas	Alimento/bebida	2	4	1	2
23. Samsung Electronics	Corea del Sur	Electrónica	-	17	-1	7
24. Grupo de Shougang	China	Acero/hierro				
25. Barlow	África del Sur	Diversificado	2	3	2	4

Fuente: UNCTAD, 2000, informe de la inversión del mundo.

participa en gran parte de la industria manufacturera y de servicios. Sklair y Robbins concluyen que 1) las grandes corporaciones del Tercer Mundo no se restringen a ciertos países, regiones o industrias; 2) la propiedad estatal de estas corporaciones está en declive, y 3) en algunos casos sus

actividades "se acercan a las actividades de las grandes corporaciones del Primer Mundo" [...] "al parecer, muchas corporaciones del Tercer Mundo se globalizan" (97).

Los grupos más notables de la burguesía de países como Singapur, Corea del Sur, Taiwan, Brasil, Chile, Sudáfrica y México se convierten en contingentes 'nacionales' TCC. Corporaciones de origen surcoreano y tailandés se desplazan a zonas de salarios más baratos del Asia Sureste y América Central, y comienzan su relocalización Sur-Norte. En los primeros seis años de la década 1990, 14 compañías coreanas invirtieron US\$ 2,6 mil millones sólo en el Reino Unido (Hildyard, Hines, y Lang 1996, 35). A mediados de los 1990, 24 multimillonarios mexicanos se hicieron inversionistas de clase mundial y accionistas en TNC líderes, entre ellas Corporación Del Monte, Apple, Microsoft, e invirtieron en el exterior en comunicaciones, cemento y vidrio (Burbach y Robinson 1999). Tales fracciones transnacionalizadas de los grupos dominantes locales del Sur son élites 'tecnocráticas' en América Latina, África y Asia, a veces llamadas burguesías modernizantes que supervisan procesos arrasadores de reestructuración e integración en la Economía y la sociedad global.

Entre tanto, cada choque en las crisis que golpean la Economía global a fines del siglo XX y comienzos del XXI –de México a Asia, de Rusia a Brasil– resulta en una acelerada integración transnacional de capitalistas locales en países afectados a las filas TCC. Estas crisis trajeron mayor alivio al proceso de fraccionamiento entre las élites locales. Por ejemplo, la crisis de Asia de 1997-1998 condujo a la reestructuración de muchas corporaciones principales y Economías de la región que avanzaron en la consolidación del capital transnacional. UNCTAD ha demostrado que el valor de las M&A transfronterizas en los cinco países asiáticos más afectados por el desplome financiero de finales de 1990 escaló su valor en 1997-1999, duplicando y más, lo del período 1993-1996. Esto es, la crisis llevó a una integración rápida de los capitales locales en los circuitos del capital transnacional. El *chaebol*, poderosos grupos financiero-industriales de Corea del Sur, por ejemplo, tuvieron que vender sus activos nacionales a las TNC; asimismo, forjaron sociedades con corporaciones de otras áreas del mundo (*Business Week*, 1998a). Como indicó en 1998 el subsecretario de Hacienda Lawrence Summaers, "en cierto modo el FMI ha hecho más en meses recientes por liberalizar estas Economías [de Asia] y abrir sus mercados a los bienes y servicios de Estados Unidos que lo conseguido en las mesas de negociación de la región" (Bello 1998-1999, 138).

Los grupos capitalistas de diversas regiones se interrelacionan, y se vinculan con los Estados locales y la globalización en variadas formas. Exhiben diversos grados y tipos de integración en los circuitos globalizados de la acumulación y diversas relaciones con los Estados locales, asimismo

en vías de transnacionalización (véase capítulo 3). Claramente, la formación de TCC es un proceso dispar, de desarrollo desigual. No obstante, el ascenso de las TNC y los grupos capitalistas transnacionales del Tercer Mundo crea la noción de que el TCC es decididamente la burguesía del Norte que recoloniza la periferia. Pero esto *no* significa que las asimetrías Norte-Sur carezcan de importancia. No puedo retomar aquí el tema, excepto para mencionar la discusión que he desarrollado en extenso en otra parte (Robinson 1998, 2001c, 2002c, 2003b) y asimismo hacer notar que las nuevas jerarquías sociales y las formas de desigualdad, emergentes en la globalización, se organizan y dispersan cada vez más en forma transnacional. El número absoluto de pobres y desposeídos crece en el Norte, mientras el número absoluto de capitalistas y estratos medios de superconsumidores crece en el Sur. Es claro que, como observa Cox (1987), entre otros, el centro y la periferia son paulatinamente más categorías sociales y no categorías geográficas, que denotan ubicación en la estructura social *transnacional*. Asimismo, es claro –incluso en los pocos estudios sobre la clase gobernante global (por ejemplo, Sklair 2001)– que su membresía es masculina en desproporción y proviene de grupos étnicos que dominan cada región. La formación transnacional de clase se da mediante nuevas y existentes jerarquías, formas de desigualdad y relaciones de dominación. La composición TCC (por ejemplo, su género y composición étnica) y la influencia que las diversas formas de desigualdad y dominación tienen sobre su formación son importantes áreas de investigación.

Hacia una hegemonía transnacional

¿Un nuevo bloque histórico capitalista global?

Por el renacer de las ideas del teórico social y revolucionario socialista italiano de principios del siglo XX Antonio Gramsci, se han replanteado algunas nociones centrales de su pensamiento en la corriente de la teoría y la práctica social. Tales conceptos gramscianos, como hegemonía y bloques históricos, posibilitan nuevas direcciones de la investigación en áreas como sociología política, relaciones internacionales, estudios culturales, historia y desarrollo, útiles para entender el fenómeno transnacional emergente. Su formulación histórica de “las relaciones internacionales [carácter del sistema internacional] emana de las relaciones sociales” (Gramsci 1971, 176) y hoy convertida por el neogramscismo (o escuela italiana de las relaciones internacionales), por ejemplo, en el edicto según el cual los cambios en las estructuras sociales conducen a modificaciones en las relaciones Estado-sociedad y las transnacionales, concebidas como distintas de la forma históricamente específica de intercambios nacionales. Las pre-

siones de la globalización modifican las estructuras sociales nacionales y las instituciones, de modo que se transnacionalizan. Crucial aquí es el concepto de Gramsci de hegemonía como dominación consensual y su foco en la sociedad civil como *locus* (lugar geométrico de la hegemonía y el “Estado extendido”), abarcando las sociedades política y civil como el eje de la estructura social. En los capítulos 3 y 4 repaso en profundidad estos conceptos gramscianos y su importancia para mi teoría del capitalismo global.

Una estructura social de acumulación es un conjunto de instituciones sociales, económicas y políticas que se refuerzan mutuamente, y normas culturales e ideológicas que se funden con y facilitan un exitoso modelo de acumulación en períodos históricos específicos. (Kotz, McDonough, y Reich 1994). Las estructuras sociales locales particulares de acumulación que se dieron en la fase del Estado-nación del capitalismo mundial tomaron a menudo la forma de proyectos corporativistas, de bienestar y desarrollistas, como lo discutí antes, todo predicado sobre una lógica de redistribución e incorporación del trabajo y otras clases populares en los bloques históricos nacionales. A medida que los modelos de acumulación correspondientes al capitalismo nacional erosionaron el empuje de la globalización, las estructuras sociales de acumulación keynesiana, las alianzas de clase y los convenios entre los grupos dominantes y subordinados que ellas representan comenzaron a resquebrajarse. “Aunque no hay garantía de que emergerá una nueva estructura social exitosa, si alguna aparece reflejará la alineación de las fuerzas de clase y otras influencias sociales que la producen”, observan David Córdón, Richard Edwards y Michael Reich (1994). “Así que el surgimiento de una nueva estructura social de acumulación depende de los altibajos anteriores y más específicamente de las condiciones históricas concretas que el período de flexión concede a las clases dominantes.” (20).

Aunque las condiciones generales de la estructura social keynesiana de acumulación (aumento real de salarios, mayores obligaciones del patrón, salario social subsidiado por el Estado) estabilizaron la acumulación en el auge de la segunda posguerra, se convirtieron en impedimento para la obtención de ganancia y acumulación al surgir la crisis económica mundial de los años 70. Mientras el capital se liberó del Estado-nación y asumió un tremendo nuevo poder relativo al trabajo con la aparición de la globalización, los Estados nacionales pasaron de reproducir las estructuras sociales de acumulación keynesiana a ser servidores de las necesidades generales de los nuevos aliados de la acumulación global y el TCC, implicando un vuelve y juega de proyectos redistributivos. En Estados Unidos y otros países del centro, ello representó el final del fordismo. En el Segundo Mundo, representó el surgir de fracciones transnacionalizadas entre las élites aspirantes, que comenzaron a comunicarse con la burguesía y articular un proyecto para una completa (re)integración capitalista mundial.

En el Tercer mundo, la burguesía nacionalista, la pequeña burguesía y los regímenes revolucionarios fueron desplazados por las fracciones transnacionalizadas de las élites locales, mientras los proyectos desarrollistas multiclase se hacían evidentes. El capital comenzó a descartar las obligaciones recíprocas de los 70 respecto al trabajo, precisamente porque el proceso de globalización permitía su desprendimiento de los apremios del Estado-nación. En esta nueva relación capital-trabajo, trabajo es sólo una mercancía desnuda que ya no encuadra en las relaciones de reciprocidad arraigadas en las comunidades sociales y políticas, que han sido históricamente institucionalizados en los Estados-nación. Se anticipa que cada trabajador se negocie por sí mismo como mercancía, para hacerse vendedor 'liberado' de los apremios políticos o sociales, 'empresario' de sí mismo como propietario de la mercancía. El recién descubierto poder del capital transnacional le ayudó en sus esfuerzos de moldear una estructura social global de acumulación muy favorable a sus intereses. Mientras la estructura social se transforma y transnacionaliza en cada región, una nueva estructura social global de acumulación (con normas económicas, políticas y culturales que se refuerzan mutuamente) se sobrepone y transforma las estructuras sociales nacionales existentes (véase abajo).

El TCC está en proceso de construir un nuevo bloque histórico capitalista global. Este nuevo bloque de dominación abarca fuerzas económico-políticas conducidas por el TCC, cuyas políticas están condicionadas por la nueva estructura global de acumulación y producción. Es la lógica de la acumulación *global*, más que la de acumulación *nacional*, lo que guía el comportamiento político y económico de este bloque dominante, en adelante llamado *bloque globalista*. En el centro del bloque globalista está el TCC, formado por dueños y encargados del TNC y otros capitalistas del mundo, manejadores del capital transnacional. El bloque incluye asimismo élites y personal burocrático de agencias supranacionales como el FMI, el BM y la WTO. El bloque histórico incorporó también fuerzas notables de los partidos políticos dominantes, conglomerados de los medios de prensa, élites tecnócratas y funcionarios del Estado en el norte y sur, junto con selectos intelectuales orgánicos⁷, figuras carismáticas que otorgan legitimidad ideológica y soluciones técnicas. La política mundial de esta nueva clase global gobernante se deja llevar me-

nos por el influjo de las rivalidades cambiantes y las alianzas establecidas mediante el sistema interestatal que por la que fuera la clase nacional gobernante. Bajo esta élite transnacional hay una pequeña franja de clase media que ejerce escaso poder real pero que, aplacada por el consumismo masivo, forma una frágil barrera entre la élite transnacional y las mayorías pobres. Podemos hablar, pues, de un bloque histórico en sentido gramsciano, como coalición dominante y base social en que un grupo (TCC) ejerce la dirección e impone su proyecto con beneplácito del bloque. Las mayorías pobres no atraídas al proyecto hegemónico, mediante mecanismos materiales o ideológicos, son refrenadas o reprimidas.

El bloque globalista se constituye deliberadamente, y el TCC enfrente constantemente los nuevos desafíos y dificultades al intentar afianzarse en su liderazgo y reproducir la hegemonía. Una condición necesaria para el logro de la hegemonía por una clase o fracción de clase es la supersección de intereses económicos estrechos por una visión o ideología social más universal, y la coordinación concreta de los intereses de otros grupos con los de la clase o fracción dominante, en el proceso de asegurar su participación en esta visión social. Estos intereses estrechos del capital financiero transnacional (especuladores de divisas, banqueros, inversionistas) parecían abrigar la posibilidad de frustrar el proyecto hegemónico. Además, una visión social unificada es difícil de asegurar, ya que los distintos sectores TCC buscaron siempre diferentes y hasta conflictivas soluciones a los problemas del capitalismo global, con base en las experiencias históricas del sistema regional. Ha existido un considerable debate estratégico y diferencias tácticas en las filas del TCC, en particular divisiones frecuentes y conflictos faccionales. Aquí *facción* se distingue de *fracción*, como se definió antes, y se refiere a 'hordas' que se unifican en busca de compartir objetivos políticos en situaciones específicas. ¿Cómo concebimos la hegemonía en el orden global emergente? Para los realistas, los analistas del sistema-mundo y los marxistas, la hegemonía se liga inextricablemente con el poder del Estado, que se concibe como Estado-nación.

La lógica de un competente sistema Estado-nación como base para analizar las dinámicas del mundo lleva a los analistas a buscar la hegemonía en cierto tipo de configuración Estado-nación en el nuevo orden global. El enfoque sistema-mundo con respecto a hegemonía se centra en una sucesión de *Estados hegemónicos*. En retrospectiva, uno puede ver que el bastón de mando pasó de las ciudades-Estado italianas a Holanda, Gran Bretaña y Estados Unidos. El punto de vista predominante ahora parece ser que emerge una hegemonía del Este asiático (Arrighi y Silver 1999; Frank 1998). Por su parte, la escuela italiana se centra en una sucesión de *proyectos hegemónicos*, que van de la Economía internacional liberal (1789-1873) bajo dirección británica, a una era de imperialismos rivales

⁷ Gramsci desarrolló el concepto de intelectual orgánico para referirse a la relación de los intelectuales con la clase dominante y las clases subordinadas. Este intelectual es visto en el concepto gramsciano como quien piensa y teoriza para los grupos de clase, así como también quien ofrece soluciones técnicas a los problemas, desarrollando programas y planes de acción y así sucesivamente. Mi preocupación aquí es con la primera definición, en particular con el papel del estrato intelectual en el desarrollo de una visión del mundo relativamente coherente en la función de dominación (véase Gramsci 1971).

(1873-1945), y de allí a la era de *pax americana* de la segunda posguerra bajo el liderazgo estadounidense (Cox 1987, 109). Sostengo en cambio que el bastón de mando está siendo pasado una configuración hegemónica transnacional emergente. Presenciamos una hegemonía transnacional que surge en un proceso disputado y lejos de terminar, la aparición de un nuevo bloque histórico que es global en alcance y que se basa en la hegemonía del capital transnacional. Esta proposición ha sido discutida por quienes señalan el papel dominante de Estados Unidos en los asuntos del mundo, como prueba de un orden mundial basado en el Estado-nación bajo la hegemonía norteamericana. Sugiero que una interpretación que considere que el Estado de los Estados Unidos juega un papel de liderazgo a favor de una hegemonía transnacional es una explicación más satisfactoria que aquella que hable de los intereses de "Estados Unidos". En el capítulo siguiente discutiré este tema con cierto detalle.

Agenda de la élite transnacional: políticas globales de las TCC "desde arriba"

Al tiempo que el bloque predominante transnacional emergía en las décadas 1980 y 1990, éste efectuaba una "revolución desde arriba", involucrando cambios desde arriba en las estructuras sociales y económicas globales mediante la agencia de los aparatos TNS (véase el capítulo 3)⁸. Esta "revolución desde arriba" estaba dirigida a promover condiciones propicias en el mundo para la operación *no festejada* del nuevo sistema de producción capitalista global. La reestructuración global, el "consenso de Washington" (Williamson 1993) o lo que se conoce como *neoliberalismo*, es una doctrina del capitalismo del *laissez-faire* legitimada por quienes asumen las teorías económicas neoclásicas y de la modernización, por la doctrina de ventajas comparativas y por la retórica globalista del libre cambio, crecimiento, eficiencia y prosperidad (véase Went 2002, capítulo 2). El neoliberalismo global implica dos dimensiones gemelas rigurosamente buscadas por las élites globales con el apoyo de un poderoso y organizado *lobby* TNC. Una es la liberalización mundial del mercado y la construcción de una superestructura legal reguladora para la Economía global; la otra, la reestructuración interna y la integración global de cada Economía nacional. La combinación de las dos intenta crear un "orden liberal del mundo", una Economía global abierta y un régimen global de política que eche por el suelo las barreras nacionales a la libre circulación del capital transnacional *inter*fronteras y la operación libre del capital *intra*fronteras.

⁸ Sobre los temas tratados en esta sección, véase, por ejemplo, a Robinson 1996a, 1996b, 1997, 1998-99, 1999.

El modelo neoliberal genera así condiciones generales para una rentable ('eficiente') renovación de la acumulación de capital mediante nuevos circuitos globalizados, y facilita la subordinación e integración de cada Economía nacional en la Economía global. Este proceso 'paralelo' la etapa del edificio-nación del capitalismo temprano, en la que un mercado nacional integrado se construye con un solo sistema de leyes, tributario, monetario, y la consolidación política alrededor de un Estado común. La globalización repite este proceso pero en escala mundial.

La liberalización del mercado mundial, dramáticamente acelerada con las negociaciones de la Ronda de Uruguay sobre el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, por su nombre en inglés) en los 80, estableció un nuevo y arrasador sistema de reglas sobre el comercio mundial para regular la nueva Economía global. En el período 1948-1994, se negociaron 109 acuerdos regionales de comercio en el mundo. La OMC, creada en 1995 luego de la Ronda uruguaya, fue quizás el símbolo más poderoso de la liberalizada Economía global. Con su jurisdicción independiente y poderes sin precedentes para hacer cumplir los mandatos del GATT, fue la primera institución supranacional con capacidad coactiva inscrita no en cualquier Estado-nación particular sino directamente en los funcionarios transnacionales y la élite corporativa transnacional. La Tabla 2.3 muestra el movimiento de cada país en la apertura al capital transnacional, indicador de la creación de un solo campo unificado para el capitalismo global.

Junto a esta liberalización del mercado mundial, los programas de reestructuración económica barren en la mayoría de los países. Estos programas, diseñados en las décadas 1970 y 1980 por las agencias financieras internacionales y los grupos de pensamiento de las emergentes élites transnacionales, acompañadas de un nuevo discurso neoliberal sobre el desarrollo (Cox 1979; Fishlow y otros 1978; Gelinas 1998; Williamson 1993), quiso alcanzar en cada país el equilibrio macroeconómico y la liberalización requerida por el capital transnacionalmente móvil para integrar cada nación y región en los circuitos globales de la acumulación. El modelo neoliberal de desarrollo intentó armonizar una amplia gama de políticas fiscales, monetarias, industriales, laborales y comerciales entre múltiples naciones de modo que el capital transnacional completamente móvil pudiera funcionar de modo simultáneo, a menudo instantáneo, a través de numerosas transfronteras nacionales. Tales programas de ajuste estructural, conocidos por su sigla SAP, claman por la eliminación de la intervención estatal en la Economía y la regulación por los Estados-nación individuales de las actividades del capital en sus territorios. En los años 1978-1992, más de 70 países emprendieron 566 SAP y programas de estabilización impuestos por el FMI y el BM (George 1992, xvi). Estos programas se convirtieron en el mecanismo principal de ajuste de las Economías locales a la Economía global. Por medio de estos programas tuvo lugar una

Tabla 2.3. Cambios en los regímenes reguladores nacionales, 1991-2000

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Países que introdujeron cambios reguladores en los regímenes de inversión	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Cambios regulatorios										
Total	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
Más favorable a FDI	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
Menos favorable a FDI	2	0	1	2	6	16	16	9	9	3

Fuente: UNCTAD 2001, *Informe Mundial de Inversión*, 12.

reestructuración masiva del aparato productivo en estos países y la reintegración al capitalismo global de zonas extensas del Tercer y Segundo Mundo bajo el tutelaje de las TNS emergentes (véase el capítulo 3).

En el modelo neoliberal, la estabilización o paquete fiscal, monetario y de intercambio, y medidas relacionadas, es la primera fase prevista para lograr estabilidad macroeconómica. La estabilización va seguida de una segunda etapa de "ajuste estructural", que incluye liberalización del comercio y las finanzas, que abre la Economía al mercado mundial; desregulación, que priva al Estado de tomar decisiones económicas; y privatización de las esferas antes públicas que pudieran obstaculizar la acumulación de capital si el criterio del interés público sobre la ganancia privada permaneciera operativo. Basado en concepciones neoclásicas, el neoliberalismo se justifica por la necesidad de generar excedentes comerciales para acomodar los pagos del servicio de deuda y reducir los déficits comerciales, la alegada 'ineficacia' del sector público, y la necesidad de controlar la inflación, reducir el déficit fiscal, y restaurar la solvencia fiscal y el equilibrio macroeconómico. La liberalización del comercio y la reubicación de recursos en el sector externo tienen por objeto incrementar las exportaciones, y por definición resultan en un proceso de rearticulación e integración en la Economía global. Esta apertura al mercado mundial se acompaña de la privatización de sectores públicos 'ineficientes' y la liberalización interna, como la desregulación de los sistemas financieros y la legislación laboral para atraer inversión y asignar recursos 'eficientemente'. La solvencia fiscal se debe alcanzar con programas de austeridad que implican reducciones del gasto y aumentos del rédito, lo que puede requerir recortes en los programas sociales, impuestos regresivos sobre consumo, eliminación de subsidios, despidos del sector público e incremento de las tasas de interés (véase Gelinas 1998).

A pesar de las pretensiones ideológicas de sus promotores, el neoliberalismo es impulsado más pragmáticamente por la ruptura del anterior modelo de redistribución keynesiano, basado en la estrategia de acumulación del Estado-nación, de frente a la transnacionalización y la necesidad de un renovado régimen político capaz de facilitar el nuevo modelo global. De hecho, en un contexto más amplio, el desequilibrio en sí es una consecuencia de la ruptura de las anteriores estructuras nacionales de acumulación. El programa neoliberal es racional *vis-à-vis* la *lógica* de acumulación global de capital.⁹ El modelo genera condiciones generales para una rentable ('eficiente') renovación de la acumulación de capital. Las condiciones internas de rentabilidad se determinan por la compatibilidad entre el ambiente local y el global. El ajuste crea el ambiente político, y el mercado señala redirección de los recursos hacia los sectores externos. La reactivación económica en cada país ajustado se logra al adoptar o expandir las actividades ligadas a la Economía global y la integración de los circuitos de acumulación 'nacional' con los circuitos globalizados. Pero desde el punto de vista de una *lógica social* más amplia, el modelo es irracional. Con pocas excepciones, los ajustes neoliberales resultan en disminución del consumo popular y las condiciones sociales, aumento de la pobreza e inseguridad, "protestas contra el hambre", aumento de las desigualdades, polarización social y el resultante conflicto político.¹⁰

Sincronizando cada ambiente económico nacional con un ambiente económico global integrado, el neoliberalismo es la política 'lubricante' del capitalismo global.

Mantiene los engranajes del sistema en armonía mutua. Lubricado por el neoliberalismo, el capitalismo global rompe las estructuras ajenas al mercado que en el pasado hayan impuesto límites o actuado como franjas protectoras contra la acumulación de capital. Las esferas de la actividad humana extrañas al mercado (las esferas públicas manejadas por los Estados, y las privadas unidas a la comunidad y la familia) se quebrantan, comodifican y transfieren al capital. Al hacerse accesible al capital transnacional cada capa de la fábrica social, el neoliberalismo desinscribe la Economía global desde la sociedad global, y el Estado cede ante el mercado como único poder organizador en la esfera económico-social. No obs-

⁹ Esto porque los trabajos de reconocidos economistas que explican y defienden el neoliberalismo desde una perspectiva teórica neoclásica no están simplemente 'equivocados' o ideologizados en sentido estricto. Estos estudios son, entre otros, Balassa 1981, Choski y Papageorgiou 1998, Kruger 1978; Sachs 1989 y Williamson 1990.

¹⁰ Para una referencia de los ajustes neoliberales y estos efectos en América latina, ver Green 1995; y para África, Cheru 1989. Sobre los efectos sociales de la reestructuración, ver Chossudovsky 1997; y Cornia, Jalea y Stewart 1987.

tante, lo económico y lo político se fusionan aquí en un proyecto más amplio de hegemonía. La reestructuración concede un inmanente interés creado a los agentes del sector externo. Estos agentes tienden a fusionarse con los encargados políticos del Estado neoliberal y a unirse gradualmente en un proceso plagado de contradicciones y conflicto, a una fracción transnacionalizada de la élite local. Se espera que ésta llegue a ser hegemónica y construya nuevos "bloques históricos" nacionales que aten el orden social local al orden transnacional.

A comienzos de los 90, las élites globales alcanzaron lo que parecía ser un verdadero consenso gramsciano sobre el proyecto neoliberal. Consenso en el sentido en que éste represento una congruencia de intereses entre grupos dominantes en el sistema global, intereses que garantizaban las instituciones que comandaban el poder (Estados nacionales del mundo y aparato TNS) y habían logrado hegemonía ideológica al fijar parámetros y límites al debate entre grupos subordinados del mundo sobre opciones y proyectos alternativos. En tal sentido, el "consenso de Washington" reflejó la aparición de un nuevo bloque histórico global capitalista dirigido por una élite transnacional. Pero a fines del siglo las fisuras en el consenso se evidenciaron ante las profundas contradicciones sociales generadas por el modelo. Hechos ajustes iniciales, el neoliberalismo prueba que ésta es una característica transitoria del capitalismo global, tema al que volveré en el capítulo conclusivo.

Pero la agenda transnacional también tenía componente político. Si el componente de tipo económico era hacer disponible el mundo al capital, el de tipo político era "asegurarle el mundo al capital". Como he analizado con amplitud en otra investigación, el desarrollo de sistemas de control e instituciones políticas más propicias para lograr un ambiente estable en el mundo giran en torno a la promoción de la 'democracia' o, lo que es más exacto, *poliarquía* (Robinson 1996b, 2000b), que se refiere a un sistema en que un grupo pequeño gobierna realmente, y la participación en las decisiones de la mayoría se reduce a elegir entre élites competidoras en procesos electorales muy controlados. Esta democracia de 'baja intensidad' no involucra el poder (*cratos*) del pueblo (*demos*), menos el fin de la dominación de clase o la desigualdad *sustantiva*, de crecimiento exponencial bajo la Economía global. Las transiciones a la poliarquía se deben ver a la luz de la naturaleza cambiante del control social transnacional bajo la globalización.

La crisis de poder que la élite enfrentó en el Tercer Mundo en los 70 y 80 en el contexto de la globalización, se resolvió mediante transiciones a la poliarquía. De estas transiciones surgió un esfuerzo de grupos dominantes transnacionales por reconstituir la hegemonía por medio de un cambio en el modo de dominación política, que iba desde sistemas coercitivos de control

social, ejercidos por regímenes autoritarios y dictatoriales, hasta sistemas más consensualmente basados en la nueva poliarquía. Lo que estaba en juego era tipo de orden social que emergería como consecuencia del autoritarismo: el orden capitalista global emergente o cierta alternativa popular. Las masas empujaban hacia una más profunda democratización popular, mientras que las élites transnacionalizadas emergentes, que tenían el poder estructural de la Economía global, la inordinada influencia política e ideológica que éste trae, y que a menudo contó con la intervención política y militar directa de Estados Unidos, pudo ganarse la hegemonía sobre los movimientos de democratización y dirigió la desintegración del autoritarismo en resultados poliárquicos.

La poliarquía es promovida por la élite transnacional como contraparte política del neoliberalismo. La interacción y la integración económica mundial son obstruidas por las componendas políticas autoritarias o dictatoriales, que no pueden manejar el devenir social expansivo asociado con la Economía global. Los sistemas autoritarios tienden a desenredar a medida que las presiones de la globalización rompen las formas políticas de autoridad coercitiva, dislocan comunidades tradicionales y patrones sociales, y hacen que contingentes de masas exijan democratizar la vida social. Las demandas, agravios y aspiraciones populares tienden menos a ser neutralizadas con represión directa que con mecanismos ideológicos, cooptación y desorganización política, y los límites impuestos por la Economía global. Mientras intercede en las relaciones interclase, la poliarquía es asimismo un acomodo institucional más propicio para la resolución de conflictos entre los grupos dominantes. Con sus mecanismos para el compromiso y acomodo *intraélite* y para la incorporación hegemónica de las mayorías populares, la poliarquía está mejor equipada en el nuevo ambiente global para legitimar la autoridad política de los grupos dominantes, lo mismo que para alcanzar un ambiente político estable bajo situaciones de conflicto y condiciones fluidas en la sociedad global emergente para que el capitalismo global opere.

La imposición universal de la disciplina de lo económico (del 'mercado'), como principal medio mundial de control social, tiende a sustituir la disciplina extraeconómica o política ejercida por los Estados como sitios de control social directo. En este sentido, las transiciones a la poliarquía son ajustes de la estructura política a los cambios económicos causados por la globalización capitalista. La aparición de redes globales de acumulación requiere reglas estables para la competencia económica, que los nuevos capitalistas y los sectores profesionales están ansiosos de construir mientras excluyen al resto de la población de una participación significativa en la vida económica y política. El "consenso democrático" en el nuevo orden mundial es un consenso entre una élite global cada vez más cohesionada en torno al tipo de sistema político más propicio a la repro-

ducción del orden social en el nuevo ambiente global. De hecho, el poder estructural del capitalismo global para imponer disciplina por medio del mercado (generalmente) hace innecesaria alguna forma coercitiva de autoridad política de regímenes autoritarios. El cambio de autoritarismo a poliarquía, como forma dominante de autoridad política en gran parte del mundo, representa un cambio de formas coercitivas a formas consensuales de control social en el nivel transnacional o, en el sentido gramsciano, el cambio hacia la hegemonía global.

En agresiva búsqueda de su proyecto, el TCC llevó a cabo prolongadas campañas ideológicas dirigidas a validar el desmantelamiento del Estado bienestar y desarrollista, así como a difundir la ideología global del consumismo capitalista y el individualismo. Forjó alianzas oportunas, a veces con fuerzas de derecha y extrema derecha, y clases subalternas organizadas en alas populistas de derecha. Así sucedió con las fuerzas conservadoras del republicanismo identificado con Ronald Reagan a principio de los 80, tras de cuya retórica populista de derecha estaban los poderosos representantes del capital transnacional. En otros casos, el TCC se alió con el progresista centro izquierdo y hasta con fuerzas de izquierda que proporcionaron legitimidad para la austeridad y la reestructuración económica o que ejercitaron un control social que el TCC y sus agentes locales nunca hubieran alcanzado. Este puede ser el caso, por ejemplo, del Congreso Nacional Africano en Sudáfrica, los socialistas y los comunistas en Europa, y los anteriores movimientos revolucionarios en América Central.

Este breve análisis de la hegemonía transnacional no queda completo sin algunas palabras sobre cultura, asunto central a cualquier proyecto hegemónico. El terreno de la cultura es importante campo de batalla en la lucha antihegemonía transnacional. El componente cultural del proyecto transnacional es la promoción implacable de la cultura del consumismo, el individualismo y la competencia, difundida por los medios masivos de comunicación y la publicidad (Robinson 1996b, Sinclair 1995). Por supuesto, los símbolos culturales también son creados y apropiados por los oprimidos. La cultura puede subvertir tanto como dominar. Las culturas de la resistencia se desarrollan por el mundo y son cruciales a los proyectos contrahegemónicos, como lo debato en el capítulo de conclusión.

La vida social se moldea por permanentes respuestas a cambiantes y contradictorias influencias culturales. El terreno cultural es en su totalidad un fuerte campo de batalla en constante cambio. Pero decir esto no contradice la observación igualmente válida de que la cultura capitalista global alcanza cierta hegemonía. La destrucción y atomización de la vida cotidiana bajo el monstruo destructor de la commodificación y la confianza en la compulsión estrictamente económica hacen la dominación cultural más resistente en la nueva era. El consumismo e individualismo crean con-

ciencia de masas en lo global y eclipsan las ideologías nacional-desarrollistas. Aquí, la cultura global capitalista tiene una función de latente control social. El consumismo canaliza las aspiraciones populares hacia el consumo individual, a pesar de que los deseos inducidos para la mayoría de la humanidad nunca serán satisfechos. El individualismo competitivo legitima la supervivencia personal y lo que se requiera para alcanzarla, por encima del bienestar colectivo. La cultura y la ideología del capitalismo global, por tanto, trabajan para despolitizar la conducta social y previenen la acción colectiva dirigida al cambio social, canalizando las actividades del pueblo en fijar la búsqueda del consumo y la supervivencia individuales, lo mismo que en la esperanza, al menos remota, de ascenso social. La expansión de una cultura homogénea del consumidor y del "espíritu del individualismo" que ella trae justifica la diferenciación social y actúa como mecanismo de control social, desviando la atención de las demandas colectivas por la justicia social hacia la búsqueda individual y competitiva del consumo. La hegemonía cultural desempeña claramente un papel siempre importante en mantener la cohesión del orden capitalista global. Esto es así en especial por la gran cohesión cultural *interélites* nacionales, a tiempo que sus identidades transnacionales opacan a sus pares nacionales y la desestructuración y atomización de la vida cotidiana, pues la commodificación no deja piedra sin mover. La mayor confianza puesta en la compulsión estrictamente económica para mantener el control social hace más efectiva la dominación cultural.

Capítulo 3

El Estado transnacional

“En los próximos cien años [...la] nacionalidad, como la conocemos, será obsoleta; todos los Estados reconocerán una sola autoridad global. Una frase brevemente de moda a mediados del siglo XX –“Ciudadano del mundo”– habrá logrado un significado real antes de fines del siglo XXI”, dijo en 1992 Stobe Talbot, Secretario de Estado de Bill Clinton. Y continuó: “Todos los países son básicamente acomodados sociales, ajustes a circunstancias cambiantes. No importa qué tan permanentes y hasta sagrados parezcan en un momento dado, de hecho son artificiales y temporales” (Talbot 1992, 70). Es más, estuvo de moda entre los escritores sobre globalización, a fines del siglo XX, citar opiniones de los capitalistas globales de alto rango sobre el “final del Estado-nación” y la corporación sin Estado. Opiniones al respecto, como la de Carlos A. Gerstacker, de Dow Chemical, abundaron: “He soñado por mucho tiempo en comprar una isla de la que no sea dueña ninguna nación y con establecer allí la jefatura mundial de Dow Chemical sobre el verdadero terreno neutral de tal isla, perteneciente a ninguna nación o sociedad” (citado en Buchanan 1998, 105). En una observación asimismo frecuente, Gilbert Williamson, presidente de la NCR Corporation, afirmó: “En la NCR pensamos en nosotros como una compañía global competitiva cuya jefatura suele estar en Estados Unidos” (citado en Buchanan 1998, 99). Ahora, sí, como insistí en los capítulos 1 y 2, las fracciones hegemónicas del capital mundial se han transnacionalizado cada vez más fuera de los territorios particulares y los viejos proyectos políticos y sociales del Estado-nación, ¿no significa esto que no tienen Estado? ¿Pero realmente las TNC son sin *Estado* o *nación*? ¿Son acaso *Estado* y *nación* la misma cosa? Intento responder a estas preguntas en el presente capítulo, pero antes quiero enfocar el tema desde un ángulo diferente, planteando otro conjunto de preguntas respecto a la TCC y su agencia.

Establecí en los capítulos anteriores que la TCC es dominante económicamente en el sentido de que ejerce control sobre los “jefes de comando” de la Economía global. Pero, ¿es también dominante en lo político? La clase económicamente dominante en una sociedad no es *per se* la clase gobernante; que lo sea (o no) debe ser demostrado. Unas preguntas se le relacionan: ¿Hasta qué punto la TCC actúa colectivamente como clase en ejercicio del poder? ¿En qué sentido y hasta qué grado es demostrable que

la TCC es una clase de gobierno global? No es posible retomar aquí el debate de la literatura sobre "agentes colectivos" y respecto a si las clases pueden o no ser agentes colectivos (ver la discusión en Hindess 1987). Mi opinión: las clases *son* agentes colectivos. Busco demostrar que la TCC — en parte en virtud de su posición como "minoría organizada"—, como los recursos y las redes a su disposición para la coordinación, trabaja mediante instituciones identificables y es claramente coherente como agente colectivo.

En este capítulo cambio el enfoque de investigación del dominio económico del capital transnacional a las posibles formas de su poder político. Además, desarrollo mi proposición anterior de que una TCC emerge como fracción burguesa mundial y esta TCC se encuentra en proceso de lograr su gobierno o convertirse en clase dominante global. Presento el concepto de Estado transnacional (TNS) y lo vinculo al de TCC. Arguyo que el surgimiento del aparato TNS es una dimensión integral del capitalismo global. La aparición y consolidación de la Economía global y la aparición de una TCC políticamente activa no se entiende aparte de un TNS. La TCC articula intereses económicos con fines políticos en procura del proyecto globalista de una Economía y sociedad global integradas, a lo cual me referí en el capítulo anterior como agenda de la élite transnacional, orientada a crear condiciones aptas para que funcione el capitalismo global y haga avanzar dicha agenda mediante las instituciones del aparato de un TNS.

He enfatizado en este estudio sobre la importancia de tener en cuenta la estructura y agencia, o los lados objetivos y subjetivos de la vida social. Creo que es necesario examinar estas dos dimensiones en interrelación si queremos entender el mundo social. Por *objetivo*, recordemos, entiendo las fuerzas que están más allá del nivel de conciencia y libre albedrío. Nuestra propia existencia exige que cada uno participe en la Economía, independiente de la voluntad o comprensión de las instituciones económicas. Estas fuerzas económicas que moldean nuestras vidas —seamos conscientes o no de ellas— constituyen una dimensión objetiva de la existencia. Por *subjetivo* asumo la conciencia de la realidad en que estamos sumergidos, y nuestros actos en el mundo según nuestro consciente entendimiento y 'libre' albedrío. Previamente observé que la formación de clase es un proceso objetivo y subjetivo que involucra niveles de análisis estructurales y de agencia. En los dos capítulos anteriores hablé de dimensiones objetivas del capitalismo global y la TCC, centrándome en los objetivos determinantes del proceso en la estructura productiva, y hallé que la clave es la transnacionalización del proceso de producción. En este capítulo llamo la atención sobre las dimensiones más subjetivas implicadas en la formación del capitalismo y de la TCC. El examen del surgimiento de los aparatos de un TNS permite descubrir la agencia colectiva en el proceso de globaliza-

ción capitalista, para *identificar* las dimensiones políticas e institucionales cruciales del proceso.

Un análisis del poder de la clase capitalista dominante debe tener en cuenta el Estado y el proceso político. Pero podemos analizar primero la determinación económico-material de la TCC según lo representado en el capital transnacional, como lo hice en el capítulo anterior, y en segundo lugar el ejercicio de su poder de clase como lo expresado en los aparatos de un TNS, a lo que ahora me refiero. El poder social de los grupos se funda en el control sobre la riqueza (medios de producción y producto social) pero se ejerce a través de instituciones. Los sociólogos y politólogos observan de tiempo atrás que una clase dominante ejerce su poder mediante las instituciones políticas, cuyo personal jerárquico debe representar la clase, unificando sus acciones y reforzando su control sobre el proceso de reproducción social, tanto como sea posible. Respecto a la globalización y la TCC, ello significa asegurar la reproducción de las relaciones globales capitalistas de producción, así como la creación y reproducción de las instituciones políticas y culturales favorables a su dominio, *entre las cuales es central el Estado*. Hemos visto ya que una institución central es una TNC, clave para organizar el proceso de acumulación global de capital. En el sistema global capitalista, las gigantes TNC que controlan la Economía global toman decisiones decisivas que afectan la vida de la mayoría, si no de toda la población mundial. Pero las corporaciones no actúan solas en la organización de la producción capitalista. No obstante la prevaleciente ideología del mercado, las condiciones de producción no se dan según las leyes de aquél. Debe existir cierta agencia que produzca estas condiciones y regule el acceso del capital a ella. Tal institución es el Estado capitalista. Bajo la globalización, sugiero, el Estado capitalista adquiere cada vez más la forma de un TNS.

Aquí, como en una cáscara de nuez, está mi argumento: Los estratos líderes de la emergente TCC se politizaron en 1970-1990. La noción de una élite directiva en el ápice de la clase dominante global que controle las palancas claves de la formulación política global captura la idea de un ala de la clase dominante global políticamente activa. Como parte de su protagonismo político, esa ala se propuso crear o transformar un conjunto de instituciones transnacionales emergentes. Tales instituciones son el aparato incipiente de un TNS y este aparato es una red emergente que abarca Estados nacionales transformados y externamente integrados, *junto con* los foros económicos y políticos supranacionales, y aún no adquiere una forma institucional centralizada. Los foros económicos incluyen FMI, BM, OMC, bancos regionales, etcétera. Los políticos, el G-7 y el grupo de 22 países, y el sistema ONU, OCDE, EU, la Conferencia sobre Seguridad y la Cooperación en Europa (CSCE, por su nombre en inglés) y demás. La TCC

instrumentaliza directamente este aparato de un TNS, ejerciendo un modo de poder TNS mediante la configuración de varias capas TNS. A través de estas instituciones globales, la TCC intenta forjar un nuevo bloque histórico capitalista global.

Conceptualizando el aparato de un TNS

Mi tesis sobre un TNS implica tres proposiciones en correlato:

1. La globalización económica tiene sus contrapartes en la formación transnacional de clase y la aparición de un TNS, que funciona como la autoridad colectiva para la clase dominante global.
2. El Estado-nación no retiene su primacía ni desaparece sino que está siendo transformado y absorbido por la estructura más grande de una TNS.
3. La TNS emergente institucionaliza las nuevas relaciones de clase entre el trabajo global y el capital global.

Exploremos estas proposiciones. Las próximas secciones son teóricamente complejas. Confío en que el lector cuidadoso captará mi argumento subyacente, seguirá su lógica y disfrutará la recompensa del entendimiento que este enfoque, creo, ofrece.

Más allá del centrismo Estado-nación en el estudio sobre globalización

Me refiero a la tendencia de conferirle continuada centralidad al Estado-nación en las aproximaciones teóricas de las ciencias sociales, como *centrismo Estado-nación* (Robinson 1996a, 1996b, 1998, 2001b, 2002a). Las naciones son vistas como unidades discretas en un sistema mayor (sistema mundo o sistema internacional), caracterizado por intercambios externos *inter*unidades. A pesar de sus principios teóricos divergentes, estos paradigmas Estado-nación comparten, como área de su averiguación, el Estado-nación y el sistema *inter*Estado. Pero los Estados-nación ya no son unidades apropiadas de análisis, en parte porque ya no son 'envases', si en verdad alguna vez lo fueron, de procesos económicos, políticos, sociales y culturales, objeto éstos de estudio de las ciencias sociales. Adoptar una perspectiva transnacional o global significa moverse más allá de un enfoque sobre el mundo social que enfatiza el análisis en el nivel de países o en un sistema internacional conformado por Estados-nación, discretos en tan-

to unidades *interactuantes* de un análisis comparativo. Necesitamos romper con el análisis centrado en el Estado-nación si queremos entender el mundo del siglo XXI.

Al comienzo de la globalización, los científicos sociales reconocen la obsolescencia del Estado-nación como unidad práctica de la Economía política global y la necesidad de nuevas perspectivas. La nueva fase transnacional capitalista se caracteriza por un período de reestructuración mayor del sistema que incluye la reestructuración de las formas institucionales de capitalismo. La desintegración de las estructuras económicas, políticas y sociales nacionales es recíproca a la desintegración gradual, desde los 70, de un orden mundial preglobalizante basado en el Estado-nación. No obstante, dado el bien establecido centrismo-Estado-nación, muchos escolares analizan la globalización económica desde el marco político del sistema Estado-nación, y sus agencias de clase y grupos nacionales. Las instituciones transnacionales y la globalización política se ven con frecuencia como extensiones o modificaciones del sistema Estado-nación, aproximaciones nacionales/internacionales éstas centradas en los sistemas Estado-nación preexistentes, vistos como experimentos de internacionalización y no de globalización. De hecho, dos de los teóricos sobre globalización más prominentes, Roland Robertson (véase Robertson 1992) y Anthony Giddens (Giddens 1990), insisten en que una característica que define el proceso es la 'universalización' del Estado-nación. El enfoque *transnacional* o globalización se centra en cómo el sistema Estado-nación y las Economías nacionales se ven superadas por las fuerzas transnacionales y las instituciones arraigadas en lo global y no en un sistema *inter*Estado.

Para ir más allá del modo de pensar Estado-nación-centrista sobre globalización, debemos advertir que un estudio sobre globalización es en esencia un *análisis histórico*. Los acontecimientos o condiciones sociales son concebibles como condiciones y procesos sociales previos. El Estado-nación no es transhistórico. El buen análisis social requiere estudiar no sólo las leyes del movimiento de determinado número de estructuras; también la *transformación* de esas estructuras. El sistema Estado-nación resulta de una correspondencia histórica específica entre producción, clases sociales y territorio, correspondencia que llevó a una forma política dada. El sistema Estado-nación es relativamente un sistema de estructuras históricas fijas cuyas bases provienen del siglo XVII y no tiene carácter universal. En 1648, las naciones emergentes de Europa se reunieron en Westfalia para firmar unos tratados que redefinían el concepto del Estado-nación soberano y el sistema *inter*estatal, lo que trajo una paz temporal para los países guerreros del subcontinente. En los siguientes 300 años, el capitalismo se desarrolló mundialmente mediante el marco Estado-nación y el sistema *inter*Estado.

Cada época de este desarrollo vio la expansión del sistema y el establecimiento de instituciones que posibilitaron la expansión y los ciclos organizados de desarrollo capitalista de largo plazo. Por tanto, de los tratados de Westfalia a los de los 60, el capitalismo evolucionó con el sistema Estado-nación, que concomitantemente generó estructuras, instituciones y agentes nacionales. Mas no debemos olvidar que el Estado-nación es fenómeno limitado históricamente que surge en los últimos 500 años, en forma paralela a la transición europea feudalismo-capitalismo, la consolidación de mercados nacionales y estructuras productivas, y los Estados y políticas concomitantes. La aparición de Economías de base *nacional* reguladas por el Estado-nación conduce a que las poblaciones deriven identidades subjetivas de su sentido del espacio geográfico, con cierta congruencia entre identidad subjetiva y coordenadas materiales de vida en la preglobalización. A su vez, la fenomenología del período Estado-nación de la historia mundial conlleva la 'nación' como un mito soreliano o lo que Benedict Anderson (1983) caracteriza como "comunidad imaginada". El sistema Estado-nación o interEstado es el resultado histórico, la forma particular en la cual el capitalismo se basa en una compleja relación entre producción, clases, poder político y territorialidad. Esta relación está siendo reemplazada ahora por la globalización.

La tendencia a ver el sistema interEstado cual estructura inmutable del mundo moderno en que hay cambios sociales y desarrollo genera una objetivación (cosificación) del *Estado-nación*. Dada la importancia de la objetivación en los debates sobre el Estado y otros fenómenos sociales, es importante clarificar lo que entiendo por objetivación. Objetivar es entender algo que la agencia social produce como si existiera y operara de modo independiente de esta agencia según sus propias leyes; es percibir la práctica social en que nos involucramos como cierta 'cosa' externa que existe por sí misma. Cosificar algo es atribuirle status de cosa a lo que se debe ver como un complejo, conjunto de cambiantes relaciones que nuestra práctica crea. El problema: el mundo social es tan complejo y multidimensional que debemos crear conceptos para describir, codificar y entender su multidimensionalidad. "Sociedad", "raza", "cultura", "identidad", "Estado" y "Estado-nación" son conceptos creados para ayudar a entender la realidad. No tienen status ontológico independiente de la agencia humana. Pero al olvidar que la realidad a la que estos conceptos se refieren son nuestros propios sistemas de relaciones —en vez de atribuirle existencia independiente—, objetivamos. Por ejemplo, "Estado-nación" no es 'cosa' tangible en cuanto las fronteras son líneas imaginarias trazadas en el espacio verdadero. Un "Estado" no es, por supuesto, la suma los edificios físicos que contienen oficinas del gobierno y una ciudad capital sino un sistema de relaciones y prácticas sociales creadas e institucionalizadas. Ver el Estado como cierta cosa en sí misma es cosificar (objetivar) el Estado.

El pensamiento Estado-nación-céntrico, fuera de objetivar, *fusiona* al Estado-nación con Estado y sociedad. Fusionar es colapsar en uno solo dos fenómenos o conceptos separados, distorsionando su entendimiento. El Estado-nación no es sinónimo de Estado o sociedad. Este problema de fusión se manifiesta en cómo *Estado* y *nación* se utilizan casi indistintamente en los paradigmas Estado-nación. En su acercamiento al tema de la globalización, Giddens (1985) asume que la sociedad y el Estado-nación tienden a ser *cotérminos*, y muchas aproximaciones al transnacionalismo proponen interacciones entre los Estados-nación como sociedades autónomas vinculadas a intercambios externos con otras sociedades nacionales. Pero "sociedad" como estructura social no puede limitarse a la forma histórica específica del Estado-nación. La sociedad existe desde que los seres humanos han vivido en la Tierra. Más importante para el actual estudio: hay ciertamente Estados que no han sido Estados-nación (el Estado apareció primero hace unos 6.000 años); han adoptado distintas formas, desde los Estados centralizados azteca, romano, chino, otomano, incaico, ruso y otros imperios hasta los Estados más localizados de los reinos africanos y europeos, e incluso los Estados de las sociedades de caudillos.

Argumento que el Estado-nación, forma particular del Estado, está en proceso de reemplazo por una nueva forma de Estado que aquí llamo TNS. La globalización no exige que desaparezca el Estado sino el surgimiento de nuevas formas (transnacionales) de Estado. La historia del capitalismo es la historia de una constante y revolucionaria fuerza que perpetuamente reconforma el mundo en nuevas y con frecuencia inesperadas configuraciones. Característica clave de la época actual es la supersesión del Estado-nación como principio organizador del capitalismo, y con ello la supersesión del sistema interEstado como marco de desarrollo institucional capitalista. Una sola jefatura para el capitalismo mundial se volvió imposible en cuanto el proceso de mercado transnacional y la integración productiva financiera prosiguieron en las últimas décadas. En la emergente configuración global del capitalismo, el espacio transnacional o global suplanta los espacios nacionales. Ya nada hay externo al sistema, no en el sentido de que ahora es un sistema 'cerrado' sino en que ya no hay países o posibles regiones fuera del mundo capitalista o a la espera de ser incorporados mediante la acumulación original, y en que ya no hay acumulación autónoma significativa fuera del capital global. El nexo social interno es global. Aquí se observa el principio sociológico de que las relaciones sociales orgánicas están siempre institucionalizadas, lo que las hace 'fijas' y posibilita su reproducción.¹¹ Mientras el vínculo orgánico e interno

¹¹ La institucionalización de la vida social es tema central en sociología. Respecto a la historia reciente y las configuraciones específicas del capitalismo, la "escuela de regulación" francesa, la de la "estructura social de acumulación" de Estados Unidos y la escuela de

interpueblos llega a ser de verdad global, las instituciones Estado-nación están siendo reemplazadas por las instituciones transnacionales.

Hasta ahora he criticado la objetivación y fusión en el enfoque Estado-nación-céntrico de la globalización. Pero hay una tercera trampa que prevalece en el medio académico, aquella de un *dualismo global-nacional*. Argumentar que una nueva institucionalidad transnacional está emergiendo, como lo hago aquí, no es polémico en sí mismo. Hemos visto bajo la globalización la reorganización o la reconfiguración de diversas instituciones y estructuras de acuerdo con la lógica de la producción global y los mercados en vez de en las fronteras nacionales. La literatura interdisciplinaria sobre globalización está plagada de discusiones sobre el poder decreciente y la importancia del Estado-nación y la creciente importancia de las instituciones supra o transnacionales. Pero la pregunta ahora es, ¿cómo interpretamos estas dimensiones gemelas del cambio bajo la globalización, en la Economía y en las instituciones políticas? ¿Cómo concebimos una institucionalidad transnacional emergente?

La noción de que la internacionalización continuada del capital y el crecimiento de una sociedad civil internacional implican internacionalizar el Estado es reconocida por la tradición en las ciencias sociales (véanse Boli y Thomas 1997, 1999; Chase-Dunn 1998; Cox 1987; Gill 1990, 1993; Held 1995; Keohane y Nye 1972; Krasner 1983; Meyer y otros 1997; y Murphy 1994). Pero estas afirmaciones se basan en la internacionalización y comparten un centrismo del Estado-nación que las encierre en un *dualismo-nacional global*. El pensamiento dualista ve un fenómeno o aspecto de la realidad como de dos dimensiones, conceptos o principios radicalmente distintos, sin posibilidad de que una se reduzca a la otra; es decir, el dualismo erige una falsa dicotomía. Los diversos relatos sobre la globalización que enfocan el tema desde el punto de vista dualista global-nacional asumen los fenómenos asociados a un TNS como extensiones internacionales del sistema del Estado-nación.

El concepto es uno de instituciones *internacionales* creadas por los Estado-nación individual o colectivamente como mecanismos reguladores del flujo transfronterizo de mercancías y capital para mediar en las relaciones interEstado. El análisis del sistema-mundo, por ejemplo, postula a menudo un sistema mundo de superestructuras políticas y cultu-

Amsterdam sobre "conceptos comprensivos de control" teorizan sobre el conjunto de las instituciones sociales, políticas y culturales cambiantes que conforman los "regímenes de acumulación" y en cierto plazo posibilitan la reproducción del capitalismo (aunque las tres escuelas así lo afirmen en el marco del Estado-nación) (véase, respectivamente, Aglietta 1979; Kotz, McDonough, y Reich 1994; y Van der Pijl 1998). Encuentro útiles estas opiniones para la discusión siguiente, y su contribución a mi argumento ha de ser evidente.

rales separadas pero unidas por la división geográfica del trabajo. Muchos relatos marxistas, aunque proporcionan análisis dinámicos de la internacionalización del capital, ven el Estado-nación como inmanente al desarrollo del capitalismo (véanse Burnham 1990; Poulantzas 1975; y Wood 2002). La escuela italiana parece romper con una objetivación del Estado al proponer explícitamente una concepción relacional según la cual una variedad de formas de Estado se constituyen en nexo relacional. Pero incluso los neogramscianos caen en cierto pensamiento dualista al establecer conclusiones sobre el orden mundial en la era actual (véase Cox 1987).

Modos de pensar Estado-nación-céntricos son muy difíciles de cambiar, aunque se confronten con inconsistencias lógicas y problemas de validez empírica. Quienes intentan confrontar con la globalización "están dispuestos a admitir la aparición de un sistema económico mundial pero no la posibilidad de desintegración en últimas de los Estados-nación y las culturas nacionales", observa Malcolm Waters. "De hecho, recurren a menudo a un dualismo teórico en que los efectos contradictorios causales se permite que residan en partes separadas de la teoría". Dada la tenacidad de este dualismo teórico, se pudiera justificar la crítica extraordinariamente áspera de Waters de estas inconsistencias lógicas como intelectualmente 'esquizoide' (1995, 28). En términos más graciosos, subrayemos que para comprender la globalización debemos asumir un pensamiento relacional más que categórico. El *pensamiento relacional* examina entidades o procesos en interacción, mientras el *pensamiento categórico* se fija en los fenómenos en sí mismos o en aislamiento de otros fenómenos.

Más allá del dualismo global-nacional: de Weber a Marx

La cuestión del Estado estriba en el corazón mismo del debate sobre la globalización, centrado cada vez más en la relación del Estado-nación y la globalización económica. Mi teoría sobre el surgimiento de un TNS ha sido recibida con criticismo por quienes asumen incorrectamente que yo creo que el Estado-nación ya no es relevante o está por desaparecer. De hecho, el asunto es distorsionado y presentado como una discusión entre dos posiciones diametralmente opuestas —a lo cual me referí antes como dualismo global-nacional. De un lado, la tesis de un "Estado fuerte" reclama que el Estado-nación, y por extensión el sistema interEstado, conserva su primacía como eje de las relaciones internacionales y el desarrollo del mundo. La tesis del "Estado fuerte" es afirmada a menudo por medio de una construcción dualista, citada antes, que postula lógicas separadas para un sistema económico globalizante y un sistema político basado en el Estado-nación (Caporaso 1989; Modelski 1978; Skocpol 1979; Zolberg 1981).

De otro lado, la tesis de un "Estado débil" o los diversos recuentos de "fin del Estado-nación" (Ohmae 1996) ya no ven el Estado-nación como importante, siendo 'ahuecado' y neutralizado por procesos económicos globales más allá del control, incluso, de los más fuertes gobiernos.

Desarrollar el concepto de un TNS ayuda a clarificar la relación entre globalización y Estado-nación, al criticar y movernos más allá del dualismo global-nacional. Es importante recordar que el Estado y el Estado-nación no son *cotérminos*. La convergencia de los dos en la literatura sobre globalización impide analizar la creciente separación de las prácticas del Estado, de las prácticas del Estado-nación. De hecho, el término "Estado" se usa en ciertas circunstancias –con frecuencia en el sistema-mundo y las aproximaciones históricas comparativas de las ciencias sociales– para referirse al territorio total y el sistema social sujeto a un gobierno o dominación particular. Según esta definición, el orden mundial emergente, caracterizado por la dominación del capital transnacional, constituiría un Estado transnacional o global. Como se ve, necesitamos distinguir analíticamente entre varios términos relacionados: "nación", "país", "Estado-nación", "Estado", "Estado nacional" y "Estados transnacionales".

Los *Estados-nación* son unidades geográficas y jurídicas, a veces culturales, y, como se usa en el presente estudio, el término es intercambiable con "país" o "Estado". Los *Estados* son relaciones de poder inmersas en sistemas particulares de instituciones políticas. La convergencia de estos conceptos relacionados pero analíticamente distintos se arraiga en la concepción del Estado propuesta a comienzos del siglo XX por Max Weber, que anuncia mucho del análisis sobre el tema. Weber vio al Estado como un conjunto de instituciones que ejercen autoridad, un "monopolio legítimo de coerción" sobre un territorio determinado (Weber 1978a, 2:314-18; 1978b, 43-64). Lo económico y lo político (en sentido weberiano, "mercados y Estados") están externamente relacionados, separados e incluso, como esferas opuestas, cada una con su propia lógica independiente. Los Estados-nación interactúan externamente con los mercados. Por tanto, aplicando la opinión dualista de Weber al siglo XXI, se ve que la globalización involucra la esfera económica; mientras la esfera política puede permanecer constante, un sistema Estado-nación es inmutable. Los encargados del Estado confrontan las implicaciones de la globalización económica y el capital transnacional libre como una lógica externa. Éste se convierte en el marco dominante para el análisis de la globalización y el Estado. En la literatura sobre globalización, tal enfoque enfatiza en la creciente impotencia del Estado-nación ante las fuerzas del mercado mundial (véanse Berger y Dore 1996; Boyer y Drache 1996; Mann 1997; Sassen 1996; 1996 Strange; y Vernon 1971).

El dualismo Estado-mercado se relaciona de cerca con el dualismo global-nacional. Se dice que la globalización se exagera porque los Estado-na-

ción "tienen más poder" del que se reclama o porque allí existen explicaciones 'nacionales' que elucidan el fenómeno mejor que lo que lo hacen la explicaciones sobre globalización. Ciertamente para la continuada relevancia de los Estados-nación para reclamar que la globalización es exagerada e incluso imaginaria (véanse Gordon 1988; Hirst y Thompson 1996; Sivanandan y Wood 1997; Weiss 1998; y Wood 2002). En tal construcción, lo que pasa 'dentro' de un Estado-nación se contraponen a los sucesos globales. En tales dualismos se reconoce cada vez más la globalización económica pero se analiza como independiente de las instituciones que estructuran estas relaciones sociales, en particular los Estados y el Estado-nación. En este acercamiento de lógica dual, en el nivel económico prevalece la lógica global de una Economía mundial, en tanto que en el político prevalece una lógica del Estado centrada del sistema del mundo (Chase-Dunn 1998). Al respecto, mucho se escribe sobre "gobernabilidad global", una aproximación que asimismo asume la dualidad de un sistema Estado-nación con lógica propia al lado de una Economía global. El Estado-nación debe cooperar en coordinar la expansión de la actividad internacional y en enfrentar los problemas de la nueva era (véanse Comisión sobre el Nuevo Gobierno Global 1995; Held 1995; y Murphy 1994).

Escaparse de tales antinomias es moverse más allá de Weber y volver al enfoque materialista-histórico del Estado. Según Marx, el Estado es la institucionalización de las relaciones de clase en torno a una configuración particular de la producción social. La separación de lo "económico" de lo "político", por primera vez bajo el capitalismo confiere autonomía a cada uno –e implica una relación compleja que debe ser tenida en cuenta– pero además genera la ilusión de una esfera independiente, externamente relacionada.¹²

¹² La separación de lo económico y lo político bajo el capitalismo se toma como natural u orgánico por la ideología liberal y recibe tratamiento histórico y teórico en los trabajos de Marx, Polanyi, Poulantzas y Gramsci, entre otros. La separación *formal* o aparente de las esferas económicas y entre una totalidad social más amplia bajo el capitalismo, no es real; es ilusoria. Toma la forma de la separación de lo "público" respecto de lo "privado", lo primero visto como el propio Estado, a lo que Gramsci llama "sociedad política," y lo segundo a lo que él mismo llama "sociedad civil" (1971, 12-13). En su ensayo *Estado y sociedad civil*, Gramsci (1971, 210-76) critica la concepción de Estado que desarrollan los ideólogos liberales de la sociedad capitalista en tanto derivaciones de la separación de lo político de lo económico y "concebidos como una cosa en sí, como absoluto racional" (1971, 117). Este concepto da lugar a una visión objetivada o fetichista en que los individuos "son llevados a pensar que de hecho actual existe por encima de ellos una entidad fantasma, abstracción del organismo colectivo, especie de divinidad autónoma que piensa no con la cabeza de un ser específico, y aun así piensa, piensa que se mueve, no con las piernas de una persona real, y aun así se mueve" (Gramsci 1995, 15). Tal visión del Estado como "cosa en sí misma", como entidad suficiente en la sociedad política, fue acuñada por Gramsci como "Estadolatría" (1971, 268-69), quien también definió el Estado como "totalidad de las actividades prácticas

Según la concepción materialista-histórica, lo económico y lo político son momentos distintos de la misma totalidad; es decir, gozan de una *relación interna*, como aquella en que cada parte se constituye en su relación con la otra, de modo que una no puede existir sin la otra y sólo tiene significado vista en la relación, mientras una *relación externa* es una en que cada parte tiene existencia independiente de su relación con la otra (Ollman 1976). (Observar algo como externamente relacionado está siempre relacionado con observar algo de una manera dualista, como se discutió arriba). Por ejemplo, las clases sociales antagónicas están internamente relacionadas, en que “esclavo” tiene significado sólo en relación con “dueño del esclavo”, o “trabajador” tiene significado sólo en virtud de “capitalista”. Sugiero que la relación entre la Economía, o las relaciones sociales de producción bajo el capitalismo, y los Estados (grupo de relaciones institucionalizadas de clase que adhieren a esas relaciones de producción) es una relación interna.

Es imposible retomar aquí los debates teóricos que entusiasman a las ciencias sociales desde el avivamiento del interés sobre el Estado en los 60, que permanece sin concluir y es tema abierto (véanse Alford y Friedland 1985; Block 1987; Clarke 1991; Held 1989; Jessop 1982; y Nordlinger 1981). La mayoría de los académicos involucrados en estos debates concuerdan en que el Estado, lejos de escenario neutral, es una institución que defiende los intereses de los grupos dominantes.

En la Economía y la sociedad, más allá de este acuerdo general, de aquel debate emergieron dos puntos de vista muy distintos aunque no necesariamente incompatibles sobre cómo y por qué mecanismos el Estado representa los intereses de los grupos dominantes. Un punto de vista sostiene que el Estado fue ‘instrumentalizado’ directamente por los representantes de los grupos dominantes a fin de moldear políticas de su interés. La otra opinión sostiene que los grupos dominantes no necesariamente instrumentalizan al Estado de modo directo sino que la estructura misma de la sociedad capitalismo forzó al Estado a implementar políticas en pro de los intereses de los grupos dominantes. Esto se conoció como el debate ‘instrumentalistas *versus* estructuralistas’, una de cuyas conclusiones clave que emergieron de allí fue el concepto de “autonomía relativa del Estado” (Nordlinger 1981; Poulantzas 1968). Según esto, aunque entendamos que el Estado es instrumento de los intereses de grupos y clases particulares, no existe allí necesariamente una manipulación directa del Estado en

y teóricas complejas con las cuales las clases dominantes no sólo justifican su dominación sino que además logran ganarse el consentimiento activo de aquellos sobre quienes gobierna” (244). En la fórmula de Gramsci, el Estado se hace Estado ‘integral’ o ‘extendido’, que abarca lo político y la sociedad civil, concepción orientada a superar el dualismo ilusorio de lo político y económico.

el cumplimiento de tales intereses. Es decir, el Estado puede actuar con relativa autonomía en relación con los diferentes grupos en la sociedad.

La importancia de esta comprensión para nuestra discusión del TNS y la TCC se aclarará. Por ahora, quiero puntualizar que la teoría marxista sobre la autonomía relativa del Estado, ya sea que se enfatice en una subordinación ‘estructuralista’ o ‘instrumental’ del Estado a las clases económicamente dominantes, no postula un Estado *independiente* como una esfera separada con su lógica propia; en palabras de Marx, no existe un Estado “suspendido en el aire” (Marx 1978, 607). Es decir, el Estado está *internamente* relacionado con la sociedad, con las fuerzas y estructuras sociales. El fin del análisis es develar lo complejo de los procesos y relaciones sociales que inscriben a los Estados en la configuración de la sociedad civil y la Economía política. La *sociedad civil* comprende diversos sistemas de instituciones no estatales que conforman la sociedad, y que van desde la Iglesia hasta medios de comunicación, clubes sociales, asociaciones profesionales, negocios privados —todo entre Estado y familia. La actual tarea analítica es definir cómo los Estados se anidan profundamente en la sociedad civil. En segundo lugar, deseo argumentar que nada hay en la concepción histórico-materialista del Estado que *necesariamente* lo ate al territorio o los Estados-nación. Que el capitalismo haya asumido históricamente una expresión geográfica es algo que se debe discutir.

Así, pues, *¿cómo*, según el marxismo, se anida el Estado en la sociedad civil? Un aspecto fundamental de la sociedad civil son sus relaciones de clase, la división de la población en distintas clases internamente relacionadas. Tales relaciones le dan forma al Estado. Podemos decir que los Estados, como sistemas de autoridad coercitivos, son relaciones de clase y prácticas sociales congeladas y operadas mediante instituciones políticas (Hunt 1984, 64-98, 212-65). En opinión de Marx, el Estado les da forma política a las instituciones y las relaciones económicas de producción. “Puesto que el Estado es la forma como los individuos de una clase dominante afirman sus intereses comunes, y en la que la sociedad civil de una época se personifica” —afirman Marx y Engels en *La ideología alemana*— “sucede que el Estado media en la formación de las instituciones comunes y éstas reciben forma política” ([1846] 1970, 80). La discusión de Marx sobre la llamada acumulación primitiva, en su obra *El capital* (libro 8), destaca el papel del Estado en facilitar las condiciones para nuevas relaciones económico-sociales. Aquí deseo destacar el papel del TNS en facilitar las condiciones para los nuevos tipos de relaciones que se dan bajo la globalización.

Los mercados son sitios de la vida material, en tanto que los Estados florecen de las relaciones (de producción) económicas y representan la institucionalización de las relaciones de dominación. Es crucial analizar la constelación de fuerzas sociales que se congelan en las estructuras y prác-

ticas estatales en períodos históricos específicos. Prosigue que la globalización económica del capital no puede ser un fenómeno aislado de la transformación de las relaciones de clase y los Estados. En Weber, éstos son por definición instituciones delimitadas en lo territorial, y por tanto un TNS no es concebible mientras persista el sistema de Estado-nación. Esta teoría del Estado lo reduce a su aparato, y por tanto lo objetiviza. Los Estados no son actores como tal. Verlos así es cosificarlos. Las clases y grupos sociales son actores históricos. Nada 'hacen' *per se*. Las clases sociales y los grupos que actúan entrando y saliendo de los Estados (y otras instituciones) hacen cosas como colectivos agentes históricos. Los aparatos del Estado son instrumentos que obligan y reproducen las relaciones de clase y las prácticas sociales del grupo inmerso en los Estados. Las estructuras institucionales de un Estado-nación pueden persistir en la época de globalización, pero ésta requiere que cambiemos nuestra concepción sobre estas estructuras.

Un aparato TNS emerge bajo la globalización desde *el interior* del sistema Estado-nación. El sistema de éste o el sistema interEstado son un resultado histórico, la forma particular en que el capitalismo llegó a existir basado en una compleja relación entre producción, clases, poder político y territorialidad. Las circunstancias materiales que dieron lugar a él se ven sustituidas hoy por la globalización. Si el temprano desarrollo capitalista originó una localización geográfica (espacial) en la creación del sistema Estado-nación, su actual confianza en la globalización resulta en dislocación geográfica general. Para entender el surgimiento de un TNS debemos volver a la conceptualización teórica del materialismo histórico del Estado, no como 'cosa' o macroagente ficticio sino como relación social específica inserta en estructuras sociales más grandes y que toman diversas formas institucionales, históricamente determinadas, sólo una de las cuales es Estado-nación. Nada sugiere hoy que la configuración histórica del espacio y su institucionalización sea inmutable en lugar que en sí misma sujeta a transformación. O sea que las relaciones políticas del capitalismo son por entero históricas, de tal modo que las formas de Estado sólo son entendibles como formas históricas del capitalismo. Aunque el asunto no se explore aquí, sugiero que la explicación para la expresión geográfica *particular* que el capitalismo mundial adquirió en el sistema Estado-nación debe ser hallada en el desarrollo desigual del sistema, incluida su gradual expansión mundial. Espacios territorializados llegan a albergar distintas condiciones de mercado y acumulación de capital, a veces en oposición mutua, proceso que tendió a reproducirse en sí mismo en la medida en que se profundizó y codificó con el desarrollo del Estado nacional, Constituciones, sistemas legales, política y cultura, y la agencia de los actores colectivos (Westfalia, nacionalismo, etcétera). Esta particular forma espa-

cial de desigual desarrollo capitalista se supera por la globalización del capital y los mercados, y la igualación gradual de las condiciones de la acumulación que esto implica.

Para resumir lo dicho hasta aquí, el Estado es el congelamiento de una particular constelación históricamente determinada de fuerzas de clase y relaciones, y los Estados están representados siempre en los sistemas de instituciones políticas. Por tanto, los Estados son (a) un momento de las relaciones de poder de clase y (b) un conjunto de instituciones políticas ('aparato'). El Estado no es el uno ni el otro sino los dos en su unidad. La separación de las dos dimensiones es puramente metodológica (El error de Weber es reducir el Estado a b). Los Estados nacionales surgieron como encarnaciones específicas de las constelaciones de grupos y clases sociales en la sociedad civil, que se desarrollaron en el sistema de Estado-nación en épocas tempranas del capitalismo y se enraizaron en geografías particulares.

¿Qué es un TNS?

¿Entonces, qué es un TNS? En concreto, ¿cuáles son (a) y (b) en un TNS? Un TNS es una constelación particular de fuerzas y relaciones de clase plegada a la globalización capitalista y el ascenso de una TCC materializada en un conjunto diverso de instituciones políticas. Éstas son los Estados nacionales transformados y diversas instituciones supranacionales, útiles para institucionalizar la dominación de esta clase como la fracción hegemónica del capital en el mundo. De allí sostengo que el Estado, como relación de clase, se transnacionaliza. Las prácticas de clase de una nueva clase global gobernante se 'condensa', para usar un término del imaginario de Poulantzas, en un TNS emergente. Según aquél, el Estado "es la *específica condensación material* de una relación de fuerzas entre las clases y las fracciones de clase" (1978, 129) Como se discutió en el Capítulo 2, lo que distingue a una TCC de las fracciones capitalistas nacionales o locales es que las TCC se vinculan a la producción globalizada y agencian circuitos globales de acumulación que les confieren una objetiva existencia de clase, e identidad espacial y política en el sistema global, por encima de territorios y políticas locales. Los TNS son aquellas instituciones y prácticas en la sociedad global que mantienen, defienden y posibilitan la hegemonía emergente de la burguesía global y su proyecto de construir un nuevo bloque histórico capitalista global.

Para reiterar, estos aparatos TNS son circuitos emergentes formados por Estados nacionales transformados y externamente integrados, *junto con* los foros económicos y políticos supranacionales, aún sin forma institucional centralizada. El surgimiento de un TNS representa la reorganización del Estado en cada nación (por tanto, me referiré a estos Estados de cada nación como

Estados nacionales) e involucra al tiempo la aparición de verdaderas instituciones económicas y políticas supranacionales. Estos procesos —transformación de Estados nacionales y surgimiento de instituciones supranacionales— no se dan por separado o excluyentemente. De hecho, estas son dimensiones gemelas de la transnacionalización estatal. Básico en mi argumento es que, bajo la globalización, el Estado nacional no ‘languidece’; se transforma respecto a sus funciones, haciéndose componente funcional de un TNS mayor.

Los aparatos TNS son ‘multiubicados’ y multicentrados. Unifican funcionalmente instituciones de distintos grados de ‘estatización’, con diversas historias y trayectorias, ligadas de un lado a otro con variadas instituciones, estructuras y regiones. Las organizaciones supranacionales son tanto económicas como políticas, informales y formales. Los foros económicos incluyen FMI, BM, Banco para los Asentamientos Internacionales (BIS), OMC, bancos regionales como el Interamericano de Desarrollo (IDB, por su nombre en inglés) y Banco para el Desarrollo de Asia (ADB).¹³ Para reiterar, los foros políticos supranacionales incluyen el Grupo de los Ocho (G-8) y el recientemente formado Grupo de los 22, entre otros, así como foros más formales: Naciones Unidas (ONU), OECD, UE, CSCE. También se incluyen grupos regionales como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) y las supranacionales estructuras jurídicas, administrativas y regulatorias establecidas por acuerdos regionales como el Tratado de libre Comercio de Norteamérica (Nafta, por su nombre en inglés) y el Apec.

Los académicos discuten acerca de esta diversidad de instituciones supranacionales, pero necesitamos *teorizar* sobre esta configuración emergente. En las últimas décadas del siglo XX parecía que estos institutos supranacionales de planificación suplantaban gradualmente a las instituciones nacionales en políticas de desarrollo, y el manejo y administración de la economía global. La función del Estado-nación fue cambiando de la formulación de políticas nacionales a la administración de políticas formuladas mediante las instituciones supranacionales.¹⁴ No obstante, es esencial evitar la dualidad nacional-global: los Estados nacionales no son externos al TNS sino parte de él. Las organizaciones supranacionales funcionan en consonancia

¹³ Estos bancos regionales hacen parte del sistema financiero internacional y fueron creados para que funcionaran como instituciones financieras regionales especializadas, complementarias de las instituciones financieras internacionales del Breton Woods. El IDB fue creado en 1960, el Banco para el Desarrollo de África (AfDB) en 1966 y el ADB en 1966. En 1990, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (EBRD) fue concebido como el cuarto banco regional.

¹⁴ Michael Hardt y Antonio Negri puntualizan: “Mediante la contemporizadora transformación de la ley supranacional, el proceso de constitución imperial tiende en forma directa o indirecta a penetrar y reconfigurar la ley doméstica de los Estados-nación, y por tanto la ley supranacional sobredetermina la ley doméstica” (2000, 17).

con los Estados nacionales transformados y funcionarios transnacionales que hallan sus contrapartes en funcionarios transnacionales, que regentan los Estados nacionales transformados. Este cúmulo de Estados transnacionales actúa cual conjunto de matronas de la globalización capitalista.

El TNS intenta implementar para el capitalismo mundial las funciones que en los primeros días eran implementadas por lo que los escolares del sistema-mundo y las relaciones internacionales llaman *hegemon*, o un dominante poder capitalista con recursos y posición estructural para organizar el capitalismo global como un todo e imponer reglas y ambiente regulatorio que le permiten al sistema funcionar. Estamos ante el declive de la supremacía estadounidense, y en las primeras etapas de la creación de una hegemonía transnacional mediante las estructuras supranacionales que aún carecen de capacidad de proveer la regulación económica y las condiciones políticas para la reproducción del capitalismo global (y puede que no provea esas condiciones, como argumento en el próximo capítulo). Justo como el Estado nacional jugó este papel en época temprana, sugiero que el TNS busca crear y mantener las precondiciones de la valorización y acumulación de capital en la economía global. Recordemos que ésta no es la simple suma de las Economías nacionales y las estructuras de clase nacionales, y ello requiere una autoridad centralizada para representar la totalidad de los capitales en competencia, de los cuales la mayor combinación no son ya capitales ‘nacionales’. La naturaleza de la práctica estatal en el sistema global emergente reside en el ejercicio de la autoridad política y económica transnacional, mediante un aparato TNS para reproducir las relaciones de clase inscritas en la valorización global y la acumulación de capital.

El poder de los Estados nacionales y el poder del capital transnacional

Nuevas relaciones capital-trabajo y el TNS

En el capítulo anterior, se recordará, desató una discusión: al hacer estructuralmente imposible que de modo individual las naciones mantengan Economías independientes o aun autónomas, sistemas políticos y estructuras sociales, la globalización reconfigura dramáticamente el panorama de las fuerzas sociales del mundo. De manera específica, en una economía global la fase de la distribución en el proceso de acumulación de capital está cada vez menos mediada por el Estado-nación, y cada vez más por los circuitos transnacionales y las estructuras globales que le dan forma. Así, la Economía global fragmenta la cohesión nacional en torno a procesos de reproducción social y desplaza el sitio de reproducción del Estado-nación al espacio transnacional. La consiguiente liberación del ca-

pital transnacional respecto de apremios y compromisos impuestos por las fuerzas sociales en la fase del capitalismo Estado-nación altera en forma dramática el equilibrio de fuerzas clases-grupos sociales en cada nación, y en el nivel global hacia la TCC y sus agentes.

De nuevo llevemos la discusión más lejos, uniéndola explícitamente al análisis del TNS. Los pasajes que siguen son algo abstractos y técnicos, pero creo que el análisis desarrollado hasta este punto prepara al lector para seguir la discusión. Si en los días tempranos del capitalismo el Estado-nación era condición necesaria para el desarrollo del sistema, en las últimas décadas del siglo XX los apremios institucionales y las limitaciones espaciales del Estado-nación se tornaron trabas de la acumulación. De hecho, las restricciones a la acumulación impuestas por las clases populares del mundo, en la fase del Estado-nación del capitalismo, llevó a la transnacionalización del capital, en primer lugar. Este punto es crucial porque muchas versiones sobre la globalización le atribuyen el proceso a la innovación tecnológica. Pero el cambio tecnológico es *efecto* de las fuerzas sociales en lucha, causales éstas del cambio histórico. El Estado-nación pasa de ser una forma histórica particular que posibilita el desarrollo del capitalismo a una forma que obstaculiza su posterior avance. Veamos:

La aparente disminución de la capacidad del Estado-nación de intervenir en el proceso de acumulación de capital y determinar políticas económicas refleja el poder recién descubierto que el capital transnacional logró sobre los Estados-nación y las clases populares. Diversas clases y grupos disputan el poder (nacional) del Estado, pero en el sistema global este poder cambia de lugar hacia un espacio transnacional no sujeto a control 'nacional'. El poder estructural del capital transnacional sobre el poder directo de los Estados nacionales se utiliza para inculcar disciplina o socavar políticas que emanen de los Estados cuando pertenezcan al dominio de las clases populares o las fracciones nacionales de grupos dominantes locales, como las fuerzas populares que lograron el poder del Estado en Haití, Nicaragua, Sudáfrica y otros lugares, como lo muestran los años 70-90 (Robinson 1996b). Esta situación aparece como contradicción institucional entre el poder estructural del capital transnacional y el poder directo de los Estados (Gill y Law 1989). Algunos críticos de la globalización ven a ésta como una contradicción entre los Estados nacionales y los agentes globales, pero es una contradicción estructural interna de un capitalismo que evoluciona y en cuyo centro están las relaciones de clase como esencia interna de una condición cuya manifestación hacia afuera es una contradicción institucional. Un sistema de relaciones sociales refleja un sistema aún más esencial de relaciones sociales. En la superficie, el poder estructural del capital sobre el poder directo de los Estados se afianza más por efecto de la globalización. En esencia, el poder relativo de las clases

explotadoras sobre las explotadas se afianza más, por lo menos a finales del siglo XX y principios del XXI.

El recién descubierto poder relativo del capital global sobre el trabajo global se convierte en nueva relación de capital-trabajo global, que algunos llaman casualización o informalización del trabajo asociado con la acumulación flexible del posfordismo, lo que involucra sistemas alternativos de control del trabajo y diversas categorías contingentes, cuya esencia es abaratar la mano de obra y 'flexibilizarla'. Central a este nuevo concepto de la relación trabajo-capital es el de reestructuración. El auge de la posguerra en los 70 conlleva cambios radicales en métodos y lugares de la acumulación capitalista global, resultando —en el análisis de Ankie Hoogvelt (1997)— en una transformación de los mecanismos de extracción de plusvalía. En mi opinión, estos nuevos sistemas de control del trabajo reposan en parte en la institucionalidad del Estado-nación y el nuevo espacio transnacional del capital, métodos que incluyen subcontratación y contratación *outsourcing*; trabajo por horas, temporal, informal y domiciliario, además de resurgimiento de los talleres patriarcales y unidades de trabajo familiar, maquiladoras y otras relaciones opresivas de producción. Las tendencias conocidas, asociadas con la reestructuración de la relación trabajo-capital que surge bajo la globalización, incluyen "nivelación hacia abajo", desafiliación sindical, sustitución *ad hoc* y "justo a tiempo" del trabajador, superexplotación de comunidades inmigrantes como contraparte a la exportación de capital, alargamiento de la jornada laboral, surgimiento de una nueva "clase marginal" de supernumerarios globales o 'redundantes', sujetos a nuevas formas de represión y autoritario control social, y nuevas jerarquías raciales en el lugar de trabajo. Estas tendencias apuntan al nacimiento de un proletariado global estratificado, en lo nacional pero mayormente en las líneas sociales de ambiente transnacional, en la medida en que esta nueva y generalizada relación capital-trabajo refleja tendencias a la igualación de las condiciones de la acumulación en el mundo, o lo que Iván Meszaros (1999) llama igualación hacia abajo del índice diferencial de explotación.

Estas nuevas variantes de la relación trabajo-capital se discuten ampliamente en la literatura sobre globalización (véanse Amin 1994; Peluquero y Christensen 1998; Berberoglu 2002; Cox 1987; Dicken 1998; Harrison 1994; Harvey 1989; Kolko 1988; Latigazo y Urry 1987; Lipietz 1987; Ross y Trachte 1990; y Yates 1994). Nos interesa es el amplio contexto social y político en que ellas encajan, así como el grado al cual los Estados y Estados-nación siguen mediando en estos contextos. Las prácticas de Estado y las propias estructuras del Estado se negocian y renegocian en períodos históricos específicos a través de los cambios en el equilibrio de las fuerzas sociales, mientras el capitalismo evoluciona y las clases luchan. La época actual no es la primera en la que capital se libera de las recíproci-

dades con el trabajo expresado en prácticas de Estado. Así sucedió en la segunda mitad del siglo XIX, cuando el capitalismo competitivo llega a su fin y emerge el capital monopolista (Braverman 1974). El capital comenzó a abandonar las tempranas reciprocidades con el trabajo a principios de los 70, justo porque el proceso de globalización permitía que se liberaran las restricciones que un Estado-nación impone. Los nuevos patrones de trabajo son permitidos por la globalización en un doble sentido: primero, el capital ejerce su poder sobre el trabajo mediante nuevos patrones de acumulación flexible, posible al permitir tecnologías de “tercera onda”, eliminación de barreras espaciales a la acumulación, y control geográfico que los cambios conllevan; segundo, la globalización en sí misma implica una aceleración extensa de la acumulación del capital primitivo en el mundo, proceso en que millones son desposeídos de los medios de producción, proletarizados y lanzados a un mercado de trabajo global que el capital transnacional logra formar.

En tanto que las clases sociales se reestructuran por el proceso de globalización, la transformación incluye la rápida proletarización de extensos sectores de clases precapitalista, en particular campesinos nacionales y artesanos urbanos, y también de los sectores de fabricantes pequeños y medios, y de otras clases medias atadas al mercado doméstico y la demanda que éste genera. Aparecen nuevas clases obreras urbanas y rurales, ligadas a los procesos de producción transnacionales. Otro aspecto de la formación global de clases es el surgimiento de nuevas masas ‘superfluas’ en la mayoría de los países, si no en todos. Consecuencia de los procesos de globalización es la reducción en la demanda de mano de obra (Rifkin 1995), simultánea al dramático aumento de grupos recién proletarizados, provenientes de las filas de las disueltas clases capitalistas (o la disolución del empleo en sectores anteriormente capitalistas y la burocracia estatal). Estas consecuencias se combinan con técnicas de la producción posfordista que alteran dramáticamente el papel del trabajo humano y la composición orgánica del capital, o sea, el componente de trabajo del capital, de modo progresivo. Resultado: millones de supernumerarios o trabajos superfluos, sin rol en la estructura local *formal* de la producción globalizada. Tal incremento de los supernumerarios es factor estructural tras la vertiginosa expansión del sector informal en los centros y regiones periféricas. Pero recientes investigaciones documentan que la Economía informal se integra funcionalmente a la Economía formal y que las dos se complementan (Portes, Castells y Benton 1989). Estos extensos grupos de supernumerarios son enajenados de los medios de producción pero se incorporan como trabajo asalariado en el proceso de producción capitalista, y no son de uso *directo* para el capital. Pero indirectamente, no obstante, mantienen los salarios bajos, y fragmentan y dispersan colecti-

vos de personas que pudieran de otro modo representar un desafío político directo para el *status quo*.

En la nueva relación capital-trabajo, el trabajo es cada vez más una mera mercancía desnuda, ya no más embebida en las relaciones de reciprocidad arraigadas en las comunidades sociales y políticas institucionalizadas históricamente en los Estados-nación. Se espera que cada trabajador, él o ella, como precisé anteriormente, se negocie a sí mismo como si fuera una mercancía, para convertirse en un vendedor ‘liberado’ de apremios políticos o sociales, ‘empresario’ de sí mismo como el propietario de una mercancía. La noción de responsabilidad, aunque mínima, de parte de los gobiernos hacia sus ciudadanos o de parte de los patrones hacia sus empleados, se disuelve ante esta nueva relación de clase. En esta época de capitalismo salvaje, a salvo de apremios sociales, ocurre un real retroceso en el elemento ‘histórico’ o ‘moral’ en el salario, conducido por una cultura de individualismo competitivo, en cuyo límite aparece un resucitado darwinismo social en el que las normas y los valores de la supervivencia colectiva han desaparecido.

Lo transnacional dentro de lo nacional

En la disolución del Estado de bienestar o keynesiano, el “compromiso de clase” descansa en el poder del capital transnacional sobre el trabajo, que es objetivamente transnacional pero cuyo poder es limitado y cuya conciencia subjetiva se distorsiona por la continua existencia de los sistemas Estado-nación. Podemos ver cómo la continua existencia de Estados-nación sirve a los múltiples intereses de una TCC. Por ejemplo, esencial al capitalismo es asegurar política y económicamente una fuente conveniente de aprovisionamiento de mano de obra, y en el centro de las sociedades de clase está el control sobre el trabajo y sobre la disponibilidad de sus productos. Bajo la globalización capitalista, el vínculo entre asegurar trabajo y territorialidad está cambiando. Los sindicatos de trabajadores nacionales se combinan en un solo cartel de trabajo global que sirve al capitalismo global (véanse Harris 1995; Potts 1990; y Stalker 2000), contribuyendo a la tendencia histórica según la cual el capital ya no necesita pagar por la reproducción del poder del trabajo. La fuente de trabajo global, en lo sustancial, ya no es objeto de coerción (sujeto a compulsión extraeconómica) debido a la capacidad del mercado universalizado para ejercer una disciplina económica estricta, pero su movimiento es controlado jurídicamente. Aquí las fronteras nacionales desempeñan un rol vital. Los Estado-nación son la configuración del espacio, lo que el sociólogo Philip McMichael (1996) llama “zonas de contención poblacional”. Pero su función de contención aplica al trabajo y no al capital. El capital global móvil no está regulado por las autoridades políticas nacio-

nales centralizadas, pero el trabajo sí. Por tanto, el sistema interestatal actúa como condición para el poder estructural del capital transnacional global móvil, que en su contenido y carácter reales es transnacional pero está sujeto a diversos órdenes institucionales y al control directo de los Estados nacionales. Las fronteras nacionales no son barreras para la inmigración transnacional; más bien, mecanismos que proporcionan una fuente de trabajo en la escala global y para la reproducción del sistema. El sistema Estado-nación actúa y controla las poblaciones dentro de límites físicos (territoriales), de tal manera que el trabajo pueda ser explotado eficientemente y su resistencia detenida.

El caso del referendo electoral 187, incorporado en los comicios de California de 1994, es instructivo; buscaba prohibir el ingreso en la escuela pública de los hijos de inmigrantes ilegales, y al mismo tiempo bloquear el acceso de las familias indocumentadas a servicios de asistencia pública como la salud. Un cuidadoso estudio de la movilización política pro referendo revela que éste fue promovido por fuerzas de derecha, con ayuda de sectores de clase media y alta de raza blanca, en *asocio* con grandes empleadores como la industria agrícola y las TNC que operan en el Estado. La Economía californiana es altamente transnacionalizada y se integra a la Economía global. Estos empleadores dependen mucho del mercado de mano de obra inmigrante de México, América Central y otros países. Al apoyar el referendo, su intención *no* era impedir el trabajo del inmigrante en el Estado; hacerlo sería contrario a sus intereses. A la inversa, el referendo se dirigía a imponer las condiciones más onerosas, ilegales y subterráneas sobre el trabajo del inmigrante, de modo que los patrones pudieran sin mayor esfuerzo controlarlos y explotarlos, incluso con la deportación de trabajadores apoyados por el Estado si éstos se organizaban, se politizaban o se sublevaban. Se calculó el referendo para deprimir salarios y condiciones de trabajo de los indocumentados inmigrantes; de hecho de todos los trabajadores (Hinojosa y Schey 1995). El objetivo aquí, como en otras partes, era crear concentraciones de trabajo transnacional, de mano de obra inmigrante y local, bajo la nueva relación capital-trabajo. Las condiciones para sobreexplotar el trabajo étnicamente subordinado debían fundamentarse en instrumentos jurídicos del Estado-nación, elementos que fueron puestos al servicio de las actividades transnacionales de la producción en California. El impulso para establecer la movilidad del capital y la inmovilidad del trabajo es una contradicción material en que la exitosa desterritorialización del capital depende de la progresiva reterritorialización del trabajo. Pero este impulso se presenta además como contradicción ideológica —¿cómo puede uno justificar la apertura de las fronteras al capital y su cierre al trabajo? Eso sólo se puede resolver por la coerción y justificarse acudiendo a nuevos nativismos y xenofobia.

El referendo 187 revela cómo la globalización alimenta las existentes jerarquías sociales y genera otras, pero lo esencial para nuestro propósito es que eso demuestra que los límites de los territorios nacionales y locales, y las jurisdicciones políticas que antes obstaculizaban la acumulación global, se convierten en funcionales para los circuitos globales de capital. A medida que el capital se transnacionaliza, su actividad ocurre más intensamente no sólo en el espacio sino además a través de varias instancias reguladoras, desde sistemas tributarios y leyes laborales hasta leyes de control monetario, mercados de capital, culturas del negocio y demás (Letto-Gillies 2002). De un lado, la globalización genera presiones para el establecimiento de una estructura de regulación global. La progresiva creación de esta estructura tiene un efecto recursivo sobre la expansión transnacional del capital hasta el grado de que ésta crea condiciones mucho más conducentes a la expansión. De otro lado, la capacidad de una TNC de funcionar transversalmente a los Estados-nación como lugares geométricos de regímenes reguladores distintos, y de movilizar recursos por distintos espacios y ambientes jurídicos, eleva el poder relativo de los administradores locales y nacionales del Estado, trabajo, consumidores y capitalistas locales. Este es un modo como la globalización ha actuado como una fuerza centrípeta para el TCC y el estrato aliado, y como una fuerza centrífuga para las clases populares (también para los grupos dominantes orientados nacional y localmente). La discusión antedicha ayuda a comprender los mecanismos concretos mediante los cuales el TNS contribuye a la organización del dominio global de clase y la desorganización de las clases populares. ¿Entonces, cómo el recién descubierto poder relativo del capital global sobre el trabajo se relaciona con nuestro análisis de la transnacionalización del Estado? *A partir de la emergente institucionalidad transnacional, las nuevas relaciones de clase del capitalismo global y las prácticas sociales específicas a éste se congelan e institucionalizan.* Ejemplo: cuando el FMI y el BM condicionan sus préstamos a la promulgación de nuevos códigos de trabajo para 'flexibilizar' a los trabajadores o disminuir el "salario social" subsidiado por el Estado, crean esta nueva relación de clase. Los funcionarios de los TNS son muy conscientes de su papel en subordinar el trabajo global al capital global con el fin de reproducir esta nueva relación de clase. Otro ejemplo. En una declaración de políticas del FMI dada a conocer en 1984, el director Jacques de Larosiere explicó:

Durante los últimos cuatro años, el índice de retorno de la inversión de capitales en la producción manufacturera de los seis países más industrializados, sólo promedió la mitad del índice de lo obtenido a fines de la década 1960 [...] Incluso, teniendo en cuenta factores cíclicos, emerge un patrón claro respecto al descenso a largo plazo, substancial y progresivo.

sivo, en las tasas de retorno de capital. Puede haber razones para esto. Pero, sin duda, un importante factor contribuyente se halla en el significativo aumento, en los últimos 20 años, de la parte de la renta que absorbe la compensación a los empleados [...]. Esto indica la necesidad de reducir de modo gradual el aumento de la tasa de los salarios reales en el mediano plazo si queremos restaurar los incentivos adecuados para la inversión (citado en Wachtel 1986, 137).

De ordinario, el tipo de prácticas neoliberales del Estado-nación generalizado a fines del siglo XX —desregulación, conservadurismo fiscal, monetarismo, regresividad en los impuestos, austeridad— producen esta relación. En la década 1980, el Estado comenzó a dejar de proveer subsidios sociales, esto es, financiar salud pública, educación, transporte, etcétera, lo que favorece al trabajador y su producción social, al subvencionador del negocio privado. Hubo marcado cambio en los 80, de financiación privada a financiación estatal de la investigación para el desarrollo, y un retiro del Estado de la reproducción social mediante desregulación/regulación (de 'rigidez' a 'flexibilidad'), privatización de las necesidades colectivas, y levantamiento de las reglas y regulaciones para obstaculizar las fuerzas del mercado, lo que resultó en aumento en los servicios del Estado y la subvención del capital, y subrayó el creciente papel del Estado como facilitador de la acumulación de capital privado. Con esto llegó un cambio en ingreso y poder de trabajo a capital. Estos resultados, sugiero, generaron las holgadas condiciones socio-políticas sobre las que se forjó la nueva relación capital-trabajo.

Pero ahora requerimos especificar en perspectiva la relación Estados nacionales-TNS. El capital logra su recién encontrado poder *vis-à-vis* (según lo expresado en este texto) de los Estados nacionales. Una burguesía transnacional ejerce su poder de clase gracias a la densa red de instituciones supranacionales y las relaciones que sobrepasan constantemente los Estados formales, y, en conjunción, utilizando gobiernos nacionales como unidades jurídicas territorialmente limitadas (sistema interEstados). Los Estados nacionales se transforman en "correas de transmisión" (Cox 1987) y dispositivos de filtración y en *instrumentos proactivos* para el avance de la agenda capitalista global. Esta aserción de acuerdo con la cual las fuerzas sociales transnacionales imponen su poder sobre las naciones y la aseveración simultánea de que los Estados nacionales, capturados por las fracciones transnacionales, son agentes proactivos del proceso globalizante aparece contradictorio sólo si se abandona la dialéctica por la construcción dualista weberiana de Estados y mercados, y el dualismo nacional-global. Los gobiernos reestructuran y responden a las necesidades del capital transnacional, no sólo por su 'impotencia' ante la globalización, como lo sugeriría la tesis del "Estado débil"; también porque una particular cons-

telación histórica de fuerzas sociales existe ahora y representa la base social orgánica para reestructurar globalmente el capitalismo (Quienes se aproximan al tema desde la perspectiva de un dualismo nacional-global entienden mal este punto [ver Weiss 1997-1998]). Por tanto, no es que las naciones-Estado se vuelvan irrelevantes, o sin poder *vis-à-vis* el capital transnacional y sus instituciones globales; más bien, el poder como facultad de impartir órdenes y hacer que se cumplan o, más precisamente, facultad de moldear estructuras sociales, va desde grupos sociales y clases con intereses en la acumulación nacional hasta aquellos cuyos intereses radican en nuevos circuitos de acumulación global. Estos últimos grupos institucionalizan su poder con emergentes aparatos TNS, que incluye organizaciones supranacionales y Estados existentes de Estados-nación capturados y reorganizados por grupos transnacionales que se hacen conceptualmente parte del aparato TNS emergente.

Las lógicas contradictorias de la acumulación nacional y global están presentes en este proceso. El fraccionamiento de clase, recuerden, ocurre mediante un eje nacional-transnacional con el surgimiento de las corporaciones transnacionales y las élites políticas. Los intereses de un grupo radican en la acumulación nacional, que incluye la totalidad del conjunto de regulaciones nacionales tradicionales y los mecanismos proteccionistas, y el interés de los otros radica en la Economía global en expansión, que se basa en la liberación mundial del mercado. Diversas fuerzas sociales de base nacional en pugna producen distintas configuraciones de Estado-nación que propician complejas relaciones internacionales y multidimensionales dinámicas políticas. Pero en las décadas 80-90, los bloques transnacionales se hicieron gradualmente hegemónicos en el Estado-nación. Las fracciones transnacionales del Norte utilizan la superioridad del poder estructural y el poder directo que los Estados nacionales del centro ejercieron en el sistema global, no para el avance de los "intereses nacionales" en rivalidad con otros Estados-nación sino para moldear las estructuras transnacionales. Por tanto, los Estados nacionales no desaparecen o disminuyen en importancia, y pueden aun ser poderosas entidades. Pero estos Estados tienden a ser influidos, a menudo capturados, por fuerzas sociales transnacionales que internalizan las estructuras de autoridad del capitalismo global. Lejos de que lo 'global' y 'nacional' sean campos mutuamente exclusivos, lo global deviene encarnado en estructuras y procesos sociales locales. El poder disciplinario del capitalismo global transfiere el poder actual de legislar en políticas de los Estados nacionales a los bloques del capitalismo global, representados por las fuerzas sociales locales atadas a la Economía global. Los nuevos encargados de los Estados nacionales neoliberales son parte de una nueva clase predominante global y representan a los funcionarios ejecutivos más carismáticos de un TNS.

En resumen, la captura de los Estados locales por los agentes del capitalismo global resuelve la contradicción institucional entre capital transnacional y Estados nacionales; es decir, las prácticas locales del Estado se armonizan cada vez más con el capitalismo global. Pero esto sólo intensifica las contradicciones sociales y de clase subyacentes. Examinaremos luego estas contradicciones. Ahora reconstruyamos en breve la aparición de un TNS en las últimas décadas del siglo XX, remontando a cómo los capitalistas transnacionales buscaron institucionalizar sus intereses dentro de un TNS.

Algunos puntos de referencia empíricos: aparición de un TNS, 1960-2000.

El dinero se hace global

Bajo la mampara político-militar de la supremacía estadounidense, los capitales nacionales iniciaron en la segunda posguerra un nuevo período de internacionalización e integración externa. El escalamiento de la actividad económica internacional ocurrió en el marco institucional del sistema Estado-nación y la regulación transfronteriza proporcionada por los "regímenes internacionales" (Krasner 1983), en particular el sistema Bretton Woods, establecido en 1944, e incluyó el FMI y el BM. El sistema de Bretton Woods erigió tasas y reglas fijas de cambio hacia una exigente regulación de los Estados-nación para los movimientos fronterizos de dinero, conocido como control de capitales. Este sistema de regulación económica internacional fue designado —y funcionó bien al principio— fue designado para una Economía mundial basada en el intercambio Estado-nación (véase Figura 1.1).

Pero al tiempo que las corporaciones multinacionales extendieron su presencia en el mundo, intentaron evadir los controles impuestos por los bancos centrales asociados con el sistema Bretton Woods depositando su capital en mercados de moneda extranjera. Las corporaciones, en otras palabras, no devolvieron los dólares a casa sino que los depositaron en bancos de terceros países. La internacionalización de la Economía propició la circulación masiva de dólares y otras monedas fuertes. En particular, muchos inversionistas internacionales colocaron su dinero en centros financieros de Europa, cuyos depósitos se conocen como "eurodólares". Los depósitos en éstos se inflaron de apenas US\$ 3 mil millones en 1960 a US\$ 75 mil millones en 1970 —llevando en 1971 a la administración Nixon a abandonar el patrón oro—, y el ascenso a más de US\$ 1 trillón en 1984 (Wachtel 1986, 15). El derrumbamiento del sistema Bretton Woods de una tasa de intercambio fija y la regulación económica nacional vía controles

Tabla 3.1. Deuda externa del Tercer Mundo, 1973-2000

Año	Deuda (en miles de millones)	Año	Deuda (en miles de millones)
1973	76	1990	1.182
1977	332	1992	1.338
1980	565	1994	1.718
1982	747	1996	1.930
1984	874	1998	2.182
1986	1.039	2000	2.199
1988	1.178		

Fuente: IMF 2000.

de capital fue el primer paso hacia la liberación de los apremios institucionales del sistema Estado-nación del capital transnacional embrionario. Esto señaló el principio de la transición a la época de la globalización y también a la disminución de la supremacía estadounidense. El capital líquido se acumuló en los mercados de capitales extranjeros de los bancos transnacionales nacientes, que buscaban evadir el poder regulatorio de los Estados nacionales. En la década 1970, los bancos transnacionales empezaron a reciclar este capital líquido con préstamos masivos a los gobiernos del Tercer Mundo (véase Tabla 3.1). Los préstamos de los bancos internacionales pasaron de US\$ 2 mil millones en 1972 a US\$ 90 mil millones de 1981, antes de caer a US\$ 50 mil millones en 1985 (Strange 1994, 112; Wachtel 1986).

Los recién liberados mercados internacionales empezaron a determinar los valores monetarios, desestabilizar las finanzas nacionales y socavar el manejo macroeconómico nacional del régimen de los primeros años del capitalismo keynesiano. Empezando los 90, más de un trillón se negociaban cada día en distintas monedas, por fuera del control de los gobiernos nacionales (Stranges, 1994, 107). La dramática pérdida de control monetario de los gobiernos significó que los funcionarios estatales no podían regular el valor de sus divisas nacionales. El poder para influir en la promulgación de normas económicas de Estado pasó de éstos a los especuladores de moneda, inversionistas de portafolios y banqueros transnacionales —precisamente, los representantes del capital financiero transnacional—, en virtud de su capacidad para mover fondos. En 1992, Walter Wriston, ex director del Citicorp, expresó en un artículo de la sección de opinión editorial de *The New York Times* que los comerciantes de moneda se estacionan en un salón de transacciones de 200 mil pantallas distribuidas por todo el mundo y hacen "una especie de plebiscito global en políticas monetarias y fiscales de los gobiernos emisores de la moneda",

en el cual “no hay manera de que una nación opte por salirse” (citado en Bretcher y Costello 1994, 30). Los mercados extranjeros de capitales crecieron de US\$ 315 mil millones en 1973 a más de US\$ 2 trillones en 1982, y para finales de los 70 el comercio de moneda era 11 veces mayor que el de mercancías. Dado que este movimiento global de liquidez creó imprevisibles condiciones de ganancias, las TNC redujeron sus riesgos al diversificar sus operaciones en el mundo, acelerando así todo el proceso de globalización y las presiones políticas para el surgimiento de un aparato TNS.

Lo que David Harvey llama “tensión entre la fijeza (por tanto, estabilidad) que imponen las regulaciones de Estado y el movimiento fluido del influjo de capital” se volvió “problema crucial para la organización sociopolítica capitalista” (Harvey 1989, 109). Mi argumento: durante la transnacionalización, este problema se hace manifiesto en presiones por la regulación transnacional. Los capitalistas transnacionales estaban convencidos de su rol para presionar en favor de un aparato TNS. Por ejemplo, los banqueros transnacionales actuaron en colectivo para transformar las agencias de Bretton Woods en instrumento supranacional colectivo, de cara a la crisis de la deuda externa tercermundista en los 80. “Los bancos quieren asegurarse de que el país [deudor] implementará el programa de ajuste necesario que lo aleje de su situación de deuda externa para asumir el papel de supervisor de lo que el país está haciendo”, dijo el negociador de la deuda externa latinoamericana, William H. Rhodes, de Citibank (1984). “Los bancos encuentran que este es un rol difícil de jugar como grupo y piensan que una agencia multilateral como el FMI está mejor equipada para jugarlo” (citado en Wachtel 1986, 125).

Lo que ocurría estructuralmente eran movimientos a largo plazo en el sistema capitalista mundial –surgimiento de la Economía global y aparición del capital financiero transnacional como fracción hegemónica del capital en el orden mundial–, mientras el capital dinero se convirtió en regulador de los nuevos circuitos globales de la producción, en vez de capital de inversión. Como Stephen Gill argumenta, la agitación económica internacional que comenzó en la década del 70 no era de hecho un reflejo de la interrupción del capitalismo mundial, como algunos entonces lo creyeron. Por el contrario, era justo el terreno áspero de la aparición del capital transnacional concentrado en el capital financiero transnacional (Gill 1990). El capital transnacional necesitó un ambiente político y económico global enteramente nuevo, uno que ya no sería obstaculizado por Estados-nación o democracias.

Las élites de la globalización se organizan políticamente

A medida que las élites corporativas y las políticas transnacionales emergían en la escena mundial en los 80, aquéllas hicieron demandas ex-

plícitas para construir y manejar una Economía global mediante reestructuradas instituciones multilaterales y nacionales. Ellas presionaron por el desmantelamiento de los Estados keynesianos de bienestar y los Estados desarrollistas, y el levantamiento de los controles nacionales sobre la libre circulación del capital globalmente móvil. Propiciaron que los sectores públicos, así como las esferas de la comunidad que no acceden al mercado, se abrieran para la obtención de ganancias y la privatización –lo que Marx llamó “enajenación del Estado” (1959, 754-55)– y se propusieron imponer nuevas relaciones de producción de acumulación flexible. Esta burguesía transnacional se organizó políticamente. La formación de la Comisión Trilateral, a mediados de los 70, que reunió a las fracciones transnacionalizadas del negocio y la política, y de la élite intelectual en Norte América, Europa y Japón, fue un marcador en su politización (Gill 1990). Otros marcadores eran la creación del G-7 (Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania, Japón, Italia y Canadá, y más adelante Rusia, cuando se convirtió en el G-8), un foro de nivel gubernamental que se reúne cada año desde entonces (1975), para institucionalizar la gerencia colectiva de la Economía global por las élites corporativas y políticas de los Estados-nación del centro; la transformación de la OCDE, creada en los 50 por los 24 países más industrializados como institución supranacional para fiscalizar sus Economías nacionales, en un foro para coordinar y reestructurar la política económica; y la creación del WEF, que reunió a los altos representantes de TNC y las élites políticas globales. Investigaciones acerca de la construcción de una Economía global y las estructuras de gerencia transnacionales fluyeron de los centros de pensamiento, el mundo universitario y las instituciones de planeación política en los países del centro (para la discusión, ver Cox 1979; y Murphy 1999).

Las diversas actividades, estrategias y posiciones de poder de las élites globales al buscarle soluciones prácticas a los problemas de la acumulación en el mundo convergieron de modo gradual en torno a un programa de Economía global y reconstrucción política centrado en la liberalización del mercado, conocido como “consenso de Washington” (Williamson 1993), un programa ensamblado en los 80. En medio de luchas sociales agudas y múltiples formas de resistencia de los grupos subordinados, y también de los grupos dominantes no traídos a este bloque global del capitalismo emergente, la élite global se propuso hacer del mundo un campo unificado para el capitalismo global. Presionó por una mayor uniformidad y estandarización de los códigos y las reglas del mercado global, proceso similar a la creación de mercados nacionales en el siglo XIX, pero ahora reproducido en el nuevo espacio global. El G-7 designó en 1982 al FMI y el BM como autoridades centrales para ejercer el poder colectivo capitalista de los Estados nacionales (Harvey 1989, 170). En la cumbre de Cancún (1982), los capitalistas de los Estados nacionales del

centro, conducidos por Estados Unidos, lanzaron la era del neoliberalismo global como parte de este proceso, y empezaron a imponer SAP en el Tercer Mundo y después en el Segundo. Las élites transnacionales promovieron procesos internacionales de integración económica, incluyendo el Nafta, la Unión Europea (EU, por su nombre en inglés) y el APEC, y crearon nuevos sistemas de instituciones y foros, como la OMC y el Acuerdo Multilateral de Inversión (MAI, por su nombre en inglés). En tal proceso, las instituciones supranacionales existentes, como Bretton Wood y los organismos de la ONU, no fueron suprimidas sino instrumentalizadas y transformadas.

Por ejemplo, en la década del 80, la composición de los préstamos a los países del Tercer Mundo cambió drásticamente. En 1981, el 42 por ciento de los préstamos netos provenía de la red de bancos comerciales, y el 37 de las agencias multilaterales (George 1988, 33). En 1988, los bancos privados proveyeron sólo un 6 de los préstamos netos, y el 88 de los multilaterales. En efecto, las instituciones Bretton Woods prestaron fondos públicos (públicos, porque eran dineros del gobierno aportado por los contribuyentes) a los Estados nacionales para repagar a los bancos privados y después utilizaron el resultante poder financiero, centralizado en sus manos para controlar el manejo económico y la autoridad política que viene con ello. Por su parte, el BM pasó en los 80 de préstamos de *proyecto* a préstamos de *política*, dirigidos a reestructurar las Economías locales e integrarlas en la Economía global (McMichael 1996, 159). En 1983, A.W. Clausen, presidente del BM, dijo: "La filosofía fundamental de nuestra institución es ayudar a los países a diversificar sus exportaciones [...], así como a tener orientación exportadora" (citada en McMichael 1996, 159). Las instituciones de Bretton Woods reformadas tomaron las riendas de la organización de la Economía global, reestructurándola especialmente con programas neoliberales. En 1996, por primera vez, altos ejecutivos del BM (James Wolfensohn), el FMI (Michel Camdessus) y la OMC (Renato Ruggiero) fueron oficialmente invitados a las discusiones de la reunión anual del G-7 en Lyon, Francia (Gelinas 1998). Igualmente, el sistema de conferencia de la ONU ayuda a lograr consenso en la re-formación del orden político y económico del mundo, mientras agencias de la ONU como el Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas (PNUD) y UNCTAD inician la promoción de la agenda de la liberalización económica de la élite transnacional. El informe anual de Desarrollo Humano del PNUD frecuentemente citado, por ejemplo, aunque bastante crítico de las desigualdades globales es explícito en clamar por más globalización y liberalización como remedio.

A fines del siglo XX, la índole política de la ONU sufrió de hecho la mayor transformación. Como nunca antes, la institución desarrolló una relación cercana con el capital transnacional. La fusión de la esfera pública

y privada, muy conocida en el ámbito del Estado-nación capitalista, parecía una creciente realidad en lo global, hasta el grado en que las operaciones y el discurso de la ONU lo revelaron completamente explícito, al servicio de la acumulación capitalista global. En una intervención pública ante el FEM en 1998, Kofi Annan, secretario general de la ONU, buscó establecer la necesaria seguridad internacional, la regulación ambiental y las condiciones sociales, políticas e ideológicas para el florecimiento del mercado global:

[Las agencias de la UN] ayudan a los países a unirse a sistemas de mercado internacional y al establecimiento de legislaturas amigables hacia los negocios. Los mercados no operan en el vacío. Al contrario, se originan según una normatividad y marcos legales, y responden a señales enviadas por los gobiernos y las instituciones. Sin las leyes de propiedad privada, derechos y contratos; sin la confianza basada en la norma, sin un sentido de dirección, y un justo grado de equidad y transparencia, no puede haber un mercado que funcione, ya sea doméstico o global. El sistema de la ONU ofrece tal marco global —un conjunto de estándares y objetivos que gozan de aceptación en todo el mundo. Unas Naciones Unidas fuertes es bueno para los negocios (Annan 1998, 24).

Este tipo de fusión de lo público y lo privado entre las instituciones de un TNS y el liderazgo del TNC se expande gracias al sistema de la ONU a comienzos del siglo XX. La ONU y sus agencias firman cientos de acuerdos con TNC para proyectos conjuntos y el patrocinio de la ONU de iniciativas corporativas (Utting 2001). La UNDP se describe a sí misma como agencia que ayuda "a la construcción de los mercados emergentes del mañana, en los cuales el sector privado puede crecer y prosperar. [La] UNDP crea vínculos con la comunidad global de negocios para facilitar la inversión privada y la innovación que ayuden a construir una Economía de mercado global en el tercer milenio [...] [La] UNDP apoya la cultura empresarial en los países en que el sector privado está históricamente ausente o es subdesarrollado" (UNDP 2002, 1). Aun agencias de la ONU como la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (Unesco) operan según la lógica de la acumulación del capitalismo global, asumiendo una posición ante la salud, la educación, los refugiados y demás, que hacen paralela la comodificación de estas esferas en el nivel del Estado-nación (véanse Corporate Europe Observatory 2001; Fraser 2001; y Hayes 2001). La Ronda de Uruguay sobre tratados de comercio que empezara en 1986 en Punta del Este (Uruguay) bajo los auspicios del GATT, estableció un avasallador sistema de reglas sobre el comercio internacional para regular la nueva Economía global basada en libertad de inversión y movimientos de capi-

tal; liberalización de los servicios, incluyendo bancos; derechos de propiedad intelectual y libre circulación de mercancías ("libre comercio"), queriendo significar libertad de intercambio entre firmas, lo que cuenta hasta por las dos terceras partes del comercio mundial y es en sí una expresión comercial de la producción global (Dicken 1998; BM 1992).

Al concluir la Ronda de Uruguay, el GATT creó la OMC (1995) para supervisar este nuevo régimen del "libre cambio". Las liberalizaciones del GATT y la creación de la OMC tuvieron apoyo de un poderoso y organizado *lobby* de TNC. Aunque sus poderes están lejos de lo absoluto, la OMC es quizá la institución transnacional arquetípica de la nueva época: asume poderes sin precedentes para hacer cumplir las provisiones de "libre cambio" del GATT; tiene jurisdicción independiente, sus reglas y actos son de cumplimiento de todos sus miembros, y tiene la potestad de imponer sanciones, invalidar poderes del Estado y poderes locales, y eliminar poderes reguladores nacionales. La importancia teórica estriba en que la OMC es la primera institución supranacional con capacidad coercitiva, inscrita no en cualquier Estado-nación sino directamente en los funcionarios transnacionales y la élite corporativa transnacional.

Las reglas globales del GATT han generado tensiones con los bloques nacionales en su carrera competitiva con los bloques transnacionales y las políticas que ellos promueven (por ejemplo, políticas agrarias) y que evidencian tensiones de clase nacionales/transnacionales antes discutidas. Como los sube y baja de las políticas agrarias en los 80 y 90 lo pusieron de presente, los bloques nacionales de países del centro, como Estados Unidos y la UE, podían utilizar intencionalmente sus Estados nacionales más poderosos para el avance de sus intereses. Esto confundió a muchos observadores, que vieron en ello una muestra de que el Estado-nación y la competencia Norte-Sur permanecían en el centro de la dinámica política mundial y no la globalización. Al avanzar los 90, el bloque transnacional impuso su agenda de liberalización de los productos agrícolas, lo que hace posible el aprovisionamiento global (a su turno, el derrumbamiento de sectores agrícolas en el previo Tercer Mundo aceleró el proceso de proletarización unido a la globalización).

El aparato de un TNS se forma

Comenzando el siglo XXI, los TNS en cuanto instituciones que intenta imponer su autoridad en un fluido y espacialmente abierto proceso de acumulación de capital, va asumiendo ciertos poderes y funciones históricas que el Estado-nación habían perdido en la organización de la acción colectiva para facilitar y reproducir este proceso en la Economía global. La creación de una superestructura capitalista que en lo transnacional realicen funciones indispensables para la reproducción de capital, en especial

aquellas que los Estados nacionales no pueden realizar, no significa que un TNS se haya consolidado como estructura política, administrativa y reguladora por completo funcional. Hoy no hay una clara cadena de comando y división del trabajo en el aparato de un TNS ni algo que se asemeje a la coherencia interna del Estado nacional. En vez de un TNS coherente, parece haber múltiples centros y mecanismos reguladores parciales. De otro lado, las diversas instituciones que componen un TNS tienen historias y trayectoria diversas, e internamente se diferencian, con numerosos puntos de referencia como sitios de replica.

No obstante, el TNS crea mecanismos para asumir muchas funciones asociadas tradicionalmente al Estado nacional: 1) la remuneración por falta de acceso al mercado, tal como los prestamos del IFM a México, Asia Suroriental, Brasil y demás; 2) la creación de dinero, que en el caso de eurodivisas sustituyó las monedas nacionales, circulando desde enero de 2002 y demostrando que la creación de dinero puede ser transnacional; 3) garantías legales sobre el derecho de propiedad y los contratos de mercado, que el poder de la OMC, sugeriría, pueden imponerse supranacionalmente; 4) la disposición de bienes públicos (infraestructura social y física). Cada vez más se fijan políticas sociales, decisiones de inversión y movilización de recursos que determinan supranacionalmente la infraestructura, ejecutadas por el Estado-nación. Asimismo, intervención fiscal, creación del crédito, redistribución del impuesto e incluso control sobre las asignaciones de capital y trabajo son actividades frecuentemente diseñadas en la arena política supranacional para ejecutarse por los Estados nacionales. Aunque la vigilancia policial y el poder militar persisten en gran parte en el nivel del Estado-nación, el TNS desarrolla cada vez más mecanismos militares. Ejemplo: la ONU asume rol de gendarme global. En 1994 estuvo implicada en "diplomacia preventiva" o "mantenimiento de la paz" en 28 conflictos, con 73.393 unidades militares, en comparación con su involucramiento en cinco conflictos y 9.570 unidades militares en 1988 (McMichael 1996). Pero quizás el punto más importante es que el poder estructural del capital transnacional permite que se ejerza coerción económica de un modo hasta ahora nunca visto, y se suplanten en parte las formas anteriores de coerción directa o extraeconómica, tales como el uso de la fuerza militar por los Estados coloniales y la intervención imperialista hacia la conformación y reproducción de las estructuras sociales y prácticas dominantes.

A pesar de esta actividad ampliada del TNS, hay numerosas tareas que éste no ha logrado realizar tales como contener la especulación y los excesos que tanto caracterizan el frenesí del "capitalismo casino" de la Economía global (Strange 1986). La confianza exudada por las élites transnacionales en la última parte del siglo XX dio lugar a temores por las

crisis que se avizoraban. Las crisis de fines de los 90 expusieron la fragilidad del sistema monetario mundial, y produjo alarmas y crecientes fisuras en las clases dominantes globales. Al final de la década, un creciente coro llamó a la regulación financiera global centralizada, y muchas propuestas se presentaron para lograrlo, desde la creación de un banco central global hasta la conversión del FMI en prestamista de último recurso. Tales propuestas destacaron los esfuerzos de las élites transnacionales por alcanzar cierto orden regulador, dada la inhabilidad del TNS de estabilizar el sistema (véase Capítulo 4).

No quiero darle a este análisis un carácter funcional: identificar las funciones del TNS como tal no implica análisis funcional, siempre y cuando las condiciones bajo las que estas funciones no se cumplen se expliquen y se especifiquen, como lo hago después, y provisto que las explicaciones de los procesos sociales demuestran el mecanismo de agencia o cómo un determinado resultado pudiera darse de otro modo, como brevemente lo presento aquí. Un satisfactorio balance no debe implicar una noción evolutiva y ha de abrir la posibilidad de discontinuidades históricas y contingencias que generen caminos alternativos de desarrollo, incluyendo opciones futuras. El Estado capitalista “se debe concebir como estructura obligada por la lógica de la sociedad en que funciona y como organización manipulada desde la tras escena por la clase dominante y sus representantes”, anotan Davie Gold, Clarence Lo y Erik Olin Wright (1993). “El grado en que las políticas reales del Estado se pueden explicar mediante procesos estructurales o instrumentales es históricamente contingente”. La evidencia repasada aquí sugiere que el poder del bloque transnacional emergente se ejerce estructural e instrumentalmente. Los intereses del capital transnacional móvil se resuelven ‘a espaldas’ de los capitalistas transnacionales como agentes colectivos, y, en virtud de su poder estructural, su papel dominante en la Economía global se acrecienta. Al mismo tiempo, el proceso implica que las fracciones burguesas transnacionales emergentes instrumentalicen los aparatos TNS existentes y los recientemente creados.

La razón de que las densas redes de organizaciones supranacionales discutidas aquí asumen las funciones de TNS es porque las clases y grupos transnacionales operan a través de la red en distintos niveles. Los ejecutivos corporativos globales, por ejemplo, administran sus operaciones de capital europeo a través de estructuras administrativas de la UE, planean sus inversiones en Estados Unidos mediante el Nafta, consultan con el FMI y el BM el comportamiento macroeconómico de sus actividades en Sur América, coordinan sus planes asiáticos con el Banco para el Desarrollo en Asia sobre las necesidades en infraestructura, etcétera. Estos mismos ejecutivos comparten su experiencia y planean estrategias en las reuniones anuales del Foro Económico Mundial en Davos (Suiza) sobre las propues-

tas a presentar a la OMC y la ONU justo al tiempo que los funcionarios del FMI y el BM, banqueros centrales y banqueros transnacionales privados se entremezclan cada año en las reuniones anuales del FMI y el BM en Washington para discutir las finanzas globales y elaborar políticas. A tiempo que los capitalistas transnacionales se desplazan por el mundo, su accionar integra los diversos foros supranacionales en una red coherente.

Tomemos el ejemplo del *lobby* corporativo establecido por ejecutivos de las instituciones financieras líderes del mundo transnacional, las corporaciones privadas y las corporaciones de servicio que promueven la aprobación en la OMC de un Acuerdo General en Comercio y Servicios (AGCS). Éste, negociado bajo auspicios de la OMC, se dirigió a eliminar los sistemas reguladores nacionales para las finanzas y servicios, desde sistemas de salud y educación hasta servicios de electricidad, agua y transporte, y la liberalización del comercio mundial en estas áreas (Palast 2001). En 1999, altos representantes de la comunidad corporativa transnacional formaron el Comité para la Liberalización del Comercio de los Servicios (LOTIS), dirigido por Peter Sutherland, presidente de Goldman Sachs y antes director general de la OMC, con funcionarios de ésta, la UE y gobiernos europeos individuales. En los siguientes tres años, el comité de LOTIS celebró reuniones a puerta cerrada para delinear acuerdos sobre el GATT y estrategias para su aprobación en la OMC, y ejecutivos de comité de LOTIS se reunían con Estados Unidos, la OMC y funcionarios de instituciones financieras internacionales, y con políticos clave de gobiernos individuales (ver Palas 2001). El comité de LOTIS estableció contacto también con otros grupos corporativos y coordinó esfuerzos proselitistas. Uno de éstos era el Grupo de Líderes Financieros, representante de los intereses financieros privados, formado en 1996, cuando el secretariado de la OMC, junto con funcionarios estadounidenses y la UE, invitó a Ken Whipple, presidente de Ford Financial Services, y Andrew Buxton, homólogo del Banco de Barclays, a conformar un grupo de presión trasatlántico de alto nivel (Wesselius 2002). Buxton presidió asimismo el Grupo de Líderes del Servicio Europeo, formado por ejecutivos del sector de servicios en Europa. Otros grupos incluían: Foro de los Servicios Europeo, Coalición de Estados Unidos de las Industrias de Servicio, Red de los Servicios de Japón, Diálogo Global de Negocios en Comercio Electrónico, Red Global de Servicios y Alianza Global para la Educación Transnacional (Wesselius 2002). Aquí vemos con cristalina claridad que la agencia de los capitalistas transnacionales utiliza el aparato de un TNS para construir una infraestructura legal, reguladora de la fábrica global de utilidades, o sea, para el avance de sus intereses de clase. Las actividades del comité LOTIS sirvieron para coordinar diferentes actividades de distintas entidades en las TNS, sincronizando las políticas de Estados Unidos, la OMC y gobiernos indivi-

duales, a fin de asegurar un marco legal y regulador liberalizado y unificado para la Economía global.

En suma, a partir de los procesos mencionados, los aparatos de un TNS empezaron a surgir, no como algo planeado sino como consecuencia política de la práctica social y la acción de clase del TCC en el momento histórico de fines del siglo XX y principios del XXI, como aparato que no substituía sino que emergía de la infraestructura de la preglobalización del capitalismo mundial. Un TNS emerge justo al desdoblarse la globalización, no predeterminedamente o por alguna inevitabilidad histórica sino como resultado particular de una infinita variedad de luchas locales y agentes colectivos que se fueron uniendo de modo objetivo, si no subjetivo, según sus raíces estructurales en la expansión del capitalismo global, y en sus efectos colectivos en una política cultural y económica de alcance mundial. Al examinar estos múltiples procesos, queda claro que el TNS ejerce influencia determinante en la formación de clase en el mundo. La relación entre el desarrollo del capitalismo y el Estado se determina en términos de mutualidad, más que en forma unidireccional. Es decir, el Estado y lo que moldea la dirección del desarrollo capitalista, tanto como las dinámicas del sistema capitalista, dan forma al Estado. El influjo permanente del TNS en la formación global de clase es justo lo que se espera de una comprensión teórica materialista-histórica del Estado, como elemento de mediación política entre las fuerzas sociales y las estructuras de producción que sirven para reproducir o transformar las relaciones de la clase y grupo. Pero la foto instantánea del ascenso de un TNS es hasta ahora incompleta: debemos examinar asimismo la transformación del Estado nacional, ya que éste es elemento integral de la historia.

Del Estado de bienestar y desarrollista al Estado nacional neoliberal

Si la acumulación de dinero capital por fuera del sistema Estado-nación era un aspecto importante del proceso de globalización económica, también era un mecanismo clave en la incorporación de países, en especial periféricos, a la transnacionalización, y generalmente a la conversión de los Estados de bienestar y desarrollistas en Estados neoliberales. La crisis de la deuda externa de los 80 y 90 (véase Tabla 3.1) impuso el poder y autoridad del capitalismo global en cada estructura y funcionamiento de los Estados nacionales del Tercer Mundo. La deuda condujo a la reinserción de países y regiones en una Economía global reorganizada. La profusión del capital líquido reciclado en el Tercer Mundo en los 70, unida a la concentración de poder económico en el capital transnacional financiero, tuvo efectos profundos sobre grupos existentes y constelaciones de clase

periférica. La necesidad de obtener ganancias en divisas para el pago de la deuda (el poder estructural del capital transnacional sobre los Estados deudores, junto a las presiones directas de los Estados nacionales del centro capitalista, forzaron a cumplir el reembolso) llevó a las naciones a reestructurar sus Economías en favor de las exportaciones, según las cambiantes estructuras de la demanda del mercado mundial. Por un largo período, la contracción de la deuda y el subsiguiente re-servicio produjeron la consolidación de esos sectores en la estructura económica local con vinculación externa, redistribuyendo cuotas de poder económico y político acumulado hacia nuevas fracciones encadenadas al capital transnacional.

En cierto punto del proceso, la nación deudora no tiene solvencia fiscal y se dirige a las instituciones económicas supranacionales en busca de ayuda que se hace condicional a la adopción de un ajuste estructural (programa) neoliberal. Según la discusión del capítulo anterior, estas SAP reestructuraron con intensidad el aparato productivo en estos países, y bajo el tutelaje de los TNS emergentes reintegraron al capitalismo global zonas extensas de lo que era el Tercer Mundo (véanse Cheru 1989; Chossudovsky 1997; Verde 1995; y Overbeek 1993). A través del modelo neoliberal, el TNS busca lo que Offe y Ronge (1975) llaman "remodificación administrativa", creación de condiciones bajo las que los valores pueden funcionar como mercancías, lo que significa la creación de condiciones institucionales bajo las cuales se puede producir utilidad. Los servicios del TNS en imponer ajustes y programas de reestructuración ayudan a restablecer las condiciones para la rentable ('eficiente') renovación de la acumulación de capital de los nuevos circuitos globales y, junto con ellos, para la reproducción social en la era de la globalización. Según lo indicado en el Capítulo 2, el neoliberalismo es el 'lubricante' gracias al cual el capitalismo global derrumba las estructuras ajenas al mercado. Ahora vemos claramente que el neoliberalismo, haciendo accesible cada capa de la franja social al capital transnacional, ayuda a borrar los límites entre lo nacional y global.

Tenemos ante sí las tuercas y tornillos de la transnacionalización del Estado nacional. La reestructuración económica procrea la de orden político en la medida en que el poder se redistribuye en la sociedad, y dentro del aparato Estado-nación en sí, hacia los emergentes núcleos transnacionales de grupos locales dominantes. El proceso de ajuste facilita la contracción sobre la demanda total como resultado de la austeridad, los despidos en el sector público y otras políticas, y simultáneamente la transferencia de ingresos y recursos de trabajadores y productores de pequeña escala a los grandes productores y burócratas vinculados al capital transnacional (véase Chossudovsky 1997). La reestructuración resulta en una transferencia de los recursos del Estado —de los programas de apoyo a la reproducción de la clase obrera— a las agencias del mismo conectadas a

la globalización, en que el criterio técnico de 'eficiencia' sustituye los criterios sociales que pudieran contravenir la lógica de la acumulación del capital transnacional. Análogamente, ello afecta la transferencia de poder de los programas de los ministerios (servicios sociales, educación, trabajo) a la banca central, ministerios de hacienda y finanzas, de asuntos económicos y de asuntos exteriores. Mientras los recursos se transfieren del sector doméstico al externo y de éste al mercado mundial, los carteles transnacionales de cada nación se consolidan. Esas fracciones transnacionalizadas se incorporan a la burguesía transnacional, y el sistema queda dispuesto a capturar Estados locales, a menudo mediante la reorganización política de los Estados periféricos durante las "transiciones a la democracia" (Robinson 1996b). De hecho, con frecuencia los presidentes de los bancos centrales son designados por el FMI o el BM. El movimiento hacia la independencia del banco central en los últimos años busca aislar las "órdenes de alto nivel" en la formulación de la política del Estado-nación de cualquier control o responsabilidad pública, así como el aislamiento de los órganos del Estado que vinculan cada Economía nacional con la Economía global de los órganos del Estado que pudieran estar bajo presión pública (véase *The Economist* 1998). Un reciente informe del BM fue explícito en la materia: reformar el Estado. El informe comienza "con algunos enclaves críticos [que] incluye típicamente el ministerio de las finanzas, el banco central y la agencia de recaudación de impuestos [Reestructurar estos órganos] puede en la mayor parte lograrse con orden ejecutiva [...] y deben] establecer un manejo macroeconómico eficaz por medio de una élite tecnócrata aislada" (BM 1997, 152).

Las élites tecnocráticas locales vienen a funcionar mediante redes de TNS que sobrepasan los canales formales de gobierno y otras instituciones sociales sujetas a la influencia popular (sobre el ascenso de los tecnócratas, ver Domínguez 1997). El poder pasa a las estructuras supranacionales, incluyendo las redes financieras, en tanto prosiga la integración política supranacional. Hay pérdida de control democrático o por lo menos de influencia, que los ciudadanos hubieran podido ejercer sobre la formulación de leyes y la asignación de recursos. La toma de decisiones y los mecanismos reguladores que emanan de las agencias supranacionales y los contingentes locales de la burguesía transnacional son superimpuestos en los Estados nacionales, absorbidos en el aparato emergente de las TNS. Pero mientras las TNS imponen programas de ajuste neoliberal, la integración supranacional de los aparatos del Estado-nación no viene necesariamente de afuera. Este no es un proceso unidireccional: es más bien el resultado de las estrategias que buscan los grupos locales dominantes durante la transnacionalización, como lo es de imposición externa, que generalmente se enfatiza en la literatura social (reflejo del dualismo nacional-global).

Cuando los encargados de los Estados ajustan la Economía nacional a la Economía global, lo hacen así necesariamente por que estén obligados por alguna fuerza 'externa' (extranacional/global). Esta dualidad nacional-global es una mistificación.

Los SAP ayudan así a socavar las multclasistas coaliciones políticas y los proyectos sociales del período de la preglobalización, tal como los proyectos populistas y los Estados desarrollistas del Tercer Mundo (aunque los países del centro capitalista, excepto Gran Bretaña, generalmente no adoptan programas del FMI, las presiones mismas del ajuste que emanan de la Economía global afectan allí los proyectos de bienestar keynesiano). Nuevos bloques transnacionales vienen a sustituir tales coaliciones multiclase. Para este propósito, las SAP, el BM y el FMI enfatizan en el "diálogo político" y la "construcción institucional" como formas de organizar coaliciones en los gobiernos afines, a tono con el programa de reestructuración (McMichael 1996, 141). Las clases trabajadoras y populares son expulsadas por el nuevo bloque dominante de las coaliciones políticas y los proyectos sociales del período de preglobalización.

En los años 80, el TNS planeó un nuevo modelo de desarrollo. El BM reemplazó su definición del término "desarrollo" como crecimiento económico nacional; ahora lo define como 'acertada' "participación en el mercado mundial" (McMichael 1996). En el centro del nuevo modelo de desarrollo estaba el cambio al por mayor de la producción para los mercados domésticos, a la producción para el mercado mundial, señalando la subordinación de los circuitos locales de la acumulación a los nuevos, globales. Más tarde, en esa década, la definición se amplió para incluir una política de vasta liberalización (McMichael 1996, 149, 59). El nuevo modelo de desarrollo se basa en la rearticulación de cada país a los mercados mundiales, por medio de la introducción de nuevas actividades económicas ligadas a la acumulación global, la contracción de los mercados domésticos, el abaratamiento de la mano de obra mediante la casualización y austeridad social para hacerla 'competitiva', y la apertura de los sectores públicos de cada país, las industrias protegidas y los recursos naturales a la explotación comercial (Robinson 1998-99, 2003b). En este proceso, los Estados neoliberales institucionalizan localmente la nueva relación de clase global que se discutió antes. Los Estados nacionales neoliberales de finales del siglo XX reflejan la nueva correlación histórica de las fuerzas sociales que emergieron, siguiendo la desintegración de las estructuras del Estado capitalista, formadas por las clases particulares y las luchas sociales 1890-1970.

De allí que, lejos del fin del Estado-nación, como lo proclama gran número de estudios sobre globalización (ver Guehenno 1995; y Ohmae 1996), presenciamos su transformación en Estados neoliberales, que como compo-

nentes de los TNS prestan un servicio esencial al capital. Tales Estados, como correas de transmisión y filtros para la agenda transnacional, operan como integrantes de un TNS. Proveen servicios al capital en territorios nacionales específicos. En particular, realizan tres funciones esenciales: 1) adoptan políticas fiscales y monetarias que aseguran la estabilidad macroeconómica; 2) proveen la infraestructura básica necesaria para la actividad económica global (espacios aéreos, puertos marítimos, redes de comunicación, sistemas de educación) y 3) proveen el orden social, o sea, estabilidad, que requiere instrumentos sostenibles de coerción directa y aparatos ideológicos. De hecho, el Informe sobre el Desarrollo de 1997 del BM, titulado *El Estado en un mundo cambiante*, es copia fiel para la transformación de los Estados nacionales a partir de esos postulados. Cuando la élite transnacional habla de “governabilidad” o “gobierno”, habla de esas funciones y la capacidad para cumplirlas. Esto explicita el informe al puntualizar que el patronato del Estado nacional es central a la globalización. En palabras del BM, ésta “comienza en casa”. Pero las funciones del Estado neoliberal son contradictorias. Al tiempo que la globalización prosigue, la cohesión social interna declina como declina la integración económica nacional. El Estado neoliberal retiene el poder esencial para facilitar la globalización pero pierde capacidad para armonizar los intereses sociales en conflicto en cada país, para realizar la función histórica de mantener la unidad nacional, concebida como formación social, y lograr así legitimidad. Esto ayuda a explicar el colapso del tejido social de un país tras otro y el surgimiento de la protesta espontánea en los sectores marginados. El resultado es la intensificación dramática de una crisis de legitimidad, contradicción interna del sistema capitalista global.

Sociedad civil transnacional, TCC y TNS

TCC foros privados

Investigaciones sobre los mecanismos sociales que regulan las relaciones funcionales unidas con las TNS incluirían, junto con el examen de los vínculos entre los capitalistas transnacionales y los aparatos TNS, un enfoque en la gama de asociaciones de negocios transnacionales *privadas* y grupos de planeación política que proliferan desde los años 70. Mediante estos recursos, la élite transnacional ejerce su agencia. Científicos sociales han estudiado los grupos élite de planeación nacional como importantes foros para la integración y socialización de clase, dando lugar a nuevas políticas e iniciativas, desarrollo de estrategias y proyectos, y la creación de consenso y cohesión cultural (véanse Dye 1986; Domhoff 1998; Mills 1959; y Useem 1984). La creciente red de esos grupos privados en lo *transnacional* señala la expansión de la *sociedad civil transnacional* como

parte de un proceso de globalización paralelo al surgimiento de un TNS. Entre estos se encuentran conocidas instituciones como la Comisión Trilateral, la Cámara de Comercio Internacional (ICC, por su nombre en inglés) y el Foro Económico Mundial, así como asociaciones más especializadas del capital transnacional, como el Instituto Internacional de Finanzas, creado en 1983 por representantes de la banca internacional y firmas de inversión. Este instituto está integrado por 300 miembros en 56 países, y actúa como centro de políticas, de gran influencia, investigador y consultor para sus miembros, virtualmente un centro político para las finanzas transnacionales.

Los TNS han sido un importante foro para la socialización de clase transnacional; tiene universidades de nivel mundial, grupos de pensamiento transnacionalmente orientados, fundaciones líderes de la burguesía como la Escuela de Negocios Internacionales de Harvard, la Fundación Ford y la Fundación Carnegie, grupos de planeación política tales como el Consejo para las Relaciones Internacionales y otros. Como se anotó antes, los grupos de planeación son importantes foros para la integración de grupos de clase, desarrollo de nuevas iniciativas, acopio de estrategias, políticas y proyectos para el dominio de clase, y la creación de consenso y una cultura política alrededor de estos proyectos. Por lo menos desde fines del siglo XX, la élite corporativa opera mediante organizaciones políticas. Estas asociaciones *pico* de negocios conectan el capital con otras esferas (gobiernos, órganos de la sociedad civil, foros culturales) en varios niveles. En Estados Unidos, estas asociaciones incluyen la Mesa Redonda de Negocios, la Cámara de Comercio y la Asociación Nacional de Manufactura. En los últimos años proliferan las organizaciones orientadas al *transnacionalismo* y grupos de planeación más allá de los más conocidos, como la Comisión Trilateral.

Quizás el más importante banco liquidador para la élite corporativa global es el ICC, con más de siete mil miembros corporativos en el mundo, virtualmente un “quién es quién” de las corporaciones globales. El ICC es muy activo en política y jugó un papel clave en el cierre del Centro de las Naciones Unidas para las Corporaciones Transnacionales, agencia creada en los 70 para monitorear la conducta de los TNC, y que había propuesto un programa de sujeción de las corporaciones a códigos de conducta. El ICC ha sido una fuerza líder detrás del poderoso *lobby* corporativo internacional contra los tratados mundiales de protección del medio ambiente (incluyendo el Protocolo de Kyoto, la Convención en Biodiversidad y Convención de Basel sobre desechos tóxicos) y las regulaciones al comercio y las inversiones. En este punto, fue el principal promotor del Acuerdo Multilateral en Inversión (MAI, por su nombre en inglés). Promueve con decisión la liberalización, desregulación y privatización en el mundo, en estrecho vínculo con organismos líderes de los

TNS como la OMC y las instituciones Bretton Woods. En los 90 estableció alianzas y se unió a proyectos con muchas agencias, incluyendo la UNDP, UNCTAD y el Programa para la Protección del Medio Ambiente de la ONU (UNEP). En febrero de 1998, por ejemplo, organizó una reunión entre ejecutivos de alto nivel y sus contrapartes oficiales de la ONU. “Los dos grupos resolvieron la formación de una alianza estratégica para asegurar una mayor participación de las corporaciones miembros de las ICC en la toma de decisiones económicas de la ONU”, afirmó un comunicado de prensa posterior a la reunión. Asimismo, la ICC lanzó una ofensiva contra el movimiento mundial contra la globalización liderada por las corporaciones (Declaración de Ginebra sobre Negocios, citado en *Observatorio Europeo* 2001, 1).

Foro Económico Mundial (FEM)

El FEM sobresale como el más comprensivo cuerpo transnacional de planeación de la TCC y su quintaesencia, red global verdadera que cohesiona la TCC con la sociedad civil. Como observa Kees van der Pijl, a los cuerpos componentes del FEM se les reconoce como organizaciones de *clase* por estar sujetos a “estrictas condiciones de admisión con el fin de preservar el carácter de hermandad” (1998, 133). Incluye a los ejecutivos de alto nivel de mil TNC, miembros fundadores que conforman el centro del FEM; a representantes de 100 de las más influyentes empresas de prensa del mundo, a políticos clave de gobiernos nacionales y de organizaciones internacionales (líderes económicos mundiales), a académicos selectos y expertos en política, economía, ciencias sociales y tecnología (foros de hermandad). Este es un exclusivo club que establece membresía por designación; los “líderes” y “asociados” son miembros sólo por invitación o nombramiento. “Una corporación como esta es claro que no ha existido nunca”, observa van der Pijl: “Es un verdadera Internacional del capital” (1998, 133). El FEM ha establecido “instituciones aliadas” en muchos países, que comprenden, por ejemplo, agencias como el Instituto Jordan para la Administración Pública, agencias de gobierno como el Departamento de Planeación Nacional de Colombia y asociaciones de negocios, “casi siempre las asociaciones sobresalientes de la grandes corporaciones privadas”, como la Confederación de Empleados de Iceland y la Federación de Empleados de Nueva Zelanda (Murphy 1999).

Aquí logramos una mirada excepcional de la TCC como clase dominante mundial en el proceso de establecer su autoridad en un *Estado transnacional expandido*, en el sentido gramsciano, que comprende a la sociedad política (el propio Estado) y la sociedad civil. Recordemos que, en opinión de Gramsci, un proyecto hegemónico se construye desde el interior de este Estado expandido. También es relevante la noción de Gramsci

del papel de los grupos de planeación y pensamiento en cuanto “intelectuales colectivos” *de o para* la clase dominante. La reunión anual del FEM en Davos reúne el mayor número de funcionarios de alto nivel de los TNS y sus homólogos de la TCC. “La clave de las actividades del Foro es el acceso directo a los ejecutivos que toman las decisiones estratégicas, en un marco designado a la promoción del desarrollo económico vía la vinculación del sector privado”, de acuerdo con el FEM. “Esta interacción directa sector público-sector privado-expertos conlleva la creación de una alianza comprometida en el mejoramiento del estado del mundo” (citado en Rupert 2002, 14). Es precisamente gracias al desarrollo de tales vínculos funcionales entre lo ‘público’ y ‘privado’ del Estado expandido que se forman los bloques históricos. Como argumenta Mark Rupert, “el Foro es una organización en la cual varios segmentos del bloque de poder global pueden unirse bajo el liderazgo del capital transnacional para construir una visión política unificada y presentar ante el resto del mundo los intereses del capital global tras el disfraz de una visión universal” (Rupert 2002, 15). Como lo dijera abiertamente el propio Klaus Schwab, presidente del FEM, en una conferencia en 1996 en la reunión de Davos, “los negocios se han convertido en el principal accionista de la globalización y tienen la responsabilidad directa de contribuir a la estabilidad de nuestro sistema global”.

La prensa mundial juega un papel clave en la socialización de la TCC y en el desarrollo de sus proyectos hegemónicos. La propiedad y fusión de la prensa mundial es un área importante de la transnacionalización. Más allá de las implicaciones de la prensa transnacional corporativa y su firme control del flujo de información e imágenes del mundo, son un asunto de dominación cultural. La prensa corporativa global desempeña un rol de primer orden al producir las bases ideológicas y culturales de los bloques hegemónicos que unifica a las TCC y otras clases, grupos y estratos. Esta socialización transnacional de la TCC es crucial hasta el grado en que la formación de clase es un proceso subjetivo y objetivo, y se complementa con la creación transnacional de “comunidades epistémicas” de intelectuales orgánicos. Los científicos sociales hacen notar desde hace tiempo el papel de lo cultural y lo educacional, así como los demás mecanismos que generan la cohesión necesaria para que los miembros de clase se unifiquen y reproduzcan como clase (ver los trabajos de Domhoff, Dye, Mills y Useem). El proceso de socialización transnacional, incluyendo un emergente TNS como representación orgánica de la TCC, los foros capitalistas transnacionales y el papel de la prensa en el futuro se deben estudiar.

Pero, ¿no son los Estados Unidos una superpotencia? El debate sobre la hegemonía de los Estados Unidos y las transiciones hegemónicas

Ninguna teoría del capitalismo global ni tesis alguna sobre el TNS son plenas sin un examen de sus implicaciones para la tesis de la hegem-

nía de Estados Unidos y las transiciones hegemónicas. Mis proposiciones sobre hegemonía transicional han sido bastante confrontadas. He argumentando desde principios de los años 90 que el bastón de mando hegemónico será pasado probablemente de Estados Unidos, no a un nuevo Estado-nación hegemónico o incluso a un bloque regional, sino a una configuración transnacional, el bloque capitalista global histórico discutido en el Capítulo 2. Las estructuras transnacionales, recordemos, emergen del seno de un sistema Estado-nación que asimismo se desarrolla irregularmente. La forma de lo viejo forma inevitablemente lo nuevo. Lo viejo y lo nuevo existen en la organización estructural de la globalización y en el pensamiento subjetivo de sus actores y agentes. Presenciamos el declive de la supremacía estadounidense y las primeras etapas de la creación de una hegemonía transnacional mediante estructuras supranacionales incapaces aún de proporcionar la regulación económica y un entorno político para la reproducción del capitalismo global.

Pero mi argumento es recibido con resistencia por científicos sociales de variada tradición que consideran tales escenarios como regiones en competencia y rivalidades hegemónicas, y el afán de Estados Unidos por predominio del mundo (véanse Arrighi 1994; Arrighi y Plata 1999; Carta Franca 1998; Freeman 2002; Gibbs 2001; Goldfrank 2001; y Gowan 1999). En tales escenarios, el sistema mundo se asume caracterizado aún por Estados-nación competitivos, como subunidades apropiadas de análisis. Quiero más bien argüir que la hegemonía se ejerce no por los Estados sino por los grupos sociales, clases o fracciones de clase, por una particular configuración social. Cuando hablamos de hegemonía *británica*, no nos referimos al país; simplemente utilizamos la palabra "británicos" como término de taquigrafía para designar grupos del capitalismo británico y los estratos aliados, como encargados del Estado y los sectores británicos de la clase media en el contexto del capitalismo mundial. Pero los problemas se presentan si olvidamos que éste es justo un término de taquigrafía. El vocablo hegemonía se evoca de ordinario en forma particularmente engañosa porque un país o un Estado no pueden ser *hegemon*. Un grupo social que ejerce la hegemonía a través de un Estado puede ser hegemónico; de allí que el uso de la voz *hegemon* para describir ese Estado es un modo figurado, muy susceptible de objetivación. Si las clases y grupos se organizan nacionalmente, la connotación taquigráfica se justifica; pero si se establece el caso de que las clases y los grupos ya no pertenecen a la nación principal, puede que debamos reconsiderar la noción y reformular las concepciones que la justificaron.

En el obstinado problema weberiano de objetivación —que predomina en el sistema-mundo—, las relaciones internacionales, la Economía política internacional e incluso paradigmas marxistas de las dinámicas polí-

ticas del mundo nos conduce una y otra vez a confundir la agencia colectiva de las fuerzas sociales históricamente situadas y las fuerzas sociales en desarrollo, que operan desde dentro y desde fuera de las instituciones, como Estados que son asimismo históricos y evolutivos, con el Estado/Estado-nación como macroagente ficticio. La objetivación evita que identifiquemos la constelación de fuerzas sociales en conflicto y cooperación, con su cambiante desarrollo histórico, intereses y relaciones, como explicativas de las políticas de Estado y las ideologías (lo que los Estados 'hacen'). No hay justificación para asumir a priori, más que demostrar, que las constelaciones particulares de fuerzas sociales que ejercen influencia de comando sobre los Estados nacionales a principios del siglo XXI se basan en lo nacional, es decir, que sus intereses radican en defender las Economías nacionales y capitalistas en competencia con aquellas de otras naciones.

No creo que el marco teórico prevaleciente respecto a las transiciones hegemónicas, con su estructuralismo-Estado y centrismo-Estado-nación, sea adecuado para capturar el actual período de cambio, hasta el punto en que nuevas fuerzas sociales transnacionales emergen y ya no están fundadas en Estados particulares, las viejas dinámicas del Estado y la competencia geopolítica. Las teorías sobre transición hegemónica consideran que los Estados-nación o entidades geopolíticas particulares ejercen la hegemonía del mundo. La lógica de un sistema competitivo de Estado-nación, base para analizar la dinámica del mundo, lleva a los analistas a buscar la hegemonía en cierto tipo de configuración de Estado-nación en el nuevo orden global. El enfoque del sistema-mundo de lo hegemónico se concentra en sucesivos Estados *hegemon*, de las ciudades-Estado italianos a Holanda, a Gran Bretaña y asimismo a Estados Unidos. El nuevo período puede implicar discontinuidades importantes asociadas al cambio cualitativo de la novel Economía política del capitalismo mundial. Con los análisis Estado-céntricos y el Estado-nación-céntrico sucede que no permiten concebir una naciente hegemonía global en términos de clases y grupos transnacionales no necesariamente limitados a Estados o geografías específicas.

¿Están las dinámicas políticas del siglo XXI conducidas por la competición geopolítica? La prédica según la cual la rivalidad del Gran Poder está de nuevo en aumento era popular en los 90 y gozó de una reaparición luego de la invasión de Estados Unidos a Iraq en 2003, aun ante la oposición francesa, alemana y rusa. Un enfoque casi similar *vis* en la lucha de los bloques de poder del centro por la sucesión hegemónica, como una consecuencia del declive estadounidense. En este escenario de "tres bloques en competencia" (o regionalización), la UE, Estados Unidos y los bloques asiáticos del Este no eran formaciones regionales globales. Se dice que cada agrupación central integró su periferia en una formación regional en competencia con bloques regionales rivales, y un grupo de eruditos

predijo el auge de un *hegemon* asiático. La noción de una renovada rivalidad entre el Gran Poder y los tres bloques en competencia ha sido validada por escasa evidencia concreta, y en realidad no tiene apoyo en las dinámicas económicas y políticas globales en años recientes. El análisis de los patrones globales de la inversión de las TNC indica que cada bloque fue interpenetrado por los otros dos, y que los bloques formaron una tríada global cada vez más integrada, basada en la interpenetración expandida del capital entre las principales TNC del mundo. Al tiempo que estos capitalistas se integran, establecen redes y cadenas locales de producción dentro de complejas redes en las naciones, haciendo difícil encajar las relaciones políticas en los Estados y la competencia entre los grupos económicos en el viejo marco geopolítico del Estado-nación.

En este marco desactualizado, se dice que el éxito económico 'asiático' es amenaza competitiva para los intereses de "Estados Unidos" y muestra de competición geopolítica. Pero sólo podemos llegar a tal conclusión omitiendo que el dinamismo del oriente asiático es inseparable del ingreso masiva de capital transnacional, y que las élites locales buscan no un circuito regional de acumulación en rivalidad con circuitos de otras partes sino una *integración* más completa en los circuitos globalizados. Los inversionistas de "Estados Unidos" han colocado centenares de miles de millones de dólares en Asia. El dinamismo económico los beneficia tanto como beneficia a las élites locales. Dada una Economía global abierta y una movilidad global del capital, una actuación económica superior en una región particular beneficia sin duda a los grupos de inversionistas en la región. Aunque se pudiera argumentar que los Estados nacionales líderes protegen los intereses de inversionistas en ciertas fronteras —esto es, aun si el capital todavía tiene una dimensión territorial y la política mundial conserva contenido geopolítico—, permanece el hecho de que esos inversionistas provienen de diversos países. Los capitalistas que invierten en Estados Unidos, por ejemplo, llevan pasaportes de Alemania, Francia, Arabia Saudita, México, Japón, Brasil, Corea y otros países, y el Estado nacional estadounidense protege y promueve sus inversiones.

Sugiero una mejor explicación que la competición geopolítica: que los patrones regionales de la acumulación reflejen ciertas distinciones espaciales, complementarias de una configuración del capitalismo global cada vez más integrado. Lo que vemos es menos la *recentralización* de la Economía global en Asia oriental —lo que Giovanni Arrighi y de Beverly Silver (1999, 219) claman desde la perspectiva del sistema-mundo— que la *descentralización*, fragmentación y surgimiento de varias zonas de intensiva acumulación global. Una de tales zonas europeas va del noroeste al sureste, pasando por las fronteras y alcanzando áreas de Europa del Este. Otra, en Norte América, la zona fronteriza Estados Unidos México. Varios de

estos ejes entrecruzan el Este asiático y pueden no ser territorialmente llevados a la rivalidad por la hegemonía, tanto como sitios de la acumulación *irreflexiva* en una Economía global que reúne tras de sí a capitalistas y élites transnacionales en lugares diversos, justo lo que esperaríamos de una configuración transnacional supranacional descentrada. Los recurrentes dualismos de "Estados y mercados", o de lo económico y lo político, conducen a una aproximación de lógica dual: en el nivel económico prevalece la lógica global de una Economía mundial, mientras en el nivel político prevalece una lógica Estado-centrado del sistema de interestados. Para Arrighi, Silver y sus colegas, este dualismo se expresa como poder militar de Estados Unidos y poder financiero al Este asiático, interpretación que quizá confunde nuestra comprensión del período actual en lugar de aclararla. Tal centrismo del Estado-nación elimina la perspectiva de una hegemonía transnacional representativa de una discontinuidad respecto de pasadas transiciones.

El ascenso de un TCC y un TNS no implica ausencia de conflicto entre los distintos grupos de capitalistas y élites de Estado. El conflicto es de ocurrencia en múltiples niveles: entre las élites orientadas transnacionalmente y las de orientación más local, más nacional o regional; entre agentes del capitalismo global y las fuerzas populares; entre grupos competitivos dentro del bloque globalista, que pueden fomentar tensiones interestatales en la búsqueda de sus intereses particulares. El cuadro se complica aún más dada la inestabilidad labrada por la ruptura del orden social y el derrumbamiento de la autoridad del Estado-nación en muchas regiones. Pero el punto clave es: el conflicto y la competencia deben suceder en el interior de las instituciones, que ya existen o son creadas por los grupos en conflicto. Los Estados nacionales pueden ser utilizados por multiplicidad de capitales, ninguno de los cuales es 'nacional' necesariamente, puesto que las redes nacionales del capital se sobreponen e interpenetran. El capital requiere un Estado, y el capitalismo no puede existir sin instituciones para regular y para coordinar la acumulación adjudicada entre capitalistas, imponer control social y demás. No obstante, como observa Robert Went, concurrente con mi análisis, el "gobierno de casa del capital no requiere forzosamente emprender [estas funciones]. El Estado doméstico donde se origina el capital puede hacerlo así pero hay opciones como las estructuras del Estado, el capital en sí mismo, solo o en conjunto con otros capitales, o los cuerpos de Estado en cooperación con cada otro" (Went 2002, 108).

El TNS, reitero, todavía no constituye un Estado global centralizado, y la autoridad política *formal* permanece hasta cierto grado fragmentada, y fragmentada irregularmente, entre los Estados más débiles y más fuertes. Esta peculiar estructura institucional es una contradicción histórica del sistema capitalista global; ofrece a las élites transnacionales la posibilidad, y la necesi-

dad, de influir en muchos Estados nacionales cuyos funcionarios se exponen a contradictorias presiones, incluyendo demandas locales y transnacionales. Tales Estados son aparatos burocráticos que funcionan según procedimientos y rutinas estándares; están sujetos a frecuentes presiones instrumentales, provenientes de una variedad de sectores. Los encargados del Estado pueden responder a la agenda de una élite transnacional pero simultáneamente sostener legitimidad, o por lo menos intentarlo, entre su electorado de base nacional, y desarrollar estrategias y discursos de legitimación contradictorios. Estos procesos encontrados pueden producir comportamientos confusos e imprevisibles de los políticos dentro de los Estados, hasta conductas aparentemente cismáticas como la promulgación de medidas proteccionistas en un área paralela a la liberalización en otras áreas. Es tarea de nuestro análisis discernir sobre las tendencias subyacentes, sin que esto signifique que cada acontecimiento sea explicable por tales tendencias.¹⁵

¿Y qué hay de los desafíos al bloque global capitalista de parte de fuerzas opuestas a la agenda transnacional? Tales desafíos pueden provenir de grupos subordinados de la sociedad civil transnacional o de Estados-nación específicos, capturados por estos grupos, y de grupos dominantes menos integrados, inclusive opuestos, al capitalismo global, como el partido iraquí Baath, élite estatal hasta la invasión estadounidense de 2003; de sectores de la oligarquía rusa, o las élites económicas y políticas chinas. El desarrollo desigual del proceso de transnacionalización es fuente importante de conflicto. Distintas historias nacionales, experiencias regionales y culturas políticas definen cómo países particulares se incorporan al sistema global. A pesar de la formación de una TCC en Rusia, ejemplo, grupos de poder económico se apropiaron de las empresas del Estado soviético, establecidas en el mercado ruso regional, y

¹⁵ Reitero: múltiples procesos de globalización son contradictorios. Generalizaciones extraídas de ciertos eventos corren el riesgo de ser impresos. Mis críticos señalan típicamente un acontecimiento específico como la disputa comercial entre Estados Unidos y la UE, o la intervención unilateral de Estados Unidos contra la voluntad de Estados nacionales aliados, para invalidar mi tesis sobre el capitalismo global. Pero mi preocupación es identificar tendencias históricas en acción y tendencias reales observadas. Por *tendencias* entiendo los movimientos en la vigencia de un sistema, que son immanentes a éste. La expansión del capital hacia afuera, vinculando su creciente integración transnacional y las presiones por un TNS, es una tendencia generada por el capitalismo. Por *trends* entiendo las regularidades observadas no necesariamente indicadas como originadas por cierta característica estructural, subyacente al sistema. La tendencia y la dirección actual se dan en décadas recientes hacia la aparición de una TCC y un TNS. Hay contradicciones, tendencias contrarrestantes, posibilidades contingentes y conflictos que pueden empujar en dirección imprevista, incluso reversar, lo que es un proceso abierto y fluido.

no de las empresas del mercado global. Estos grupos dependen más directamente del flujo expansionista ruso y el apoyo del Estado, que lo serían si sus empresas exhibieran una mayor integración en los circuitos globales de capital. El orden global emergente, se debe tener presente, es *irregularmente* hegemónico. El poder hegemónico no funciona de modo uniforme en el mundo.

¿Podieran las élites orientadas a lo regional –en oposición a las orientadas a lo global– intentar un curso independiente, ejemplo, en Asia del Este, si llegan a ganar el poder estatal? ¿Podieran retirar su región de la Economía global o intentar la instalación de una opción regional? ¿Es éste un plausible, si improbable escenario, pero válida la conclusión de que las dinámicas políticas del siglo XXI son realmente conducidas por la competencia regional por la hegemonía? Pienso que no. Primero, como ya precisé, la integración transnacional extensiva de grupos económicos regionales y la interpenetración de sus capitales son muy significativas en el caso de grupos europeos y grupos asiáticos del Este, justo aquellos que, según el pensamiento predominante, son los más probables competidores por la hegemonía regional. ¿Por qué los intereses de estos grupos radican en el retiro dentro de sus propias regiones o dentro de un competitivo centro regional, más que en un sistema global integrado? Segundo, existe escaso soporte empírico en la política actual para creer que las élites asiáticas tengan pretensiones hegemónicas regionales, y mucho en la política extranjera y económica de las naciones asiáticas del Este para sugerir justo lo contrario, es decir, una creciente orientación transnacional entre estos grupos. Tercero, la visión según la cual grupos dominantes de Europa o Asia buscan la hegemonía de sus regiones, aunque tuviera apoyo evidente, no justifica la tesis de la pretensión hegemónica de Estados Unidos, hasta el punto de que se considere que la política de Estado de esta potencia pudiera verse como esfuerzo para impulsar el capitalismo global, contra los intentos de regionalizar la Economía mundial.

¿Cómo, pues, entender tales realidades ‘evidentes’ de las guerras comerciales, a menudo mordaces diferencias entre el poder de gobiernos centristas, y sobre todo el preponderante papel de Estados Unidos en el mundo, su aparente hegemonía y su siempre unilateral intervención militar? Según paradigmas existentes, el accionar del Estado de la Unión americana en la arena global se da en defensa de los “intereses de Estados Unidos” (véanse Gibbs 2001; Gowan 1999; y Tabb 1999). La mayoría de los eruditos y analistas ve las instituciones de los TNS como instrumento de la hegemonía estadounidense. “El principal proyecto de la OMC [es] lo que llamamos proyecto angloamericano”, dice Walden Bello, haciendo eco a un típico argumento. “Lo mismo es cierto tratándose del FMI y el BM. Realmente hablamos de la angloamericanización del capitalismo” (Bello 2002),

39). Pero un funcionario de Estados Unidos, Alemania o Japón, empleado del FMI o la OMC, puede perfectamente perseguir intereses capitalistas transnacionales, y no (objetivado) intereses de "Estados Unidos", "Alemania" o "Japón" en estas organizaciones. Cuando el FMI o el BM abren las Economías de un país con sus medidas de liberalización, no se abren exclusivamente a los capitales "angloestadounidenses"; también a los capitalistas de todo el mundo. Si la tesis de la hegemonía de Estados Unidos o mi argumento alternativo transnacional son una mejor explicación de la dinámica contemporánea del mundo puede ser determinado por el estudio de las políticas y prácticas del Estado con un enfoque hacia las cambiantes constelaciones históricas particulares de las fuerzas sociales que las lideran. Cuando el tema se aborda empíricamente, existen escasas evidencias para sugerir que las políticas de Estado de Estados Unidos en los años recientes hayan favorecido los intereses del capital de "Estados Unidos" sobre otros capitales nacionales. El análisis sugeriría, por el contrario, que el Estado de la potencia americana obra en pro de los intereses del capital transnacional. Y un análisis de las instituciones de los TNS sugiere que éstas actúan no tanto para hacer cumplir las políticas de "Estados Unidos" sino para forzar al alineamiento transnacional las políticas en general orientadas a lo nacional.

Estados Unidos lidera el desarrollo de políticas y estrategias a nombre de la agenda global del capitalismo, justo porque era el último *hegemon* entre los poderes del centro, porque la globalización emergió en el período de dominación mundial de Estados Unidos, la globalización surgió en el período de dominio mundial norteamericano, y la concentración de recursos y el poder coercitivo del Estado nacional estadounidense le permitieron ejercer liderazgo *en favor* de una élite transnacional. Debido a que la economía mundial y las relaciones globales del capitalismo se presentaron de modo particular en el período de la segunda posguerra, el "contingente norteamericano" de la élite transnacional fue el primero en transnacionalizarse a fondo. Para apuntalar sus intereses, la TCC confía en los aparatos del Estado-nación existentes, cada vez más en el aparato emergente de un TNS, y al hacerlo halla que el Estado nacional de Estados Unidos es el más poderoso de tales aparatos. Así, la geopolítica del Estado-nación juega simultáneamente su papel. En un informe sobre el G-7 para el Instituto Internacional de la Economía, Fred Bergsten y C. Randall Henning reiteran que Estados Unidos juega un papel de activista en el G-7, más en favor de la globalización que del regionalismo. "Estados Unidos, a pesar de la retórica de algunos neoaislacionistas, sigue siendo el único poder global con intereses activos en el mundo", observan. "El resto de los países G-7 tiene en sí un foco geográfico más estrecho" (1996, 98). Es decir, los funcionarios líderes y los intelectuales de Estados Unidos, como

(el) componente crucial de una estructura más grande del TNS, empujan decisivamente hacia adelante el proceso de globalización.¹⁶

¿Qué hay de las "guerras comerciales" y la "competitividad nacional", que Brenner, entre algunos eruditos, ve como conductoras de la dinámica política del mundo en el siglo XXI? Las tensiones comerciales bien pueden emanar de sectores individuales (ejemplo, productores de banano) que se dan vuelta hacia Estados nacionales específicos en pos de ayuda. Pero la evidencia sugiere un proceso de competencia en mutua integración transfronteriza internacional, más que la hegemonía de Estados Unidos. Como he demostrado en los dos capítulos anteriores, los grupos de capitalistas que en épocas anteriores produjeron nacionalmente y luego exportaban al mercado mundial sustituyen en gran parte esta estrategia por la producción nacional. En 1997, los rubros de ventas globales por las TNC de los países afiliados alcanzaron US\$ 9,7 trillones, comparados con el comercio exterior, que sumó US\$ 5,3 trillones (USITC 2001, 1-3). Según la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, en 1997 las ventas de filiales extranjeras propiedad de esta potencia sumaron US\$ 2,4 trillones, frente a US\$ 928 mil millones en exportaciones estadounidenses. Las ventas de los filiales extranjeros en Estados Unidos llegaron a US\$ 1,7 trillones, mientras sus importaciones ascendieron a un trillón (USITC 2001, 2-6). Bajo tales circunstancias, las "guerras comerciales" pierden significado si se analizan en términos convencionales de grupos rivales de capitalistas nacionales y sus respectivos Estados.

Esto no significa que los conflictos comerciales sean ilusorios. La competencia capitalista bajo la globalización es tan feroz como siempre. Pero es mucho menos un caso de Estados nacionales que usan su poder para ganar mercados de exportación para las corporaciones basadas territorial-

¹⁶ El "informe de Bergsten y Henning 1996, *Global Economic leadership and the Group of Seven*, advierte que el G-7 estaba perdiendo su efectividad, que parecía verse reducida a "una brigada útil de bomberos" (2-3), e hizo un llamado a Estados Unidos para que desempeñen un papel más riguroso en la revitalización del Foro. El informe fue considerado por algunos como reflejo de rivalidades cada vez mayores entre los poderes del centro, pero una lectura cuidadosa le da peso a la interpretación que aquí propongo. El análisis de Bergsten y Henning no sugiere una realizada rivalidad como explicación de la caída de la eficacia del G-7; más bien, que la naturaleza expansiva y el alcance cada vez mayor del capitalismo global requieren instancias más amplias e incluyentes para el manejo político que lo alcanzado por el G-7. El informe llama a que éste desarrolle una perspectiva global más que regional, para que el FMI se consolide y para una expansión del G-7 que incluya otros países importantes en el sistema global. De hecho, poco después de publicado el informe, la administración Clinton convocó el Grupo de los 22, involucrando a importantes Estados-nación como India, México, Brasil y Turquía.

mente, que de competencia entre conglomerados corporativos transnacionales tras ventajas sobre sus competidores con la dominación corporativa lograda por vías de la integración global de los centros de producción y buscando el favor de una multiplicidad de Estados. La competencia en la globalización ocurre mediante densas redes de alianzas corporativas transnacionales, a través de luchas nacionales y dentro de instituciones transnacionales. Dados sus intereses globales y el grado de su interpenetración transnacional, las TNC han de tener activo interés económico-político en cada país y región donde operan. Pueden dirigirse a cualquier Estado nacional para obtener ventajas competitivas como parte de su estrategia corporativa. La globalización no es un proyecto nacional sino de clase, sin una estrategia nacional y más bien con una estrategia que busca utilizar la existente infraestructura política del sistema del Estado-nación, y simultáneamente fabricar las estructuras de un TNS. La tesis de la "competitividad nacional" es una ideología que legitima el poder de clase de las TCC.

No vemos una reaparición del viejo imperialismo o una intensificación de la rivalidad interimperialista. Las teorías clásicas del imperialismo enfatizan en el control central del Estado nacional sobre regiones periféricas, en orden a la apertura de estas regiones hacia la exportación de capital desde de un país imperialista particular y la exclusión del capital de otros países. El "capital de exportación se siente más cómodo [...] cuando su propio Estado está en completo control del nuevo territorio, por lo cual las exportaciones de capital de otros países son entonces excluidas, él goza de una posición privilegiada", observa Rudolph Hilferding en su estudio clásico sobre el imperialismo ([1910] 1981, 322). La competencia entre estos capitales nacionales, según las teorías clásicas del imperialismo, llevan a la competencia interEstado y asimismo a la rivalidad militar entre los principales países capitalistas. Los cambios estructurales que llevan a la transnacionalización de capitales nacionales, finanzas y mercados, y el resultado actual de la recientes campañas políticas y militares realizadas por Estados Unidos sugieren formas nuevas de dominación capitalista global, por lo cual la intervención crea condiciones favorables a la penetración de capital transnacional y la integración renovada al sistema global de la región en que ocurre la intervención.

El capitalismo global requiere un aparato de coerción directa para abrir zonas que pudieran caer bajo control renegado, imponer orden y reprimir la rebelión cuando ésta amenace la estabilidad o seguridad del sistema. No existen unas fuerzas armadas capitalistas transnacionales, y puede que no exista en muchos años aún. A medida que mueven su capital por el mundo, los inversionistas transnacionales, que pueden llevar un pasaporte de cualquier país, deben saber que siempre habrá una protección coercitiva de su capital y sus derechos de propiedad. Debe haber una autoridad

política con capacidad coercitiva que procure asegurar el ambiente necesario para emprender la acumulación. ¿A dónde se dan vuelta las élites globales? Por razones históricas, el gobierno de Estados Unidos ejerce control sobre la máquina militar más importante del mundo, y en la globalización ésta ha sido desplegada regularmente como el último garante del capitalismo global y su autoridad. El Estado estadounidense es el punto de condensación de las presiones provenientes de los grupos dominantes para resolver los problemas del capitalismo global y las presiones para asegurar la legitimidad del sistema. Esto lo sujeta a grandes tensiones.

Hardt y Negri (2000) entregan una imagen apropiada del sistema global del capitalismo como 'imperio'. Señalan que la época de la globalización ve un cambio "de imperialismo a imperio". Este imperio y su legitimidad se sostienen con la intervención militar en curso (encabezada por la máquina militar de Estados Unidos) o la "acción policiva":

Podemos reconocer así el origen inicial e implícito de la derecha imperial en términos de la acción policial y la capacidad de la policía para crear y mantener el orden. La legitimidad del orden imperial soporta el ejercicio del poder policial, mientras, al mismo tiempo, la actividad de la fuerza global policial demuestra la real efectividad del orden imperial. El poder jurídico de suprimir la excepción y la capacidad de desplegar la fuerza policial son, por tanto, dos coordenadas iniciales que definen el modelo imperial de autoridad. (17)

Y continúan:

Los despliegues de la máquina imperial son definidos por una totalidad de nuevas características, tales como el terreno ilimitado de sus actividades, la singularización y la localización simbólica de sus acciones, y la conexión de la acción represiva de todos los aspectos de la estructura biopolítica de la sociedad [...] éstas no son realmente intervenciones en territorios jurídicos independientes sino más bien acciones dentro de un mundo unificado por la estructura predominante de la producción y la comunicación. En efecto, la intervención se internacionaliza y universaliza. (35)

La naturaleza del complejo industrial militar de Estados Unidos se debe examinar por su papel especial en mantener la seguridad del sistema capitalista global. La industria armamentista está en una posición algo distinta respecto a las de otros sectores capitalistas. Sus actividades acumulativas dependen de la gestión y mercadeo del Estado (nacional), y de la existencia de un conflicto militar real o potencial. Este imperativo genera impulsos hacia las ideologías nacionalistas, prácticas de Estado, presupuestos militares cada vez mayores (el del Pentágono llegó a US\$

450 mil millones en 2002). “El aparato militar de Estados Unidos ocupa una posición singular”, dice Jerry Harris. “Como única fuerza coercitiva del capitalismo global, éste opera bajo la dirección única de Estados Unidos, sujeto a poderosas influencias políticas nacionales” (Harris 2002, 3). Pero esto no significa, como él sugiere, que los capitalistas de la industria de armamentos formen una “separada e independiente fracción de clase [capitalista]” (i). Notablemente, la industria de las armas está en el proceso de transnacionalización (Hayward 2000). Las grandes corporaciones fabricantes de armas son en sí TNC y están totalmente integradas en la estructura corporativa global (Harris 2002; Hayward 2000), y las mismas presiones competitivas que condujeron a otros sectores de capital a la globalización están igualmente conduciendo a este sector.

Por otra parte, aunque los encargados del Estado de los Estados Unidos enfrentan apremios institucionales e imperativos estructurales para alentar procesos globales de acumulación, también hacen frente a presiones instrumentales directas de los grupos que miran sus intereses particulares. Es notorio, por ejemplo, que la industria petrolera y las preocupaciones de la industrial militar utilizaran con descaro a la administración de George W. Bush para favorecer sus estrechos intereses corporativos (*The Economist* 2003) de un modo que parece contravenir los intereses a más largo plazo del proyecto transnacional. Pero los ‘estrechos’ intereses corporativos no equivalen a los intereses corporativos de Estados Unidos. Los beneficiarios de la acción militar estadounidense en el mundo no son los Estados Unidos sino los grupos capitalistas transnacionales. *The Economist* (2003, 52) encontró que de 405 directores de las más grandes corporaciones en Estados Unidos que habían ocupado importantes puestos de gobierno, la mayoría se concentraba en pocas industrias, entre ellas finanzas y seguros (64 directorios), energía y servicios públicos (53), telecomunicaciones y software (39), salud y productos farmacéuticos (26), y defensa (22). Asombra de esta lista que muchos de éstos son los mismos sectores que tienden a transnacionalizarse en su mayor parte, como vimos en el Capítulo 2.

La expansión militar es del interés de las TNC. La intervención de Estados Unidos abre nuevos mercados para las TNC, áreas para la inversión, acceso a materias primas y masas de trabajo explotable. “La mano ocultada del mercado nunca funcionará sin un puño oculto”, dice cándidamente Thomas Friedman (1999). “McDonald’s no puede prosperar sin McDonnell Douglas, diseñador del F-15. El puño oculto que mantiene el mundo seguro para las tecnologías del Valle del Silicona se llama ejército de Estados Unidos, fuerza aérea, marina de guerra y cuerpo de la marina.” Las intervenciones militares de Estados Unidos de 1991 y 2003 en Oriente Medio y la de 2002 en Asia central, entre otras, originaron resul-

tados transnacionales, a pesar de las apariencias superficiales, siempre que estas regiones fueran a futuro atraídas al sistema capitalista global. Por ejemplo, Washington anunció en 2003 “un plan de cuatro pasos” para todo Oriente Medio, usando su ocupación de Iraq como talanquera (véase Wright 2003). El plan era el modelo para la agenda transnacional en la región. El primer paso era una solución del conflicto palestino-israelí (que el plan de Estados Unidos fuera insuficiente es otra discusión). El segundo, una “alianza de Oriente Medio” para “construir una sociedad civil” en la región. Tales programas de “sociedad civil” procuran típicamente preparar a las nuevas élites en la orientación transnacionalista (Robinson 1996b, 2003b), y en este caso habría una tentativa de incorporar masas árabes a una sociedad civil bajo la hegemonía de estas élites. El tercero, integrar aún más lejos la región en la Economía global, mediante liberalización y ajustes estructurales. El cuarto, prevenir los desafíos regionales militares ante la dominación transnacional emergente. Este no era un plan imperialista de Estados Unidos para ganarse la mano en alto de Francia, Alemania y la competencia rusa, como muchos interpretaron los acontecimientos; era un impertinente esfuerzo de Estados Unidos para forzar sobre la región una integración más cabal en el capitalismo global, esfuerzo que seguro genera conflictos masivos y fracasa en su intento. La probable falla del esfuerzo descubre la vasta —insuperable— diferencia entre intento y capacidad en el proyecto del bloque globalista, como discutiré en el capítulo siguiente.

Más generalmente, la intervención estadounidense facilita un cambio en las élites de poder, de lo local y regionalmente orientadas, a los nuevos grupos más favorables al proyecto transnacional. Contrario a la conquista española de América Latina, la británica de Sudáfrica e India, la holandesa de Indonesia y otras conquistas en los días del naciente sistema mundo capitalista, la conquista militar estadounidense no resultó en la creación de zonas exclusivas para la explotación por el conquistador. No vemos la re-promulgación de este viejo imperialismo sino la colonización y recolonización de los vencidos para el nuevo capitalismo global y sus agentes. La relación subyacente de clase entre el TCC y el Estado nacional de Estados Unidos necesita atención en estos términos. Por evidentes razones históricas, el aparato militar de Estados Unidos es el ministerio de guerra del gabinete de una clase dominante cada vez más integrada globalmente. Este es un ministerio con muchos poderes autónomos. Los militares adquieren enormes poderes autónomos en tiempos de escalamiento de guerras y conflicto, en especial en sistemas antidemocráticos como el sistema global capitalista. *El imperio del capital establece su jefatura en Washington.*

Estado transnacional (TNS), teoría del Estado y preocupaciones epistemológicas en el estudio del Estado

Las limitaciones históricas de la teoría social, en cuanto es informada por el estudio de las sociedades 'nacionales' y el Estado-nación, son llevadas a enfoque por las tendencias universales y las transformaciones estructurales transnacionales, relacionadas con la globalización. Aunque mi principal preocupación en este capítulo no es la teoría del Estado, debe quedar claro que la globalización le plantea desafíos al trabajo teórico sobre el Estado. La teoría del Estado se convirtió en un asunto de importancia en los 60 y 70 con el debate entre Ralph Miliband y Nikos Poulantzas sobre explicaciones instrumentalistas versus estructuralistas de las prácticas de Estado (Miliband 1969, 1970, 1973; Poulantzas 1968, 1969, 1976). Esta discusión continuó en los 70 y 80 con una nueva ronda de teoría neomarxista por Fred Block, Goran Therborn, Claus Offe, Alan Wolfe, James O'Connor y otros. El enfoque marxista en su totalidad fue desafiado por la tesis del Estado centrista de Theda Skocpol y por los neorealistas, que restablecieron la teoría weberiana sobre el Estado y la geopolítica, y delinearon un nuevo concepto sobre el Estado autónomo como agente (véase Block 1987; Evans, Rueschemeyer, y Skocpol 1985; Mann 1988; O'Connor 1973; Offe 1975; Oife y Ronge 1975; Skocpol 1979; Therborn 1978; y Wolfe 1977). Más recientemente, la sociología del desarrollo se centra en el rol del Estado, en un esfuerzo por explicar el "milagro económico" de Asia del Este y los resultados de desarrollos diferenciados en la Economía mundial (Appelbaum y Henderson 1992; Evans 1995).

La globalización arroja hoy nuevas luces sobre la discusión, aquella de la relación del Estado y los procesos transnacionales. La teoría del Estado ha desarrollado generalizaciones sobre la naturaleza del Estado, del estudio de su histórica forma particular (Estado-nación), y en general no se preocupa de la transnacionalización del capital y el Estado. Es difícil, en vez de las dinámicas históricas analizadas en este libro, mantener la conceptualización teórica de inspiración weberiana del Estado como actor nacional, relativamente independiente, guiado por la competencia geopolítica con otros Estados. Pero esas concepciones marxistas y del sistema mundo que postulan un sistema Estado-nación inmutable requieren también modificaciones. Los trabajos teóricos y empíricos sobre el Estado en la era de globalización deben centrarse en una 'desterritorialización' de la relación capital-Estado. Aquí la concepción se convierte en una de 'pura' reproducción de las relaciones sociales, o sea, un proceso no mediado por una dinámica geopolítica fija. Los marxistas deberían reconsiderar el argumento de Marx y Engels según el cual "el proletariado de cada país debe, por supuesto, primero que todo, resolver sus asuntos con su propia burguesía" ([1848] 1978, 482). "Su propia burguesía" es ahora

transnacional. Cada burguesía nacional es asimismo la burguesía del proletariado de numerosos países. Esto indicaría la estrategia política de que la clase subordinada debe transnacionalizar sus luchas o, como algunos dicen, plantear una "globalización desde abajo" para contener la globalización capitalista desde arriba (Chase Dunn y Boswell 1999; Falk 2000), que se discute en el capítulo siguiente.

Un estudio más completo sobre el TNS del que es posible aquí debe explorar la relación TNS-sociedad civil transnacional, empleando la noción de Gramsci de un Estado expandido (o agrandado), incorporando sociedad política (el Estado *proper*) y sociedad civil. Para el italiano, "estos dos niveles pertenecen a la función de hegemonía que ejerce el grupo dominante en la sociedad, y también a la 'dominación directa' o comando ejercido mediante el Estado y el gobierno 'jurídico'" (Gramsci 1971, 12). Este capítulo trata sobre la sociedad política transnacional, o TNS *proper*, aunque el asunto de la sociedad civil transnacional sea de gran significación porque el TNS existe como parte de una totalidad más amplia y porque las prácticas de una clase global predominante que emerge ocurren en los dos niveles. Las élites globales ejercen una forma de poder de TNS al instrumentalizar directamente la configuración de varias capas del TNS. Pero esta élite busca establecer la hegemonía de un nuevo bloque capitalista histórico, no en el nivel de las TNS propiamente sino en el de un Estado expandido. En este sentido, investigaciones futuras deben explorar cómo la configuración de varias capas se diferencia en sí internamente y es confrontada en distintos puntos de entrada.

En suma, he sugerido que el Estado-nación es históricamente una forma específica de organización social mundial en proceso de ser trascendida por la globalización. Las estructuras históricas pueden ser trascendidas por su destrucción y reemplazo. Así fueron reemplazadas las estructuras históricas de la monarquía y el feudalismo en Francia. Tales estructuras pueden también ser reemplazadas por transformación con la incorporación a nuevas estructuras emergentes. Esta fue la ruta a través de la que fueron trascendidas en Inglaterra las estructuras monárquico-feudales. De allí que haya residuos de las dos formas en Inglaterra que no existen en Francia. Estoy sugiriendo aquí que un TNS emerge por la segunda ruta: el sistema Estado-nación no está siendo destruido sino transformado e incorporado en la globalización, en una estructura más grande y emergente de un TNS. Dada esta particular síntesis, no sorprende que las viejas formas nacionales e identidades existan bajo las nuevas relaciones del poder transnacional.

Existe un importante punto epistemológico por hacer aquí. Los Estados nacionales pueden conservar su forma. No han desaparecido y permanecerán por mucho tiempo. Con todo, estas instituciones ya no son punto de 'condensación' de los sistemas de relaciones sociales de un país. Ya no son más los puntos nodales para organizar esas relaciones respecto a otro sistema de rela-

ciones entre el país y un sistema internacional de Estados-nación, o sistema interestatal, no por lo menos en el sentido que le dan las teorías de las relaciones internacionales. Prestando una interpretación de las ciencias naturales, una estructura puede cambiar su función sin alterar fatalmente su forma. El principio de readaptación de la teoría evolutiva sostiene que en los estados primarios una estructura útil que emerja con la selección natural puede tener una adaptación significativa, distinta de la de un estado posterior de la estructura. Por ejemplo, ciertos peces de aguas profundas desarrollaron un fuerte eje central en sus aletas que los facultó para el desplazamiento por los pisos profundos de agua dulce, y esta adaptación les resultó útil más tarde como miembros terrestres incipientes, cuando las condiciones cambiaron (la estructura cambió su función sin alterar radicalmente su forma). El término "readaptación" es inapropiado porque teleológicamente implica que las estructuras se adaptan a los acontecimientos inminentes, mientras el concepto realmente expía teleología desde la teoría de la evolución.

Asimismo, en nuestro análisis del mundo social se observa que actores sociales pueden usar estructuras existentes de manera que cambien sus funciones, justo como, y dependiendo de las circunstancias históricas, los actores pueden destruir estructuras existentes y erigir otras totalmente nuevas. Esta no es ni una proposición funcionalista ni teleológica, puesto que un lugar central se les asigna a la agencia y la contingencia histórica, y ambas se pueden estudiar en un esfuerzo por entender y reconstruir la historia actual. Por el contrario, mi aproximación es al *mundo histórico*, aquel que sustituye aseveraciones funcionalistas que comparan categorías estáticas y presunciones teleológicas de la inevitabilidad de las estructuras actuales o emergentes, con enfoque en la interacción concreta de agencia y estructura, de modo que son de finales abiertos y no predeterminados.

Recordemos que hemos estudiado estructuras estáticas sólo con fines metodológicos, porque estas son abstracciones de la realidad, que se puede entender sólo respecto a las dinámicas del cambio estructural. La estructura estática es de menor preocupación que el *movimiento en estructura*. La realidad social se entiende mejor en una síntesis de su dimensión sincrónica y diacrónica. Visto así, el Estado-nación y el sistema interEstados no son componentes constitutivos del capitalismo mundial como un sistema social integral sino una (la) forma histórica en la cual el capitalismo llegó a existir. Temporalmente, el Estado-nación es penetrado desde el pasado y el futuro como una estructura de desintegración. El Estado, vertiente de su cotérmino con el Estado-nación, se puede considerar como estructura en movimiento cuya forma cambia bajo la globalización. Los TNS emergentes, como procesos inacabados, de final abierto como todos los procesos históricos, son sujetos de ser llevados hacia nuevas e imprevistas direcciones, e inclusive a revocaciones.

Capítulo 4

Las contradicciones del capitalismo global y el futuro de la sociedad global

La formulación correcta del problema ya indica su solución
—Carlos Marx—

Crisis del capitalismo global y fin del fin de la historia

En 1989, Francis Fukuyama escribió en *National Interest*, revista políticamente influyente, un ensayo que se hizo famoso. Exaltado por el derrumbe del bloque soviético, Fukuyama declaró que el claro triunfo del “capitalismo liberal” representaba el “fin de la historia”. No quiso decir que la historia con H había llegado a su fin sino que la sociedad humana había alcanzado su punto más alto con el capitalismo liberal, el final de la línea en la progresión histórica (ver Fukuyama 1992). Al expresar esta conclusión, Fukuyama procuraba interpretar los últimos años del siglo XX según la magnífica narrativa histórica del filósofo idealista alemán G.W.F. Hegel, quien vio la historia humana en términos teleológicos, como si inexorablemente se moviera hacia una etapa superior, final, en su desarrollo. La “tesis del fin de la historia” simbolizó rápidamente la exuberancia de las élites globales a principios de los 90, sobre lo que ellos veían como definitivo triunfo del capitalismo sobre cualquier sistema alternativo.

La creencia en que el sistema global capitalista entraba en una nueva edad de oro de permanente estabilidad, crecimiento y prosperidad para una creciente población mundial, parecía de hecho incuestionable por algún tiempo. Desarrollos políticos como el fracaso de los experimentos revolucionarios del Tercer Mundo, la caída del Muro de Berlín en 1989 y el desplome de la URSS tres años más tarde, junto con la dimisión derrotista entre las fuerzas de izquierda y populares, dieron pie al neoliberal “consenso de Washington” en los 80. La OMC nació en 1995, en un período extraordinario (relativamente) de altas tasas de crecimiento, recesiones moderadas y abundantes nuevas oportunidades para producir ganancias en la “nueva Economía”, basadas en la informática. Todo esto creó un triunfalismo embriagado en la élite transnacional.

Pero este escenario varió a fines del siglo XX. El fin del Fin de la historia comenzó con el derrumbe financiero del Asia del Este en 1997-1998. La agitación económica de Asia oriental se esparció pronto a Turquía, Rusia, Brasil y otras partes, enviando ondas expansivas al mundo financiero, rompiendo la confianza de la burguesía transnacional. En 1999, la Economía mundial se recuperó fugazmente para luego hundirse en la profunda recesión de 2001. Entre tanto, la masiva protesta callejera en la reunión ministerial del OMC en Seattle (noviembre de 1999), contra la globalización corporativa, tenía una enorme importancia simbólica, pues señaló el comienzo de un nuevo ciclo de resistencia popular, transnacional esta vez en alcance y que trascendió lo meramente reivindicativo, "identidad política" y preocupaciones locales. En los años siguientes, la protesta de Seattle fue emulada por muchas otras movilizaciones antiglobalización de alto perfil, en los sitios de reunión de los foros globales de la élite, incluyendo Washington, Melbourne, Praga y Niza (2000), Gothenburg, Quebec, Génova, Bruselas (2001), Nueva York, Barcelona, Washington y Florencia (2002). Tales protestas representan para la prensa el extremo visible de un aumento dramático de los movimientos de resistencia de los pueblos, transnacionalmente unidos, y la construcción de una crítica conciencia común (contrahegemónica) y una práctica política.

Al terminar el siglo XX, la élite transnacional había pasado de la ofensiva a la defensiva, y el sistema entró en crisis de legitimidad. Los megaescándalos corporativos que siguieron, como consecuencia de la debacle de Enron en 2001-2002, socavaron aún más la legitimidad del orden corporativo global. Hablando ante la Comisión Trilateral poco después de la protesta de Seattle, Fred Bergsten, jefe del Instituto de Economía Internacional y uno de los principales intelectuales defensores de la globalización corporativa, advirtió que "las fuerzas de la antiglobalización están ahora en ascendencia" (citado en Bello 2001, 3). De hecho, sin embargo, el comentario citado de Bergsten no era muy exacto: no eran las fuerzas de la antiglobalización sino las fuerzas populares de la globalización desde debajo lo que estaba en ascenso.

En este capítulo de conclusión, exploro brevemente ciertos problemas sociales y políticos generados por el sistema global capitalista, incluyendo la tendencia inherente a la inestabilidad, desigualdad, crisis y conflicto. En lenguaje más académico y por la vía de la conclusión, este capítulo busca identificar las contradicciones del capitalismo global y las perspectivas de un modelo alternativo.

Obstinado predicamento de la sobreacumulación capitalista

En referencia al orden social (o a cualquier fenómeno), por *contradicciones* quiero dar a entender la existencia de dos dimensiones inheren-

tes en ese orden particular, incompatibles entre sí, que hacen inestable y cambian una parte intrínseca del orden. Análisis de las contradicciones del capitalismo yacen en lo que la Economía política conoce como teoría de crisis, e implica un enfoque sobre la tendencia del sistema capitalista a tener crisis recurrentes (Bleany 1976; Luxemburgo 1951; Mandel 1968, 1975; O'Connor 1973; Sweezy 1942; Wright 1975). En mi opinión, la crisis que sitió al capitalismo global a fines del siglo XX involucró cuatro aspectos correlacionados: (1) sobreproducción o bajo consumo, en otros términos sobreacumulación; (2) polarización social global; (3) crisis de legitimidad del Estado y la autoridad política; (4) crisis de sustentabilidad. El último de estos, lo que se puede llamar contradicción entre el capitalismo y la naturaleza, ofrece cuestiones teóricas profundas, históricas y prácticas para la humanidad que no puedo examinar aquí (pero véase Foster 1994; O'Connor 1994; y Sklair 2002). Centrémonos en los primeros tres aspectos de lo que será una discusión simplificada.

Como sistema, el capitalismo cosecha dinamismo tecnológico, aumento en las fuerzas sociales de producción y excedente social mayor que el de cualquier otro sistema conocido. Pero en la medida en que el capitalismo produce cantidades extensas de riqueza, también genera, como tendencia inherente al modo mismo como funciona el sistema, polarización y crisis sociales, y éstas no son el resultado de 'malas políticas' sino que es algo construido en la propia naturaleza del sistema. Recordemos la exposición, en el Capítulo 1, sobre la naturaleza del capitalismo. Por definición, bajo las relaciones de producción capitalista, los trabajadores producen más bienes y servicios que los que realmente pueden comprar con sus salarios. Los capitalistas no invertirían su dinero si no aseguraran un beneficio o porción de la riqueza producida por los trabajadores que emplean. Venden en el mercado sólo las mercancías y los servicios que producen los trabajadores, y los capitalistas logran efectivamente su beneficio. El capitalista utiliza los ingresos de la venta de estos bienes y servicios para pagar salarios y retiene el sobrante como beneficio. Si los precios de las mercancías y los servicios fueran iguales a los salarios pagados a los trabajadores que los produjeron (junto con los costos fijos), no habría sobrante para beneficio, y el inversionista no tendría incentivos. Algunas variantes de la teoría de la crisis se centran en la falta de oportunidad para obtener beneficios como causa esencial de las crisis económicas bajo el capitalismo. La crisis se da, según estas premisas, cuando los inversionistas retienen el capital en lugar de invertirlo, porque perciben que no son óptimas las condiciones para obtener beneficio. Cuando esto sucede, cuando la inversión no ocurre, las empresas quiebran, los trabajadores son despedidos, el crecimiento cesa y se precipita una crisis económica.

Pero nuestro análisis del capitalismo global del siglo XXI se centra en una dimensión relacionada, la sobreproducción y el subconsumo. Un in-

versionista sólo obtiene beneficio si vende los bienes y servicios producidos. Si algo se produce pero no es comprado por la gente, no hay beneficio. A pesar de todo, los trabajadores no pueden comprar la cantidad total de bienes y servicios que se producen, puesto que sus salarios 'deben' ser inferiores al valor de las mercancías. Por supuesto, los miembros de la clase capitalista y los estratos medios, los gobiernos y otros clientes pueden comprar una porción de aquéllos. De todos modos, en abstracto, la clase capitalista enfrenta el perenne problema de tener que encontrar nuevos nichos de mercado para descargar el 'exceso' de bienes y servicios que producen sus trabajadores. Si se encuentran constantemente nuevos mercados, el proceso de acumulación de capital continúa. Pero en algún momento los capitalistas, como grupo, o algunos entre ellos, se quedan con más bienes y servicios que los producidos por sus trabajadores, que no está en posibilidad de realizar en el mercado. En ese punto, aquello que en la teoría de la crisis se conoce como "problema de la realización" entra en juego, significando que la riqueza generada mediante la inversión no puede ser realizada y por tanto tampoco se puede obtener ganancia. Este es el momento en que la recesión económica típica aparece. Esto también se conoce como crisis de sobreproducción o subconsumo, puesto que la sociedad no puede consumir la riqueza que ésta crea, dada la naturaleza misma de las relaciones capitalistas de producción. Aquí me refiero a la situación en términos relacionados, como crisis de sobreacumulación. Y estoy sugiriendo que el capitalismo global enfrenta una crisis insuperable de sobreacumulación.

La expansión de la segunda posguerra —"edad de oro" del capitalismo Estado-nación— entró en crisis en los años 70, precipitando un período de reestructuración y transformación. El capital respondió, como vimos en capítulos anteriores, "haciéndose global". Esto le permitió liberarse de los apremios que le habían sido impuestos sobre la maximización de la utilidad por la clase trabajadora y popular, y los gobiernos nacionales en la época precedente del capitalismo keynesiano. Las políticas de libre comercio, los procesos de integración y la reforma neoliberal abrieron el mundo al capital transnacional en varias formas. El viraje hacia la globalización y el desmantelamiento de la estructura social keynesiana de la acumulación produjeron un cambio en los ingresos del trabajador y la gente pobre hacia el capital, y los nuevos sectores de alto consumo de los estratos medio, profesional y burocrático. Estos nuevos sectores de alto consumo otorgaron un segmento de mercado global, impulsando crecimiento en nuevas áreas. Un exceso del capital acumulado, junto con nuevas y amplias oportunidades para inversión y obtención de beneficio en el mundo, resultado de la apertura de nuevos mercados y nuevas regiones a la inversión capitalista, condujo en los años 80 y 90 a una gran expansión de la capacidad productiva del mundo. Todo esto reversó temporalmente la crisis de estancamiento y declive en las oportunidades para obtener ga-

nancia de los 70. Pero las leyes subyacentes del capitalismo permanecen en su lugar y se afirman a sí mismas, incluso cuando aparecen nuevos modelos de acumulación, lo cual genera un calidoscopio de formas sociales y procesos políticos.

La polarización de los ingresos en el mundo, de la movilidad hacia abajo, y la disminución del poder adquisitivo en amplios segmentos de la humanidad (véase abajo) hacen imposible que la mayoría consuma todas las mercancías que produce la Economía global. Esta es la clásica crisis de subconsumo (o sobreproducción), ahora transpuesta a la Economía global como un todo y sus condiciones particulares. Los capitalistas institucionalizaron en el mundo su recién descubierto poder estructural y poder relativo sobre el trabajo global permitido por la cambiada correlación de fuerzas bajo la globalización, para forjar la nueva relación capital-trabajo, reducir los salarios relativos y generar nuevas oportunidades de ganancia. Hasta cuando los capitalistas logren esto, verán crecer sus ganancias. Aun así, este proceso sólo hace más agudo el subyacente "problema de la realización". Visto desde una amplia perspectiva histórica, en la globalización se intensifican dos procesos pertinentes en el desarrollo capitalista. Uno, el proceso secular mediante el cual la expansión capitalista desarraiga a las clases precapitalistas, tales como los campesinos, y los convierte en miembros de la clase obrera. La acelerada incursión de la producción capitalista en el campo, en todo el mundo, durante la segunda mitad del siglo XX, desarraigó a cientos de millones de campesinos y los arrojó al mercado de trabajo capitalista. El otro proceso pertinente es cíclico, por medio del cual los capitalistas, en un esfuerzo por reducir costos laborales y por tanto aumentar beneficios, sustituyen continuamente el trabajo humano por las máquinas ahorradoras de trabajo y tecnología. Este proceso se acentuó en las décadas finales del siglo XX, como resultado de nuevas tecnologías globalizadoras puestas a disposición para la racionalización y automatización del proceso de trabajo. Centenares de millones de trabajadores fueron sustituidos por robots, computadoras, cajeros de banco y telefonistas automatizadas.

El resultado de lo anterior: una expansión asombrosa de desempleados y subempleados en todo el mundo. La OIT divulgó que para fines de 1998 unos mil millones de trabajadores —o un tercio de la fuerza de trabajo del mundo— no tenían empleo o estaban subempleados (OIT 1999). Una tercera parte de la población económicamente activa sin trabajo representó una crisis de desempleo que rivalizó con la gran depresión de los 30 y reveló la inhabilidad de gran parte de la humanidad para acceder al consumo en la Economía global. De un lado, esta 'superflua' o 'redundante' mano de obra no podía consumir; y del otro, representó una amenaza potencial desestabilizadora del sistema. En cualquier caso, esta situación sólo agrava-

vó el problema de sobreproducción o subconsumo. Esta sobreacumulación condujo a los inversionistas globales a inmiscuirse en una onda sin precedentes de inversiones especulativas en lo que se llamaría “Economía casino” o “capitalismo casino” (1986 Strange). (También hubo en juego procesos estructurales a más largo plazo que explicaron la especulación financiera [ver Arrighi 1994]). Los trillones de dólares, por ejemplo, fueron invertidos en mercados de acciones y propiedades inmobiliarias en distritos céntricos de ciudades globales como Nueva York, Londres y Tokio, como también en áreas de alto crecimiento recién surgidas, como las metrópolis del sudeste asiático, llevando al ascenso en los precios de las acciones y los valores de los bienes inmobiliarios, en un proceso ficticio de creación de valor (o sea, los procesos no implicaron necesariamente la creación de nueva riqueza tangible sino simplemente la inflación del valor [precio] de los activos existentes). Esta “burbuja financiera” produjo el estancamiento de la Economía japonesa, dispersó recesiones en los 80 y 90, el resurgimiento cíclico del mercado de valores y las burbujas inmobiliarias, varios desplomes de la bolsa de Wall Street y cierre de las empresas punto com, y, en fin, el desvanecimiento financiero asiático de 1997-98, que según la opinión de muchos precipitó el descenso económico mundial de principios del siglo XXI y señaló el principio de una crisis estructural más profunda en la Economía global (véase Brenner 2002). En suma, la ruptura de los proyectos de redistribución basados en el Estado-nación restableció el crecimiento y la rentabilidad, pero asimismo agravó las tendencias inherentes del capitalismo a la sobreacumulación, al polarizar los ingresos y ahondar las inequidades de todo el mundo. Era la sobrecapacidad instalada lo que subyacía en la crisis asiática de 1997-1998, y las sacudidas y recesiones económicas subsecuentes (véase Emmons 1992, 2).

A fines de los 90, la enorme sobrecapacidad mundial se había hecho manifiesta en datos rígidos. Revistas comerciales e industriales estaban llenas de melancólicos artículos sobre la capacidad excesiva virtualmente en cada sector, desde servicios de encomienda y flete aéreo hasta autos, petroquímicos, industria espacial, productos farmacéuticos, semiconductores, aluminio, acero, textiles, electrodomésticos, neumáticos, computadoras y equipos de telecomunicaciones (véanse Bello 2002; Emmons 1999; y Mc-Clenahan 2002). La capacidad de la industria del computador de Estados Unidos creció un 40 por ciento anual, por encima de los aumentos proyectados en la demanda. La industria espacial enfrenta “una escala de sobrecapacidad que nunca antes experimentó [y] ha estado en las angustias de una crisis severa y duradera”, según *The Financial Times* (citado en Donne 2002, 2). La industria automotriz mundial apenas vendía el 74 por ciento de los US\$ 70,1 millones de autos que producía cada año. Tal inversión hubo en la infraestructura global de las comunica-

ciones, que el tráfico que corre sobre las redes de fibra óptica ocupa sólo el 2,5 por ciento de la capacidad (Bello 2002, 2). Los comerciantes minoristas también sufrieron, con gigantes como el K-Mart enfrentando un enorme exceso de capacidad de gran superficie. Había, como dijo el economista Gary Shilling, “una sobreoferta en casi todo” (citado en Bello 2002a, 2).

En otras épocas del capitalismo, los problemas de sobreacumulación y polarización social se remediaron en parte mediante dos procesos. Uno, el imperialismo clásico, o la previsible apertura de territorios y mercados por los centros de poder en el sistema mundo capitalista gracias a la fuerza militar y guerras de conquista. La generosidad imperialista permitió elevar los estándares de vida y compensó la tendencia a la polarización en los territorios metropolitanos del sistema colonial, al tiempo que exacerbaba la crisis para las víctimas del colonialismo. El otro proceso implicó los diversos mecanismos redistributivos desarrollados en el marco del capitalismo Estado-nación, culminando en el sistema de la segunda posguerra del sistema keynesiano de creación de demanda. No hay “nuevas fronteras” para colonizar en la globalización, y ya no son viables los viejos sistemas redistributivos del Estado-nación. ¿Podría un nuevo keynesianismo global resolver la contradicción sobreproducción-subconsumo? ¿Qué nueva constelación de fuerzas sociales del mundo pudieran emerger para permitir un proyecto de redistribución global? Las respuestas no son claras, pero la sobreacumulación ha de verse como una función de la polarización social que causa la globalización capitalista.

Polarización global y crisis de reproducción social

Una de las estructuras ideológicas del sistema global capitalista es tratar la pobreza y la desigualdad como un problema de escasos recursos o escaso crecimiento. No es ni lo uno ni lo otro. Como con frecuencia les digo a mis estudiantes, el mundo cultiva lo suficiente en granos básicos sólo para que cada hombre, mujer o niño consuma 3.600 calorías/día (Lappe y Collins 1986, 9). Un estudio de los períodos de hambruna en regiones del Tercer Mundo, en la segunda mitad del siglo XX, demuestra que los “países con hambre” produjeron abundantes alimentos y exportaron comestibles al mercado mundial aun en las etapas más críticas de la hambruna (Lappe y Collins 1986, 9-14). El problema del hambre, y más generalmente la deprivación, no es una carencia de recursos sino cómo estos recursos se asignan y distribuyen, y quién —qué grupos sociales y clase— ejerce control sobre los recursos y cómo se utilizan. No es problema de escaso crecimiento. Los años 80 y 90 fueron en gran parte una época de crecimiento sostenido de la Economía mundial, pero al mismo tiempo de declive en los estándares de vida para la mayoría del mundo.

Tabla 4.1. Participación del ingreso total mundial, 1965-1990

	Porcentaje del ingreso total mundial			
	1965	1970	1980	1990
Población				
Los más pobres 20%	2,3	2,2	1,7	1,4
Los segundos más pobres 20%	2,9	4,2	2,8	3,9
Los terceros más ricos 20%	2,2	3,5	1,8	2,1
Los segundos más ricos 20%	21,2	21,3	18,3	11,3
Los más ricos 20%	69,5	70,0	75,4	83,4

Fuente: Korzeniewicz and Moran 1997.

La globalización desata procesos de polarización y crisis de reproducción social en el mundo. En la mayoría de los países, la población integrada al mercado global, convertida en “consumidora global” se incrementa progresivamente durante las últimas décadas. También es cierto que el número absoluto de personas indigentes y próximas a la indigencia viene en aumento, y que la brecha entre ricos y pobres en la sociedad global se ensancha desde los 70 (la Tabla 4.1 y 4.2, extraída de diversas fuentes, indica el ensanche de la brecha). Se discute sobre cómo medir la desigualdad global, pero el crecimiento de la desigualdad en sí misma, como su relación con la globalización, no se discute seriamente (véanse Cornia y Court 2001; Galbraith 2002; Nederveen-Pieterse 2002; y Reddy y Pogge 2002). Amplias franjas humanas presentan un descenso absoluto y el FMI tuvo que admitir, en un informe de 2000, que en “décadas recientes, casi una quinta parte de la población mundial ha retrocedido. Este es sin duda uno de los grandes fracasos económicos del siglo XX” (citado en Palast 2003, 152). Mientras el ingreso global per cápita se triplicó en el período 1960-94, en los 90 más de cien países tenían ingresos per cápita inferiores a los de los 80, y en algunos casos más bajos que en los 70 y 60 (UNDP, citado en Stalker 2000, 139).

La brecha entre los más ricos del mundo y los más pobres crece exponencialmente. Los datos sobre desigualdad global, proporcionados por el UNDP en su Informe anual sobre desarrollo humano, se hacen ahora muy conocidos pero no dejan de asombrar. Los activos de las 200 personas más ricas del mundo en 1998 eran mayores que el ingreso total del 41 por ciento de la población mundial. Las tres personas más ricas del mundo en ese año –Bill Gates, Warren Buffett y Paul Allen– tenían activos totales por US\$ 156 mil millones, más que el producto interno bruto combinado de los 43 países me-

Tabla 4.2. Participación del ingreso total mundial, 1988 y 1993

Población	Porcentaje del ingreso total mundial		
	1988	1993	Diferencia (1988 menos 1993)
Sobre 1%	9.3	9.5	0.2
Sobre 5%	31.2	33.7	2.5
Sobre 10%	46.9	50.8	3.9
Bajo 10%	0.9	0.8	-0.1
Bajo 20%	2.3	2.0	-0.3
Bajo 50%	9.6	8.5	-1.1
Bajo 75%	25.9	22.3	-3.6
Bajo 85%	41.0	37.1	-3.9

Fuente: Milanovic 2002.

nos desarrollados del mundo, hogar de 600 millones de personas. La globalización, indica el UNDP (1999), trae una incrementada prosperidad y concentración de riqueza entre los ultraricos. Pero más allá de éstos están las capas sociales afluentes que comen por la garganta del capitalismo global y en la escala social se van distanciando del resto de la humanidad. En 1999, el 20 por ciento de los más ricos del globo recibió el 85 por ciento de la riqueza del mundo, mientras el porcentaje restante (80%) tenía acceso apenas al 15 por ciento de la riqueza mundial, y el 20 por ciento más pobre recibió sólo el uno por ciento (UNDP 2001). El resultado de la globalización “es una polarización grotesca y peligrosa entre las personas y los países que se benefician del sistema,” afirma el Informe de 2000, “y aquellos que son meros receptores pasivos de su efecto” (UNDP 1999). La brecha entre los ricos globales y los pobres globales se hace cada vez más un precipicio, ya que crece a una tasa sin precedentes en la historia moderna. Este es el nuevo *apartheid* social global.

El economista político británico Alan Freeman compiló y analizó un impresionante cúmulo de datos sobre tendencias en los ingresos y pobreza mundiales en varias bases de datos, entre ellas las de la ONU, el BM, el FMI y su perspectiva económica del mundo, la oficina del Censo de Estados Unidos y la Universidad de Groningens, y su Centro para el Crecimiento y el Desarrollo. Freeman documenta el crecimiento constante en la desigualdad global y la polarización del ingreso, así como en el decrecimiento en términos absolutos del ingreso y el empobrecimiento para miles de millones de personas, de 1980 a 2002. En 1980, 118 millones de personas vivían en nueve países en donde el ingreso per cápita declinaba; en 1998, había 60 de tales países y 1,3 mil millones tales personas (Freeman 2002, 1). Mientras el índice de crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB) del mundo declina en cada década

Tabla 4.3. Índice de crecimiento del GDP de mundial y del GDP per cápita 1970-1990 (1995 dólares)

	GDP mundial	GDP per cápita
1970-1980	5,51	3,76
1980-1990	2,27	0,69
1990-2000	1,09	-0,19

Fuente: Freeman 2002, apéndice de tablas.

desde 1970, la tasa de crecimiento per cápita PIB llegó a ser realmente negativa en los 90 (Tabla 4.3).

En la época anterior, centro y periferia se referían a territorios geográficamente definidos y a las respectivas poblaciones. La afluencia de los países del centro y los efectos atenuantes de éstos sobre la polarización social en el centro se hizo posible en virtud de la relación histórica de explotación respecto a una periferia espacialmente definida. En tanto que centro y periferia denotan una localización social más que geográfica, la afluencia en la sociedad global descansa en un sector social periférico, no necesariamente concentrado en lo espacial (Robinson 2002C, 2003b). Se considera que quienes tengan el equivalente a 5.000 como ingresos personales son parte de los 'consumidores' del mundo. En los 90, por primera vez en la historia el número absoluto de éstos en el Tercer Mundo sobrepasó el número absoluto en el Primer Mundo (Sklair 2002, 44). Pero la gran mayoría de la población mundial no es consumidora. Las TNC y los bancos, en sus estrategias globales de producción y comercialización, rutinariamente buscan en cada local del mundo a ese 15 por ciento de la población consumidora, sector 'bancable' del mundo en palabras del gerente de Citicorp, John Reed, quien estima que este mercado global lo constituyen unos 800 millones de personas. "Muchos de los problemas que tenemos en el globo", según Reed, "el medio ambiente global o la salud, son los de los 4,2 mil millones, no de los 800 millones" (en Harris 1998-99, 29-30).

En el pasado, por lo menos dos mecanismos ayudaron a solventar las crisis sociales de polarización y sobreacumulación, como observé antes. Primero, el imperialismo clásico permitió que los países del centro desplazaran al mundo colonial, algunos de los antagonismos sociales más agudos que el capitalismo generó, y entonces la fuerza bruta se les aplicó a las regiones colonizadas. Segundo, los mecanismos de absorción keynesiana, como la creación del crédito y la redistribución mediante impuestos y gasto social, paliaron las crisis de sobreacumulación. Muchas, si no todas, es-

tas recurrentes crisis fueron mediadas por el Estado-nación. Bajo la globalización, el Estado-nación es menos capaz de tratar estas múltiples crisis. Aun así, el emergente TNS no está equipado para resolverlas, en especial aquellas de sobreacumulación y polarización social. Aun si el caótico sistema financiero global pudiera ser regulado, los mecanismos para las estrategias de absorción simplemente no existen, y el sistema tampoco proporciona una base material para un proyecto de legitimación.

La situación en cuanto al control social y el Estado de control social

La crisis de reproducción social ayuda a explicar el colapso del tejido social en un país tras otro, y los brotes espontáneos entre sectores abandonados y marginados. Los gobiernos enfrentan graves crisis de legitimidad y autoridad política en los últimos años. Los dilemas económicos del sistema global generan inestabilidad social, tensión política y conflictos militares. "El mercado está literalmente despedazando al mundo, y se presentan zonas ingobernables", dice Freeman. "Mientras sus mecanismos económicos se vuelven crecientemente ineficientes para resolver las contradicciones sociales que crea, las naciones y las sociedades a través de las cuales aquél es mediado se hunden en un galopante conflicto político cada vez más abierto. Las crisis, los conflictos armados y la inestabilidad gubernamental de Oriente Medio, Asia Central, los Balcanes, África Central y del Norte, América Central y Sur América, y el sudeste asiático, tienen cada una su propia especificidad. Pero la subyacente fuerza impulsora de todos es igual: el peso aplastante de dos décadas de acelerado estancamiento económico, acompañadas de una desigualdad universal cada vez mayor" (Freeman 2002.4).

En la fase anterior del Estado-nación capitalista mundial, las tensiones tomaron la forma de rivalidades y conflictos entre las naciones líderes capitalistas. Las dos grandes guerras mundiales son vistas en general como conflictos originados en rivalidades entre bloques nacionales del capital. Los grupos capitalistas lucharon ferozmente para conservar mercados y sostener los niveles de beneficio ante grupos capitalistas rivales, construyendo mercados y desestimando oportunidades para mantener el proceso generador de utilidades. Dado que los grupos capitalistas principales, como se discute a través de este libro, se organizaron en el sistema Estado-nación y recibieron apoyo de Estados nacionales particulares, la intensificación de la competencia capitalista tomó la forma de rivalidad entre los Estados-nación líderes. Pero no creo que las crisis capitalistas tomaran en la globalización la misma forma que en el pasado, y aquí discrepo con Freeman y la mayoría de los observadores de la crisis global.

Cada vez más, las tensiones políticas y militares generadas por las crisis globales del capitalismo se expresarán como feroz competencia capitalista entre

esalianzas oligopólicas del capital transnacional. Los diversos conglomerados transnacionales capitalistas pueden darse vuelta hacia diversos Estados nacionales para asegurar ventajas contra otros conglomerados semejantes. Esto puede ayudar a explicar por qué los Estados nacionales se comportan y seguirán haciéndolo de manera imprevisible, al parecer contradictoria e inconsistentemente. De otro lado, el conflicto en curso ocurrirá quizás entre centros institucionales de poder del capitalismo global, Estados-nación específicos y regiones cuyas élites económicas y políticas permanecen fuera del sistema o severamente perjudicado por éste. (Este conflicto toma a menudo la forma de conflicto directo entre tales grupos y Estados Unidos, por las razones discutidas en el Capítulo 3.) En estos casos, las nuevas élites, con un interés más directo en el sistema y su defensa, tal vez serán cultivadas luego de la intervención.

Pero la forma más eminente del conflicto en la era global no se dará entre Estados-nación. La crisis del sistema global asumirá la forma creciente de conflicto social transnacional entre sectores populares que ejercen resistencia, espontánea u organizada, y múltiples representantes e instituciones de la élite capitalista global y el Estado transnacional. La crisis capitalista global, por tanto, se torna en última instancia en problema de control social. ¿Cómo será detenida la población excluida? ¿Cómo mantener la tapa sobre la protesta espontánea y potencialmente desestabilizante contra la depredación del capitalismo global? ¿Cómo se desplegará la resistencia organizada? ¿Cómo se evitará que las fuerzas populares se tomen los Estados locales e intenten el retiro del sistema? Hay un cambio del Estado social de bienestar al control social (policía), repleto del aumento dramático de las fuerzas públicas y privadas de seguridad, y el encarcelamiento masivo de población excluida, desproporcionadamente minoritaria (véanse Chambliss 2001; y Winslow 1999). Nuevas formas de discriminación social se mantienen mediante complejas tecnologías de control social, legislación represiva antiinmigración y anti-terrorismo. La "política de exclusión" asume el control. La polarización global trae consigo un aumento de la segregación residencial del rico, protegido por ejércitos de guardias privados de seguridad y vigilancia electrónica, de las ciudades de América Latina a las de Estados Unidos, Europa, Asia y cualquier parte. Estas 'comunidades amuralladas', por algunos llamadas 'enclaves', 'ciudadelas' y 'fortalezas', se esparcen por el mundo. Son un accesorio del nuevo paisaje del apartheid social global, factor del control social sobre el territorio y la movilidad (sobre comunidades amuralladas en el mundo, ver Bartu 1999; Blakely y Snyder 1997; Davis 1999; y King 1999). La política de exclusión comprende también, bajo el engañoso discurso de la "política local" y el "empoderamiento de la comunidad", un cambio en la responsabilidad por la reproducción social que va del Estado y la sociedad, como un todo, a las comunidades marginadas.

La sociedad global se caracteriza crecientemente por una estructura social de tres gradas que trascienden los límites nacionales. La primera se compone de un 30 ó 40 por ciento de la población de los países tradicionalmente del centro y menos en los periféricos, aquellos de empleo 'contratado' en la Economía global y que pueden mantener y hasta ampliar su consumo. La segunda grada, un 30 por ciento de la población de los países del centro y el 20 ó 30 por ciento en la periferia, forman un ejército creciente de trabajadores 'casualizados' que enfrentan inseguridad crónica en las condiciones de su empleo y ausencia de seguro colectivo contra el riesgo que antes cubría el Estado bienestar. La tercera grada abarca algo así como el 30 por ciento de la población en los países tradicionales del centro capitalista, y un 50 ó más en la periferia representa a los estructuralmente excluidos de la actividad productiva y por completo desprotegidos luego del desmonte de los Estados de bienestar y desarrollista, la población 'superflua' del capitalismo global (véanse Hoogvelt 1997; y Hutton 1996).

Aunque no debemos perder de vista la naturaleza de clase esencial de esta jerarquía global, no se deben menospreciar sus dimensiones raciales: el despliegue capitalista histórico en el colonialismo europeo y el imperalismo racializado de las relaciones de clase mundial. El racismo no es fortuito (o derivado) sino constitutivo del capitalismo mundial. Los trabajadores de los grupos raciales dominantes suelen ser asignados al trabajo 'libre', y aquellos de los grupos raciales oprimidos a las distintas formas de trabajo forzado, incluyendo esclavitud (por supuesto, estas categorías raciales y étnicas están históricamente construidas). Los bloques históricos de fordismo-keynesianismo se construyeron siempre en la base de la solidaridad racial entre los grupos dominantes y la exclusión de los grupos racialmente oprimidos. Esta racialización de las relaciones de clase se ha mantenido a través de toda la historia del capitalismo mundial, justo por ser parte constitutiva del sistema. Las estructuras socio-económicas racistas se reproducen y transnacionalizan ahora de nuevas maneras bajo la globalización. Dos estructuras racistas esenciales son la *sobreexplotación* de los sectores racialmente oprimidos y la *exclusión* de las minorías raciales de la participación social. La intensificada movilización bajo el capitalismo global de nuevas masas de trabajadores transnacionales en diversas ubicaciones resultó en una nueva –a menudo muy rígida– forma de segmentación del mercado laboral a lo largo de las líneas raciales y étnicas, por no mencionar el género. Bajo la globalización, las minorías raciales aumentan desproporcionadamente las filas de mano de obra 'redundante' de supernumerarios estructuralmente marginalizados de la actividad productiva. Algunos grupos, como los afroamericanos, experimentan el cambio de la sobreexplotación a la exclusión, mientras otros grupos, como los inmigrantes latinos, aumentan los peldaños más bajos del segmentado

mercado de trabajo en condición de una nueva fuerza de trabajo sobreexplotada. De todos modos, sobreexplotados o excluidos, los grupos racialmente oprimidos están desproporcionadamente sujetos a nuevas y más represivas formas de control social.

Ninguna clase dominante emergente puede construir un bloque histórico sin desarrollar mecanismos diversos de legitimación y aseguramiento de una base social. Ese bloque implica combinar la integración consensual mediante recompensa material para algunos y exclusión coactiva de otros a quienes el sistema no está dispuesto o no pueda cooptar. En esta estructura social de tres gradas, la élite transnacional intenta asegurar una firme base social en la primera grada, ingresar en la segunda y contener la tercera. En este esfuerzo, el problema del control social se manifiesta en todas las áreas sociales: en cinematografía (por ejemplo, los nuevos géneros del cine que satanizan a la gente pobre, criminalizan al paria, y glorifican la militarización y el Estado de control social), arquitectura, medios de comunicación y demás. La nueva cara del capitalismo global es un emergente Estado policial 'suave', lo que Bertram Gross hace algunos años denominó "fascismo amigable" (Gross 1980), y a lo largo de las líneas de lo que la escuela de Frankfurt criticara en otro momento. Los acontecimientos de septiembre 11 de 2001 permitieron que la élite transnacional apostara por una legitimidad recién descubierta, justificando la construcción del Estado de control social, para la movilización y el despliegue militares en el mundo, y para la extensión de sistemas coercitivos del control social en todos los órdenes de la vida.

El nuevo orden de la guerra

Los seres humanos, recordemos, son agentes colectivos. Nunca somos pasivos ante las condiciones de existencia en las cuales nos encontramos. El orden capitalista global no es viable para la mayoría de la humanidad, y puede funcionar solamente hasta el punto en que éste pueda mantener y defender las estructuras mundiales de desigualdad y dominación. Cuando las prevalecientes estructuras sociales son amenazadas, en realidad o percepción, los grupos gobernantes se tornan imprevisibles y desesperados. Los principales agentes políticos del capitalismo global —en especial las autoridades del gobierno de Estados Unidos— aparecieron a principios del siglo XXI para responder a las tensiones y contradicciones del capitalismo global con radicalización política, con una urgencia hacia la institucionalización de las nuevas formas de autoridad coactiva y una espantosa movilización mundial hacia la guerra.

La estructura del sistema capitalista global se sostiene con el apoyo de millones de ciudadanos dirigidos por personalidades carismáticas que

ejercen control sobre los medios de prensa y la política, para manipular las emociones y la lógica. La estructura de poder es sin duda mantenida mediante una hegemonía cultural cada vez más compleja y penetrante. Pero últimamente el orden social prevaleciente se mantiene por la fuerza bruta. Las intervenciones militares buscan abrir nuevas regiones a las TNC, para proteger y ampliar la actividad corporativa transnacional y asegurar la estabilidad necesaria para la actividad económica global. El afán por la guerra es también la sed por abrirle nuevas oportunidades para el desembolso del excedente de capital. Pero las guerras son también un mecanismo funcional para que las clases dominantes desvíen la crisis de legitimidad, en especial si el gasto militar potencializa el desarrollo económico y el empleo (militarismo keynesiano), y se relegitimen mediante la movilización militar, y para imponer control social "en casa". Las guerras son asimismo empresas rentables, incluso venturas necesarias para sectores clave del capital; aquéllas permiten que la industria de armamentos siga generando beneficios. De hecho, en un artículo titulado "¿Cuál diferencia hace la guerra?", *The New York Times* reportó que las acciones de la industria militar, que venían en caída, habían resurgido en cerca del 25 por ciento en los meses siguientes a septiembre 11 de 2001. Pero si el gasto militar es un mecanismo eficiente para descargar excedentes —respuesta a las presiones de la sobreacumulación—, tal gasto de por sí es insostenible a largo plazo, en ausencia de guerras para utilizar armas y equipos existentes y reposición de éstos, y para generar nuevas órdenes de pedido. Aparte de sus objetivos políticos inmediatos, el despliegue del masivo aparato militar se vuelve una forma de apalear el carbón al horno del sistema global capitalista. En su discurso de "Alicia en el país de las maravillas", la élite transnacional se refiere a sus campañas intervencionistas como "promoción de la democracia", "guerra al narcotráfico" y "guerra al terrorismo". Esta última se convirtió en un conflicto globalizado de baja intensidad. A principios del siglo XXI, los grupos dominantes en el orden global se propusieron organizar e institucionalizar un Estado policivo global.

Pero aquellos que moran en las comunidades amuralladas deben aventurar en el lado 'oscuro' del mundo creado por ellos, e invitar al paria a cocinar, limpiar y todo. Una comunidad global amurallada no es garantía para las élites globales y los estratos privilegiados. El ataque de septiembre de 2001 contra el centro de comercio mundial en Nueva York sugirió la aparición de nuevas modalidades del conflicto entre el débil y el poderoso en la sociedad global. En el pasado, los sectores más explotados, oprimidos y desposeídos de la humanidad, los colonizados, fueron forzados por la realidad material y espacial a circunscribir su resistencia a los sitios directos del control colonial; fueron limitados a enfrentar a colonizadores e imperialistas en sus propias tierras. La globalización posiciona la resisten-

cia en un nuevo campo de pelota, metafóricamente hablando. Por primera vez, los actos de rebelión se pueden emprender en todo el mundo, independientemente de las fronteras. La separación espacial de los opresores respecto del oprimido, como se personificó en el viejo sistema colonial, está por desaparecer. El capitalismo global es muy poroso para la contención espacial. Justo como la resistencia progresista a la depredación del capitalismo global se limita menos al espacio y más a lo transnacional que en el pasado, así es la resistencia reaccionaria. El Mau Mau de Kenia y el Frente Nacional de Liberación de Argelia no hubieran emprendido la rebelión directamente en Gran Bretaña y Francia contra los símbolos económicos y militares del colonialismo británico y francés. Utilizo estos dos ejemplos al azar —legítimos movimientos nacionales de liberación de los años 50 y 60— porque ambos recurrieron a las armas del terror en sus estrategias de resistencia.

El curso de la globalización podría ser diferente de lo que es hoy. Este histórico proceso tiene el potencial de abrir nuevas puertas para la humanidad, crear nuevos horizontes y sobreponerse a viejos prejuicios históricos, ignorancia y líneas divisorias que por milenios son fuente de conflicto e injusticia. Una real civilización mundial se pudiera crear, basada en una nueva igualdad universal y valores humanistas no observados aún de “libertad, igualdad y fraternidad”. Es más, no es posible o deseable devolverse, revertir el proceso de globalización. Pero podemos alterar el curso actual y convertir la globalización desde arriba en una globalización desde abajo, en una globalización popular y democrática. Aun así, al parecer a principios del siglo XXI el *descenso hacia la barbarie* ya ha comenzado.

Lucha por la hegemonía en la sociedad global

Gramsci desarrolló el concepto de hegemonía para referirse al logro de los grupos dominantes de formas estables de gobierno basadas en el dominio ‘consensual’ de los grupos subordinados. La noción de Gramsci de hegemonía postula formas distintas o relaciones de dominación: *dominación coercitiva* y *dominación consensual*. La hegemonía puede ser considerada como una relación entre las clases o los grupos, en la cual una clase o grupo ejerce liderazgo sobre otras clases y grupos al ganar su consentimiento activo. Hegemonía es entonces gobernada por consentimiento, o liderazgo cultural e intelectual alcanzado por una clase particular, fracción de clase, estrato o grupo social como parte de un proyecto mayor de gobierno de clase o dominación de clase. Esto implica la internalización, por parte de las clases subordinadas, de los valores morales y culturales, los códigos de comportamiento y el punto de vista de las clases o los grupos dominantes; en suma, la internalización de la lógica social del sistema

de dominación en sí mismo. Esto no significa que la fuerza física directa esté ausente en un orden hegemónico. Todo el orden social se mantiene por una combinación de dimensiones consensuales y coercitivas; la hegemonía es protegida de consenso, en palabras de Gramsci, por la “armadura de la coerción” (Gramsci 1971). Distintas de una dictadura absoluta o régimen militar, la fuerza y la coerción en un orden hegemónico están siempre presentes, pero pueden tomar el asiento de atrás para el control ideológico y otras formas de cooptación.

Gramsci y otros que llegaron después argumentan que la hegemonía es la forma preferible de dominación en la sociedad capitalista. He extendido este argumento al sugerir que en el largo plazo ésta es cada vez más la única forma viable de asegurar la estabilidad y el orden en una sociedad global mientras avanza el proceso de globalización capitalista (Robinson 1996b). Pero la hegemonía nunca es estable; siempre es desafiada. Los grupos dominantes deben luchar con frecuencia por renovar su hegemonía ante los desafíos a su dominio de parte de las facciones de la competencia dentro de las clases dominantes y los grupos subordinados. El uso de la violencia para suprimir la disensión y mantener el control social no indica fortaleza sino interrupción de la hegemonía del grupo dominante. Si el sistema hiciera bien, no habría necesidad de guerra. El recurrir a la autoridad coactiva indica una crisis en el sistema.

La teoría de Gramsci sobre hegemonía es tremendamente útil para ayudarnos a comprender la dinámica y las contradicciones del capitalismo global y posibles alternativas futuras. A lo largo de esta obra me he apoyado en el concepto de Gramsci de hegemonía. Por ejemplo, argumento que de los 70 hacia acá, el capital transnacional se convirtió en la fracción hegemónica del capital en el mundo, queriendo decir que ésta se tornó fracción de capital que llegó a predominar, ejercer liderazgo sobre otras fracciones de capital (por ejemplo, capitales locales y nacionales), e imponer sus propias reglas y lógica sobre la sociedad (por ejemplo, neoliberalismo). También argumento que un bloque globalista se unificó en las postrimerías del siglo XX, se organizó en torno a un emergente TNS, y se encaminó a establecer su hegemonía en la sociedad global. En esta sección concluyente examino en breve la batalla por la hegemonía y las perspectivas de una contrahegemonía al bloque globalista.

¿Ruptura de la hegemonía del bloque globalista?

El capitalismo global enfrentó una crisis de expansión empezando el siglo XXI. Parecía una crisis estructural de corto y largo plazo, cíclica. El bloque globalista sufrió un revés tras otro en su esfuerzo por asegurar su liderazgo y reproducir hegemonía. Existen dos dimensiones gemelas de la crisis de autoridad del bloque. La primera, arriba discutida, es obje-

tiva: inhabilidad para atenuar la tendente polarización inherente al capitalismo y agravada por nuevas formas globales de acumulación. La hegemonía exige una base material, y no está claro si esta base es bastante amplia como para sostener un proyecto hegemónico transnacional; la segunda, subjetiva, tiene que ver con el desafío a la hegemonía global capitalista planteada por diversas fuerzas de oposición y subalternas, no todas ellas progresistas.

Respecto a la primera dimensión, para el logro de la hegemonía por una clase o fracción de clase, es condición necesaria la suplantación de los intereses económicos estrechos por una visión o ideología social más universal, y la concreta coordinación de los intereses de otros grupos con los de la clase o fracción dominante en el proceso de asegurar su participación en esta visión social. Hasta ahora, el capitalismo transnacional no renuncia a sus intereses inmediatos corporativos (maximización de beneficios) por el beneficio de un sistema estable en su totalidad. Aquí, los estrechos intereses del capital transnacional financiero (especuladores del mercado de divisas, banqueros, inversionistas) sostienen al parecer el prospecto de frustrar un proyecto hegemónico. Por otra parte, una visión social unificada es difícil de asegurar porque las distintas élites buscan diferentes soluciones y aún soluciones conflictivas a los problemas del capitalismo global, según sus distintas experiencias históricas y las particularidades de sus sistemas regionales.

Hay un fuerte debate estratégico, también sobre diferencias tácticas, en las filas de la élite transnacional. Las crisis que sacudieron la Economía global a fines del siglo XX causaron alarma y revelaron grandes contradicciones y fracturas cada vez mayores en el bloque capitalista global. Cuanto más arraigado y complejo llega a ser el capitalismo global, tanto más cada sacudida del sistema genera tensiones en las filas de las élites transnacionales, fragmentadas cada vez más en su discurso globalista, su visión política y su coherencia ideológica. Las discusiones que dominan las cumbres del poder en la sociedad global tienen menos que ver con estrechos intereses económicos corporativos que con asuntos políticos estratégicos del *dominio de clase*. Lo primero es la pregunta ¿Cómo estructurar mejor la nueva Economía global, lograr el orden mundial, y asegurar la estabilidad y reproducción del sistema a largo plazo? Estas discusiones no transgreden las premisas esenciales de la liberalización del mercado mundial o la libertad del capital transnacional, ni plantean reformas que impliquen redistribución o control del Estado en las prerrogativas del capital. Pero un coro de voces entre las élites transnacionales clama por un aparato regulador global más amplio, que pueda estabilizar el sistema financiero y atenuar algunas de las contradicciones más agudas del capitalismo global en el interés de asegurar la estabilidad política del sistema.

Muerte del neoliberalismo, ¿un nuevo keynesianismo global?

Las voces disidentes dentro del bloque globalista crecieron al finalizar el siglo XX, y al llegar el XXI la lista de desertores incluyó a los “mejores y más brillantes” tecnócratas, intelectuales y miembros de las TCC políticamente activos. Entre quienes se dieron a criticar la ortodoxia neoliberal, a menudo en términos asombrosamente ásperos, y llamar a la reforma, estaba Jeffrey Sachs, de la Universidad de Columbia. Sachs, habitual consultor del FMI y gobiernos neoliberales, fue uno de los principales arquitectos de SAP y autor del plan de choque aplicado a los países de Europa del Este y latinoamericanos en los 80 y 90. Los economistas neoclásicos Jagdish Bhagwati, ex consejero en política del director general del GATT y quien acuñó el término “complejo de tesoro Wall Street”, y Paul Krugman, de la Universidad de Princeton, fueron autores principales del Consenso de Washington y también se sumaron a la reyerta, al igual que Kofi Annan, secretario general de la ONU, y varios jefes de Estados europeos. El clamor por la reforma de arriba abajo reflejó en las filas de la élite transnacional una crisis de confianza en el capitalismo global y gran voluntad entre los políticamente astutos para promover reformas ‘posconsenso de Washington’, a fin de salvar el sistema mismo. Al finalizar el siglo, la administración Clinton, la ONU y los FEM evocaban la frase “Globalización con cara humana” para sugerir la búsqueda de una nueva estrategia posconsenso de Washington (Rupert 2000, grieta 7).

Un ostentoso disidente fue George Soros, multimillonario financiero global y figura principal del FEM. Alarmado por la avalancha antiglobalización y la posibilidad de que las fallas repetidas del mercado condujeran a romper el capitalismo global, publicó varias obras de mercado masivo, vilificando lo que denominó “fundamentalismo del mercado”, entre ellos *The alchemy of finance* (1994) y *The crisis of global capitalism* (1998), he hizo un llamado por un gobierno global y la regulación financiera. *On globalization*, su libro de 2002, presentó un modelo de reforma del FMI, el BM y la OMC. En él aboga por la libertad de las TNC, una Economía global abierta y la integración del mercado mundial. Aunque no clamó por una redistribución de la riqueza o el control del Estado sobre la acumulación de capital, pidió que las instituciones globales del gobierno (léase: el TNS) desempeñen un rol más activo en la supervisión de la finanzas transnacionales y en la promoción de “bienes públicos globales”, por ejemplo, medidas de protección del medio ambiente, derechos laborales, seguridad del consumidor y salud pública, y en proveer ayuda y facilitar capitales de inversión hacia el Tercer Mundo.

Quizás el más importante disidente era José Stiglitz, Premio Nobel de Economía 2001, no por la dureza de su crítica sino porque fue él quien llegó

más lejos al sugerir un nuevo modelo para el capitalismo global, según lo expuesto en su *Globalization and its discontents* (2002). Stiglitz fue en los 90 presidente del consejo de consejeros económicos del presidente Clinton y vicepresidente y principal economista para el BM. Stiglitz fue obligado a dejar el BM luego de su discurso (abril 1998) en que lanzó una fuerte crítica al Consenso de Washington, llamándolo “incompleto y engañoso” y planteando que el “gobierno tiene un importante papel que jugar en responder a las fallas del mercado” y en proveer “regulación apropiada, política industrial, protección social y bienestar”. Propuso un posconsenso de Washington que ampliaría el papel de los Estados para proporcionar educación universal y transferencia de tecnología a la esfera pública, así como apoyar los sistemas de salud pública y promover la ‘equidad’ en el ingreso y la protección del medio ambiente. Sobre todo, Stiglitz, al igual que Soros y los otros disidentes, llamó a la consolidación del TNS y el aumento de su autoridad en la supervisión y regulación de la Economía global.

A pesar de su apariencia, la filosofía de Stiglitz no era particularmente radical. Sólo reconoció lo obvio: que el mercado global no se autocorrigue y que la desregulación y el crecimiento incontrolados pueden socavar el sistema como tal. Aún así, merece un análisis serio por lo que dice acerca del tipo de intelectual y el pensamiento ideológico entre las élites transnacionales que pudiera guiar y legitimar un modelo posneoliberal de capitalismo global. El clamor por reformas desde la cumbre del poder global señala el surgimiento de un neokeynesianismo global hasta ahora mal definido, proyecto que procuraría atenuar las agudas contradicciones del sistema, y al mismo tiempo contar con el apoyo de las fuerzas populares y de oposición, y por tanto mantener la perspectiva de regenerar la hegemonía. Los contornos de tal proyecto no están definidos pero quizás implicarían un régimen neorregulatorio supervisado por el TNS.

Si el proyecto neoliberal original de la élite transnacional encontró su legitimación intelectual en la Economía neoclásica (véase Capítulo 2), el modelo emergente, según lo articuló Stiglitz, lo encontró en la “escuela institucionalista” en Economía, o las “nuevas Economías institucionales”. Esta emergente doctrina económica no cuestiona los principios de libre mercado ni desafía la prerrogativa del capital transnacional. Más bien, las nuevas Economías institucionales o poskeynesianas enfatizan en los problemas de coordinación económica en el mercado libre y su resolución mediante la gestión gerencial de ‘expertos’ en el Estado. Teóricamente, esta aproximación argumenta que el Estado, que tiene autoridad para crear dinero, influir en las tasas de interés, estimular el desarrollo técnico y la investigación por medio de políticas educativas y regionales, y demás, puede influir en la actividad económica sin interferir de modo directo en el mercado, creando un ambiente económico más predecible (véase Cole 1999).

Aquí observamos que el surgimiento de una doctrina económica que acentúe la coordinación de los productores individuales y la provisión de una institucionalidad óptima y ambiente infraestructural para el capital, sin desafiar las prerrogativas del capital, de cerca refleja el surgimiento de modelos ‘flexibles’ poskeynesianos/fordistas de acumulación, la llamada Nueva Economía asociada con la globalización. La doctrina enfatiza en la compleja coordinación entre los procesos de producción descentralizados y verticalmente desintegrados, y un nuevo y más sofisticado ambiente infraestructural, como vías de comunicación y redes de informática, ‘bienes’ cuyo más puro *laissez-faire* estatal y neoliberal está mal equipado para proporcionar. El análisis teórico tras los argumentos de Stiglitz, Soros, Sachs y otros es que la ‘asimetría’ entre los jugadores del mercado puede conducir a distorsiones de gran escala en la Economía que sólo pueden ser sobrevenidas por un activo Estado gerencial. Desarrollar el TNS en tal Estado gerencial de alcance global a lo largo de las líneas de lo que los disidentes del bloque globalista proponen, pudiera estrechar la disyuntiva entre una Economía globalizante y fundada en un sistema Estado-nación de autoridad política, y una regulación estatal, o sea, las contradicciones entre la propiedad económica del emergente capitalismo global y su estructura política residual.

Cómo pudiera el modelo teórico emergente encarnarse en un nuevo programa político o un proyecto concreto de reforma no estaba claro. Una posibilidad era la Tercera Vía. La historia moderna está repleta de proyectos políticos de “Tercera Vía” que buscaron una alternativa entre los percibidos paradigmas dominantes de ‘izquierda’ y ‘derecha’, como la socialdemocracia europea de principios y mediados del siglo XX, o el populismo tercermundista (Estas marcas reformistas del capitalismo Estado-nación eran al parecer terceras vías entre socialismo y capitalismo [ver Petras 2000].) A mediados de los 90, un nuevo programa de Tercera Vía promulgó Estados Unidos bajo la presidencia de Clinton, y en Gran Bretaña el primer ministro Tony Blair y su consejero Anthony Giddens. Al terminar el siglo, este programa de Tercera Vía (o Nuevo Centro) había ganado adherentes en muchos países, de Brasil y Nueva Zelanda a Sudáfrica; de España y Taiwán a Japón y Argentina. Hoy, la Tercera Vía ya no se ve como un camino intermedio entre capitalismo y socialismo. Más bien como el camino intermedio entre capitalismo de ala derecha del modelo ortodoxo neoliberal, y capitalismo de ala izquierda del viejo modelo keynesiano del Estado bienestar. En la práctica, esta Tercera Vía representó un esguince de reformismo menor del capitalismo global. Se comprometió con el desarrollo al máximo y sin interferencia del mercado, la empresa privada, la globalización capitalista continuada, la ‘flexibilidad’ del mercado de trabajo (desregulación y casualización) y la “responsabilidad individual” (Newman y de Zoysa 2001). En estos aspectos, el programa era indiferenciable del neoliberalismo. Reafirmó el sistema de políticas fiscales y monetarias

macroeconómicas, asociadas con el neoliberalismo, el retiro del Estado de los "asuntos económicos" (regulación del capital) y el continuo regreso al Estado bienestar. La ideología de la Tercera Vía no cuestiona las premisas de una Economía global cada vez más abierta e integrada.

Pero estos aspectos se combinaron con un nuevo énfasis en los "asuntos sociales" y una postura en absoluto liberal en estas materias, acentuando, en la mejor tradición burguesa, igualdad de oportunidades, nueva cultura política de "mercado individualista" y descentralización política local, programas sociales que generan el "capital humano" que requiere el capitalismo de alta tecnología de la información; por ejemplo, educación y salud recibieron alto perfil, al igual que la creación del "mercado flexible de trabajo". Los políticos de la Tercera Vía replantearon los temas de desempleo, pobreza y desigualdad en la agenda de la política económica, aunque aquéllos ya no debían ser asumidos con medidas intervencionistas estatales. Además promovió el comunitarismo (programa que en esencia llama por medidas voluntarias locales, 'responsabilidad individual' y 'compasión' para sustituir la garantía de los Estados de la asistencia a las comunidades), la posesión de valores entre trabajadores y comunidades (de donde vendrían los recursos para que trabajadores y pobres adquieran la acción corporativa no está claro) y la "prevención de la exclusión social" (Newman y de Zoysa 2001), al parecer con los programas educativos que le permitirían al marginado llegar a ser 'competitivo' en el mercado de trabajo. En suma, la Tercera Vía fue una ideología de centro-derecha, a la medida de la visión medianamente reformista de los disidentes entre la élite transnacional (para una crítica detallada, ver Petras 2000). No de modo asombroso, la ideología de la Tercera Vía se apoyó en la "nueva Economía institucional" (no es una maravilla que Stiglitz sea también el economista principal de la nueva escuela institucionalista). Si, en el famoso predicamento de Frederick Jameson (1984, 1991), el posmodernismo es la 'lógica cultural' del capitalismo reciente, la Tercera Vía puede ser la emergente 'lógica política' del capitalismo global, con sus formas acompañantes de acumulación flexible.

Cuándo la Tercera Vía se cristalizaría como proyecto político capitalista global emergente no estaba claro a principio del siglo XXI; pareció estar eclipsado de momento por el impulso frenético de la guerra, consecuencia de los hechos del 11 de septiembre. Pero hay muchos escenarios de cómo un régimen nekeynesiano o regulador global pueda arraigarse. Es imposible predecir el modo concreto de tal proyecto reformista y cómo éste pueda arraigarse. Sea lo que fuere aquello que sustituya al programa neoliberal ortodoxo, no emergerá de un diseño preplaneado sino como resultado político de la dinámica en la lucha entre diversas fuerzas e instituciones sociales. La desintegración del consenso de Washington, la fragili-

dad del sistema monetario mundial y las limitaciones de las estructuras de "gobierno global" serán una fuente de tensiones cada vez mayor en los círculos internos de la élite transnacional y los TNS, a tiempo que ellos buscan fórmulas para darle un orden regulatorio al sistema.

Sin embargo, la fuente principal de tensión será decidir cómo evitar la amenaza desde abajo. No es claro cómo se darán las contradicciones del capitalismo global en la nueva época, en particular las de sobreacumulación y polarización social mundial. El continuo cambio en la sociedad global será determinado por los conflictos en curso en las cumbres de poder en la medida en que los grupos dominantes hallan cada vez más difícil atender los choques económicos, mantener la gobernabilidad, y asegurar la reproducción y la recomposición sociales de la sociedad civil transnacional en la base, y por la interacción de grupos dominantes y subordinados de nivel local y global. Las contradicciones del capitalismo global y las tensiones que generan en el bloque globalista abren nuevas oportunidades para emancipadores proyectos del trabajo global y las clases populares, pero asimismo perspectivas para otras formas de desafío desde fuera del bloque hegemónico, no necesariamente progresistas o populares.

¿De dónde, un movimiento global contrahegemónico?

¿Cuáles, pues, son las perspectivas de la resistencia contrahegemónica al bloque globalista? Al finalizar el siglo, el orden global capitalista empezó a enfrentar una crisis de legitimidad. Una encuesta realizada en Estados Unidos estableció que el 72 por ciento de la población sentía que las TNC tenían demasiado poder sobre su vida (Bello 2001, 6). Con abundancia de escándalos corporativos luego de la debacle de Enron, en verdad era difícil distinguir entre la conducta de las TNC y la del crimen organizado. "Nunca en los 33 años de existencia del Foro, la situación mundial fue más frágil, compleja y peligrosa como este año", dijo Klaus Schwab en su discurso de apertura de la cumbre anual del FEM en 2003 en Davos (citado en Nacla 2003, 7). Schwab hizo sonar la alarma para la élite transnacional. Señaló los registros de votación de Gallup Internacional de 1,4 mil millones de personas en 47 países que señalaban una disminución masiva de la confianza cívica en los legislativos nacionales y las grandes corporaciones. El capitalismo global, como hemos visto, genera crisis de reproducción social (supervivencia) para millones de personas. Pobreza en expansión, desigualdad, marginalidad y deprivación son el lado oscuro oculto de la cornucopia global capitalista tan celebrada por la élite transnacional. La dislocación social total, las medidas de protección social que se evaporan, el declive de las oportunidades reales, y la pobreza en espiral y la desigualdad dispararon una extensa aunque a

menudo espontánea y desorganizada resistencia en los años 80 y 90 en el mundo, como se personificó en los “amotinamientos por alimento del FMI” (Walton y Seddon 1994).

Pero por todas partes había asimismo resistencia organizada, desde los zapatistas de México hasta la Asamblea de los Pobres en Tailandia; además, el Movimiento de los Sin Tierra de Brasil, la Alianza Nacional del Movimiento de los Pueblos de India, la Confederación Coreana de Sindicatos, la Confederación Nacional de Organizaciones Indígenas de Ecuador y Vía Campesina, con capítulos en Asia y América Latina. Las luchas ya de dimensión mundial tienen raíces en circunstancias locales, pero parecen ser parte de una lucha en expansión contra la desigualdad y los desastrosos desequilibrios estructurales del poder global. En cierto momento de los 90, la resistencia popular conformó una masa crítica, unida a una agenda por la justicia social, un movimiento antiglobalización. A fines del siglo, esta rebelión contra el capitalismo global había puesto a la élite transnacional en la defensiva. Una crisis de legitimidad del sistema comenzó a gestarse, y las perspectivas de contrahegemonía real podían imaginarse. La creación del Foro Social Mundial (febrero 2001) por unos 12 mil representantes de miles de movimientos sociales y revolucionarios populares, partidos políticos y Organizaciones No Gubernamentales (ONG) progresistas, además de intelectuales, críticos sociales y activistas políticos, congregados en Porto Alegre (Brasil), provenientes de todo el mundo, significaba el principio de una contrahegemonía popular global. El nombre del FSM enfatiza la oposición diamétrica de este nuevo movimiento al FEM, al exclusivo club corporativo global y las élites políticas, como se discutió en el Capítulo 3, según lo expresado en el lema del FSM, “Otro mundo es posible”. Porto Alegre II, realizado un año después, con unos 50 mil delegados de miles de movimientos y organizaciones, fue seguido en 2003 por Porto Alegre III, que reunió a 100 mil personas de 150 países.

El FSM careció de una estrategia coherente para desafiar el capitalismo global. La multiplicidad de fuerzas abarcadas se dividió en numerosos temas, entre quienes planteaban una reforma del sistema y aquellos que buscaban vías sustitutivas en su totalidad, entre quienes favorecían la negociación con las élites globales y aquellos que querían la movilización de las masas y la confrontación (Petras 2002). Aunque el FSM no ha de ser romantizado, la declaración final de Porto Alegre merece citarse en extenso porque refleja bien el resurgir de la conciencia y la resistencia organizada al capitalismo global, como hecho que comienza a consolidarse a fines de los 90 en un movimiento de justicia global transnacionalmente coordinado y que planteó una amenaza ideológica real al capitalismo global. De Porto Alegre I (2001), “Llamado a la movilización”:

Las fuerzas sociales del mundo nos hemos reunido aquí en el FSM en Porto Alegre. Sindicatos y ONG, movimientos y organizaciones, intelectuales y artistas, juntos estamos construyendo una gran alianza para crear una nueva sociedad, diferente de la lógica dominante donde el libre mercado y el dinero son considerados la única medida de valor. Davos representa la concentración de la riqueza, la globalización de la pobreza y la destrucción de nuestra tierra. Porto Alegre representa la esperanza en que otro mundo es posible donde los seres humanos y la naturaleza sean el centro de nuestra preocupación.

Somos parte de un movimiento que ha crecido desde Seattle. Desafiamos la élite y sus procesos antidemocráticos, simbolizados por el FEM en Davos [...].

Somos mujeres y hombres, granjeros, trabajadores, desempleados, profesionales, estudiantes, negros y pueblos indígenas, provenientes del Sur y Norte; comprometidos en la lucha por los derechos de los pueblos, la libertad, la seguridad, el empleo y la educación. Estamos luchando contra la hegemonía de las finanzas, la destrucción de nuestras culturas, el monopolio del conocimiento, los medios de comunicación, la degradación de la naturaleza, y la destrucción de la calidad de vida por las corporaciones multinacionales y las políticas antidemocráticas. Experiencias democráticas participativas —como la de Porto Alegre— nos demuestran que una alternativa concreta es posible. Reafirmamos la supremacía de los derechos humanos, ecológicos y sociales, por encima de las demandas de las finanzas y los inversionistas (Foro Social Mundial 2001).

De Porto Alegre II (2002), “Llamado de los movimientos sociales”:

Frente al continuo deterioro en las condiciones de vida de los pueblos, nosotros, los movimientos sociales de todo el mundo, nos hemos reunido en decenas de miles en el Segundo Foro Social en Porto Alegre. Estamos aquí a pesar de las tentativas por romper nuestra solidaridad. Nos hemos reunido de nuevo para continuar nuestra lucha contra el neoliberalismo y la guerra, para confirmar los acuerdos del último Foro y para reafirmar que otro mundo es posible.

Somos diversos—mujeres y hombres, adultos y jóvenes, pueblos indígenas, rurales y urbanos, trabajadores y desempleados, indigentes, ancianos, estudiantes, emigrantes, profesionales; personas de todo credo, raza y orientación sexual. La expresión de esta diversidad es nuestra fortaleza y la base de nuestra unidad. Somos un movimiento global de solidaridad, unido en nuestra determinación de luchar contra la concentración de la riqueza, la proliferación de la pobreza y las desigualdades, y la destrucción de nuestra tierra. Vivimos y construimos sistemas alternativos, y usamos maneras creativas de promoverlas. Estamos construyendo una gran alianza de nuestras luchas y resistencias contra un sistema basado

en sexismo, racismo y violencia, que privilegia los intereses del capital y el patriarcado sobre las necesidades y las aspiraciones de la gente.

El sistema produce un drama diario de mujeres, niños y ancianos que mueren por hambre, la carencia de cuidado médico y enfermedades prevenibles. Las familias son forzadas a dejar sus hogares debido a las guerras, el impacto del "gran desarrollo", la desposesión de la tierra y los desastres ambientales, el desempleo, los ataques contra los servicios públicos y la destrucción de la solidaridad social. En el Sur y Norte, las vibrantes luchas y la resistencia para mantener la dignidad de la vida están floreciendo (Foro Social Mundial 2002).

Y de Porto Alegre III (2003), "Llamado de los movimientos sociales del mundo":

Estamos reunidos en Porto Alegre a la sombra de una crisis global. Las intenciones beligerantes del gobierno de Estados Unidos en su determinación de lanzar una guerra sobre Iraq imponen una grave amenaza sobre todos nosotros, y son una manifestación dramática de los vínculos entre el militarismo y la dominación económica.

Al tiempo, la globalización neoliberal está asimismo en crisis: la amenaza de una recesión global es omnipresente; los escándalos de corrupción corporativos son noticias diarias y exponen la realidad del capitalismo. Las desigualdades sociales y económicas están creciendo, amenazando las estructuras sociales de nuestras sociedades y culturas, nuestros derechos y nuestras vidas.

Los movimientos sociales están contra la militarización, el aumento de las bases militares y la represión del Estado que crea refugiados incontables y la criminalización de los movimientos sociales y las gentes pobres [...] La guerra se ha convertido en una parte estructural y permanente de la dominación global que usa la fuerza militar para el control de las personas y los recursos estratégicos como el petróleo. El gobierno de Estados Unidos y sus aliados están imponiendo la guerra como la solución más común para resolver los conflictos [...].

Todo esto amenaza nuestro futuro común... ¡nos oponemos a ello! (Foro Social Mundial 2003).

Desde tan temprano como 1996, el FEM estableció la "globalización sostenible" como el tema central para su cumbre anual en Davos. Al hablar en la sesión de apertura de la reunión de 1999, su presidente Klaus Schwab dijo: "Si no inventamos maneras de hacer la globalización más incluyente, tendremos que hacer frente a la perspectiva de un resurgimiento de las confrontaciones sociales agudas del pasado, magnificadas en el nivel internacional" (citado en Rupert 2002, 16). Para el período posterior a Seattle, el discurso de la élite global había cambiado notablemente, de un triunfalismo obstinado a

uno de compromiso, de diálogo y de compasión, en un esfuerzo por superar la pérdida de legitimidad y retomar la iniciativa. El esfuerzo incluyó la promulgación, bajo auspicios del secretario general de la ONU, Kofi Annan, de un "acuerdo global" que comprometía a las TNC con los principios de los derechos laborales y la sostenibilidad del medio ambiente, y la cooptación de las sociedades civiles de los pueblos con la creación de un "comité consultivo" corporativo de ONG. "Incluso George Soros admitió que el Acuerdo Global no era más que un dispositivo para blanquear la imagen corporativa", observó Walden Bello. "La idea es proyectar diálogo, cuando de hecho el monólogo gobierna, y ganar legitimidad por vía de la mera mención de 'consultar la sociedad civil'" (2001, 4).

El cambio fundamental en el orden social se hace posible cuando ocurre una crisis orgánica. Una crisis orgánica es una en la cual el sistema enfrenta una crisis estructural (objetiva) y una crisis de legitimidad o hegemonía (subjetiva). Una crisis orgánica no es suficiente para producir un cambio fundamental, progresivo en el orden asocial; de hecho, en el pasado ha llevado a rupturas, autoritarismos y fascismo. El resultado popular o revolucionario de una crisis orgánica también requiere una opción viable que esté en ascendencia hegemónica, esto es, una alternativa al orden existente que sea viable, y vista como viable y preferida por una mayoría de la sociedad. El capitalismo global no estaba experimentando una crisis orgánica a principios del siglo XXI. No obstante, creo que la perspectiva para que una crisis semejante se diera estaba más palpable en el horizonte al final de siglo que en cualquier otro momento desde 1968.

El ataque del 11 de septiembre de 2001 contra el Centro de Comercio Mundial permitió que el Estado de Estados Unidos y la élite transnacional reversaran, por lo menos momentáneamente, el proceso de deslegitimación, condición necesaria para un proyecto contrahegemónico. Liderado por el potente Estado americano, la élite transnacional recuperó la ofensiva. El régimen de George W. Bush (un Estado granuja para cualquier estándar objetivo) parece ser, como lo dije en el verano de 2003, un régimen fanático que busca estabilizar el sistema mediante la fuerza militar, desafiar a la opinión pública mundial; darle la espalda a cualquier razón, negociación o acomodo con aquellos que tienen legítimos motivos de protesta, y sin cuya participación activa la crisis del capitalismo global sólo empeoraría y los conflictos serían más fatales. De hecho, en el período posterior al 9/11, la dimensión militar parece ejercer un influjo sobredeterminante en la reconfiguración de la política global. Un orden militar globalizado señala la futura supersesión del orden de Westfalia. La doctrina de la guerra con derecho preferente puede ser el más burdo intento de imponer una norma pos-soberanía en los asuntos globales. Sin embargo, como lo sugiero aquí, la doctrina de Bush puede ser menos una campaña para la hegemonía es-

tadounidense *per se* que una respuesta política contradictoria a la crisis del capitalismo global –al estancamiento económico, problemas de legitimación y ascenso de la fuerzas contrahegemónicas.

Pero el “nuevo orden de la guerra” no podría resolver las tensiones y las contradicciones del sistema global capitalista y de hecho era más probable que los agravara¹⁷. No existe la certeza que el bloque globalista se mantendrá unido en vez que romperse por las costuras bajo la presión de los conflictos inherentes a él y por las fuerzas opuestas a su lógica. Bien podemos estar en presencia de los salvos de la apertura de una crisis de reestructuración más profunda, una crisis que eventualmente será resuelta a través de una reestructuración mayor del sistema.

De la crisis de reestructuración puede sobrevenir una reaserción del capital productivo sobre el financiero en la Economía global, y un proyecto redistributivo global. Quizás el ala más reformista (en oposición a la radical) del FSM se unirá con el ala más reformista (en oposición a la conservadora) del FEM para impulsar tal proyecto. O puede que veamos la llegada de un fascismo global fundado en el gasto militar y las guerras. ¿Habrán una degeneración rapaz de la civilización si ninguna de las fuerzas desde arriba ni las desde abajo pueden resolver las crisis y los conflictos? Los resultados históricos no se predeterminan; son siempre de final abierto, sujeto a contingencia y a que se le empuje hacia nuevas e imprevisas direcciones. La crisis no garantiza en modo alguno el ascenso de las fuerzas populares de oposición. Sería tonto predecir resultado de la amenazante crisis del capitalismo global.

Hegemonías disputadas y futuros inciertos

Los desafíos a la hegemonía del bloque globalista provienen de la extrema derecha antiglobalista; élites progresistas y grupos nacionalistas de los países del Tercer Mundo, como lo que representa el presidente populista venezolano Hugo Chávez; y los sectores populares de todo el mundo, como se expresa en el ascenso de un movimiento global de justicia (generalmente designado, no con exactitud, como movimiento antiglobalización).

La extrema derecha antiglobalista capitalizó en numerosos países la inestabilidad de las clases trabajadoras y medias ante circunstancias rá-

¹⁷ Con un grupo de colegas del Instituto Transnacional establecido en Ámsterdam formamos un “grupo de trabajo sobre la crisis global” a comienzos de 2001, bajo el auspicio del Instituto, para analizar colectivamente el escalamiento de la crisis del capitalismo global. Alan Freeman, miembro del grupo, acuñó el término *nuevo orden de la guerra* para describir lo que vimos surgir.

pidamente cambiantes para movilizar un bloque reaccionario. Se apoyó en particular en las inseguridades de esos sectores antes privilegiados, dentro de las estructuras sociales nacionales de acumulación, tales como los trabajadores de cuello blanco, sectores agrícolas de granja familiar, estratos de clase media y profesionales que enfrentan el descenso de clase, y las fracciones nacionales del capital, amenazadas por la globalización. Pat Buchanan en Estados Unidos, Joerg Haider en Austria, el Partido Una Nación en Australia, el Frente Nacional de Jean-Marie Le Pen en Francia, los cabezas rapadas en Alemania y otras agrupaciones personifican el renacer de este bloque reaccionario. Es en verdad posible que algunas fuerzas reaccionarias se sumerjan en el bloque globalista y hasta actúen en ciertos casos como tropas de choque para la agenda de la élite transnacional.

Las élites progresistas se apoyaron asimismo en las inseguridades de sectores vulnerables pero articularon una visión progresista, distinta de la visión de la extrema derecha. En esta categoría estaban además las élites de ciertos países y regiones no sumergidas por completo en la Economía global, o integradas en ella de modo estructuralmente distinto de los contingentes nacionales del TCC en la mayoría de los países y regiones. Aquí China y Rusia y quizás India sobresalían. Los proyectos políticos que emergen bien pudieran ser planes de cooptación o acomodación al bloque globalista o al conflicto exacerbado con ello.

En los últimos años del siglo XX, los movimientos y las fuerzas populares de resistencia empezaron a unirse en torno a una agenda antineoliberal por la justicia social, personificada en la protesta de Seattle de fines de 1999 y los encuentros de Porto Alegre del naciente siglo XXI. Un impulso contrahegemónico podría llegar de alguno de estos sectores o de una combinación de ellos, de modo que no puede anticiparse. El discurso contrahegemónico del movimiento de justicia global estaba en claro ascenso al terminar el siglo XX. En los albores del XXI estamos en un cruce de caminos. Dadas las perspectivas de un Estado policía global, ¿por qué las abstractas discusiones teóricas, como las que retomo en este libro, son importantes? En tiempos de transformaciones, las teorías sociales establecidas son cuestionadas y nuevas teorías proliferan para explicar las realidades siempre cambiantes. Y en tiempos de grandes crisis sociales, como la que al parecer enfrentamos en la sociedad global de principios del siglo XXI, el razonable entendimiento teórico es crucial si la esperanza es intervenir con eficiencia en la realidad y asegurar nuestra supervivencia en estos peligrosos tiempos. Es esencial una lectura exacta de la naturaleza del capitalismo global para resistir a sus depredaciones, y es tanto o más que una empresa política como empresa intelectual.

La 'gran 'marcha' a través de la sociedad civil y la disputa al Estado transnacional

Cualquier teoría del cambio histórico debe responder a cómo surgen los proyectos alternativos, cómo se articula la resistencia y cómo se derriban las estructuras dominantes. Las teorías acerca de la hegemonía capitalista son incompletas sin una correspondiente teoría de la contrahegemonía. El bloque globalista, lo he discutido, alcanzó su hegemonía al terminar el siglo XX porque ejerció un influjo preponderante sobre la vida material en el mundo, incluso la capacidad de proporcionar recompensas e imponer sanciones, y por su dominio ideológico. Una contrahegemonía tendría que subvertir este dominio ideológico mediante una ideología alternativa y un programa alternativo al capitalismo global. Los dos elementos de una contrahegemonía se afirman en luchas colectivas contra las estructuras y los centros de poder del capitalismo global.

Gramsci distinguió entre dos tipos de lucha política: *guerra de maniobra* (ataque frontal) y *guerra de posición* (lucha en guerra de trinchera o de desgaste). La primera, asociada con las nociones tradicionales de revolución, tiene el potencial de triunfar cuando el poder que sostiene el sistema existente se sitúa en un número limitado de sitios identificables, como la policía o el ejército. Pero la expansión del Estado a nuevos reinos 'privados' y comunidades amuralladas bajo el capitalismo, que Gramsci teorizó, y la aparición de una sociedad civil en la cual el poder de los grupos dominantes se ancle en procesos ideológicos y culturales, implican que el poder está más disperso y multidimensional que antes del desarrollo completo del capitalismo, y menos limitado que antes a diferentes sitios identificables. Las dictaduras y los regímenes militares atrincherados son sitios de opresión identificables, y la lucha contra estos modos de dominación política despeja la vía para que los movimientos revolucionarios del siglo XX adoptaran guerras de maniobra. Pero nuevos modos de dominación política, asociados con la globalización, conducen hoy a un ejercicio más 'cuidadoso' (dispersado) del poder en la sociedad global —en lo que Michael Hardt y Antonio Negri (2000) parecen acertar con su noción de capitalismo global como imperio sin centro. El conflicto social, unido a la reorganización de la Economía mundial, estará en el corazón de la política mundial del siglo XXI. El desafío es cómo reconstruir el poder social de las clases populares en una era en la cual ese poder no esté mediado ni organizado por el Estado-nación.

Los cambios ocurridos en el mundo desde la crisis anterior de autoridad, a fines de los 60 y comienzos de los 70, y que pavimentaron la vía para el período actual de globalización, les permitieron a los grupos dominantes en la sociedad global reconstituir y consolidar su control sobre la sociedad política en muchos países y regiones. Pero el nuevo ciclo de movili-

ción popular de clase y de resistencia organizada contra la depredación capitalista global, en los 90 y comienzos del siglo XXI, señaló la inhabilidad de los grupos predominantes de sostener la hegemonía en la sociedad civil. Los movimientos de los pueblos y las culturas sociales de resistencia prosperan en la sociedad civil global en momentos en que la izquierda organizada, operando en la sociedad política, no puede articular una opción contrahegemónica a pesar de su continuada vitalidad. Los programas propuestos por la izquierda organizada se restringieron generalmente a las estrategias de la intervención del Estado en la esfera de la circulación, para alcanzar una redistribución interna limitada, mientras respetan la estructura prevaleciente de propiedad y riqueza y la integración global del mercado. Pero los movimientos sociales y las fuerzas locales opositoras están muy parcializados como para emprender el desafío hegemónico o disputar la lógica sistémica del capital transnacional y de su poder, que revela la contradicción esencial entre la concentración global de poder y riqueza, y las diversas formas descentralizadas de resistencia al capitalismo global, originadas a fines del siglo XX. A pesar de las fragmentadas y posmodernistas "políticas de diferencia" y el rechazo de "grandiosas narrativas", una visión de la transformación que parte de la totalidad social y una izquierda renovada son condiciones centrales para el desarrollo de un proyecto contrahegemónico.

Para el movimiento social popular, el desafío es descubrir cómo fusionar lo político con la lucha social mediante el desarrollo de instrumentos políticos que puedan extender hacia la sociedad política (Estado) el espacio contrahegemónico que hoy se abre en la sociedad civil con la movilización de masas. Nada tienen que ganar las clases populares si limitan su lucha a los 'sitios' locales y aislados de opresión, y renuncian al desarrollo de un proyecto más ambicioso de transformación. Pero las perspectivas de una resistencia viable y una contrahegemonía son en mi opinión esencialmente dependientes de la capacidad de los movimientos sociales y las fuerzas populares de transnacionalizar sus luchas, lo que además implicaría el desarrollo de una conciencia de clase transnacional. De hecho, las fuerzas populares han desarrollado un transnacionalismo desde debajo que gana ímpetu y coherencia, como vimos antes, y existe una floreciente literatura acerca de redes populares transnacionales y movimientos sociales (véanse Cohen y Rai 2000; y Keck y Sikkink 1998). Las redes globales y las infraestructuras puestas en su lugar para facilitar la acumulación de capital global, y las actividades mundiales coordinadas de los sectores dominantes otorgan asimismo una organización e infraestructura tecnológica para las redes transnacionales desde abajo. La globalización convierte al mundo entero en una zona contestataria gigante. Las luchas locales y globales pueden unirse en alianzas transnacionales que fijan metas espe-

eficaces para establecer amortiguadores contra el capital global, como salarios mínimos en las maquiladoras, restauración de programas sociales locales y así sucesivamente (véanse citas en Broad 2002; Evans 2000; y Robinson 2003b).

¿La estrategia debe ser constreñir el poder de las élites globales o derrocar el capitalismo global? Estos objetivos son compatibles; de hecho, es más probable que las luchas por constreñir este poder traigan sobre el horizonte la posibilidad de un sistema alternativo. Es similarmente claro que las estrategias de forzar los cambios local y global se refuerzan mutuamente y son interdependientes. Deben ser dimensiones gemelas de una contrahegemonía. “Algunos activistas le dan la vuelta al viejo aforismo “piense global y actúe local”, observa Peter Evans. “Están ‘pensando localmente’ en preocuparse sobre cómo solucionar los problemas que se manifiestan en el nivel local, pero ‘actuando globalmente’ en construir redes transnacionales y campañas que utilizan la política extralocal para hacer posibles las mejoras locales [...] intentando pensar más sistemáticamente acerca de lo que se puede lograr al ‘actuar globalmente’, y cómo esto se pudiera lograr más efectivamente debe ser una prioridad” (Evans 2000, 231).¹⁸

Distintos grados de ingobernabilidad y crisis de legitimidad caracterizan a un país tras otro en muchas partes de la sociedad global, en la medida en que los grupos dominantes encuentran cada vez más difícil mantener la gobernabilidad y asegurar la reproducción social. La crisis y el derrumbamiento eventual del programa neoliberal pueden crear condiciones favorables para ganar el poder del Estado-nación y promover un opción basada en éste. Pero no es claro qué tan eficientes pueden ser las alternativas nacionales en transformar las estructuras sociales, dada la capacidad del capital transnacional para utilizar su poder estructural en imponer su proyecto, incluso en Estados capturados por las fuerzas adversas a ese proyecto. La perspectiva verdadera para el cambio social contrahegemónico en la era de la globalización es un movimiento globalizante desde abajo que se atreva a desafiar el poder de la

¹⁸ En otro lugar he discutido que un movimiento contrahegemónico requiere intelectuales orgánicos dedicados a poner su conocimiento teórico y su capacitación profesional a disposición de las clases populares y sus luchas. He llamado a estudios críticos sobre la globalización como un trabajo intelectual ligado a las luchas sociales del siglo XXI (Robinson 2002C, 2003a, 2003b). Éste es algo afín con lo que Connell (2000) da entender por “ciencia crítica de la sociedad del mundo”, “proyectos intelectuales que se preocupan de lo que subyace, está a un lado y más allá del mercado” (294). La forma particular como estos proyectos deben tomarse, dice Connell, “esta definida por la escala mundial del mercado contemporáneo –que los distingue de la “teoría crítica” o “sociología crítica” de generaciones tempranas. Ahora es una cuestión de analizar una sociedad de mercado cuya formación incluye toda la historia del imperialismo, y cuya estructura involucra ahora abrazantes sistemas de poder mundial, comunicación y explotación” (295).

élite global acumulando fuerzas contrahegemónicas más allá de las fronteras nacionales y regionales, para retar ese poder desde el interior de una sociedad civil transnacional que se extiende. Una guerra de posiciones –la “gran marcha” de Gramsci en la sociedad civil (transnacional)– parece estar en el camino del siglo XXI, en tanto que los sectores populares acumulan fuerzas e idean la base programática y organizativa para una alternativa al capitalismo global. Esto no quiere decir que las fuerzas populares de oposición hayan refrenado o deban refrenar su movilización contra los Estados o renuncien a la lucha por el poder del Estado. Por el contrario, al Estado se le debe enfrentar como a una relación transformable. *El TNS se debe convertir en un lugar en disputa.*

La esperanza de la humanidad radica en una medida de gobernabilidad social transnacional sobre los procesos de producción y reproducción global, el primer paso al efectuar una redistribución radical de la riqueza y el poder entre las mayorías pobres. La realización de tal resultado implica necesariamente desafiar el *poder* de los grupos dominantes. La confrontación política es inevitable. Convengo con Peter McLaren en que la iniciativa primaria para la producción global debe ser redirigir los flujos de los recursos sostenibles hacia las mayorías pobres y reducir el consumo per cápita de los recursos de las minorías con altos ingresos, grupos de alto consumo en la sociedad global. Esto significa, en última instancia, que la lógica de la acumulación de capital, la organización de la sociedad global para generar beneficio sin límite para el capital transnacional, se debe sustituir por la lógica de satisfacer las necesidades del ser humano –la lógica del pobre, la mayoría trabajadora de la humanidad.

Esta *democratización de la sociedad global* puede ser lograda sólo arrebatándole al capital transnacional y sus agentes el control de los recursos materiales y culturales de la humanidad, y el enorme poder que el control implica. No ofrezco aquí la solución a la crisis del capitalismo global y los peligros que éste representa para la humanidad, desde guerras interminables hasta empobrecimiento en masa y holocausto ecológico. Marx observó una vez que “frecuentemente la única posible respuesta es una crítica de la pregunta y la única solución es negar la pregunta” (citado en Aguirre Muñoz 2001, 147). Concurro con Marx en cuanto a que, en últimas, la única solución es reemplazar el capitalismo (“negar la pregunta”), y convengo con McLaren en que esto exige una lucha por la democracia formal y sustantiva en la sociedad global (en Aguirre Muñoz 2001, 147-48). Vale reiterar, por vía de la conclusión, lo que he discutido constantemente en otra parte (Robinson 1996b): un socialismo democrático, fundado en una democracia popular, puede ser la “última, mejor” y quizás única esperanza de la humanidad. Una lucha contrahegemónica global *contra* el capital transnacional tiene que convertirse en una lucha global *por* una alternativa socialista democrática.

Referencias

- Aglietta, Michel. 1979. *A Theory of Capitalist Regulation*. London: Verso.
- Aguirre Muñoz, Lucía Coral. 2001. "The Globalization of Capital, Critical Pedagogy, and the Aftermath of September 11: An Interview with Peter McLaren." *School Field* 12 (5-6): 109-56.
- Akdogan, Haluk. 1995. *The Integration of International Capital Markets: Theory and Empirical Evidence*. Aldershot, England: Edward Elgar.
- Alexander, Lucy, and Sigrid U. Esser, 1999. *Globalizing the Board of directors: Trends and Strategies*. New York: Conference Board.
- . 2000. *Corporate Governance and Cross-Border Mergers*. New York: Conference Board.
- Alford, Robert R., and Roger Friedland. 1985. *Powers of Theory: Capitalism, the State, and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Amin, Ash, ed. 1994. *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Basil Blackwell.
- Anderson, Benedict. 1983. *Imagined Communities*. London: Verso.
- Annan, Kofi A. 1998. Address to the World Economic Forum, 31 January 1998, Davos, Switzerland. Reprinted in part as a paid advertisement by the Pfizer Corporation in *Economist*, 28 March-3 April 24.
- "Another World Is Coming...." 2003. *NACLA Report on the Americas* 36 (5): 7.
- Appelbaum, Richard, and Jeffrey Henderson, eds. 1992. *States and Development in the Asian Pacific Rim*. Philadelphia: Temple University Press.
- Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century*. London: Verso.
- Arrighi, Giovanni, and Beverly J. Silver. 1999. *Chaos and Governance in the Modern World System*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Balassa, Bela. 1981. *The Newly Industrialized Countries in the World Economy*. New York: Pergamon.
- . 1989. *Comparative Advantage, Trade Policy, and Economic Development*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Barber, K., and K. Christensen, eds. 1998. *Contingent Work: American Employment Relations in Transition*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Barnet, Richard, and Ronald Mueller. 1974. *Global Reach: The Power of the Multinational Corporation*. New York: Simón & Schuster.
- Bartu, A. 1999. "Redefining the Public Sphere through Fortified Enclaves: A View from Istanbul." Ponencia presentada en: WALD International Conference, Istanbul.
- Bello, Walden. 1998-99. "The Asian Economic Implosion: Causes, Dynamics, and Prospects." *Race and Class* 40 (2-3): 133-43.
- . 2001. "The Global Conjunction: Characteristics and Challenges." *Focus on Trade*, no. 60 (March):1-10.
- . 2002a. "Capitalist Crisis and Corporate Crime." *Focus on Trade*, no. 79 (July): 1-3
- . 2002b. "Notes for a New Economy." *Race and Class* 43 (4): 34-44.
- Berberoglu, Berch, ed. 2002. *Labor and Capital in the Age of Globalization*. Lanhan, Md.: Rowman & Littlefield.

- Berger, Allen N., Robert Deyoung, Hesna Genay, and Gregory F. Udell. 2000. *Globalization of Financial Institutions: Evidence from Cross-Border Banking Performance*. Brookings-Wharton Papers on Financial Services, 2000. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Berger, Suzanne, and Ronald Dore, eds. 1996. *National Diversity and Global and Global Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Bergsten, Fred C., and C. Randall Henning. 1996. *Global Economic Leadership and the Group of Seven*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Blakely, Edward J., and Mary Gail Snyder. 1997. *Fortress America: Gatekeepers and the United States*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Bleary, Michael F. 1976. *Underconsumption Theories: A History and Critical Analysis*. New York: International Publishers.
- Block, Fred. 1987. *Revising State Theory: Essays in Politics and Postindustrialism*. Philadelphia: Temple University Press.
- Boli, John, and George M. Thomas. 1997. "World Culture in the World Polity: A Century of International Non-Governmental Organization." *American Sociological Review* 62 (April): 171-90.
- . 1999. *World Polity Formation since 1875: World Culture and International Non Governmental Organizations*. Stanford: Stanford University Press.
- Bordieu, Pierre. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1993. *The Field of Cultural Production*. New York, Columbia University Press.
- Boyer, Robert and Daniel Drache, eds. 1996. *States against Markets: The Limits of Globalization*. London: Routledge.
- Braverman, Harry. 1974. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: Monthly Review.
- Brenner, Robert. 2002. *The Boom and the Bubble*. London: Verso.
- Bretcher, Jeremy, and Tim Costello. 1994. *Global Village or Global Pillage? Economic Reconstruction from the Bottom Up*. Boston: South End.
- Broad, Robin, ed. 2002. *Global Backlash: Citizen Initiatives for a Just World Economy*. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.
- Buchanan, Patrick J. 1998. *The Great Betrayal: How American Sovereignty and social justice Are Being Sacrificed to the Gods of the Global Economy*. Boston: Little, Brown.
- Bukharin, Nikolai I. [1915] 1973. *Imperialism and World Economy*. New York: Monthly Review.
- Burbach, Roger, and William I. Robinson. 1999. "The Fin de Siècle Debate: Globalization as Epochal Shift." *Science and Society* 63 (1999): 10-39.
- Burnham, Peter. 1990. *The Political Economy of Postwar Reconstruction*. London: Macmillan.
- . 1998a. "Psst! Want a Nice Piece of Chaebol?" 18 May, 50-51.
- . 1998b. "The Year of the Deal." 13 July, 52-53.
- Caporaso, James A., ed. 1989. *The Elusive State: International and Comparative*. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Castells, Manuel. 2000. *The Rise of the Network Society*. 2d ed. Vol. 1. Oxford: Basil Blackwell.
- Chambliss, William J. 2001. *Power, Politics, and Crime*. Boulder, Colo.: Westview.
- Chase-Dunn, Christopher. 1998. *Global Formation: Structure of the World-Economy*. Updated ed. Lanham, Md.: Rowman & Littlefield.
- Chase-Dunn, Christopher, and Terry Boswell. 1999. "Post Communism and the Global Commonwealth." *Humboldt Journal of Social Relations* 24 (1-2): 195-219.

- Cheru, Pantu. 1990. *The Silent Revolution in Africa: Debt, Development, and Democracy*. London: Zed Books.
- Choski, A. M., and D. Papageorgiou, eds. 1986. *Economic Liberalization in Developing Countries*. Oxford: Basil Blackwell.
- Chossudovsky, Michel. 1997. *The Globalisation of Poverty: Impacts of IMF and World Bank Reform*. London: Zed Books.
- Clarke, Simon, ed. 1991. *The State Debate*. London: Macmillan.
- Cohen, Robin, and Shirin M. Rai. 2000. *Global Social Movements*. London: Athlone.
- Cole, Ken. 1999. *Economy, Environment, Development, Knowledge*. London: Routledge.
- Comision on Global Governance. 1995. *Our Global Neighbor*. New York: Oxford University Press.
- Connell, R. W. 2000. "Charting Futures for Sociology." *Contemporary Sociology* 29 (2): 291-95.
- Cornia, Giovanni A., and Julius Court. 2001. *Inequality, Growth, and Poverty in the Era of Liberalization and Globalization*. Policy Brief No. 4. Helsinki: United Nations University, World Institute for Development Economics Research.
- Cornia, Giovanni A., Richard Jelly, and Frances Stewart, eds. 1987. *Adjustment with a Human Face*. Oxford: Clarendon.
- Corporate Europe Observatory. 2001. "High Time for UN to Break 'Partnership' with the ICC." Newsletter, 25 July, 1-9.
- Cox, Robert W. 1979. "Ideologies and the New International Economic Order: Reflections on Some Recent Literature." *International Organization* 33 (2): 267-302.
- . 1987. *Production, Power, and World Order*. New York: Columbia University Press.
- Daniszewski, John. 2002. "GM Rolls Out Joint Venture with Russia." *Los Angeles Times*, 24 September, A3.
- Davis, Mike. 1999. *Ecology of Fear: Los Angeles and the Imagination of Disaster*. New York: Vintage.
- Dicken, Peter. 1998. *Global Shift*. 3d ed. New York: Guilford.
- Domhoff, G. William. 1970. *The Higher Circles*. New York: Random House.
- . 1978. *The Powers That Be*. New York: Random House.
- . 1998. *Who Rules America?* 3d ed. Mountain View, Calif.: Mayfield.
- Dominguez, Jorge I., ed. 1997. *Technopols*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Done, Kevin. 2002. "Industry Stuck on the Launch Pad: Overcapacity Makes the Commercial Outlook Gloomy." *Financial Times*, 9 October, 2.
- Du Boff, Richard, and Edward S. Herman. 2001. "Mergers, Concentration, and the Erosion of Democracy." *Monthly Review* 52 (May): 14-29.
- Dunning, John H. 1992. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
- . 1997. *Alliance Capitalism and Global Business*. London: Routledge.
- Dye, Thomas T. 1986. *Who's Running America?* 4th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Economist*. 1998. "The Central Bank as God," 14 November, 23-25.
- . 1999. "Mergers and Alliances: Hold My Hand." 15 May, 59-60.
- . 2003. "The Suits inside the Battledress," 19 April, 52-53.
- Embong, Abdul Rahman. 2001. "Globalization and Transnational Class Relations: Some Problems of Conceptualization." In *Capturing Globalization*, ed. James H. Mittelman and Norani Othman, 92-106. London: Routledge.

- Emmons, Garry. 1999. "Too Much of a Good Thing? Overcapacity and the Global Economy." *Harvard Business School Bulletin Online*, February. <http://www.alumni.hbs.edu/bulletin/1999/february/toomuch.html> on 21 November 2002.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2000. "Fighting Marginalization with Transnational Networks: Counter-Hegemonic Globalization." *Contemporary Sociology* (1): 230-41.
- Evans, Peter, Deitrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol, eds. 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Falk, Richard. 2000. "Resisting 'Globalization-from-Above' through 'Globalization-from-Below.'" In Gills, *Globalization and the Politics of Resistance*, 46-56.
- Featherstone, Mike, ed. 1990. *Global Culture: Nationalism, Globalization, and Modernity*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Fennema, Meindert. 1982. *International Networks of Banks and Industries*. The Hague: Nijhoff.
- Fishlow, Albert, Carlos F. Díaz -Alejandro, Richard R. Fagen, and Roger D. Hansen. 1978. *Rich and Poor Nations in the World Economy*. New York: McGraw-Hill.
- Foster, John Bellamy. 1994. *The Vulnerable Planet: A Short Economic History of the Environment*. New York: Monthly Review Press.
- . 2002. "Monopoly Capital and the New Globalization." *Monthly Review* 53 (8): 1-16.
- Foster-Carter, Aidan. 1978. "The Modes of Production Controversy", *New Left Review* 107:47-78.
- Frank, Andre Gunder. 1998. *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press.
- Frankel, Boris. 1979. "On the State of the State: Marxist Theories of the State after Leninism." *Theory and Society* 7 (1-2): 205-27.
- Fraser, Gerald C. 2001. "Skepticism Still Surrounds UN Partnership with Private sector." *Earth Times News Service*, March, 1-3.
- Freeman, Alan. 2002. "The New Political Geography of Poverty." Paper presented at the annual international economics meeting of the Middle Eastern Technical University, 11-14 September, Ankara.
- Friedman, Thomas. 1999. "A Manifesto for the Fast World." *New York Times*, 28 March, Sunday late edition, sec. 6, 40.
- Frobel, Folker, Jurgen Heinrichs, and Otto Kreye. 1980. *The New International Division of Labor*. Cambridge University Press.
- Fukuyama, Francis. 1992. *The End of History and the Last Man*. London: Penguin.
- Galbraith, James K. 2002. "A Perfect Crime: Global Inequality" *Daedalus* 131:11-25.
- Gelinas, Jacques B. 1998. *Freedom from Debt: The Reappropriation of Development through Financial Self-Reliance*. London: Zed Books.
- George, Susan. 1988. *A Fate Worse Than Debt: The World Financial Crisis and the Poor*. New York: Grove Press.
- . 1992. *The Debt Boomerang: How Third World Debt Harms Us All*. Boulder, Colo.: Westview.
- Gereffi, Gary, and Miguel Korzeniewicz, eds. 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn.: Praeger.
- Gibbs, David N. 2001. "Washington's New Interventionism: U.S. Hegemony and Inter-Imperialist Rivalries." *Monthly Review* 53 (4): 15-37.

- Giddens, Anthony. 1984. *The Nation-State and Violence*. Cambridge: Polity Press.
- . 1990. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- . 1997. *Sociology*, 3rd ed. Cambridge: Polity Press.
- Gill, Stephen. 1990. *American Hegemony and the Trilateral Commission*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . ed. 1993. *Gramsci, Historical Materialism, and International Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gills, Stephen, and David Law. 1989. "Global Hegemony and the Structural Power of Capital." *International Studies Quarterly* (4): 475-99.
- Gills, Barry, ed. 2000. *Globalization and the Politics of Resistance*. London: Macmillan; New York: St. Martin's.
- Glyn, A., and Bob Sutcliffe. 1992. "Global But Leaderless? The New Capitalist Order." In *New World Order: The Socialist Register*, ed. Ralph Miliband and Leo Panitch, 76-95. London: Merlin.
- Gold, David A., Clarence Y. H. Lo, and Erik Olin Wright. 1993. "Marxist Theories of the Capitalist State." In *Power in Modern Societies*, ed. Marvin E. Olsen and Martin N. Marger, 268-76. Boulder, Colo.: Westview.
- Goldfrank, Walter L. 1977. "Who Rules the World? Class Formation at the International Level." *Quarterly Journal Ideology* 1:2,32-37.
- . 2001. "Rational Kernels in a Mystical Shell: A Comment on Robinson." *Theory and Society* 30 (2): 211-13.
- Gordon, David M. 1988. "The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?" *New Left Review* 168:24-64.
- Gordon, David M., Richard Edwards, and Michael Reich. 1994. "Long Swings and Stages of Capitalism." In Kotz, McDonough, and Reich, *Social Structures of Accumulation*, 11-28.
- Gowan, Peter. 1999. *Global Gamble: Washington's Faustian Bid for World Dominance*. London: Verso.
- Gramsci, Antonio. 1971. *Selections from the Prison Notebooks*. New York: International Publishers.
- . 1995. *Further Selections from the Prison Notebooks*. London: Lawrence & Wishart.
- Green, Duncan. 1995. *Silent Revolution: The Rise of Market Economies in Latin America*. London: Cassell/Latin America Bureau.
- Gross, Bertram. 1980. *Friendly Fascism: The New Face of Power in America*. Boston: South End.
- Guehenno, Jean-Marie. 1995. *The End of the Nation-State*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Habermas, Jürgen. 1985. *The Theory of Communicative Action, Volume 1*. Boston: Beacon.
- . 1991. *The Structure and Transformation of the Public Sphere*. Cambridge: MIT Press.
- Hardt, Michael, and Antonio Negri. 2000. *Empire*. Cambridge: Harvard University Press.
- Harris, Jerry. 1998-99. "Globalisation and the Technological Transformation of Capitalism." *Race and Class* 40 (2-3): 21-36.
- . 2002. "Globalization and the State of U.S. Economic and Military Hegemony." Ponencia presentada en la reunión anual: Global Studies Association, North American chapter, 10-12 May, Chicago.

- Harris, Nigel. 1995. *The New Untouchables: Immigration and the New World Worker*. London: I. B. Tauris.
- Harrison, Bennet. 1994. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York: Basic Books.
- Harvey, David. 1982. *The Limits to Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1989. *The Condition of Postmodernity*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hayes, Lisa. 2001. "Industry's Growing Influence at the WHO." *Health Action International*, 15 February, 1-4.
- Hayward, Keith. 2000. "The Globalisation of Defence Industries." *Survival* 42 (2): 115-32.
- Held, David. 1989. *Political Theory and the Modern State*. Stanford: Stanford University Press.
- . 1995. *Democracy and the Global Order: From the Modern State to Cosmopolitan Governance*. Cambridge: Polity Press.
- Hilkkyard, Nicholas, Colin Hines, and Tim Lang. 1996. "Who Competes? Changing Landscapes of Corporate Control." *Ecologist* 26 (4): 125-44.
- Hilferding, Rudolph. [1910] 1981. *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hindess, Barry. 1987. *Polines and Class Analysis*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hinojosa, Raul, and Peter Schey. 1995. "The Faulty Logic of the Anti-Immigrant Rhetoric." *NACLA Report on the Americans* 29 (4): 18-23.
- Hirst, Paul, and Grahame Thompson. 1996. *Globalization in Question*. Cambridge: Polity Press.
- Hobsbawm, Eric. 1962. *The Age of the Revolution*. New York: Mentor.
- . 1977. *The Age of Capital*. London: Sphere.
- . 1987. *The Age of Empire*. New York: Pantheon.
- . 1994. *The Age of Extremes*. New York: Vintage.
- Holton, Robert J. 1998. *Globalization and the Nation-State*. London: Macmillan; New York: St. Martin's.
- Hoogvelt, Ankie. 1997. *Globalization and the Postcolonial World*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Howells, Jeremy, and Michelle Wood. 1993. *The Globalisation of Production and Technology*. London: Belhaven.
- Hunt, Richard N. 1984. *The Political Ideas of Marx and Engels*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Hutton, Will. 1996. *The State We're In*. London: Jonathan Cape.
- Hymer, Stephen. 1979. *The multinational Corporation: A radical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ietto-Gillies, Grazia. 2002. *Transnational Corporations: Fragmentation amidst Integration*. London: Routledge.
- International Labor Organization (ILO). 1997. *World Employment Report, 1996-97*. Geneva: United Nations.
- International Monetary Fund (IMF). 2000. *World Economic Outlook*. Washington, D.C.
- Iritani, Evelyn. 2002. "High-Paid Jobs Latest U.S. Export." *Los Angeles Times*, 2 April, A1, A18.
- Jameson, Frederic. 1984. "Post-Modernism or the Cultural Logic of Late Capitalism." *New Left Review* 146:53-92.
- . 1991. *Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism*. Durham, N.C.: Duke University Press.

- Jessop, Bob. 1982. *The Capitalist State*. Oxford: Martin Robertson.
- Kang, Nam-Hoon, and Sara Johansson. 2000. *Cross-Border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalization*. STI Working Papers 2000/5. Paris: OECD.
- Kapstein, E. 1994. *Governing the Global Economy: International Finance and the State*. Cambridge: Harvard University Press.
- Keck, Margaret, and Kathryn Sikkink. 1998. *Activists beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Keohane, Robert O., and Joseph S. Nye Jr., eds. 1972. *Transnational Relations and World Politics*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kindelberger, Charles P. 1969. *International Business Abroad*. New Haven: Yale University Press.
- King, Anthony D. 1999. "Suburb/Ethnoburb/Globurb: Framing Transnational Urban Space in Asia." Paper presented at the WALD International Conference, Istanbul.
- , ed. 1997. *Culture, Globalization, and the World System*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Kolko, Joyce. 1988. *Restructuring the World Economy*. New York: Pantheon Books.
- Korten, David. 1995. *When Corporations Rule the World*. West Hartford, Conn.: Kumarian.
- Korzeniewicz, Roberto P., and Timothy P. Moran. 1997. "World Economic Trends in the Distribution of Income, 1965-1992." *American Journal of Sociology* 102 (4): 1000-1039.
- Kotz, David M., Terrence McDonough, and Michael Reich, eds. 1994. *Social Structures of Accumulation: The Political Economy of Growth and Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krasner, Stephen, ed. 1983. *International Regimes*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Kruger, A. O. 1978. *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Lappe, Frances Moore, and Joseph Collins. 1986. *World Hunger: Twelve Myths*. New York: Grove Weidenfeld.
- Lash, Scott, and John Urry. 1987. *The End of Organized Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Lenin, Vladimir I. 1917. *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism*. Moscow: International Publishers.
- Lexis Nexis Group. 2002. *Corporate Affiliations, Vols. 1-8*. New Providence, R.I.
- Lipietz, Alain. 1987. *Mirages and Miracles: The Crisis of Global Fordism*. London: Verso.
- . 1992. *Towards a New Economic Order: Postfordism, Ecology, and Democracy*. New York: Oxford University Press.
- Luxemburg, Rosa. 1951. *The Accumulation of Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Mahoney, Richard J. 1999. "The Composition of Boards of Directors in the New World Economy: Globalization—or Globaloney." *The CEO Series: Business Leaders: Thought and Action*. CEO Series, no. 36 (December). St. Louis: Center for the Study of American Business.
- Mandel, Ernest. 1968. *Marxist Economic Theory*. New York: Monthly Review Press.
- . 1975. *Late Capitalism*. London: New Left Books.
- Mann, Michael. 1988. *States, War, and Capitalism*. New York: Basil Blackwell.
- . 1997. "Has Globalization Ended the Rise and Rise of the Nation-State?" *Review of International Political Economy* 4 (3): 472-96.

- Marx, Karl. 1959. *Capital, Vol. I*. New York: International Publishers.
- _____. 1978. "The Eighteenth Brumaire of Louis Napoleon." In *The Marx-Engels Reader*, ed. Robert C. Tucker, 594-627. 2d ed. New York: W. W. Norton.
- Marx, Karl, and Frederick Engels. [1846] 1970. *The German Ideology*. New York: International Publishers.
- _____. [1848] 1978. "Manifesto of the Communist Party." In *The Marx-Engels Reader*, ed. Robert C. Tucker, 469-500. 2d ed. New York: W. W. Norton.
- Mattera, Philip. 1992. *World Class Business: A Guide to the One Hundred Most Powerful Global Corporations*. New York: Henry Holt.
- McClenahan, John S. 2002. "Overly Concerned about Overcapacity?" *Industry Week*, 9 September. <http://www.industryweek.com/CurrentArticles/Asp/articles.asp?ArticleId=1303> on 12 November 2002.
- McMichael, Philip. 1996. *Development and Social Change: A Global Perspective*. Thousand Oaks, Calif: Pine Forge.
- McNall, Scott G., Rhonda F. Levine, and Rick Fantasia, eds. 1991. *Bringing Class Back In: Contemporary and Historical Perspectives*. Boulder, Colo.: Westview.
- Meszaros, Ivan. 1999. "Marxism, the Capital System, and Social Revolution: An Interview with Istvan Meszaros." *Science and Society* 63 (3): 338-61.
- Meyer, John W., John Boli, George M. Thomas, and Francisco O. Ramirez. 1997. "World Society and the Nation-State." *American Sociological Review* 103 (1): 144-81.
- Milanovic, Branko. 2002. "True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone." World Bank Research Paper. Washington, D.C. Reprinted in Marc Lee, "The Global Divide: Inequality in the World Economy," *Behind the Numbers: Economic Facts, Figures and Analysis* 4 (18 April 2002).
- Miliband, Ralph. 1969. *The State in Capitalist Society*. London: Weidenfeld & Nicolson.
- _____. 1970. "The Capitalist State—Reply to Poulantzas." *New Left Review* 59:53-59.
- _____. 1973. "Poulantzas and the Capitalist State." *New Left Review* 82:83-92.
- Mills, C. Wright. 1959. *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Modelski, George. 1978. "The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State." *Comparative Studies in Society and History* 20 (2): 214-35.
- Modelski, George, and William R. Thompson. 1996. *Leading Sectors and World Powers: The Coevolution of Global Politics and Economics*. Columbia: University of South Carolina Press.
- Moore, M. 1997. "Societies, Politics, and Capitalists in Developing Countries: A Literature Survey." *Journal of Development Studies* 33:287-363.
- Murphy, Craig N. 1994. *International Organization and Global Governance*. New York: Oxford University Press.
- _____. 1999. "Inequality, Turmoil, and Democracy: Global Political-Economic Visions at the End of the Century." *New Political Economy* 4 (2): 289-304.
- Nederveen-Pieterse, Jan. 2002. "Global Inequality: Bringing Politics Back In." *Third World Quarterly* (6): 1023-46.
- Newman, Otto, and Richard de Zoysa. 2001. *The Promise of the Third Way: Globalization and Social Justice*. New York: Palgrave.
- New York Times*. 2002. "What a Difference War Makes," 10 May. Nordlinger, Eric. 1981. *On The Autonomy of the Democratic State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Connor, James. 1973. *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's.
- O'Connor, Martin, ed. 1994. *Is Capitalism Sustainable? Political Economy and the Politics of Ecology*. New York: Guilford.

- Offe, Claus. 1975. "The Theory of the Capitalism Sustainable? Political Formation." In *Stress and Contradiction in Modern Capitalism*, ed. León N. Lindberg, Robert Alford, Colin Crouch, and Claus Offe. Lexington: D. C. Heath.
- Offe, Claus, and Volker Ronge. 1975. "Theses on the Theory of the State." *New German Critique* 6:139-47.
- Ohmae, Kenichi. 1996. *The End of the Nation State: The Rise of Regional Economics*. New York: Free Press.
- Ollman, Bertell. 1976. *Alienation*. 2d ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 1997. *The World in 2020: Towards a New Global Age*. Paris.
- Overbeek, Henk, ed. 1993. *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: The Rise of Transnational Neo-liberalism in the 1980s*. London: Routledge.
- _____. 2001. "Transnational Historical Mechanism: Theories of Transnational Class Formation and World Order." In *Global Political Economy: Contemporary Theories*, ed. Ronen Palan, 168-83. London: Routledge.
- Palast, Greg. 2001. "The WTO's Hidden Agenda." *CorpWatch*, 9 November. Retrieved from www.zmag.org/palastwto.htm on 5 December 2001.
- _____. 2003. *The Best Democracy Money Can Buy*. London: Plume.
- Palloix, Christian. 1975. "The Internationalization of Capital and the Circuits of Social Capital." In *International Firms and Modern Imperialism*, ed. H. Radice, 67-92. Harmondsworth: Penguin.
- _____. 1977. "The Self-Expansion of Capital on a World Scale." *Review of Radical Political Economies* 9 (2): 1-17.
- Panitch, Leo. 1996. "Rethinking the Role of the State." In *Globalization: Critical Reflections*, ed. James H. Mittelman, 83-116. Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- Patnaik, Prabhat. 1999. "Capitalism in Asia at the End of the Millennium." *Monthly Review* 51 (3): 53-70.
- Petras, James. 2000. "The Third Way: Myth and Reality." *Monthly Review* 51 (10):19-35.
- _____. 2002. "Porto Alegre 2002: A Tale of Two Forums." *Monthly Review* 53 (11): 56-61.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. Boston: Beacon.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton, eds. 1989. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Potts, Lydia. 1990. *The World Labour Market: A History of Migration*. London: Zed Books.
- Poulantzas, Nicos. 1968. *Political Power and Social Classes*. London: Verso.
- _____. 1969. "The Problem of the Capitalist State." *New Left Review* 58:67-78.
- _____. 1975. *Classes in Contemporary Capitalism*. London: New Left Books.
- _____. 1976. "The Capitalist State: A Reply to Miliband and Laclau." *New Left Review* 95:63-83.
- _____. 1978. *State, Power, Socialism*. London: Verso.
- Reddy, Sanjay G., and Thomas W. Pogge. 2002. *How Not to Count the Poor*. 15 August. <http://www.columbia.edu/~sr793/count.pdf> on 9 March 2003.
- Renner, Michael. 2000. "Corporate Mergers Skyrocket." In *Vital Signs*. Washington, D.C.: Worldwatch Institute. Retrieved from www.globalpolicy.org/soecon/tncs/mergers/renner.htm on 14 April 2002.

- Rifkin, Jeremy. 1995. *The End of Work*. New York: Putnam.
- Ritzer, George. 2002. *Explorations in the Sociology of Consumption*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge.
- Robertson, Roland. 1992. *Globalization: Social Theory and Global Culture*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Robinson, William I. 1993. "The Global Economy and the Latino Populations in the United States: A World System Approach." *Critical Sociology* 19 (2): 29-60.
- _____. 1996a. "Globalisation: Nine Theses of Our Epoch." *Race and Class* 38 (2): 13-31.
- _____. 1996b. *Promoting Polyarchy: Globalization, U.S. Intervention, and Hegemony*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____. 1997. "A Case Study of Globalization Processes in the Third World: A Transnational Agenda in Nicaragua." *Global Society* 11 (1): 61-91.
- _____. 1998. "Beyond Nation-State Paradigms: Globalization, Sociology, and the Challenge of Transnational Studies." *Sociological Forum* 13 (4): 561-94.
- _____. 1998-99. "Latin America and Global Capitalism." *Race and Class* 40 (2-3): 111-31.
- _____. 1999. "Latin America in the Age of Inequality: Confronting the New Utopia." *International Studies Review*.
- _____. 2000a. "Toward a Global Ruling Class? Globalization and the Transnational Capitalist Class." *Science and Society* 64 (1): 11-54.
- _____. 2000b. "Promoting Capitalist Polyarchy: The Case of Latin America." In *Promoting Democracy*, ed. Michael Cox, G. John Ikenberry, and Takashi Inoguchi, 308-25. New York: Oxford University Press.
- _____. 2001a. "Response to MacMichael, Block, and Goldfrank." *Theory and Society* 30 (2): 223-36.
- _____. 2000b. "Social Theory and Globalization: The Rise of a Transnational State." *Theory and Society* 30 (2): 157-200.
- _____. 2001c. "Transnational Processes, Development Studies, and Changing Social Hierarchies in the World System: A Central American Case Study." *Third World Quarterly* 22 (4): 529-63.
- _____. 2002a. "Global Capitalism and Nation-State Centric Thinking: What We Don't See When We Do See Nation-States. Response to Arrighi, Mann, Moore, van der Pijl, and Went." *Science and Society* 65 (4): 500-508.
- _____. 2002b. "Globalization as a Macro-Structural-Historical Framework of Analysis. The Case of Central America." *New Political Economy* 7 (2): 221-49.
- _____. 2002c. "Remapping Development in Light of Globalization: From Territorial to a Social Cartography." *The World Quarterly* 23 (6): 147-71.
- _____. 2003a. "The Debate on Globalization: The Transnational Capitalist Class and the Transnational State." New Theoretical Directions for the Twenty-first Century World-System, ed. Wilma A. Dunaway, 66-90. Westport, Conn.: Praeger.
- _____. 2003b. *Transnational Conflicts: Central America, Social Change, and Globalization*. London: Verso.
- Ross, Robert J. S., and Kent C. Trachte. 1999. *Global Capitalism: The New Leviathan*. Albany: SUNY Press.
- Ruggie, John Gerard. 1993. "Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations." *International Organization* 47: 139-74.
- Ruigrok, W. and R. van Tulder. 1995. *The Logic of International Restructuring*. London: Routledge.

- Rupert, Mark. 1995. *Producing Hegemony*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____. 2000. *Ideologies of Globalization: Contending Visions of a New World Order*. London: Routledge.
- _____. 2002. "Class Powers and the Politics of Global Governance." Paper presented at the conference on power and global governance, 19-21 April, University of Wisconsin, Madison.
- Sachs, Jeffrey D., ed. 1989. *Developing Country Debt and Economic Performance*. Vols. 1 and 2. Chicago: University of Chicago Press.
- Sassen, Saskia. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York: Columbia University Press.
- Scholte, Jan Aart. 2000. *Globalization: A Critical Introduction*. New York: Palgrave.
- Seabrook, Jeremy. 1998. "The Racketeers of Illusion." *New Internationalist*, no. 308: 21-22.
- Shaw, Martin. 2000. *Theory of the Global State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sivanandan, A., and Ellen Meiksins Wood. 1997. "Globalization and Epochal Shifts: An Exchange." *Monthly Review* 48 (9): 19-32.
- Sklair, Leslie. 1995. *Sociology of the Global System*. 2d ed. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- _____. 1999. "Competing Conceptions of Globalization." *Journal of World System Research* 5 (2): 141-59.
- _____. 2001. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Basil Blackwell.
- _____. 2002. *Globalization: Capitalism and Its Alternatives*. New York: Oxford University Press.
- Sklair, Leslie, and Peter T. Robbins. 2002. "Global Capitalism and Major Corporations from the Third World." *Third World Quarterly* 23 (1): 81-100.
- Skocpol, Theda. 1979. *States and Social Revolutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Soros, George. 1994. *The Alchemy of Finance*. New York: John Wiley & Sons.
- _____. 1998. *The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered*. New York: Public Affairs.
- _____. 2002. *On Globalization*. New York: Public Affairs.
- Stalker, Peter. 2000. *Workers without Frontiers*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- Stavrianos, L. S. 1981. *Global Rift: The Third World Comes of Age*. New York: Morrow.
- Stiglitz, Joseph E. 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: W. W. Norton.
- Strange, Susan. 1986. *Casino Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- _____. 1994. *States and Markets*. London: Pinter Press.
- _____. 1996. *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sweezy, Paul. 1942. *The Theory of Capitalist Development*. New York: Monthly Review Press.
- "Symposium on Social Theory and Globalization." 2001. *Theory and Society*, 30 (3): 235-236.
- "Symposium on the Transnational Capitalist Class." 2002. Special issue, *Science and Society* 65 (4).
- Tabb, William. 1999. "Are New Trade Wars Looming?" *Monthly Review* 51 (6): 22-34.
- Talbot, Stobe. 1992. "America Abroad: The Birth of the Global Nation." *Time Magazine*, 20 July, 70.

- Therborn, Coran. 1978. *What Does the Ruling Class Do When it Rules?* London: New Left Books.
- Thompson, Edward P. 1968. *The Making of the English Working Class*. Harmondsworth: Penguin.
- Thompson Financial Securities Data. 2000. "Share of Cross-Border Mergers: 1980-99," as reported by Global Policy Forum, table entitled "Worldwide Mergers and Acquisitions, 1980-99." Retrieved from www.globalpolicy.org/socecon/tncs/mergdata.htm on 11 April 2002.
- Tomlinson, John. 1999. *Globalization and Culture*. Chicago: University of Chicago.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Various years, 1983-2002. *World Investment Report*. New York.
- _____. 2000. *Research Note: World Investment Report, 2000: Cross-Border Mergers Acquisitions and Development Overview*. New York.
- _____. 2002. "What Is the United Nations Development Program?" Retrieved from www.un.org/partners/business/undp-htm on 14 April 2002.
- United States International Trade Commission (USITC). 2001. *Examination of U.S. Inbound and Outbound Direct Investment*. Office of Industries staff research study. Washington, D.C.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* New York: Oxford University Press.
- Utting, Peter. 2001. "UN—Business Partnerships: Whose Agenda Counts?" *Third World Network*, 27 July. Retrieved from www.globalpolicy.org/socecon/tncs/2001/0727tnw.htm on 14 April 2002.
- Van der Pijl, Kees. 1984. *The Making of an Atlantic Ruling Class*. London: Verso.
- _____. 1989. "The International Level." In *The Capitalist Class: An International Study*, ed. Tom Bottomore and Robert J. Brym, 237-66. New York: New York University Press.
- _____. 1998. *Transnational Classes and International Relations*. London: Routledge.
- Vernon, Raymond. 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. London: Longman.
- Wachtel, Howard M. 1986. *The Money Mandarins: The Making of a New Supranational Economic Order*. New York: Pantheon Books.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World System*. New York: Academic Press.
- Walton, John and David Seddon. 1994. *Free Markets and Food Riots: The Politics of Global Adjustment*. Oxford: Blackwell.
- Waters, Malcolm. 1995. *Globalization*. London: Routledge.
- Weber, Max. 19783. *Economy and Society*. Edited by A. Roth and C. Wittich. 2 vols. Berkeley: University of California Press.
- _____. 1978b. *Max Weber: Selections in Translation*. Ed. W. C. Runciman. London: Cambridge University Press.
- Weiss, Linda. 1997. "Globalization and the Myth of the Powerless State." *New Left Review* 225:13-27.
- _____. 1998. *The Myth of the Powerless State*. New York: Cornell University Press.
- Went, Robert. 2002. *The Enigma of Globalization*. London: Routledge.
- Wesseluis, Erik. 2002. *Behind GATS 2000: Corporate Power at Work*. Amsterdam: Transnational Institute.

- White, Joseph B. 1998. "Global Mall: 'There are no German or U.S. Companies, Only Successful Ones'—Business Forces Open Borders as Nationalism Yields to Shared Ambitions—Big Egos Remain a Big Issue." *Wall Street Journal*, 7 May, A1.
- Williamson, John. 1993. "Democracy and the 'Washington Consensus.'" *World Development?* (8): 1329-36.
- _____, ed. 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Winslow, George. 1999. *Capital Crimes*. New York: Monthly Review Press.
- Wolfe, Alan. 1977. *The Limits of Legitimacy*. New York: Free Press.
- Wood, Ellen Meiksins. 1999. "Unhappy Families: Global Capitalism in a World of Nation-States." *Monthly Review* 51 (3): 1-12.
- _____. 2002. "Global Capital, National States." In *Historical Materialism and Globalization*, ed. Mark Rupert and Hazel Smith, 17-39. London: Routledge.
- Woodward, Richard. 2001. "'Slaughtering' the British State? Transgovernmental Networks and the Governance of Financial Markets in the City of London." Ponencia presentada en: Global Studies Association, 2-4 July, Manchester, Metropolitan University.
- World Bank. 1992. *Global Economic Prospects and Developing Countries*. Washington, D.C.
- _____. 1997. *World Development Report: The State in a Changing World*. Washington, D.C.
- World Social Forum (WSF). 2001. "Call for Mobilization." <http://forumsocialmundial.org.br/eng/portoalegrefinal-english.asp> on 19 June 2002.
- _____. 2002. "Call of Social Movements." Retrieved from <http://forumsocialmundial.org.br/eng/portoalegrefinal-english.asp> on 19 June 2002.
- _____. 2003. "Call of the World Social Movements." Retrieved from http://forumsocialmundial.org.br/eng/portoalegrefinal_english.asp on 8 February 2003.
- World Trade Organization (WTO). 2002. *International Trade Statistics, 2002*. Geneva.
- Wright, Erik Olin. 1975. "Alternative Perspectives in the Marxist Theory of Accumulation." *Insurgent Sociologist* 6:5-40.
- Wright, Robin. 2003. "U.S. to Press a Four-Step Plan for Transforming the Mideast." *Los Angeles Times*, 20 April, A4.
- Wriston, Walter. 1992. *Twilight of Sovereignty: How the Information Revolution Is Transforming the World*. New York: Scribner's.
- Yates, Michael D. 1994. *Longer Hours, Fewer Jobs*. New York: Monthly Review Press.
- Yeung, H. 1994. "Third World Multinationals Revisited: A Research Critique and Future Agenda." *Third World Quarterly* 15:297-317.
- Zeitlin, Maurice, and R. Ratcliff. 1988. *Landlords and Capitalists: The Dominant Class in Chile*. Princeton: Princeton University Press.
- Zolberg, A. R. 1981. "Origins of the Modern World System: A Missing Link." *World Politics* 23 (2): 253-81.

Para la diagramación se utilizaron los caracteres
Georgia, Frutiger y Times.
Junio, 2007.

El conocimiento es un bien de la humanidad.
Todos los seres humanos deben acceder al saber
Cultivarlo es responsabilidad de todos.