

Globalización, estado y nueva geografía productiva

ARMANDO KURI GAYTÁN

*Mientras que el capitalismo global prospera...
el estado-nación, tal y como se creó en la Edad
Moderna de la historia, parece estar perdiendo su
poder, aunque, y esto es esencial, no su influencia.*

MANUEL CASTELLS

RESUMEN

El ensayo intenta relacionar el proceso de globalización económica contemporánea con los cambios que, por un lado, se han venido produciendo en las funciones del Estado nacional y, por el otro, con los registrados en el ámbito de la geografía de la producción. Para ello se parte del sistema económico-social fordista y su Estado de bienestar, que al agotarse luego del éxito conseguido durante la segunda posguerra, da lugar a un nuevo tipo de organización productiva más flexible —el postfordismo— acorde con los requerimientos de la creciente internacionalización económica. Asimismo, se plantea el análisis de las consecuencias que esto ha tenido en la dinámica regional y local, así como en la creación de nuevos espacios industriales o en la readaptación de los existentes.

Palabras clave: Estado, globalización, fordismo, postfordismo, ciudad global, geografía de la producción.

INTRODUCCIÓN: ESTADO Y GLOBALIZACIÓN

Si bien es cierto que con la mayor integración de los mercados que ha supuesto la globalización¹, el Estado nacional pierde influencia en el diseño y ejecución de su política económica interna, también lo es que conserva su papel en muchos otros terrenos. Entre los cambios que el proceso de internacionalización trajo consigo, el del Estado ha sido de los más importantes en la medida que ha visto que su antiguo papel central durante el auge del keynesianismo debe adaptarse a una nueva realidad que le asigna todavía un rol importante —dado que sigue controlando muchas de las variables socioeconómicas—, pero quizá lejos ya de la centralidad anterior.

En lo político-militar, aunque con cambios, mantiene sin duda su vigencia, pero es en lo económico-social en donde se han presentado las mayores transformaciones, particularmente en su capacidad para incidir en la estrategia de desarrollo económico interno, puesto que ésta se encuentra en mayor medida determinada por la dinámica del mercado mundial. Ello es así desde los años setenta en que el crecimiento económico de la posguerra llegó a su fin, ante la incapacidad de las políticas keynesianas para detener la inflación y seguir generando crecimiento y empleo.

La nueva etapa que a partir de entonces comenzó, en la que las fuerzas del mercado mundial tendieron a fortalecerse e integrarse cada vez más, permitió la creación de una economía global interdependiente, lo cual llevó a muchos autores a plantear que la relación de ésta con los Estados nacionales era del tipo del juego suma cero, pero no todos estuvieron de acuerdo. Por ejemplo Sassen (1999), quien forma parte de este último grupo, señala que uno de los papeles del Estado frente a la economía global es el de negociar el espacio de acción entre las leyes nacionales y los actores foráneos (empresas y organizaciones supranacionales), y que desregulación, privatización o liberalización comercial y financiera son términos

¹ Un intento de análisis comparativo del proceso globalizador durante el siglo XX en términos del comercio mundial, la integración financiera y la evolución de la IED, entre otros factores, puede verse en Kuri (2007).

que describen ese proceso de negociación, pero el problema es que sólo reflejan la parte en que el Estado deja de regular la economía, sin registrar la forma en que va a participar en el nuevo marco que permite a la globalización avanzar.

Es en esta perspectiva que la autora concluye “la globalización no sólo tiene que ver con flujos comerciales y de inversión cruzando fronteras, sino también con el traspaso de funciones desde el gobierno nacional a instituciones privadas transnacionales, así como con el desarrollo al interior de los Estados nacionales de los mecanismos necesarios para asegurar los derechos del capital global” (Sassen, 1999: 159).

Más allá de interesantes aspectos de índole político-ideológica, legal, o de soberanía nacional en torno al Estado que exceden el marco del presente ensayo, buena parte del debate respecto a su papel en la economía se debe a que se han polarizado en extremo las posiciones. Es claro que no se trata de usar un esquema del tipo de “todo o nada”, sino de entender en su justa dimensión los cambios que cada etapa del capitalismo ha traído consigo, y en este caso las fases históricas por las que atravesó a lo largo del siglo xx. En este sentido, resulta evidente que la política económica interna sigue siendo importante, pero está lejos de ser el “todo” como lo fue durante la época fordista. Actualmente, con la apertura comercial y la integración de los mercados, esa política se ve bastante condicionada por las señales que emite el mercado mundial.

Una de las zonas más sensibles, y en la que quizá se puede apreciar con mayor claridad la idea del *todo o nada*, es la del mercado interno que fue el referente fundamental de la etapa fordista, pero que dejó de serlo y ha tenido que compartir el papel con el mercado exterior en las últimas tres décadas. Lo que ha sucedido es una gradual reconfiguración de la escala geográfica en que las relaciones comerciales, al igual que las productivas, se habían desarrollado: de una articulación nacional, dichas relaciones han transitado rápidamente a articularse con otras en los niveles supra e infranacional. Esto refleja, por otro lado, el carácter histórico del proceso, en tanto forma parte de la reestructuración capitalista a nivel global y regional de cara al siglo xxi (Scott, 1998).

LOS AÑOS DORADOS DEL FORDISMO

La reestructuración de la economía mundial que permitió la transición a la etapa global se ubica, como se ha señalado, a comienzos de los años setenta con la ruptura del sistema monetario-financiero diseñado en Bretton Woods y la consiguiente pérdida de su capacidad para controlar a las economías nacionales, el cual fue uno de los elementos clave del período de auge fordista. En el terreno social lo más destacable fue la fortaleza del Estado de Bienestar y su desgaste aun antes del tránsito hacia la globalización.

Pero lo central de dicha reestructuración fue haber provocado cambios radicales en la economía mundial que afectaron aspectos clave como la organización industrial, la producción de tecnología, la dinámica de los mercados y el manejo de las políticas económicas tanto a nivel internacional, como nacional y regional. Una forma de explicar tales transformaciones es a partir del cambio en el patrón de organización industrial llamado fordista, que prevaleció en los años de la posguerra (1945-1970), por otro conocido como postfordista ya entrada la década de los setenta (Hirst y Zeitlin, 1991).

El largo período de crecimiento ininterrumpido que vivió el capitalismo entre 1950 y 1970 representó el nivel más alto alcanzado por el sistema de producción en masa, cuyos inicios se dieron a comienzos del siglo xx y que cristalizó en la gran empresa corporativa con sus economías internas de escala. Los sectores clave fueron el automotriz, el acero, los bienes de equipo, la refinación de petróleo, etc. Las principales industrias ensambladoras fueron las que lideraron el proceso de crecimiento de las economías nacionales debido a los fuertes “encadenamientos hacia atrás” con muchos proveedores de insumos y de servicios (Scott, 1998).

No obstante la efectividad de la producción en masa para mantener el crecimiento, así como del fordismo en la gestión de las relaciones laborales, su dinámica no pudo impedir la gran depresión económica de los años treinta. Los programas gubernamentales de apoyo e incentivo estatal económico y social, con los que se enfrentaron las secuelas tanto de la crisis del 29 como de la Segunda Guerra Mundial, se transformaron en el Estado del Bienestar

keynesiano, cuya actuación creó las condiciones para el *boom* de la posguerra, al proporcionar lo mismo un marco macroeconómico que un contrato social² generadores de estabilidad.

Del mismo modo que este período representó la culminación de la producción en masa, también lo fue “del fenómeno de la economía nacional como una estructura social distintiva” (Scott, 1998: 20), sin que ello signifique –ni mucho menos– la desaparición de ninguna de las dos, sino sólo una pérdida de protagonismo junto con importantes cambios cualitativos en su funcionamiento a partir de los años setenta.

Los rasgos esenciales de la llamada “edad de oro” vivida por el capitalismo entre 1950 y 1973 fueron los siguientes:

- I. Una afortunada aplicación de políticas liberales en el comercio mundial
- II. Una activa participación del gobierno en el fomento de la demanda interna
- III. Junto con una elevada demanda, la inflación fue relativamente baja; y
- IV. Una reserva de posibilidades de crecimiento que permitieron a Europa y Japón responder a la expansión de la demanda

A diferencia de los años treinta en que el capital salió de Europa hacia EE.UU., durante la posguerra el proceso se invirtió no sólo debido a los recursos gubernamentales del Plan Marshall, sino también por flujos de capital privado que fueron atraídos a partir de la creación de la comunidad europea. Así, si en 1950 el monto de capital privado norteamericano era de 1,700 millones de dólares, para 1973 ya llegaba a los 40 mil millones de dólares. Estos recursos sirvieron para elevar la competitividad europea mediante la transferencia tecnológica del líder en productividad del momento (Maddison, 1991).

Si lo anterior permite ubicar el marco macroeconómico en el que se desarrolló el fordismo, las principales características de su sistema productivo fueron las siguientes:

² “...y el que sean los Estados los garantes de ese contrato da contenido social y político a la contraposición entre una economía mundializada y unos contratos sociales nacionales...” Tugores, (2000).

- I. Producción masiva y altamente estandarizada para grandes mercados
- II. Fuerte división del trabajo y clara separación entre las labores de concepción y ejecución al interior de la empresa
- III. Papel dominante de la gran empresa tanto en la producción como en la innovación tecnológica
- IV. Uso de maquinaria especializada y de la cadena de montaje
- V. Economías de escala y predominio de fuerza de trabajo no calificada
- VI. Petróleo barato como factor energético clave

El funcionamiento del modelo descansaba en la incesante búsqueda por reducir los costos unitarios mediante las economías de escala, así como en la constante ampliación del mercado de bienes estandarizados, lo que a su vez propiciaba nuevas inversiones en tecnología que reducían costos, ampliaban mercado, etc. El petróleo era estratégico para el proceso productivo de las ramas más dinámicas como la metalmecánica, la automotriz, la química y los bienes de consumo durable. El Estado, por su parte, proporcionaba la infraestructura necesaria y un importante gasto social que atenuaba las desigualdades provocadas por la dinámica del modelo.

LA CRISIS Y EL POSTFORDISMO

El fordismo tuvo su esplendor en los años cincuenta y sesenta, colapsándose en la década siguiente en paralelo con los shocks petroleros de 1973-74 y 1979-80, que si bien contribuyeron de manera importante a su caída, no fueron la causa esencial. La crisis fordista se remonta a fines de los años sesenta y no sólo tiene que ver con problemas por el lado de la demanda, sino también, y de manera muy importante, con el funcionamiento del modelo en cuanto a variables clave como la productividad y la tasa de ganancia, lo que tuvo consecuencias en la producción al buscar los empresarios mayor rentabilidad en el plano internacional, así como una crisis del Estado de Bienestar debido a la generalización de las políticas de austeridad (Lipietz y Leborgne, 1990).

Al final de la “edad de oro” confluyeron diversos elementos que interactuaron recíprocamente, entre los que destacan: el ya mencionado desplome de Bretton Woods, la presencia de fuertes expectativas inflacionarias y la multiplicación de los precios del petróleo. Esto provocó la erosión de los excepcionales factores que impulsaron el crecimiento económico, lo que no se debió ni a errores políticos ni a mala suerte, sino más bien a un “agrupamiento desacostumbrado de acontecimientos infortunados” (Maddison, 1991: 128) que a la larga eran inevitables.

Lo anterior implicó una lenta transición hacia nuevas formas de organización industrial que buscaron superar las contradicciones básicas del fordismo, pero que provocaron importantes cambios en el funcionamiento del modelo construido en torno de la tecnología de producción en masa y de empleos con poca o ninguna calificación. Se comenzó a hablar del postfordismo como el nuevo modelo organizativo y de acumulación que permitía un sistema descentralizado con pequeños bloques productivos y una gran variedad de bienes, lo que implicó el despliegue de un nuevo paradigma tecnológico y la necesidad de una fuerza laboral más calificada, así como un tipo de organización del trabajo menos jerárquico y más cooperativo.

La incertidumbre sobre la evolución de la tecnología y los mercados por parte de las grandes firmas a fines de los años setenta fue un factor que alteró el entorno competitivo a lo largo de la década siguiente, caracterizada por una creciente competencia mundial y por nuevos desarrollos tecnológicos que provocaron un acortamiento en los ciclos del producto, así como un aumento en los costos de I+D (Investigación y Desarrollo Tecnológico).

Debido a ello, no sorprendió que en las grandes firmas disminuyeran significativamente los niveles de integración vertical y crecieran con gran rapidez las colaboraciones con pequeñas y medianas empresas (PYMES) a través del proceso de subcontratación. Así, al iniciar los años ochenta, los rasgos del modelo industrial descentralizado, que durante la producción masiva permanecieron al margen, comenzaron a dominar el entorno del mercado, al contar los pequeños productores con muchos más recursos. En efecto, éstos tuvieron acceso a un *pool* de experiencias tecnológicas y de mercado, así como a una gran gama

de posibilidades de cooperación con las que pudieron compartir los altos costos de acceso a las tecnologías de punta para mantenerse innovadores.

Todo lo anterior permitió hablar cada vez más del postfordismo como la forma idónea de organización productiva y cuyas principales características fueron las siguientes:

- Segmentación de la demanda por consumo y, por lo tanto, menor estandarización de los productos
- Flexibilidad en la organización industrial debida al uso de las tecnologías de la información como factor clave
- Fuerza de trabajo de mayor calificación y polivalente
- Descentralización de funciones dentro de la gran empresa, lo que lleva a una desintegración vertical
- Papel más importante de PYMES por subcontratación y por crecientes derrames tecnológicos
- Predominio de las economías de diversificación sobre las de escala; y
- Mayor importancia de las instituciones como actores del desarrollo económico tanto a nivel mundial, como regional y local.

Estos rasgos intentaron responder a las contradicciones del fordismo conformando un patrón coherente de producción y regulación alternativo, algo que autores como Tödtling (1994) cuestionan, aunque sin negar las ventajas de la flexibilidad y la diversidad. A pesar de esta disputada transición fordismo-postfordismo, conviene subrayar, como señalan este autor y Albuquerque (1995), que las formas extremas de producción descritas no se hallan en forma pura en la realidad, sino mezcladas entre sí e inclusive con otras.

Si bien el postfordismo podría ser visto como la alternativa al fordismo, resulta un tanto simplificador caracterizarlo sólo por oposición a éste o centrarse únicamente en los cambios al nivel de la demanda y del mercado (Hirst y Zeitlin, 1991), puesto que su funcionamiento entraña cambios de mucha mayor profundidad de entre los que interesa destacar aquí los relativos a la tecnología y al territorio.

En cuanto a los primeros, la flexibilidad que caracteriza a la actual era está determinada por la revolución tecnológica encabezada por

las tecnologías de la información y cuya influencia va más allá de la esfera de los productos como ocurrió durante el fordismo, llegando a alcanzar a los procesos productivos en su conjunto.

Respecto a los rasgos espaciales, la dinámica fordista determinó una integración territorial vertical-jerárquica, así como una fuerte concentración urbana que motivó la competencia interempresarial y, finalmente, la formación de economías de aglomeración y de polos industriales (Albuquerque, 1995). Asimismo, significó la creación de un sistema de desarrollo regional del tipo centro-periferia al interior de cada país, que tuvo su auge en los años sesenta, basado en el papel jugado por los polos industriales.

GLOBALIZACIÓN Y NUEVA GEOGRAFÍA PRODUCTIVA

A principios de la década de los setenta, los procesos de crecimiento, innovación tecnológica y de formación en el mercado laboral fueron decisivos en la reestructuración industrial que llevó a muchos sectores a adoptar la producción flexible tanto en la manufactura como en los servicios. Es también el momento en que el patrón de localización, dominante hasta entonces en el mundo desarrollado sufrió importantes fisuras, de las cuales surgieron los llamados nuevos espacios industriales³ (Scott, 1998).

Sobre los cambios territoriales asociados a la especialización flexible, el ya clásico trabajo de Piore y Sabel (1984) sugiere una suerte de retorno a ciertas tradiciones preindustriales en que las instituciones políticas regionales serían las encargadas tanto de proveer la infraestructura necesaria para atraer a la inversión externa, como de gestionar eficazmente las capacidades locales de competencia y cooperación. Para lograrlo, “esta nueva ruptura industrial daba toda la importancia, por una parte, a la profesionalidad de la mano de obra, y por otra, a la innovación descentralizada y a la coordinación...entre

³ Los rasgos innovadores de algunos de estos nuevos espacios industriales se abordan con mayor amplitud en Kuri (2006).

las empresas; dos características ya señaladas en la atmósfera social del distrito industrial” (Benko y Lipietz, 1994: 31).

Sin embargo, estas tesis que tanta influencia tuvieron en la segunda mitad de los años ochenta, también recibieron fuertes críticas como por ejemplo, la de ser la “nueva ortodoxia” fabricante de mitos, por su visión apologética y su perspectiva simplista del cambio histórico. En efecto, pese a reconocer que la especialización flexible está lejos de ser algo trivial y que, por el contrario, implica cambios importantes, Amin y Robins (1994) cuestionan que signifique una ruptura y el inicio de una nueva era de acumulación.

Estos autores plantean que los procesos de reestructuración además de contradictorios han tenido efectos centrífugos, por lo que sus repercusiones en términos espaciales no sólo tienden hacia las aglomeraciones localizadas, sino también hacia el “espacio global de flujos” de la red transnacional, procesos que no ven claramente cómo se articularían. Además de la rica polémica que despertó, de esto se desprende que la investigación en torno al entrecruzamiento de la dinámica local con la global ya estaba entre las prioridades de algunos de los geógrafos económicos más importantes desde hacía tiempo.

Van a ser precisamente Amin, junto con Thrift (1994) quienes definan, desde una perspectiva geográfica, al proceso de globalización a partir de los siguientes elementos:

1. Una estructura financiera crecientemente centralizada que se ha convertido en una gran fuerza independiente de la esfera productiva y que la domina.
2. Una estructura del conocimiento cada vez más importante que se ha transformado en factor clave de la producción y cuyas relaciones con la educación y los medios de comunicación son muy estrechas.
3. La transnacionalización de la tecnología que ha sido central en la dinámica de los sectores industriales basados en el conocimiento como las telecomunicaciones, la química y la industria aeroespacial entre otras.
4. La cada vez más acelerada tendencia de los oligopolios a globalizar sus actividades como un modo de enfrentar el avance tecnológico, la movilidad del capital y la revolución en las comunicaciones y transportes.

5. El auge de una diplomacia económica transnacional y la globalización del poder del Estado como formas paralelas de desarrollo a la internacionalización productiva y financiera.
6. El auge relativo de los flujos migratorios internacionales que implican una gran diversidad cultural y un fuerte proceso de des-territorialización y de cambio de identidades, todo lo cual es facilitado por mejores comunicaciones a nivel mundial.
7. Finalmente, y como resultado de los rasgos destacados, se tiene el surgimiento de una nueva geografía global en donde las fronteras parecieran haberse desdibujado, a la vez que los flujos de todo tipo han crecido aceleradamente.

Pese a que el despliegue de estos rasgos ha llevado a muchos autores a plantear la existencia de “un solo mundo” y del “fin de la geografía”, así como de la caducidad del Estado-Nación, la realidad es que los pueblos, las comunidades, los distritos, las ciudades y las regiones siguen teniendo sus propias historias de desarrollo económico y social, así como sus ingredientes culturales específicos y su organización política distintiva.

Los procesos de desarrollo local y regional, lejos de ser inhibidos por la globalización, han cobrado una mayor fuerza durante las últimas décadas, dado que “los mercados globales en los que el capital y la producción se mueven libremente a través de las fronteras funcionan precisamente debido a las diferencias entre localidades, naciones y regiones” (Gray, 2000: 78). Por tanto, esta multitud de relaciones que vinculan y hacen interactuar a realidades de diverso tipo, es uno de los aspectos de la globalización que más destacan en el ámbito del análisis geográfico-territorial y que subyace en la dialéctica de la compleja relación entre lo global y lo local.

En efecto, el cruce entre el intenso proceso globalizador de los últimos años, por un lado, y la persistencia de tal diversidad de realidades, por el otro, han dado como resultado un “nuevo mosaico global de economías regionales” (Scott, 1998: 47) que tiene como unidad básica a las grandes áreas metropolitanas. Estas regiones dinámicas ya fueron centrales en el desarrollo capitalista de los siglos XIX y XX, pero actualmente su importancia se ve acrecentada tanto por

la progresiva porosidad de las fronteras político-económicas, como por el ascenso al desarrollo de antiguas áreas marginadas.

Lo anterior lo prueba el hecho de que las principales áreas metropolitanas no sólo siguen creciendo de manera muy importante, sino que lo hacen inmersas en una gran división espacial del trabajo como elemento clave de las cadenas comerciales interregionales que cruzan el mundo. Su papel en el nuevo mosaico global de regiones, es el de núcleo central de una serie de espacios geográficos densamente desarrollados.

Un mapa esquemático que represente la geografía contemporánea de la nueva economía mundial, podría plantearse como una compleja estructura de nodos con sus interconexiones que enlazarían a las principales regiones de los países de la tríada (EE.UU., Europa y Japón), que serían el corazón del sistema, con las regiones periféricas y subsidiarias de Asia, África y América Latina, en donde estarían los países de reciente industrialización o de ingreso medio.

No obstante, habría que matizar, ya que las generalizaciones de todo esquema con frecuencia impiden apreciar claramente la realidad y en este caso sería la diferenciación interna en cada uno de los espacios económicos, ya que así como en las áreas metropolitanas de gran desarrollo hay enclaves de baja calificación en la fuerza de trabajo y menores salarios, también en las regiones atrasadas se encuentran recursos humanos profesionales, con altos niveles de ingreso. De aquí que “con la gran difusión de la organización productiva flexible, algunas ciudades del centro y de la periferia convergen notablemente desde el punto de vista de la estructura económica y del mercado de trabajo local. Por el contrario, ciudades que comparten la misma situación geográfica en el centro pueden diferir radicalmente una de otra si su origen se basa en diferentes tipos de industrialización” (Scott, 1994: 117).

Otra forma de acercarse al análisis de esta nueva geografía del poder, como la llama Sassen (1999), es enfocando los territorios en los que el proceso globalizador se materializa en instituciones y procesos específicos. En términos de territorialidad, esto significa que ver a la globalización como creadora de un espacio económico que excede la capacidad reguladora del Estado, es sólo una parte del problema; la

otra parte es la manera desproporcionada en que están concentradas las instituciones que permiten el funcionamiento –financiero, legal, gerencial, etc.– de las empresas multinacionales en las grandes áreas metropolitanas.

Los cambios en las tres últimas décadas en la composición de la economía mundial, han destacado la importancia de las grandes ciudades sobre todo en la dinámica de los servicios y las finanzas, aunque también en buena medida en la tecnología. Son estas ciudades globales (Sassen, 1994) las que permiten la combinación de dos tendencias contrarias: por un lado, la dispersión global de las actividades económicas y, por el otro, la integración global bajo condiciones de mayor concentración. En suma, las ciudades globales se han constituido en:

- I. Centros de comando en la organización de la economía mundial
- II. Sitios clave para la localización de las actividades financieras y de servicios especializados a la empresa; y
- III. Lugares decisivos en la dinámica de estos sectores, así como también para la generación de innovaciones.

Cabe señalar que esta tendencia contradictoria presente en la dinámica de las ciudades globales, refleja en buena medida el entrecruzamiento entre lo global y lo local, en tanto que la globalidad se compone de lugares concretos y éstos a su vez requieren de la aldea global para proyectar sus valores específicos al mundo.

CONCLUSIÓN: LOS TRILEMAS DE LA GLOBALIZACIÓN FRENTE A UN ESTADO ACOTADO

En la medida que el proceso globalizador ha implicado más una nueva división internacional del trabajo que una globalización del poder estatal, ello ha traído como consecuencia nuevas reglas del juego entre los diversos actores sociales, lo que ha provocado importantes cambios entre los que destacan, por un lado, la carencia de estructuras de gobierno mundiales capaces de gestionar una cada vez más compleja realidad y, por otro, una pérdida de relevancia en el

margen de acción de los Estados Nacionales, como consecuencia de la contradicción entre un acelerado proceso de internacionalización económica y unas políticas públicas que conservan un fuerte componente nacional.

Ejemplo de lo primero sería la crisis financiera que estalló durante el último trimestre de 2008 en Estados Unidos, extendiéndose con celeridad entre fines de ese año y principios del actual a casi todo el mundo sin que los organismos internacionales encargados de gestionar las finanzas mundiales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial), pudieran reaccionar con algún programa a nivel global para enfrentar la crisis. Por el contrario, han sido los Estados Nacionales de manera individual quienes enfrentan, en sus respectivos países, las consecuencias de la crisis como han podido, sobretodo inyectando recursos a empresas y bancos en problemas y/o incrementando la inversión en infraestructura y en el gasto social para atacar la recesión y el desempleo, medidas que por cierto constituyen un viraje radical de las bases mismas de la no intervención estatal en las que se sustentó el modelo neoliberal durante las últimas tres décadas.

Pero más allá de lo crucial que puede resultar el cambio de paradigma económico propiciado por la crisis financiera –tema que sin duda afectará la interrelación entre lo global y lo nacional, pero que rebasa los marcos del presente ensayo indagar–, lo que interesa destacar aquí es la falta de correspondencia entre las necesidades del sistema mundializado y las herramientas de gestión que esta crisis ha hecho más que evidente. En efecto, la rigidez de los organismos financieros internacionales ha impedido su pronta reacción, lo que permitió tomar la iniciativa a los Estados Nacionales, pero no olvidemos que éstos han dejado de gestionar muchos campos en las últimas décadas ante la presión de la ola globalizadora.

Es precisamente a este último punto a lo que se refiere la paradoja de Rodrik (1998), que no es otra cosa que una situación en que las capacidades relativamente disminuidas del Estado se van a presentar justo en el momento en que más se requeriría de ellas para hacer frente a las tensiones que provoca la globalización. Un ejemplo de ello podría ser el trilema del tipo de cambio, en el que la libre movilidad

de los capitales a nivel mundial dificulta la aplicación de una estrategia económica nacional. En este caso particular el mencionado trilema se presenta entre la globalización del capital, el tipo de cambio fijo y una política monetaria con fines internos, ya que no se pueden tener las tres cosas a la vez, debiéndose renunciar al menos a una de ellas (Obstfeld, 2000).

Una forma alternativa de presentar el trilema es la búsqueda de alguno de los tres objetivos siguientes: mayor integración económica, regulación pública y soberanía nacional. Se afirma que su resolución dependerá de lo que se decida privilegiar. Así, por ejemplo, Friedman y los economistas conservadores ponderan los beneficios de la integración y la necesidad de la soberanía; los proteccionistas modernos enfatizan la soberanía y la necesidad de la intervención pública; mientras que los llamados “utópicos internacionalistas”, resuelven el trilema privilegiando la acción pública y la integración (Summers, 1999). Es en este último grupo en el que se podría inscribir el proceso de integración europeo, ya que se ha sacrificado parte de la soberanía nacional.

Por otro lado, pero en el mismo sentido de marcar diferencias respecto al control de la política económica entre una etapa y otra, se afirma que bajo el patrón oro los gobiernos eran libres de hacer lo que quisieran para defender sus monedas, mientras que actualmente ya no gozan de esa libertad, debido a que las políticas internas ya no tienen la autonomía de antes y se ven afectadas por las reacciones de los mercados internacionales.⁴

En suma, es indudable que van a ser muchos los aspectos relevantes, paradójicos y polémicos del proceso globalizador, tanto en lo económico, como en lo social y político. El Estado, en la medida que tiene relación con todos ellos, se convierte en un actor clave en la dinámica de dicho proceso, del que se han podido derivar algunas ideas centrales, entre las que destacan las siguientes:

⁴ Eichengreen citado por Summers (1999).

1. Se plantearon las modificaciones en el sistema productivo capitalista a partir de la transición del régimen de producción fordista al postfordista, señalando cómo la organización de la producción masiva desde principios del siglo xx permitió, nada más superada la depresión de los años treinta y la Segunda Guerra Mundial, alcanzar un largo y sostenido crecimiento económico de dos décadas que muchos autores han calificado como la “edad de oro” del capitalismo.
2. Ello se debió a que, luego del fin de la guerra, las condiciones macroeconómicas y sociales generadas por el Estado de bienestar keynesiano, permitieron a la gran empresa corporativa liderar ese período de auge. Sin embargo, cuando hacia fines de los años sesenta tales condiciones se comenzaron a deteriorar, las señales de la crisis hicieron su aparición y con ellas también las de la gran empresa fordista, lo que marcó el momento de una transición hacia formas de producción alternativas que algunos llamaron flexibles o postfordistas.
3. Asimismo, y en el marco de la globalización contemporánea posterior a la crisis de los años setenta, se analizó la pérdida de protagonismo del Estado nacional en la formulación y ejecución de las políticas públicas a favor de organismos supranacionales, lo que se ejemplificó con el “trilema de una economía abierta” entre la integración económica, la regulación pública y la soberanía nacional. No obstante, se constató que el Estado-Nación ha conservado su importancia en otros terrenos como en el militar y el político.
4. En el mismo sentido, se destacó que a la articulación nacional de las relaciones económicas –predominante durante el fordismo–, se ha superpuesto en las últimas décadas del siglo xx otra articulación en los niveles supra e infranacional, aunque ello ha estado lejos de provocar fenómenos de globalización política equiparables a los del ámbito económico.
5. Finalmente, un aspecto que sólo fue esbozado pero que –por su relevancia– tendrá que ser ampliado a futuro, es el de los rasgos geográficos de la globalización, una de cuyas manifestaciones centrales tiene que ver con cómo las grandes ciudades han

incrementado su importancia en el funcionamiento del capitalismo contemporáneo, lo que sin duda es debido a que ahí se realizan algunas de sus actividades principales como las relacionadas con las finanzas, la innovación tecnológica y los servicios especializados a las empresas, además de ser los espacios en los que se materializa el encuentro de las redes de conocimiento locales con las globales.

BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, Francisco (1995), “Competitividad internacional, estrategia empresarial y papel de las regiones” *EURE*, Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales, vol. XXI, núm. 63, Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile.
- Amin, Ash y Nigel Thrift, (1994) “Living in the global” y “Holding down the global” en A. Amin y N. Thrift (Eds.), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Oxford University Press, NY.
- Amin, Ash y Keith Robins, (1994), “El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible” en George Benko y Alain Lipietz (Eds.) *op. cit.*
- Benko, George y Alain Lipietz (Eds.) (1994), *Las regiones que ganan, distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Edicions Alfons el Magnánim, Valencia, España..
- Castells, Manuel (1997), *La era de la información*, vol. 1, La sociedad red, Alianza, Madrid, España.
- Gray, John (2000), *Falso amanecer, Los engaños del capitalismo global*, Paidós, España.
- Hirst, Paul y Jonathan Zeitlin (1991), “Flexible specialization versus Post-fordism: theory, evidence and policy implications” en *Economy and Society*, GB, vol. 20, núm. 1, february.
- Kuri, Armando (2006), “Innovación tecnológica y sistemas productivos locales” en *Economía UNAM*, México, vol. 3, núm. 7, enero-abril.

- (2007), “La globalización ayer y hoy” en *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, J. L. Calva (coord), *Agenda para el desarrollo*, vol. 1, Cámara de Diputados, Miguel A. Porrúa y UNAM, México.
- Lipietz, Alain y Danielle Leborgne (1990), “Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación: algunas consecuencias espaciales” en F. Alburquerque, C. A. de Mattos y R. Jordán (Eds.) *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Grupo Editor Latinoamericano, Argentina.
- Maddison, Angus (1991), *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada a largo plazo*, Ariel, Barcelona.
- Obstfeld, Maurice (2000), *Globalization and Macroeconomics*, NBER (National Bureau of Economic Research), Reporter, Washington.
- Piore, Michael y Charles Sabel, (1984), *The second industrial divide*, Basic Books, N.Y.
- Rodrik, Dani (1998), “Introduction” *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, núm. 4, USA.
- Sassen, Saskia (1994), *Cities in a world economy*, Pine Forge, Thousand Oaks, Calif., USA.
- (1999), “Embedding the global in the national” in Smith, David A., D. J. Solinger y S. C. Topik, *States and Sovereignty in the Global Economy*, Routledge, Londres.
- Scott, Allen J. (1994), “La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano” en George Benko y Alain Lipietz (Eds.) *Op cit.*
- (1998), *Regions and the World Economy*, Oxford University Press, GB.
- Summers, Lawrence H. (1999), “Reflections on Managing Global Integration” *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, núm. 2, USA.
- Tödtling, Franz (1994), “The uneven landscape of innovation poles: local embeddedness and global networks” en Ash Amin y Nigel Thrift (Eds.), *op. cit.*
- Tugores, Joan (2000), *Hacia una economía política de la globalización*, Universidad de Barcelona, mimeo.