

1. GLOBALIZACIÓN E IMPERIALISMO

John Saxe-Fernández

IMPERIALISMO: EL MARCO DE REFERENCIA DE DOMINACIÓN EN EL QUE OCURRE LA GLOBALIZACIÓN

Este volumen intenta estimular una reflexión crítica y científicamente fundamentada sobre la globalización. Existen dos perspectivas para analizar el fenómeno: primero, la de la globalización como categoría científica, es decir, como un concepto cuyo referente histórico y empírico está centrado en el largo proceso multisecular de la internacionalización económica que se observa en el periodo posrenacentista, y que adquirió gran fuerza después de la segunda mitad del siglo XIX como resultado de la segunda revolución industrial y la multiplicación de grandes unidades empresariales de base nacional que, con los antecedentes de las compañías mercantiles de siglos anteriores, empezaron a operar internacionalmente. Los trabajos de Carlos Vilas, Andrew Glyn y Bob Sutcliff incluidos en esta obra ofrecen sustento histórico y empírico a la observación de que a lo largo de este periodo, y de manera especial después de la segunda mitad del siglo XIX, los niveles de apertura económica y de interdependencia mostraron avances y retrocesos.

Como categoría histórica, la globalización es un equivalente a la "internacionalización económica", y por lo tanto es un fenómeno íntimamente vinculado con el desarrollo capitalista, intrínsecamente expansivo y que tiene en la experiencia colonial e imperial una de sus más claras expresiones históricas y contemporáneas. Es en este sentido en el que la globalización ocurre en los contextos de poder y

contradicciones del capital. Si por globalización entendemos la internacionalización económica, es decir, la existencia de una economía internacional relativamente abierta y con grandes y crecientes flujos comerciales y de inversión de capital entre las naciones, entonces no es un fenómeno nuevo, inédito ni irreversible. Es igualmente cierto que estos flujos de bienes, inversiones, producción y tecnología tienden a ajustarse a pautas de especialización y de división internacional del trabajo, así como que el peso del comercio y de la inversión se va modificando a favor de esta última, un hecho especialmente notorio a partir de la década de los ochenta, cuando la inversión extranjera directa (IED) profundiza su papel como eje organizativo de la estrategia capitalista.

Una segunda perspectiva en torno a la globalización es la de la sociología del conocimiento. Desde este ángulo se enfoca la atención crítica sobre el “discurso globalista” que se ha instalado como una oferta de moda, eufórica y determinista, acrítica y superficialmente aceptada por grandes públicos empresariales políticos y académicos. Por ello me referiré a esta dimensión como la “versión pop” del globalismo.¹ El estudio de la globalización como ideología permite encarar el extremismo del discurso globalista sintetizado en una “sabiduría convencional” cimentada y fomentada por poderosas fuerzas e intereses, habiéndosele instalado entonces como un paradigma montado sobre varias falacias, mitos o slogans, como que es un fenómeno nuevo, homogéneo y homogeneizante que conduce a la democracia, el progreso y el bienestar universal; que acarrea la desaparición progresiva del Estado y que los actuales procesos de regionalización, tipo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o son consecuencia de la globalización o inevitablemente conducen a ella. En México el globalismo pop fue usado en la campaña oficial de promoción populista del TLCAN, vendido a la población como el instrumen-

¹ Algunos autores utilizan la frase de “versión dura” del globalismo para referirse a lo mismo por tratarse de una visión extremista y bastante superficial de estos fenómenos. Esta categorización es usada, por ejemplo, en el esclarecedor trabajo de Paul Hirst y Grahame Thompson, *Globalization in Question*, Londres, Polity Press, 1996. Pero como la adjetivación (“dura”) también se usa para connotar solidez científica —por ejemplo en el contraste entre las ciencias “duras” y las humanidades— prefiero la sugerencia de Paul Krugman en materia de títulos [Paul Krugman, *Pop Internationalism*, Cambridge, Mass, MIT Press, 1996]. Utilizo la palabra “pop” por tener una connotación más precisa y fiel del asunto.

Discurso
internacio-
nación
eniones

to para ingresar, por la puerta grande de Estados Unidos, al Primer Mundo. También se difunde y se promueve la idea de que la soberanía y el ámbito económico de lo nacional es un anacronismo en un mundo interdependiente; que el TLCAN, junto con el programa de privatizaciones y de creciente desregulación financiera, son producto de fuerzas estructurales externas, de necesidades económicas y no de opciones políticas. Un ingrediente importante de este “paradigma”, en el que tanto los críticos como los defensores de la inversión extranjera directa (IED) a menudo coinciden, ha sido la creencia de que se ha gestado un poderoso mercado global que rápidamente está haciendo obsoletas las fronteras nacionales y, además, que las corporaciones multinacionales se han erigido en un actor autónomo en las relaciones económicas internacionales. Este discurso ofrece una interpretación errónea a partir de hechos comprobables, como el aumento de los intercambios mundiales, el arribo de nuevas tecnologías y la continua ampliación geográfica e integración vertical de las operaciones internacionales de las corporaciones multinacionales.

El fenómeno de la internacionalización económica, es decir, el de la globalización entendida como una categoría científica, con base en el análisis histórico plantea que el presente estadio del capitalismo no muestra rupturas fundamentales con la experiencia del pasado en lo que se refiere al asimétrico contexto de poder internacional y nacional, en cuyo contexto ocurren los flujos comerciales, de inversión, y las transferencias de tecnología y de esquemas productivos. Es un caldo de cultivo de relaciones profundamente leonino en el orden económico-estratégico, conocido en la literatura científica como “imperialismo”, signado por la inequidad, el conflicto, la dominación, la apropiación del excedente y las contradicciones interestatales, de clase y etnia, de género y de mercados. La internacionalización económica ha ocurrido en el contexto de las variables independientes y las fuerzas y contradicciones que emanan del poder del capital.² Pablo González Casanova ha sintetizado el meollo del asunto así:

² William K. Tabb, “Globalization is an Issue, the Power of Capital is the Issue”, *Monthly Review*, vol. 49, núm. 2, pp. 20-30.

...la globalización es un proceso de dominación y apropiación del mundo. La dominación de estados y mercados, de sociedades y pueblos, se ejerce en términos político-militares, financiero-tecnológicos y socio-culturales. La apropiación de los recursos naturales, la apropiación de las riquezas y la apropiación del excedente producido se realizan—desde la segunda mitad del siglo XX— de una manera especial, en que el desarrollo tecnológico y científico más avanzado se combina con formas muy antiguas, incluso de origen animal, de depredación, reparto y parasitismo, que hoy aparecen como fenómenos de privatización, desnacionalización, desregulación, con transferencias, subsidios, exenciones, concesiones, y su revés, hecho de privaciones, marginaciones, exclusiones, depauperaciones que facilitan procesos macrosociales de explotación de trabajadores y artesanos, hombres y mujeres, niños y niñas. [La globalización se entiende de una manera superficial, es decir, engañosa, si no se le vincula a los procesos de dominación y de apropiación.]

En contraste, la versión "pop" asume y promueve la idea de que la dominación y la apropiación son resultados inevitables de la globalización porque se trata de una ruptura histórica y de un nuevo paradigma tecnológico ante los que no existen alternativas. Se justifican así las crecientes inequidades, polarización, hiperconcentración de la riqueza y brutal redistribución regresiva del producto mundial bruto a favor de los países capitalistas avanzados, de sus empresas multinacionales y de su enramado de relaciones clientelares con el Tercer Mundo. De paso se oscurece la percepción de que la "globalización" ocurre en el marco de un sistema de relaciones internacionales económicas que opera con los dados cargados a favor de los países capitalistas avanzados (PCA).

No existe fundamentación alguna que dé sustento a las nociones tan difundidas del globalismo pop de que se ha constituido un sistema mundial autorregulado y que, por lo tanto, la economía escapa a los controles políticos; que en tal "sistema global" las economías nacionales están subsumidas y son rearticuladas en el sistema por medio de procesos y transacciones de un ente "global" que se autonomiza y se desapega del medio ambiente social; que los mercados

³ Pablo González Casanova, "Los indios de México hacia el nuevo milenio", en *La Jornada*, 9 de septiembre de 1998, p. 12.

y la producción sólo son regulados por ellos mismos y en general que la economía "global" se autosistematiza, se autorreglamenta y se autorregulariza, lo que implica que también se autopreceptualizaría, por lo que el Estado nacional, sus mecanismos reguladores de los actores económicos, el territorio y la soberanía son crecientemente irrelevantes u obsoletos.

Los datos y las estadísticas muestran, por el contrario, que los principales componentes de la economía internacional siguen siendo economías nacionales en las que se profundizan las contradicciones de clase, género y etnia y, además, que lo que se experimenta en la actualidad no representa un hecho sin precedentes, desvinculado de lo que se ha registrado históricamente, en especial a partir de la mencionada segunda revolución industrial de mediados del siglo XIX, a saber: que el comercio y la inversión continúan generando crecientes contradicciones y al mismo tiempo interconexiones de economías que siguen siendo preponderantemente nacionales, tratándose de un proceso que conlleva aumentos en la participación de más y más naciones y actores sociales, políticos, étnicos y económicos afectados por inequitativas relaciones nacionales e internacionales de dominación del mercado y de inversión. Aumenta el número de economías participantes en las transacciones económicas internacionales, pero esa participación ocurre en el marco de una hiperconcentración de poder económico y de una profunda redistribución regresiva, es decir, de la expoliación entre y dentro de las naciones como se reseña y ejemplifica en varios de los trabajos contenidos en este libro.

Estudios recientes han mostrado el alto grado en que los reguladores nacionales someten a normas estatales no sólo a las corporaciones multinacionales sino también a la intermediación financiera, destacándose las diferencias en identidad histórica, cultural y psicológica, por ejemplo en el caso de Japón, Estados Unidos y Alemania, países sede del mayor número de las empresas multinacionales.⁴ Estas in-

⁴ Para una fina descripción véase Jeffrey Garten, *A Cold Peace*, Nueva York, Times Books, 1991. Un estudio técnico al respecto es ofrecido por Paul Doremus et al., *The Myth of Global Corporations*, Princeton, Princeton University Press, 1998. Desde Alemania, Japón y Estados Unidos operan 329 de las primeras 500 empresas multinacionales según "1998 Global Five Hundred", *Fortune*, vol. 138, núm. 3, agosto de 1998, pp. F1-F44. De esas 500 empresas, 469 operan desde la Unión Europea, Japón y Estados Unidos.

Empresa multinacional

vestigaciones indican la permanencia e influencia de las estructuras nacionales desde las que operan las multinacionales de mayor peso en un aparato productivo mundial hiperconcentrado y excluyente que, además, no se inclina hacia la convergencia o la integración de los sistemas nacionales de innovación, comercio o inversión: en sus fundamentos las operaciones estratégicas más importantes de las corporaciones multinacionales continúan mostrando diferencias sistemáticas según sea su origen nacional.⁵ Pero aún más importante, la profundización y ampliación de la crisis asiática que estalló a finales de 1997 ha mostrado el alto grado en que, en contextos crecientemente deflacionarios, la acción del Estado es crucial para enfrentarla.

Como mostraron la Gran Depresión y la segunda guerra mundial, sin fundamentos políticos estables los mercados tienden a colapsarse.

- La complejidad del aparato estructural estatal, en cada una de las potencias económicas antes mencionadas, se manifiesta en la diversidad de funciones legales y administrativas, productivas y represivas que tienen a su vez una serie de subaparatos distintivos para operar. La finalidad principal es permitir la reproducción del sistema.⁶ En las periferias capitalistas, ahora sometidas a procesos de desindustrialización, el Estado "...actúa sobre la orientación, la estructura y el funcionamiento de la actividad económica y del sistema social para posibilitar y asegurar la exitosa operatividad del modelo de crecimiento dependiente".⁷ La investigación de Albert Bergesen y Roberto Fernández muestra que todo esto ocurre en un marco de referencia internacional cambiante signado por importantes modificaciones en los impactos de las principales potencias económicas, con un hegemonía económico, Estados Unidos, cuyas empresas multinacionales participan de manera decreciente en el aparato productivo internacional como resultado, entre otros factores, del vigoroso resurgimiento económico europeo y japonés después de la segunda guerra mundial.

Mercados X si
solo se
colapsan

⁵ Doremus et al., *op. cit.*, pp. 3-17, y de manera especial "Corporate Diversity and Public Policy: Globalization at Bay", pp. 138-149.

⁶ Marcos Kaplan, *Formación del Estado Nacional en América Latina*, Buenos Aires, Amorrortu editores, 1969; Graciela Uribe, *Geografía política*, México, Nuestro Tiempo, 1995, p. 131. Consultese al respecto, James Petras, *Clase, Estado y poder en el Tercer Mundo*, México, FCE, 1986, y Marcos Kaplan, *Estado y sociedad en América Latina*, México, Oasis, 1984.

⁷ Kaplan, *op. cit.*, p. 219.

La conflictividad intercapitalista y el resurgimiento de las consideraciones geopolíticas y geoeconómicas crecientemente forman parte y parcela de una realidad económica internacional que tiende a mostrar fracturas en torno a la conformación de bloques comerciales y de inversión. Octavio Rodríguez, desde el ángulo de la ciencia política, y Eduardo Saxe-Fernández y Christian Brügger desde la perspectiva de la geografía política, ponen en evidencia que el “ecumenismo” presente en el discurso globalista pop, en gran medida permite evadir el análisis de lo que es fundamental, es decir, los diversos tipos de dimensión política, histórica, económica, social y cultural que confluyen, proporcionan especificidad y mantienen los rasgos generales del Estado nacional, esa crucial dimensión territorial-espacial del poder.⁸

Así, desde la perspectiva de la sociología del conocimiento: el “globalismo pop” es un discurso justificante del *statu quo* que cuenta con una elaborada y proliferante estructura conceptual fundamentada más [en pilares axiomático-deductivos que científicos o históricos] que se ha difundido y se ha consolidado en lo que Thomas Kuhn denominó como un “paradigma”, es decir, una serie de propuestas generalmente aceptadas y reconocidas, que durante cierto tiempo proporcionan modelos de problemas y soluciones a una comunidad empresarial, política o académica, afectando sus concepciones sobre el pasado y dando los principales tintes a sus cuadros sobre el futuro.⁹

Pero no sólo la perspectiva histórica y las visiones del porvenir de estas comunidades han sido afectadas sino que ya, como las palabras *internet* o *cocacola*, el concepto de “globalización” ha llegado a formar parte del léxico periodístico, radiofónico y televisivo al ser cotidianamente usado y popularizado, como parte del vocabulario de los principales órganos de difusión. Es difícil encontrar algún ejemplar periodístico en el que no aparezca la palabra “globalización”, y cada día son más frecuentes los programas informativos de la radio y la televisión en los que se asume o se presume su omnímoda pre-

⁸ Ibid., p. 112.

⁹ Thomas Kuhn, *La estructura de las revoluciones científicas*, México, Fondo de Cultura Económica, 1971, p. 13.

sencia en la vida cotidiana que afecta a los hombres y las mujeres de finales del siglo XX.

Además, alrededor suyo se han conjuntado ingentes esfuerzos institucionales, públicos y privados, e intereses del gran capital, cuyas secretarías de Estado, oficinas presidenciales, cámaras legislativas y de comercio, estructuras jurídicas y financieras, servicios de asesoría y otros órganos, frecuentemente debaten, organizan o auspician conferencias, seminarios y abundantes publicaciones sobre la globalización.

Algo similar se observa en el mundo de la academia, en institutos y universidades: el globalismo pop satura el discurso estudiantil y profesoral, en medio de cientos de libros, ensayos y artículos de la más variada especie, mientras su incorporación en los programas de estudio, en los libros de texto y en las cátedras se realiza de manera expedita, muchas veces sin un sano cuestionamiento sobre sus referentes históricos y científicos. Como lo advierte Kuhn, al aprender un paradigma, el estudiante, el empresario, el funcionario, el académico o el banquero adquieren al mismo tiempo alguna suerte de teoría, de método y de normas, casi siempre en una mezcla inseparable.¹⁰

Este paradigma postula la existencia de una especie de "mutación" histórica, de un corte radical en la historia de la modernidad. Existen quienes plantean que a partir de la década de los setenta —del siglo XX— se inicia otra etapa histórica, la de la globalización y de la posmodernidad. El planteamiento, sin mayor abundamiento sobre la evolución de cinco siglos de modernidad,¹¹ periodiza sin fundamento y en realidad muestra una disposición a asumirse o explicitarse como la última novedad del pensamiento de frontera, y que la globalización está en proceso de disolver las fronteras nacionales, hace cada vez más obsoleto el Estado nacional y define, impacta y determina de tal manera el curso a seguir (algunos han llegado incluso a establecer paralelismos entre la globalización y la ley de la gravitación universal), especialmente en materia de política económica, que no es mucho lo que pueden hacer las sociedades naciona-

¹⁰ Kuhn, *op. cit.*, p. 174.

¹¹ Para una reflexión en torno a la modernidad véase Marshall Berman, *Todo lo sólido se desvanece en el aire*, México, Siglo XXI, 1984.

les, las clases sociales afectadas o las culturas o etnias ante los efectos omnímodos de la globalización.¹² Es un determinismo paralizante.

La versión pop incluye la creencia de que unas corporaciones multinacionales “cosmopolitas” inexorablemente están creando un nuevo orden político mundial. La explicación favorita consiste en proponer que la revolución tecnológica basada en las industrias de la información está en la raíz del fenómeno. Según algunos economistas, muy entusiasmados con este discurso, la economía mundial se desliza hacia “...una escala estructural mayor”, es decir, “hacia los mercados y la privatización” y en consecuencia hacia la creación de nuevos centros de poder que “son más soberanos que el Estado”.¹³ Es un paradigma que atrae a derechas e izquierdas y a las más variadas instituciones liberales y conservadoras.

Como bien lo ha expresado Alain Touraine, estamos frente a una construcción ideológica, no frente a la descripción de un nuevo entorno económico, porque

no sólo las economías siguen siendo ante todo nacionales —lo que es cierto sobre todo en los dos extremos del horizonte económico, EEUU y China— no sólo el mundo parece encaminarse hacia una trilateralización— Norteamérica, Japón y la Unión Europea, más que hacia una globalización; no sólo en el terreno de las comunicaciones de masas asistimos a una hegemonía norteamericana más que a la internacionalización, sino que, lo que es aún más importante, asistimos a la creación de redes financieras mundiales en lugar de a la creación de una economía mundial. Todo ello se refleja en una cifra citada muy a menudo, y desde luego impresionante: sólo el 2% de los movimientos de capital corresponde a intercambios de bienes y servicios... *Estamos reviviendo a mayor escala lo que a principios de siglo se llamó imperialismo, es decir, el predominio del capital financiero internacional sobre el capital industrial nacional.*¹⁴

La funcionalidad del globalismo pop con los intereses establecidos y con el *statu quo* junto con una simultánea y amplia aceptación en

¹² Así lo ha propuesto de manera sintética Alain Touraine, en “La globalización como ideología”, *El País*, Madrid, 29 de septiembre de 1996, p. 17.

¹³ Philip G. Cerny, “Globalization and the Changing Logic of Collective Action”, en *International Organization*, vol. 49, núm. 4, 1995, pp. 595-626, citado en Doremus et al., *op. cit.*, p. 5.

¹⁴ Alain Touraine, “La globalización como ideología”, art. cit. [cursivas nuestras].

casi todo el espectro ideológico, indica la conveniencia de proceder inicialmente en su estudio siguiendo la propuesta kuhniana de "paradigma". Lo cierto es que por doquier se da como un hecho que el proceso de globalización se despliega con todo vigor en el mundo contemporáneo y que representa un estadio cualitativamente nuevo en el desarrollo del capitalismo. Como si la internacionalización económica fuera algo nuevo, algunos analistas localizan a la globalización en el último cuarto del siglo XX. Si uno analizara la evolución del comercio internacional, un método para medir el grado de integración económica sería determinar los niveles de comercio en relación con el PNB.

Los datos indican que entre 1913 y 1993, los niveles de integración observados en este último año eran similares a los del primero. Por ejemplo, para Francia, Alemania, Japón, Países Bajos, Inglaterra y Estados Unidos las cifras para 1913 eran de 35.4, 35.1, 31.4, 103.6, 44.7 y 11.2% respectivamente, mientras que esos mismos países —y en el mismo orden— observaban en 1993 tasas de integración económica internacional de 32.4, 38.3, 14.4, 84.5, 40.5 y 16.8%. Es decir, que en 1993 los coeficientes de integración fueron mucho menores que en 1913 para Japón y un poco menores para Francia, los Países Bajos e Inglaterra, y sólo un poco superiores para Alemania y Estados Unidos.

Generalmente se deja a un lado el alto grado de integración de la actividad económica internacional durante la Pax Británica, habiéndose observado una reducción espectacular en el periodo comprendido entre la primera y la segunda guerra mundial. Es en el lapso de los años cincuenta a los setenta donde centran su atención los que endosan el globalismo pop.¹⁵

En varias ocasiones hemos llamado la atención sobre el hecho de que la observable internacionalización de las relaciones económicas internacionales no conlleva la idea de "sobredeterminación heteronómica" a menudo hallada en los análisis "globalistas" sobre los efectos de la economía internacional en los problemas y procesos locales, nacionales o regionales: se trata de una tendencia que es par-

¹⁵ Cifras recabadas por Grahame Thompson, "Globalization and the Possibilities for Domestic Economic Policy", *Internationale Politik und Gesellschaft*, núm. 2, 1997, Herausgegeben von der Friedrich-Ebert-Stiftung, pp. 161-171.

ticularmente estorbosa para el esclarecimiento de las opciones disponibles en un mundo en el que se abren mayores espacios nacionales y regionales por la observable diversificación de fuentes de innovación tecnológica y de inversiones.

Hemos advertido además que las ideas globalistas han estimulado cierto grado de pasividad y conformismo, ya que asumen que las “fuerzas del mercado global” poseen capacidades extraordinarias para determinar y limitar las opciones y las políticas nacionales y locales, como si la dinámica interna y las relaciones de clase hubieran dejado de operar.¹⁶

pasividad y conformismo

FALACIAS DEL PARADIGMA

El problema es que a lo largo de los aproximadamente 25 años en que va surgiendo el discurso globalista se han venido acumulando cada vez con mayor frecuencia abundantes fenómenos que no encajan dentro de los límites y preceptos de la globalización. ¿Cuáles son, en todo caso, los elementos centrales del globalismo pop y cuáles sus debilidades? Siguiendo la crítica pionera de Petras y Brill pueden discernirse cuatro axiomas sobre los que se construye el “paradigma globalista”: en primer término asume que el dominio en las relaciones internas y externas se deriva de la institucionalización del poder. Es decir, que “el poder es un atributo de una posición dentro de una organización a la que se pertenece sin opción, en este caso el sistema internacional”.¹⁷ En segundo lugar se esconde la naturaleza explotativa y asimétrica del caldo de cultivo imperialista en que ocurre la internacionalización económica y se da como un hecho que la posición de un actor en el sistema interestatal está determinada por una dinámica derivada de una teorización del mercado que, supuestamente, se rige

¹⁶ Consultese John Saxe-Fernández, “Globalization: Processes of Integration and Disintegration”, *International Journal of Politics, Culture and Society*, vol. 8, núm. 2, invierno de 1994-1995, pp. 203-223; un trabajo de interlocución con el único aporte epistemológicamente conciso sobre la temática planteado de manera rigurosa por James Petras y Howard Brill, “The Tyranny of Globalism”, en Petras et al., *Latin America: Bankers, Generals, and the Struggle for Social Justice*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield, 1986, pp. 3-20.

¹⁷ Petras y Brill, *op. cit.*, p. 4.

por una tendencia homeostática, es decir, que tiende al equilibrio por medio de fuerzas automáticas y de autorregulación. En tercer lugar, el (3) paradigma globalista tiene como uno de sus principales artículos de fe el supuesto de que “la totalidad social es una totalidad expresiva”, es decir, que las partes del todo expresan la naturaleza esencial del todo.¹⁸ Para Petras y Brill esto significa que se está tomando como un hecho que la estructura institucional de la economía mundial se reproduce en las características internas de los estados-nación que la componen, de tal suerte que,

...el análisis de la totalidad social procede por medio de la asimilación de todas sus partes componentes en un mismo nivel de abstracción lo que lleva al esencialismo y a colocar como generalizaciones empíricas lo que son axiomas sistémicos.¹⁹

Finalmente, los argumentos son desarrollados por medio de un razonamiento deductivo o axiomático: “...los atributos de los actores se deducen de postulados que presumen una organización sistemática particular”.²⁰

Así, parte importante de las distorsiones o problemas mal enfocados por el paradigma se centra en el desconocimiento o caricaturización de los vínculos estratégicos que componen la forma de “interdependencia” y de “dependencia” entre las naciones. Es decir, se deja a un lado la continua separación relativa entre lo doméstico y lo internacional en el proceso de toma de decisiones y en la administración de la política económica, así como la diferencia por lo que se refiere a los efectos de tal política. Se ignora la dimensión “interactiva” y un hecho políticamente importante señalado por Thompson y Hirst, a saber: que las interacciones entre lo internacional y lo nacional-local se asemejan a las observadas en una mesa de billares: “...los eventos internacionales no necesariamente penetran o permean a la economía doméstica de manera directa sino que son refractados por medio de políticas y procesos nacionales.”²¹

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Ibid.

²¹ Thompson y Hirst, *Globalization in Question*, op. cit., pp. 8 y ss.

En los tiempos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), interpretado por la ortodoxia oficial y académica como un paso de la nación mexicana hacia la globalización, tal como fue impulsado y promovido durante el gobierno de Salinas de Gortari y el de su sucesor, Ernesto Zedillo, resalta la conveniencia de colocar “en capilla” a los fundamentos axiomáticos del paradigma globalista. Especialmente porque los procesos y fenómenos que se observan en el estudio de las transformaciones que se están gestando al calor del TLCAN en las principales actividades económicas del país (industria petrolera, ferroviaria, eléctrica, portuaria, aeroportuaria, satelital y otras como correos, materiales radiactivos, minería, etc.) ofrecen claras evidencias de que la “globalización de México por medio del TLCAN” en realidad conlleva una “inserción de corte colonial” de México, su economía, su mercado y sus recursos naturales estratégicos en la gran estrategia estadounidense por lograr un posicionamiento global ventajoso, especialmente en su relación cooperativa-conflictiva con Europa y Asia (preponderantemente con Japón en el nivel geoeconómico y con Rusia, China y crecientemente India, en el geopolítico).

El control, administración y usufructo del petróleo y gas natural mexicanos por medio de su traspaso a los grandes consorcios estadounidenses del ramo —y sus prestanombres locales—, aunque pieza central en la arquitectura de regionalización de América del Norte no agota el interés estadounidense en otros sectores vitales.

Por otra parte es conveniente tener presente que además de las mistificaciones que acarrean el discurso globalista y su aceptación para las investigaciones sobre las relaciones entre México y su “medio ambiente global”, que se centra en Estados Unidos, el estudio científico de la internacionalización del capital y el fenómeno de la regionalización por lo que respecta a América del Norte se han visto obstaculizados por la tendencia existente entre los analistas (especialmente los que han manifestado en el pasado un enorme entusiasmo por el TLCAN como medio para la globalización de la economía mexicana), pero también presente en una forma u otra en aportes más objetivos del tema, por recurrir a los paradigmas taxonómico-conceptuales derivados de la experiencia de integración europea y aplicarlos acríticamente y precipitadamente a América del Norte.

exp.
integ.
europea

Me refiero a construcciones conceptuales sobre, por ejemplo, los estadios del proceso de integración, erigidos por medio de la metodología de los tipos ideales (gradaciones que van de “cero integración” a “fusiones políticas” y de “seguridad nacional” pasando por estadios intermedios como los tratados convencionales, los acuerdos de libre comercio, las uniones aduaneras, los mercados comunes y las uniones económicas), que si bien podrían arrojar luz si se les utilizara comparativamente, por lo general son desperdiciados en ingentes esfuerzos del consciente o del inconsciente por oscurecer la naturaleza de los fenómenos de la internacionalización y regionalización en América del Norte, por la vía de la abstracción, de la simplificación o del encanto y compromiso con los “marcos teóricos” y no con la indagación científica y la evolución histórica de los procesos de expansión observados en la región, especialmente desde principios del siglo XIX con la compra de Luisiana formalizada por Jefferson y posteriormente con el despojo territorial a México en 1848 y la compra de Alaska después de la guerra civil.

Las pesquisas también se han visto afectadas negativamente por el uso igualmente ligero de las explicaciones sobre “la globalización y la regionalización”, que asumen la existencia en el comportamiento internacional de los actores estatales de un nivel de “racionalidad” económica, lo que incrementa la propensión a caer en otros vicios epistemológicos como la reificación.

Desde una perspectiva científica, derivada de “la tradición clásica” de las ciencias sociales, el trabajo de investigación es más difícil y complejo, ya que una de las principales tareas, en el nivel teórico y metodológico, consiste en adoptar una posición escéptica respecto a los principales conceptos y aparatos explicativos en boga, es decir, sustentar una crítica (que en muchas oportunidades dejamos implícita en la investigación) del proceso de formación de conceptos de cara a sus referentes empíricos e históricos.

Cuando se plantea poner los conceptos y las teorías “en capilla” no estamos sugiriendo el abandono de la rica herencia del pensamiento filosófico y científico sobre la sociedad que se ha venido gestando, especialmente desde el siglo XVIII, sino que queremos expresar nuestra opinión sobre un aspecto teórico-metodológico fundamental: la conveniencia de, si se me permite la expresión hursse-

suspen
sion

liana, hacer una “suspensión fenomenológica”, como paso previo a lograr una mayor aproximación a fenómenos complejos como los que estamos revisando y que en sentido estricto gira en torno a la “internacionalización económica”, de la cual podamos proceder a una construcción conceptual fundamentada en la rica interacción entre el mundo real, la evolución histórica y los conceptos. Es un proceso inacabado de destrucción y reconstrucción conceptual.

Desde la perspectiva de la ciencia política²² se han planteado algunos de los parámetros centrales necesarios para establecer la estrecha relación existente entre la internacionalización económica y la regionalización. Los tres “bloques” capitalistas, o si usamos la terminología propuesta por Robert Cox, las tres “macrorregiones” identificadas generalmente como bloques en formación en Europa, Asia y el hemisferio occidental han sido definidas primordialmente en términos económicos.²³ Cox ha insistido en la necesidad de incorporar los aspectos políticos y culturales y parece asumir la existencia de una estructura económica global que “de alguna manera” opera sobre el sistema de relaciones internacionales de poder y que de su acción surge una “nueva estructura política” en la cual el concepto wesfaliano de un sistema de estados soberanos ya no permite lograr una descripción adecuada de la política mundial:

...el surgimiento de una creciente multitud de “soberanías” es acompañado por los fenómenos del macrorregionalismo y el microrregionalismo [...] Es improbable que estas macrorregiones se transformen en bloques económicos autárquicos reminiscentes del mundo de la Gran Depresión.²⁴

En el mundo corporativo existen opiniones similares. Por ejemplo, Edson Spencer, jefe de la Comisión Estados Unidos-Japón para el Siglo Veinte y ex director de Honeywell Corporation, nos asegura que,

²² Pablo González Casanova, *Globalización, neoliberalismo y democracia*, México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, 1995; Robert Cox, “Global Perestroika”, en R. Milliband y L. Panitch, *A New World Order?*, Londres, Merlin Press, 1992, pp. 26-43.

²³ Para un estudio cuantificado consultese, de Arturo Guillén Romo, “Bloques regionales y globalización de la economía”, *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 5, México, 1994, pp. 379-386.

²⁴ Cox, *op. cit.*, p. 34.

Un regreso al proteccionismo de los años 30 tampoco ocurrirá. Ninguna de las principales áreas de comercio o países individuales pueden darse el lujo de una guerra comercial en un mundo en el cual las economías están tan interrelacionadas.²⁵

Según esta línea de pensamiento, ello es así por la existencia de una gran interdependencia, ya que firmas localizadas en cada una de las regiones están muy involucradas en las economías de otras regiones para que tal exclusivismo bloquista se generalice. En lugar de ello, los que se perfilan como "bloques en formación" serían "los marcos de referencia político-económicos para la acumulación de capital y para organizar la competencia inter-regional por la inversión y los nichos del mercado mundial en disputa".²⁶ También se argumenta que los "bloques en formación" permiten el desarrollo por medio de luchas internas de distintas formas de capitalismo. Es decir, que la tendencia a la regionalización es planteada como una cara de la globalización, "un aspecto de cómo se está estructurando un mundo globalizado".²⁷

Las dimensiones políticas y culturales son igualmente importantes. Cox nos recuerda que la integración europea, por ejemplo, plantea enormes dilemas a Suiza, algunas de cuyas élites empresariales perciben su futuro bienestar económico vinculado con la integración del país a Europa, pero muchos otros sectores, incluyendo otros grupos empresariales, deploran la pérdida de control local en el que se ha fundamentado la democracia Suiza, o que la población en Cataluña, Lombardía o Escocia (calificadas como microrregiones) ve en la unificación europea una vía para lograr en el futuro mayor autonomía o independencia en relación con los estados soberanos de los que ahora forma parte y no pasa por alto que los independentistas de Quebec han sido los más fervientes partidarios del TLCAN. La noción central, en su expresión dinámica giraría alrededor de la propuesta de que, "...la globalización estimula la macrorregionalización, la que a su vez estimula la microrregionalización".²⁸

²⁵ Edson W. Spéncer, "Japan as Competitor", *Foreign Affairs*, otoño de 1989, p. 63.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Cox, *op. cit.*

La noción de que nos adentramos en una constelación histórica en la cual el papel del Estado nacional tiende a desvanecerse también ha sido adoptada por otros estudiosos de la internacionalización económica. Richard Barnet, Ronald Muller y John Cavanagh²⁹ han vinculado el proceso de internacionalización del capital, que denominan como globalización, con la vigorosa expansión de las grandes corporaciones que se han ido desparramando por todos los continentes. Fundamentados en el reconocimiento de que a lo largo de la guerra fría se experimentó una notable internacionalización del capital y de la tecnología, los autores también asumen que nos adentramos en un mundo poswesfaliano en el que dichas inmensas unidades de organización capitalista, altamente centralizadas, tienden a operar con una proyección global propia, tanto económica como política y cultural, que sobrepasa las capacidades y la proyección del Estado nacional.

En el centro de esta propuesta está el supuesto de que el mundo está siendo dirigido por *stateless corporations*. Con base en una observable interdependencia e interconexión de los mismos sistemas de producción y de finanzas globalizadas se sostiene que la globalización de la producción que se realiza desde el centro de decisiones de la gran corporación, le induce a usar la división territorial de la economía internacional,

...enfrentando a una jurisdicción internacional a otra con el fin de maximizar las reducciones en los costos, los ahorros e impuestos, evitar las reglamentaciones ambientalistas, controlar a la fuerza laboral y obtener garantías de estabilidad y favoritismo político.³⁰

Barnet y Cavanagh presentan en *Global Dreams* una buena cantidad de ejemplos de cómo ha logrado el sistema financiero internacional un alto nivel de interdependencia e interconexión electrónica que permite la transferencia en segundos de capitales cuyos órdenes de magnitud se asemejan a los productos nacionales brutos de muchas naciones, y prácticamente sin reglamentación alguna. Respecto

²⁹ En dos obras que son pioneras de esta perspectiva, *Global Reach*, Nueva York, Simon & Schuster, 1974; y *Global Dreams*, Nueva York, Simon & Schuster, 1994.

³⁰ Cox, *op. cit.*, p. 30.

a la compleja interrelación entre los dos componentes de la economía global, es decir, la globalización de la producción y la financiera, Cox aprecia muy bien las complejidades, las contradicciones y las potenciales consecuencias de este estado de cosas:

Los dos componentes de la economía global se encuentran en una contradicción potencial. La globalización de la producción requiere de cierta estabilidad en la política y en la finanza para expandirse. La finanza global lleva la batuta debido a su poder con relación a la creación de crédito, lo que determina el futuro de la producción; pero las finanzas globales están en una posición frágil y una calamitosa concatenación de eventos puede hacerla derrumbarse.³¹

Ello es así porque, dice Cox:

no existe una estructura política o autoridad que actúe sobre la economía global. Existe, sin embargo, algo ahí que debe ser descifrado, algo que podría describirse por el término francés de *nébuleuse* o por medio de la noción de “gobernabilidad sin gobierno”.³²

Alrededor de ese “algo”, de esa *nébuleuse* se ha tejido una inmensa manta sobre la cual, epistemológicamente, podría escribirse un mensaje fundamental en una frase: “la sobredeterminación heteronómica”, una tendencia que parece arraigarse con fuerza, particularmente entre aquellos estudiosos de persuasión progresista que por razones difíciles de esclarecer sin ayuda psicoanalítica identifican el interés de las corporaciones multinacionales (CMN), es decir, de la “geoconomía del capital”, con las “fuerzas históricas”. Desde la perspectiva ideológica que prevalece en los círculos de “seguridad nacional”, que al contrario de lo anteriormente enunciado persisten y con inmensas erogaciones como parte fundamental de la proyección de poder (por ejemplo, del Estado nacional estadounidense), Zbignew Brzezinsky, asesor de seguridad nacional de la Casa Blanca en tiempos de Carter, adopta una postura semejante a la de Cox en lo que se refiere a la relación entre regionalización y mundialización.

³¹ Loc. cit.

³² Ibid.

Asegura que el poder mundial “se sostiene sobre tres pilares, constituidos por los tres polos capitalistas: Estados Unidos, Europa y Japón”, y que “las transformaciones mundiales no se oponen a la ampliación de dichas columnas”. Que los intereses de los sectores empresariales en los países capitalistas avanzados y sus CMN se equiparen con las “tendencias históricas” implica que poco puede hacer la sociedad civil¹ de las naciones desde donde operan esas corporaciones, ya sean matrices, filiales o subsidiarias. Las fuerzas “históricas” se confunden con “el interés privado de las CMN” y giran a su alrededor, excluyendo tanto el interés público nacional como el internacional. Típicamente, cuando se le preguntó a Brzezinsky por qué afirmaba que tarde o temprano se aprobaría el TLCAN, replicó:

...porque el pacto comercial es un proyecto congruente con la actual tendencia económica global, concuerda con los intereses de la comunicación moderna, con la interdependencia económica, los flujos comerciales. Todos nos estamos integrando en unidades más grandes.³³

LAS IDEOLOGIZACIONES DEL GLOBALISMO POP

En la base de todas estas propuestas está una concepción altamente ideologizada del “globalismo” o de “la mundialización”, para usar otro término que tiene más aceptación en Europa y que se aproxima más a la noción, históricamente verificable, de que la “globalización”, entendida como internacionalización económica, no es algo inédito que, con vida propia, subsume lo nacional-económico sin mediación o refracción alguna.³⁴

El asunto puede esclarecerse revisando las interpretaciones paradigmáticas y contrastantes ofrecidas por Richard Barnet y Michael Tanzer.³⁵ Ni Tanzer ni otros críticos del globalismo pop niegan he-

³³ *El Financiero*, 21 de abril de 1993, p. 49.

³⁴ Ya he presentado un desarrollo epistemológico preliminar en “La globalización: aspectos geoeconómicos y geopolíticos”, *Globalización, integración y derechos humanos en el Caribe*, Bogotá, Colombia, I.L.S.A., 1995, pp. 23-38.

³⁵ En trabajos mencionados en las anteriores y subsecuentes notas, así como en sesiones de trabajo organizadas por el Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, en las que participaron ambos autores.

chos como que las ventas anuales de corporaciones gigantescas como la General Motors sean mayores que el PNB de países como Suiza, Paquistán o África del Sur, o que, como lo indica Barnet, Royal Dutch Shell tenga cifras mayores que el PNB de Irán, Venezuela o Turquía; o que las cifras para Goodyear sean mayores que para Turquía. También es un hecho que muchos países del Tercer Mundo, como México, sufren de fugas de capitales, y siguiendo los "consejos" del FMI han procedido a desregular los flujos de capital de portafolio, lo que los coloca a merced de fuerzas financieras internacionales, o que las corporaciones invierten en diversos países y pasan de uno a otro según criterios propios, como lo ha planteado Barnet en *Global Dreams*.³⁶

Pero de esto no se puede inferir que exista una separación del capital y las corporaciones multinacionales del Estado nacional. Si revisamos en detalle lo que ocurre en el mundo de los fenómenos, si nos dejamos "llevar" por la realidad, inmediatamente enfrentaremos una enorme masa de evidencias que indican que las interacciones entre la corporación global y el Estado desde el cual opera son parte sustancial de su estructura y dinámica, en tanto se trata de la primera institución en la historia dedicada al logro de ganancias por medio de una amplia red de sistemas administrativos y financieros que se encaminan a la planeación, centralizada, en escala internacional, de recursos humanos y materiales, incluyendo, obviamente, aquellos de importancia estratégica y geopolítica.

Es cierto que como el principal propósito es organizar e integrar su actividad económica internacional de tal forma que se maximice la ganancia corporativa, la empresa multinacional es una estructura orgánica en la cual cada parte está diseñada y opera para servir al todo. A fin de cuentas y como lo ejemplifican abundantemente Barnet y Müller en *Global Reach* —un trabajo pionero de gran pertinencia—, la corporación mide su éxito y su fracaso no por medio de la evaluación de una subsidiaria o la conveniencia de producir ciertos productos, o su impacto social o ambiental en un país dado, sino

³⁶ Richard Barnet y R. Müller, *Global Reach*, Nueva York, Simon and Schuster, 1974, p. 14. La debilidad interpretativa de este trabajo se compensa con la rica masa de información ahí ofrecida al lector.

por medio del crecimiento de las ganancias y del control de las más importantes parcelas del comercio mundial.

Por ejemplo, la relación entre la CMN y el Estado “estadounidense” y sus instrumentos de “seguridad nacional”, incluyendo sus proyecciones globales de poder militar, un servicio de inteligencia ahora dedicado al espionaje económico, tecnológico y financiero, y probablemente al montaje de operaciones especiales y clandestinas en estas esferas, es tan estrecha que puede calificársela de “símbiosis”, especialmente en áreas cruciales para la “seguridad nacional”. Existen innumerables incidentes documentados sobre los tipos de relaciones de subordinación y/o superordenación entre el Estado y sus organismos, como el Departamento de Defensa, la Agencia Central de Inteligencia, la NASA, etc., y las CMN “estadounidenses”.³⁷

Las grandes empresas dedicadas a la minería, a la actividad petrolera o que son contratistas del Departamento de Defensa para la producción de materiales bélicos han desarrollado a lo largo de las décadas “lazos especiales” con los organismos y personeros de la “seguridad nacional”. Las estrechas relaciones entre las partes se expresan en lo que la sociología política estadounidense conoce como “cambio de sombrero”.³⁸ Exxon, Bayer o Toyota venden e invierten

³⁷ Uno de los estudios mejor documentados sobre la relación entre la cúpula empresarial y financiera de Estados Unidos y las políticas económicas, diplomáticas y militares que eventualmente transformaron a ese país en potencia beligerante durante la segunda guerra mundial ha sido ofrecido por Laurence H. Shoup y William Minter en *Imperial Brain Trust*, Nueva York, Monthly Review Press, 1977. La masa documental sobre la estrecha relación entre el Estado y la corporación durante la guerra fría es fundamental en este tipo de indagación. Consultese por ejemplo los archivos oficiales del Senado y de la Cámara de Diputados de Estados Unidos, que contienen descripciones pormenorizadas en las audiencias del llamado Comité Church sobre las formas de relación, cooperación y apoyo entre la CIA y las corporaciones estadounidenses en el proceso de “desestabilización” que desembocó en el golpe de Estado contra el gobierno de Salvador Allende en Chile. Es incomprendible que quienes han tratado en detalle la relación Estado-corporación, por ejemplo en el llamado complejo militar-industrial de Estados Unidos [véase R. Barnet, *Guerra perpetua*, México, FCE, 1976] o han estado profundamente afectados por esta estrecha síntesis entre el Estado y la CMN en el caso chileno, simultáneamente y sin evidencia empírica profesen la creencia en torno a la proliferación de las *stateless corporations*.

³⁸ También se usan términos como *revolving door*. Me refiero a los cambios que se observan en los altos directorios, cuando presidentes de grandes firmas como la Ford, ITT o Bechtel, pasan a dirigir el Pentágono, la CIA o el Departamento de Estado y luego vuelven al sector privado. O viceversa, en los frecuentes nombramientos de generales y almirantes retirados en los directorios de las principales empresas de Estados Unidos.

por todo el mundo y su finalidad es lograr ganancias para sus accionistas, pero esto, como lo advierte Tanzer, no las independiza del Estado sede, es decir, donde están la matriz y la gran mayoría del stock de capital de la empresa. Los dueños de ese stock de capital están ahí, pagan impuestos ahí y sus empresas están sometidas a la regulación, penalización y/o apoyo o subsidio del Estado. Aún más, de acuerdo con un estudio de la OTA (Office of Technical Assessments) del Congreso de Estados Unidos,³⁹ a diferencia de otras actividades las CMN de ese país concentran en la "madre patria" la principal actividad de investigación y desarrollo (I&D) de punta, ya que menos del 13% de ella para la manufactura se realiza fuera del país. En otras palabras, la I&D tiende a tener un abrumador origen nacional y la evidencia disponible indica que algo similar, si no es que en porcentajes menores, se observa entre las firmas europeas y japonesas.⁴⁰

Por lo que se refiere a las "libres fuerzas del mercado global", los resultados de la indagación no pueden ser más reveladores. El comercio internacional entre las firmas afiliadas a las CMN tiende a reflejar la balanza de la inversión entre Estados Unidos y sus contrapartes comerciales. Entre 1983 y 1992, el *comercio intra-firma* (CIF) entre Estados Unidos y Europa fue de cerca del 43% de todo el comercio estadounidense-europeo. Aún más, a lo largo de ese mismo periodo el CIF representó el 71% de todo el comercio entre Estados Unidos y Japón, y de esa cantidad, un 92% fue realizado por CMN japonesas y sólo un 8% por estadounidenses. Esto indica que la mayor parte del comercio de Estados Unidos con Japón ocurre dentro de los intersticios administrativos de las filiales de las CMN japonesas.⁴¹

³⁹ Michael Tanzer, Seminario Teoría del Desarrollo, IIIC, 1995, en una conferencia posteriormente publicada en *Monthly Review*. Sobre el manejo nacional de la investigación y desarrollo, consúltese el informe técnico ofrecido por la Office of Technology Assessment, *Multinationals and the US Technology Base*, Congress of the United States, Washington D.C., Govt-Printing Office, 1994. El trabajo de investigación fue realizado por Paul N. Doremus, K. Freeman, Louis Pauly, Simon Reich y por los contratistas D. Eichberg, Yoshiko Koda, Takashi Mashiko, Elizabeth Sheley y Gregory S. Tsarnas, bajo la dirección de William W. Keller, y es la base del antes citado libro de Paul N. Doremus et al., *The Myth of the Global Corporations*.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 2.

⁴¹ Filiales, sea dicho de paso, altamente reguladas por el Estado de la casa matriz y por el del país huésped. Consultese *ibid.*, p. 3.

Así pues, no se puede dar como un hecho que el comercio y la tecnología se hayan “globalizado” de alguna manera, aunque exista la impresión contraria especialmente entre los ejecutivos y buena cantidad de las revistas especializadas que sirven a las CMN. Es cierto que muchas de ellas despliegan estrategias de mercadeo regional e internacional, y que algunas venden más productos en los mercados externos que en el interno. Es cierto que cada día un mayor número de CMN canalizan internacionalmente una importante porción de sus partes componentes y muchas han localizado fuera de su madre patria importantes instalaciones productivas. Es cierto que un creciente número de firmas de diferentes naciones entran en alianzas estratégicas para conjuntar recursos financieros y tecnológicos y ganar así acceso a los mercados externos. Y es cierto que las afiliadas se proyectan sobre los mercados que las hospedan y son importantes componentes del mercado internacional.⁴² También es cierto que para lograr éxito, las empresas multinacionales deben seguir de cerca las preferencias de los consumidores que cambian de un mercado a otro, lo que las induce a establecer una distribución más amplia de sus activos. Pero la presencia local, aun en el área de la manufactura, no se expresa en un desarrollo tecnológico local, mismo que opone una fuerte resistencia a la globalización. En otras palabras, prevalece de manera abrumadora el “tecnonacionalismo” (una expresión clave del nacionalismo económico que se observa entre los países capitalistas centrales) sobre el “tec noglobalismo”.⁴³ Las modificaciones en la competitividad tecnológica internacional han creado nuevas fuentes de conflicto intercapitalista. La erosión relativa del liderato tecnológico de Estados Unidos que empieza a observarse en la década de los sesenta y el surgimiento de rivales en Europa y Asia parecen estar en la raíz del resurgimiento del nacionalismo económico. En torno a este fenómeno, la OTA le explica al Congreso de Estados Unidos que:

los resultados de la investigación sugieren que Estados Unidos tiene un claro interés en el éxito de las firmas basadas en EUA, tanto en el merca-

⁴² Como se indica en el estudio de la OTA, *op. cit.*, p. 5.

⁴³ Para una discusión sobre la tensión entre tecnonacionalismo y tec noglobalismo consúltese, Sylvia Ostry y Richard R. Nelson, *Techno-Nationalism and Techno-Globalism. Conflict and Cooperation*, Washington D.C., The Brookings Institution, 1995, especialmente pp. 28-61.

do interno como en el exterior, *en proporción al compromiso que tales firmas hagan para mantener una base nacional tecnológica*. En el grado en que las compañías extranjeras también contribuyan al desarrollo tecnológico de Estados Unidos, los EUA también tendrían un interés directo en su éxito. Conforme haya más innovación y desarrollo *en Estados Unidos*, se pueden crear más plazas para los ciudadanos estadounidenses. Más aún, los trabajos que demandan de una alta calificación y de salarios igualmente altos dependen de industrias que hacen un uso intensivo de la tecnología.⁴⁴

La centralidad del medio nacional en la realización de las actividades encaminadas al desarrollo de la tecnología y en el gasto para la I&D no se limita a Estados Unidos. En un estudio sobre la distribución internacional de los laboratorios de I&D de las principales 500 firmas se detectó la concentración de este tipo de actividades en laboratorios localizados en el país de origen, aunque también se observó algún grado de interdependencia, pero con grandes variaciones entre las matrices.⁴⁵ Otro hecho importante es el relacionado con las patentes: las filiales no recibieron más de un 10% de registros, de tal suerte que, según varios estudios, “no más de entre el 10 y el 30% de la actividad económica de las multinacionales es probable que esté localizada en subsidiarias extranjeras”.⁴⁶

Por otra parte, las estadísticas de las Naciones Unidas registraban a principios de la década de los noventa la existencia de 37 000 CMN que controlaban cerca de 170 000 subsidiarias y afiliadas. De este total, cerca del 70% era *home based*, es decir, operaban desde una base nacional o “madre patria” que las regula, las subsidia, las penaliza y hasta las protege nacional e internacionalmente, localizadas en los 14 países más desarrollados de la OCDE, y el 90% de sus casas matrices estaban también asentadas en los países capitalistas avanzados (PCA) donde, como se indicó, reside el meollo de sus accionistas, de sus activos y también donde se realiza la mayor parte de las actividades de I&D, de ventas y de capitalización.

⁴⁴ OTA, *op. cit.*, p. 5 [cursivas nuestras].

⁴⁵ M. Pearce Casson y S. Singh, “Global Integration Through the Decentralisation of R&D”, en M. Casson (comp.), *International Business and Global Integration*, Londres, McMillan, 1992. Una síntesis de esta investigación es ofrecida por Hirst y Thompson, en *op. cit.*, pp. 97-98.

⁴⁶ Patel, P. y K. Pavitt, “Large Firms in the Production of the World’s Technology: An Important case of Non-Globalization”, citado en Hirst y Thompson, *op. cit.*, p. 98.

Las investigaciones realizadas en torno a la distribución de ventas de las CMN son relevantes porque en nuestro tiempo la expresión por excelencia de la globalidad es el mercado. Aunque es cierto que las cifras sobre ventas de las CMN no necesariamente reflejan la totalidad del fenómeno, ya que las empresas tienen instalaciones productivas en otros países y no se dedican a producir en una sola localidad desde la que exportan, los datos en torno a las principales CMN de cinco países capitalistas avanzados (Japón, Alemania, Inglaterra, Estados Unidos y Canadá)⁴⁷ son sumamente relevantes, ya que muestran que las CMN de cada uno de esos países realizan dos terceras partes de sus ventas totales en la “madre patria” y su región inmediata (*home region/country*). Más aún, la desagregación de los datos muestra que en el caso de Japón, Alemania, Inglaterra y Estados Unidos, lo “regional” es ampliamente dominado por el mercado “nacional” respectivo. Por ejemplo, las ventas de las CMN alemanas e inglesas en la categoría regional conformada por Europa, el Oriente Medio y África se concentran abrumadoramente en los polos económicos europeos. De igual forma, las ventas realizadas por las CMN japonesas en el área Asia-Pacífico se concentran en Japón, y lo mismo ocurre con el caso de Estados Unidos, aunque de una manera mucho más abrumadora, dada la abismal asimetría entre su colosal mercado interno y los de las otras economías firmantes del TLCAN o incluso del hemisferio occidental como un todo. Cuando mucho, lo que las cifras presentan es un cuadro de regionalización de los mercados.⁴⁸ Algo similar ocurre cuando se analiza el sector servicios de las empresas, aunque la tendencia hacia la concentración de actividades en el “país-región” es aún mayor.

Igualmente, los activos de las CMN se concentran de manera abrumadora en el país sede. De acuerdo con la evidencia estadística y documental amasada por las Naciones Unidas, la UNCTAD y la Office of Technical Assessment del Congreso de Estados Unidos, todas las di-

⁴⁷ Grahame Thompson y John Allen, “Transnational Corporations and the Globalization Thesis: An empirical Investigation”, *European Association for Evolutionary Political Economy Annual Conference*, Eigtveds Pakhus, Copenhague, Dinamarca, 27-29 de octubre de 1994; Grahame Thompson y Paul Hirst, “Multinational Corporations and the Globalization Thesis”, en *Globalization in Question*, op. cit., pp. 76-98.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 82.

mensiones de la actividad de las CMN se desarrollan de manera preponderante en la base nacional/regional de operación.⁴⁹ Hirst y Thompson sintetizan el asunto así:

La orientación nacional (*home-oriented*) de las CMN en todas las dimensiones de sus actividades analizadas parece abrumadora. Consecuentemente, las CMN todavía centran sus actividades económicas en el país sede, a pesar de toda la especulación sobre la globalización [...] Los negocios internacionales todavía en gran medida están confinados a su territorio nacional en términos del total de su actividad; se mantienen fuertemente encajados en su medio nacional y continúan siendo CMN en lugar de ser *stateless corporations*. Esto significa que estas compañías no están fuera de la órbita de regulación estatal.⁵⁰

Aunque se pueden localizar las *stateless corporations* mencionadas por Barnet y Cavahna, no tienen el peso-determinante asignado por la sabiduría convencional del globalismo pop.⁵¹

Quien revise detalladamente el proceso de globalización japonesa⁵² no tardará mucho en descubrir que la vinculación Estado-empresa ha sido fundamental en su exitoso proceso de internacionalización industrial experimentado a lo largo de los últimos cincuenta

⁴⁹ Me refiero, entre otros, a: Naciones Unidas, *World Investment Report*, varios años. *Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York, UN, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997. Naciones Unidas, *World Investment Directory* 1992, vol. III: Developed Countries. Transnational Corporations and Management Division, Department of Economic and Social Development, Nueva York, UN, 1993-1997; Naciones Unidas, *Small and Medium-Sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications*, Nueva York, Naciones Unidas, 1993-1997; Naciones Unidas, *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment*, Nueva York, Naciones Unidas 1993-1997. UNCTAD Division on Transnational Corporations, *World Investment Report* 1993: *Transnational Corporations and Integrated International Production*, Nueva York, Naciones Unidas 1993; UNCTAD, *World Investment Report* 1994. *Transnational Corporations, Employment and the Workplace*, Nueva York, Naciones Unidas, 1994.

⁵⁰ Hirst y Thompson, *Globalization in Question*, op. cit., pp. 97-98. En el texto los autores usan el término de corporación trasnacional para referirse a las *stateless corporations* [cursivas nuestras].

⁵¹ Tales entidades se supone que han sido establecidas por capitales sin raíces, carentes de identificación nacional, con un cuerpo administrativo verdaderamente internacional, y operan fuera de la regulación de Estado alguno. Su presencia e impacto en el sistema económico internacional está lejos de ser determinante.

⁵² Existen escasos estudios latinoamericanos sobre este tema. Un estudio serio es ofrecido por Manuel Cervera A., *La globalización japonesa*, México, Siglo XXI, 1996.

años y llevada a cabo por medio de mecanismos diseñados para maximizar la relación entre el Estado y los empresarios, una experiencia que contrasta ostensiblemente con los resultados de quienes en América Latina se han adherido a los lineamientos del FMI que preconizan la apertura indiscriminada, dejando todo a las “libres fuerzas del mercado”.

La forma en que la planeación económica y la acción concertada del Estado con las empresas logró poner en marcha una serie de mecanismos de acción que permitieron a Japón construir un modelo de desarrollo capitalista propio, cuya solidez le permitió ejercer una influencia decisiva en el aparato productivo mundial, como lo ilustran Bergesen y Fernández, indica claramente que existen maneras diversas de globalización y que adoptar la *nébuleuse o los sueños globales* sólo nos aleja del duro esfuerzo por indagar concretamente los mecanismos y los instrumentos en los que se da el complejo de “relaciones” que gestan una forma específica de internacionalización económica, con ganadores y perdedores, es decir, que el “algo”, sea la *nébuleuse o el sueño global* magnifica enormemente las probabilidades de caer en vicios epistemológicos innecesarios, como el de la reificación, lanzando al baúl de los olvidos la naturaleza clasista e imperialista de las actuales pautas de dominación y apropiación que caracterizan al proceso de internacionalización económica.

Las mitificaciones del discurso globalista pop tienden a concebir como inexorables “necesidades o exigencias económicas” lo que en realidad son *opciones políticas*. Por ejemplo, la desregulación financiera que se observó en los ochenta y de manera especial en el caso de Estados Unidos e Inglaterra, obedeció a acciones explícitamente emanadas de las instituciones estatales encargadas de supervisar la intermediación bancaria. En el caso mexicano la desregulación a la inversión extranjera directa y de portafolio fue el resultado de una aceptación por parte del gobierno del Extended Facility Agreement del FMI, que incluso comprometió al país a ampliar la apertura comercial y a permitir la participación extranjera en el sistema financiero mexicano, más allá de los límites estipulados en el TLCAN.

Lo que quiero destacar es que hoy, tal como ha ocurrido históricamente, el poder del Estado es un elemento de gran peso, en algunos casos de vida o muerte, para el éxito o fracaso de las empresas

que buscan invertir o vender internacionalmente. Así se ilustra abundantemente en las cláusulas condicionantes de las cartas de intención del FMI y del Banco Mundial aceptadas por México. El papel del Estado tanto "metropolitano" como "periférico" es crucial en esta etapa de aplicación de la condicionalidad acreedora, producto, insistó, no de fuerzas incontrolables, sino de preferencias y opciones políticas donde desempeñan un papel importante los intereses de clase y las relaciones clientelares entre las cúpulas hegemónicas del centro y las de la periferia.

En el caso del Estado metropolitano, su fuerza militar, política y diplomática, incluyendo la de su aparato de inteligencia desplegado internacionalmente, es vital para auspiciar un tipo de internacionalización económica que gira alrededor de los parámetros centrales (diplomáticos o económicos) de la geopolítica del capital, algo particularmente importante en el caso de los sectores estratégicos, como la tecnología de punta, el sector petrolero, minero, y en general el de las comunicaciones terrestres, aéreas y satelitales. Por el impacto estratégico, económico y militar del petróleo se trata de un caso dramático de una industria que liga estrechamente a los negocios con la seguridad nacional, al punto, por ejemplo, de que en Estados Unidos, legalmente y por motivos de "seguridad", está prohibido que empresas extranjeras participen en la exploración o perforación petrolera o en la prospección y extracción mineral.

Incluso en empresas que no tienen mayor preocupación sobre los impactos internacionales de sus programas de trabajo, el gobierno de la sede de la corporación siempre tiene interés en que sus compañías nacionales controlen recursos naturales importantes, como el petróleo, o en áreas de tecnología de punta civil o militar, como los ordenadores o los sistemas de guía inercial de la cohetería balística intercontinental. Ese interés existe además por razones de finanzas públicas, como que las ganancias son remitidas a los accionistas de la nación sede o como que, como ocurre en el caso mexicano, coreano y de Singapur, un alto porcentaje de las importaciones realizadas por Estados Unidos provienen de filiales de CMN estadounidenses que operan desde esos países. Existen además las consideraciones de seguridad nacional y de independencia. En el área de la industria petrolera Tanzer ha mostrado el enorme interés geoestratégico, por

ejemplo de Estados Unidos, de que sus empresas nacionales controlen los recursos o las tecnologías directamente.⁵³ Existen estudios que indican que en 1993 la mayor parte de las primeras 100 CMN del mundo (por su nivel de ventas) tenía una estrecha relación con sus respectivos estados por medio de subsidios y otros apuntalamientos, que en el caso de Estados Unidos están generalmente ocultos en el vasto programa de inversiones del Departamento de Defensa (DD). La relación de las subsidiarias militares de las firmas más importantes de ese país con el DD ha sido crucial para la sobrevivencia de empresas, especialmente en tiempos de crisis. Pero este fenómeno no es exclusivo de Estados Unidos. Según una investigación realizada en 1993 por W. Ruigrok y Rob van Tulder, 20 de las 100 empresas más grandes a nivel internacional no habrían sobrevivido sin alguna forma de subsidio o ayuda gubernamental.⁵⁴

Otras investigaciones ponen en evidencia la escasez de stateless corporations, entre otras razones porque, como se indicó, las CMN típicamente concentran cerca de dos terceras partes de sus activos en su país-región de origen, donde también realizan una proporción similar de sus ventas de bienes y servicios, una tendencia que es necesario evaluar en términos de las tendencias observadas. Ya se apuntó, por ejemplo, que según varios estudios Alemania y Japón concentran sus ventas de bienes manufacturados en su país-región de origen. Aunque la situación parece haberse modificado en el caso de Japón por el derrumbe de sus mercados asiáticos como consecuencia de la catástrofe financiera que se ha abatido sobre esa región, las tendencias históricas indican que esta inclinación concentradora es firme: entre 1987 y 1992-1993 el porcentaje para Alemania pasó del 72 al 75% y en el caso de Japón del 64 al 75%. Según esas fuentes, en 1992-1993 las CMN inglesas concentraron el 65% de esas actividades en su país-región y las de Estados Unidos lo hicieron en un 67 por ciento.

Por otra parte, sigue creciendo la masa de datos y evidencias que muestran que las CMN operan desde bases nacionales bien estableci-

⁵³ Michael Tanzer, *Energy Update*, Nueva York, Monthly Review Press, 1991.

⁵⁴ W. Ruigrok y R. van Tulder, *The Logic of International Restructuring*, Londres, Routledge, 1995.

das y que aunque sus ventas por exportaciones y sus niveles de competencia internacional en sus mercados domésticos sean parte importante para el delineamiento de sus estrategias, *no son capitales sin raíces*. El estudio de la OTA ha recibido corroboración y ampliación en cuanto a sus resultados. La investigación de Hirst y Thompson les lleva a concluir que las CMN:

no operan al margen de la regulación del Estado nacional ni pueden fungir indiferentes a la política pública nacional. Por lo que pueden ser influidas por el gobierno nacional, en el que a su vez tratan de influir. Esto no hace que las CMN sean benignas. Las empresas nacionales pueden tratar de presionar a sus gobiernos y arrinconar a su fuerza laboral, pero la imagen de empresas trasnacionales (*stateless corporations*) libres de toda gobernabilidad es en gran medida falsa.⁵⁵

IMPERIALISMO, GLOBALIZACIÓN Y FRAGMENTACIÓN

La vinculación y contradicciones entre internacionalización y regionalización tiene como uno de sus elementos importantes sus efectos sobre las empresas multinacionales. La regionalización ha sido, históricamente, uno de los signos inequívocos de creciente incapacidad de un hegemón para articular el sistema económico internacional.⁵⁶ Los factores involucrados en la etiología de tal situación son múltiples y están vinculados con los problemas de sobreextensión de compromisos geopolíticos, en momentos en que el sistema económico entra en crisis, y también con los factores endógenos de corte nacional y regional involucrados en el afianzamiento o resurgimiento —en el caso de la Europa y el Japón de posguerra—, de potenciales retadores hegemónicos. Es cierto, como afirma Rosas, que el futuro del comercio internacional se encuentra en tensión permanente entre las potencias líderes de procesos de regionalización como Estados Unidos, Alemania y Japón, y también existe suficiente base empírica e histórica para proponer que de no contarse con instancias

⁵⁵ *Ibid.*

⁵⁶ María Cristina Rosas, *Méjico ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1996.

capaces de mitigar las fricciones existentes, un escenario de guerra comercial se torna plausible, con el agravante de que en un contexto de crisis deflacionaria se afectaría de manera profunda el funcionamiento económico del orbe.

En este contexto tienden a debilitarse los instrumentos “multilaterales” de articulación económica —y posiblemente también estratégico-militares— y a politizar e incluso geopolitizar las relaciones económicas internacionales. La relación Estado-empresa también tiende a intensificarse. Se trata de un vínculo que es de mayor importancia en períodos de fuerte competencia entre las empresas de diversos países. Estas rivalidades intercapitalistas son más fuertes en períodos en que se desacelera el crecimiento económico, o es débil o, peor aún, se estanca o disminuye. Y, al contrario, cuando el crecimiento económico es vigoroso y existen mercados fuertes y en expansión para los competidores, o cuando las empresas de un país dado son tan dominantes que no existen competidores externos efectivos, el nexo Estado-empresa puede ser menos relevante o perceptible.⁵⁷ Pero el hecho de que vivamos en una era de crecimiento lento, de estancamiento o de franco deterioro y países con economías de las dimensiones de Japón hayan caído en lo que sólo puede calificarse como un estado de estupor deflacionario que amenaza con salirse de control en todo Asia, con crecientes y fuertes rivalidades económicas, hace que el vínculo empresa-Estado sea más importante que nunca.⁵⁸ Considérese por ejemplo que la actual crisis deflacionaria que afecta a Japón ya impacta a economías relativamente saludables como la de China, un país cuya tasa de crecimiento declina rápidamente, ya que 40% de sus exportaciones está dirigido al resto de Asia; la mitad de ellas a Japón.⁵⁹

La internacionalización de la espiral deflacionaria, con una brutal caída en los precios de mercancías como el cobre, el petróleo, el estaño, los productos agrícolas, y además, de los bienes manufactura-

⁵⁷ Michael Tanzer, “La globalización y la relación de las corporaciones con el Estado: el caso de la industria petrolera mundial”, mimeo. Seminario de Teoría del Desarrollo, IIEC, UNAM, 1994.

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ Bill Powell, “Economía mundial: La otra bomba de tiempo de Asia”, *Newsweek en Español*, vol. 3, núm. 22, 3 de junio de 1998, pp. 19-21.

dos, ya afecta a Rusia y desde ahí a Europa y a los otros "mercados emergentes" latinoamericanos. El meollo deflacionario de la crisis de finales de los noventa probablemente se extenderá a los primeros años del próximo siglo. No es sólo Japón el afectado, ya que difícilmente los instrumentos de protección regionalizado formalizados en el TLCAN o en la Unión Europea podrán aislar a los polos hegemónicos —Estados Unidos y Alemania— de los efectos de tal crisis. Bruce Nussbaum, de la revista empresarial *Business Week*, percibía la situación así:

Todas las advertencias de que la crisis monetaria y la deflación podría propagarse desde Tailandia hasta los Estados Unidos fueron desoídas. Pero cualquier esperanza de que unos Estados Unidos (Fortress America) y una Europa Continental amurallados pudieran salvarse del contagio proveniente de Asia ha probado ser una fantasía. Rusia está a las puertas de Europa. Y Canadá y México ya están en medio del torbellino deflacionario.⁶⁰

Que el problema central gira en torno al poder y las contradicciones del capital se manifiesta de manera dramática en el hecho de que la tendencia recesiva que amenaza con transformarse en depresiva, en el caso mexicano, ha sido acicateada por los recetarios de austeridad fiscal y de ataque al salario del Fondo Monetario Internacional, aplicados por los gobiernos en México y el resto de las naciones latinoamericanas. A lo largo de los últimos 16 años la clase media latinoamericana, los obreros y campesinos han sido sometidos a políticas de profundo despojo salarial y empobrecimiento agudo, algo similar a lo que se observa ahora en Asia. Las políticas fondomonetaristas de restricción monetaria y las presiones devaluatorias han disparado las tasas de interés en todo el Tercer Mundo, y con ello la pobreza obrera, campesina y clasemedieras latinoamericana se ha "globalizado".

En este volumen se presentan estudios sobre las repercusiones políticas y económicas del neoliberalismo después del colapso del socialismo real, en trabajos de Larry Carney y de Octavio Rodríguez Araujo. En relación armónica y al mismo tiempo contrapuntística con ellos se presentan también las reflexiones de Petras y Brill en

⁶⁰ Bruce Nussbaum, "Time to Act", *Business Week*, 14 de septiembre de 1998, pp. 24-25.

torno al Consenso de Washington, cuyos recetarios son analizados por lo que respecta a sus efectos sobre las sociedades latinoamericanas. De ese estudio sobre los ciclos neoliberales en América Latina es fácil inferir que, en un ambiente económico internacional signado por la deflación, el recetario fondomonetarista es altamente explosivo dentro de las sociedades de la región, y además —y esto también es de la mayor importancia— en el entorno internacional, ya que añade mayores presiones recesivas.

El Consenso de Washington continúa acicateando lo que bien podríamos llamar “la crisis del capitalismo real”, es decir el conflicto y la incertidumbre, especialmente cuando el entorno en que opera ese capitalismo está signado por la sobreproducción, la sobreinversión, la volatilidad y fragilidad del sistema financiero internacional, y persiste impactando a toda la periferia capitalista desde una estructura administrativa y hegemónica en crisis conformada por el FMI, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo en el desmantelamiento del gasto público, aumentando los impuestos, elevando las tasas de interés, recortando la masa monetaria, reduciendo la demanda y, por lo tanto, profundizando el desempleo y el subempleo y desplomando al gasto total en las economías (demanda agregada).

Naturalmente, ante la amenaza de una internacionalización del efecto dragón más allá de Asia, el llamado Consenso de Washington en torno a la economía mundial empieza a mostrar fisuras. Se detectan importantes diferencias en los puntos de vista de instituciones como el FMI, el Banco Mundial y el gobierno estadounidense. Por ejemplo, el titular del Departamento del Tesoro de Estados Unidos⁶¹ ya a mediados de 1998 había prometido públicamente examinar más detenida y críticamente la “arquitectura” comercial global, que rápidamente hundió a las economías asiáticas en la deflación. Traducido a *lingua franca* esto significa que la opción estatal estadounidense por impulsar internacionalmente por medio del FMI la inversión extranjera de portafolio estaría poniéndose “en capilla”. Un legislador asiático al ser informado sobre este posible “cambio de rumbo” exclamó:

⁶¹ En el momento de escribir este trabajo ese titular era Robert Rubin. Cf. *Newsweek en Español*, *op. cit.*, p. 21.

Qué interesante. Nosotros tenemos millones de personas desempleadas, a los extranjeros disputándose los restos de nuestras compañías a precios devaluados al máximo, disturbios y gobiernos desplomándose. Y ahora ustedes nos están diciendo que todo eso fue un gran error. Gracias.⁶²

La profundización y extensión de la crisis deflacionaria resquebraja de manera acelerada el Consenso de Washington. El proceso de globalización —internacionalización económica— ha entrado a una zona de conflicto entre las continuidades y las discontinuidades. Los cambios que empiezan a observarse son profundos. Rusia ha impuesto el control de cambio y contempla la regulación de los movimientos de capital. Malasia ya ha aplicado ambos, mientras Tokio rehusa aplicar una suicida “solución de mercado” a su crisis bancaria y Hong Kong procedió en la aplicación de estrictas medidas de regulación de la Bolsa de Valores, de los flujos de capitales y de la especulación en bienes raíces.⁶³

LA GEOECONOMÍA Y LA GEOPOLÍTICA DEL CAPITAL

Enfocar el fenómeno de la “internacionalización económica” desde la perspectiva de la teoría social y la estrategia clásicas implica no sólo proceder con una crítica epistemológica, sino también modificar, de manera sustancial, los referentes empíricos a los que apunta el concepto, ampliéndolos de la esfera estrictamente económica. Se descubren aspectos políticos e históricos fundamentales para cualquier reflexión sobre el vínculo entre la mundialización y la regionalización, como los relacionados con el Estado-nación, la jurisdiccionalidad territorial, el conflicto interestatal, los diversos tipos de enfrentamientos actuales y potenciales entre diversos “complejos militares-industriales”, el papel de la materia prima estratégica y, en el caso del hemisferio occidental, se rescata el análisis de los mecanismos corporativos, financieros, comerciales, de inteligencia y militares empleados por Estados Unidos para transformar a México y el resto de América Latina.

⁶² Citado por Powell, *op. cit.*, p. 21.

⁶³ *Business Week*, 14 de septiembre de 1998, p. 26.

na en carta de negociación, en sus esfuerzos por garantizar una inserción en la economía global ventajosa para su “interés privado nacional”, tal y como éste ha sido codificado en el TLCAN.

En consecuencia, la perspectiva “pop” sobre la globalización que asume que el papel del Estado nacional es irrelevante y que nos adentramos en un mundo poswesfeliano debe ser revisada con mayor cuidado, y confrontada con las evidencias que provienen del mundo de los fenómenos y de la experiencia histórica concreta. La percepción sobre la necesidad de matizar y redimensionar esta propuesta tiende a aumentar conforme se generaliza el convencimiento entre los especialistas de que la deflación y no la inflación está en el centro de la actual crisis económica internacional.

La centralidad del Estado en la administración adecuada de esta crisis adquiere un reconocimiento que sobrepasa ya a los círculos marxistas y neokeynesianos⁶⁴ que tradicionalmente la han analizado. Ello es así porque los contornos de la crisis son diferentes a cualquier turbulencia que hayamos enfrentado a lo largo de todo el periodo posterior a la segunda guerra mundial. Si la severidad, rapidez y amplitud de la crisis deflacionaria han tomado por sorpresa a la mayoría de los economistas primermundistas y a los hacendistas latinoamericanos (presidentes y gabinetes económicos) es porque ellos han estado muy ocupados en sus funciones de *country managers* del FMI, y por lo tanto absortos e inmersos en “marcos teóricos” de corte neoclásico, y desde las cúspides de las fantasías del globalismo pop han tenido poco interés en observar los devastadores efectos “sistémicos” acumulados de sus esquemas sobre las clases sociales, las etnias, las regiones y las relaciones económicas internacionales concretas.

Acostumbrados a que la inflación era el gran problema, ahora tienden a dejarse llevar por fuerzas inerciales que los inducen a continuar con los recetarios dictados por el FMI, que en el conjunto de países sometidos ya tienen consecuencias de empobrecimiento, despojo y malestar social sólo comparables con las experimentadas durante la Gran Depresión, y que en aquella oportunidad desembocaron

⁶⁴ Consultese, entre muchos otros, Robert J. Gordon, “What is New-Keynesian Economics?”, *Journal of Economic Literature*, vol. 28, núm. 3, septiembre de 1990, pp. 1115-1171.

en graves conflictos políticos y militares locales, regionales y finalmente internacionales.

En circunstancias como las actuales, en que la acción del Estado es fundamental, existen reticencia y oposición a tomar las medidas adecuadas, como la congelación del servicio de la deuda, el control de cambios y el restablecimiento del encaje legal, entre otras. Esta parálisis es peligrosa e incluso desde los foros auspiciadores de la ideología del globalismo pop y del librecambio estadounidense se exige la intervención del Estado:

...la historia muestra que en momentos deflacionarios como los que vivimos, el gran riesgo está en hacer nada. Repetidamente las desaceleraciones económicas se han convertido en recesiones y luego en depresiones porque los gobiernos han encontrado excusas para no actuar.⁶⁵

La historia también muestra que ha sido en el contexto de crisis de sobreproducción y sobrecapacidad cuando los procesos de regionalización económica han acentuado su inclinación a la conformación de bloques cerrados, es decir, al proteccionismo, la politización, y a la larga la militarización del sistema de interacciones internacionales. La literatura es muy abundante en lo relacionado con la internacionalización económica y la regionalización.⁶⁶

Históricamente, los conflictos regionales empezaron a "internacionalizarse" con el surgimiento del sistema imperial europeo y estadounidense en el siglo XIX. Es un lugar común, pero es necesario volver a recalcarlo ahora, que los conflictos regionales y locales eran utilizados por las potencias imperiales para lograr ventajas unas sobre otras. Como lo ilustran George Friedman y Meredith Lebard,⁶⁷ un conflicto entre dos señores de la guerra chinos o dos jefes africa-

⁶⁵ Bruce Nussbaum, *Business Week*, 14 de septiembre de 1998, p. 24.

⁶⁶ Entre los estudios importantes que hoy resultan necesarios para el estudio de este asunto cabe mencionar los de Harry Magdoff, especialmente su magistral *La Era del Imperialismo*, México, Nuestro Tiempo, 1969. Consultese también John Saxe-Fernández, "After the Cold War: New Strategies in Latin American-United States Relations", *International Journal of Politics, Culture and Society*, vol. 8, núm. 2, 1994.

⁶⁷ George Friedman y Meredith Lebard, *The Coming War with Japan*, Nueva York, St. Martins Press, 1991.

nos o lo que fuera, era usado por los imperialistas europeos para aumentar su propio control sobre una región o una nación dada. Cada conflicto local adoptaba implicaciones globales porque era usado como parte de la lucha imperial. Cada conflicto local o regional adquirió significados más amplios, ya fueran continentales o globales, siempre en el contexto de las rivalidades interimperiales que prevalecían entre, por ejemplo, Alemania, Francia, Inglaterra, Rusia o Estados Unidos. Es en este contexto en el que la confrontación entre la Unión Soviética y Estados Unidos durante la guerra fría creó algo diferente. La confrontación entre esas dos superpotencias casi automáticamente “globalizaba” cualquier conflicto regional, cualquier guerra civil o estructura cívico-militar vulnerable y capaz de ser manipulada por la potencia dominante.

Pero la diferencia entre, por dar un caso, la dinámica político-militar “centro-periferia” del sistema social internacional entre 1815 y 1945 y la que se observó entre 1945 y 1991 es notable. Mientras los conflictos durante la primera etapa hasta el fin de la segunda guerra mundial estuvieron permeados por consideraciones primordialmente económicas y estratégicas con fuertes tonos del nacionalismo económico de las potencias, durante la Pax Americana y la guerra fría la ideologización predomina, y se gesta un tipo de situación internacional de carácter casi religioso donde las consideraciones estratégico-ideológicas prevalecen, mientras que la visibilidad de las contradicciones y tensiones intercapitalistas de orden económico y especialmente comercial, sin dejar de existir e incrementarse, fue hasta cierto punto opacada por la gran confrontación ideológica.

Pero las tensiones y contradicciones intercapitalistas estaban ahí, expresándose de manera dramática con el resurgimiento económico europeo y japonés y la relativa declinación estadounidense, especialmente en términos de la participación de sus empresas en el aparato productivo internacional. En la caracterización de la Pax Americana de la guerra fría es necesario tomar en cuenta, primero, que como resultado de la Revolución rusa y del ulterior crecimiento y consolidación del mundo socialista después de la segunda guerra mundial, las rivalidades entre los países imperialistas perdieron importancia frente a la necesidad de defender el sistema en su conjunto y evitar

el avance del socialismo y de los movimientos de liberación nacional de los pueblos de los países subdesarrollados.⁶⁸

La Revolución Rusa [afirma Magdoff] marca el comienzo de la nueva fase. Antes de la segunda guerra mundial los rasgos principales eran la expansión del imperialismo hasta cubrir el globo, y los conflictos entre potencias por la distribución de territorio y esferas de influencia. Después de la Revolución Rusa se introdujo un nuevo elemento en la lucha competitiva: el impulso de reconquistar la parte del mundo que se había desligado del sistema imperialista y la necesidad de impedir que otros abandonaran la red del imperialismo.⁶⁹

La devastación en que quedaron Europa, Japón y la Unión Soviética, mientras Estados Unidos, intacta y dinamizada su estructura productiva por la movilización bélica, disfrutó una situación privilegiada, explica en buena parte el surgimiento de una hegemonía con primacía global y con proyección multidimensional, es decir, tanto en el orden de la innovación tecnológica, de la competitividad comercial y financiera y en el campo económico, como en el estratégico y militar: un dato central para explicar el “imperialismo de la guerra fría”.

Además, a diferencia de lo ocurrido anteriormente, la confrontación global de la guerra fría se produjo entre dos naciones de dimensiones continentales y, al menos en lo que se refiere a las primeras décadas después de la segunda guerra mundial, capaces de generar en gran medida un crecimiento económico sin depender de manera extraordinaria —como ocurrió anteriormente con Inglaterra, Japón, Francia y Alemania— de las exportaciones de bienes o las importaciones de materia prima estratégica. En este sentido la guerra fría es vista como una mera extensión del proceso de internacionalización de los conflictos. La mayoría de los conflictos locales eran interpretados y usados como parte del sistema de la confrontación ideológica y estratégica global entre la URSS y Estados Unidos.

En síntesis, a pocos escapa que existen diferencias perceptibles entre el sistema imperial europeo (1815-1945), en que prevaleció el

⁶⁸ Consultese al respecto Arturo Guillén, “Harry Magdoff y el Imperialismo moderno”, en Arturo Guillén (comp.), *Economía Política del Imperialismo*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1982, p. 37.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 48.

conflicto intercapitalista como uno de sus principales ejes, y el de la guerra fría (1945-1990), en que se establece un *entente* intercapitalista. El primer sistema de conflictos estaba condicionado por consideraciones económicas y estratégicas, mientras el segundo era más estratégico e ideológico, en el sentido de que realmente entre Estados Unidos y la URSS no se produjo una competencia en el campo económico y mucho menos financiero: el dominio estadounidense en estas esferas era abrumador.

La geografía tuvo mucho que ver con esta separación entre economía y estrategia. Estados Unidos y la URSS eran grandes unidades territoriales con alta autosuficiencia, capaces de generar crecimiento. Paul Kennedy ha apuntado que la confrontación de la guerra fría se produjo entre estados nacionales con jurisdicción sobre masas continentales, no meras naciones.⁷⁰

Pero los niveles de dependencia en las exportaciones de bienes o de importaciones de materias primas ameritan atención durante este periodo. Especialmente porque, en contraste con lo planteado por algunos analistas,⁷¹ existe evidencia que indica que después de la segunda guerra mundial, pero especialmente a partir de la gran crisis energética de 1973, Estados Unidos empezó a sufrir la enorme vulnerabilidad estratégica que representaba y representa su dependencia en materia de abastecimientos petroleros y gaseros, pero también de muchos minerales esenciales. Esta consideración “geoestratégica”, además de los intereses empresariales involucrados, ha desempeñando un papel fundamental en el desarrollo del esquema estadounidense de “integración regional” de América del Norte, que desembocó en el TLCAN.⁷²

Las consideraciones empresariales y geoestratégicas alrededor de la incorporación y control de los vastos yacimientos petroleros y gaseros —así como minerales— de México son la base desde la cual Washington ha venido impulsando, desde mediados de los años setenta, la integración de México frente a sus insuficiencias domésticas.

⁷⁰ En *Auge y caída de las grandes potencias*, Madrid, Plaza y Janés, 1987.

⁷¹ Por ejemplo George Friedman y Meredith Lebard, *The Coming War with Japan*, op. cit.

⁷² Para un detalle sobre la preponderancia del factor geoestratégico en los esquemas estadounidenses por impulsar la integración de América del Norte, consúltese John Saxe-Fernández, *Petróleo y estrategia*, México, Siglo XXI, 1980.

cas, pero también como una “coalición” (Méjico-Estados Unidos-Canadá) que sería utilizada por Washington como plataforma para el lanzamiento y promoción de un Área de Libre Comercio de América (ALCA) formalmente concebida por la Casa Blanca como carta de negociación frente a Europa y Asia.

La capacidad de Washington de utilizar la gran confrontación Este-Oeste como instrumento para orquestar la entente intercapitalista a partir de 1946 bajo su batuta se deterioró, haciéndose más visible la situación a partir de la crisis del sistema Bretton Woods de los años setenta.

La declinación relativa de la hegemonía estadounidense impactó al sistema de interacciones internacionales en varias formas: por una parte acicateó los procesos de regionalización, y por otra incitó a Washington a adoptar un doble estándar típico de las potencias dominantes, apoyando la retórica de que su modelo era el de un “capitalismo de libre mercado” —supuestamente sin dirigismo estatal—; pero simultáneamente amplió el peso del Estado en la economía —por ejemplo, el presupuesto del gobierno federal pasa de representar el 17% del PNB con Carter al 22% con Reagan, el 25% con Bush y cerca del 33% con Clinton— y aplicó, desde el fin de la segunda guerra mundial, un “keynesianismo de facto” por medio de enormes erogaciones para su sector bélico-industrial, hoy por hoy la estructura administrativa y centralizada de carácter industrial de mayores dimensiones en el planeta. También su “modelo de capitalismo de libre mercado” se ha caracterizado por la continua implantación de fuertes medidas proteccionistas conocidas en la literatura como manifestaciones de “unilateralismo agresivo”, y esto no sólo en lo comercial.⁷³

Bajo una unilateral “autorización” del Congreso al Ejecutivo estadounidense, la Sección 301 del Omnibus Trade Act (OTA) establece límites calendarizados para tomar represalias económicas en contra de prácticas comerciales de otros países que Estados Unidos considera “inaceptables”. El conjunto de leyes de este tipo que se van for-

⁷³ Una reseña del fenómeno es presentada por Jagdish Bhagwati y Hugh T. Patrick, (comps.), *Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1990.

malizando desde 1974 incorpora medidas de endurecimiento unilateral en 1984 y de manera todavía más intensa por medio del OTA en 1988. Esto provocó gran sobresalto entre las contrapartes comerciales de Estados Unidos, llevándolas a percibir de manera más nítida que la política comercial estadounidense había cambiado a favor del unilateralismo agresivo de manera formal durante los dos gobiernos de Reagan. Al respecto, Jagdish Bhagwati comenta que

...a la luz de la amenaza al funcionamiento de un sistema mundial de comercio fundado en las premisas de los derechos definidos por medio del consentimiento mutuo, este instrumento ha sido universalmente condenado fuera de Estados Unidos. En vista de la también continua necesidad del liderazgo estadounidense en el mantenimiento y rediseño de un régimen multilateral de comercio mundial [...] el recurrir a instrumentos unilaterales en particular ha sido percibido como un asunto de la mayor preocupación.⁷⁴

A decir de Judith Hippler y Alan F. Holmer, el meollo de este asunto es el reconocimiento de que, históricamente, la política comercial de Estados Unidos ha derivado la mitad de sus reglamentaciones del Derecho Internacional y la otra mitad de la Ley de la Jungla,⁷⁵ aunque algunos han sugerido que debe dársele mucho más peso a la Ley de la Jungla.⁷⁶ “Desde la perspectiva de muchos extranjeros”, dicen Hippler y Holmer,

esto es particularmente cierto de la Sección 301, que autoriza al representante comercial (quien está sujeto a directivas específicas, de haberlas, del presidente) a actuar en respuesta a prácticas de otros países, aun si no violan el Derecho Internacional.⁷⁷

Independientemente de los diferentes escenarios del comercio internacional que harían más o menos efectiva a la OTA Sección 301 (cali-

⁷⁴ *Ibid.*, p. 1.

⁷⁵ Ley de la Jungla tal cual queda formalizada en USC # 2414 (a)(I) (C); 1988 Trade Act, núm. 5, 2414 1982 y IV 1986.

⁷⁶ Hippler y Holmer mencionan a David El. Birenba del Buffete Fried, Frank, Harris, Shriver & Jacobson de Washinton D.C., *op. cit.*, p. 88.

⁷⁷ *Ibid.*

ficada por el representante comercial de Estados Unidos durante las negociaciones del TLCAN con México como “la bomba H de EUA en materia comercial” el hecho fundamental es que cuelga como espada de Damocles, lista para ser usada especialmente en momentos críticos como los actuales, en los que la sobrecapacidad y la deflación acentúan todas las variables independientes vinculadas con la profundización de la rivalidad y la contradicción intercapitalista. Cabe notar que en estos asuntos Estados Unidos no se aparta de manera notable de lo hecho por otras potencias hegemónicas en diversos períodos históricos. La unilateralidad comercial y otras cuestionables prácticas diplomáticas y político-militares no fueron infrecuentes durante la Pax Británica.

El unilateralismo agresivo no se limita a la dimensión comercial, porque la Ley Helms-Burton, que castiga a terceras naciones que trafiquen con bienes confiscados a estadounidenses por el gobierno revolucionario de Cuba, es una extensión unilateral de jurisdiccionalidad. La combinación de ambas dimensiones, es decir, la vinculada con instrumentos para la guerra económica y la extensión de la jurisdiccionalidad representan una de las manifestaciones más nítidas de la simbiosis Estado-corporación, lo que coloca a los analistas de finales del siglo XX frente a problemas típicos del imperialismo decimonónico y los graves peligros a la seguridad internacional que tal situación encierra, cuando prácticamente podemos tocar con la yema de los dedos el inicio de un nuevo siglo y otro milenio. Pero como recuerdan C. Chase-Dunn y B. Podobnik en su oportuna y lúdica reflexión en torno a los factores que en el pasado han desempeñado un papel importante en la etiología de las guerras generales, todo ello ocurre en un deteriorado contexto internacional en el que prevalecen desplegadas, y en estado de continua proliferación, inmensas estructuras balísticas intercontinentales cargadas con armamento termonuclear.

La correlación de fuerzas a favor de Estados Unidos, es decir de virtual proyección unipolar multidimensional, y a partir de 1946 de dominio industrial, tecnológico, financiero y agrícola, inexorablemente se modificó. Con la recuperación de Europa y Japón y los efectos anticompetitivos de una excesiva movilización bélico-indus-

trial permanente en Estados Unidos⁷⁸ esta situación de “congelamiento” —en lo relativo a la tensión intercapitalista— variará sustancialmente e incluso se revertirá, por ejemplo en lo relativo al notable incremento de su dependencia de materia prima estratégica en general y de abastecimientos petroleros y gaseros en particular. A lo largo de todo este periodo el papel del Estado fue primordial.

La geoconomía estadounidense de la guerra fría, fundamentada en el dominio de una nueva tecnología de carácter cada vez más internacional en la que destacan las computadoras, la nueva investigación del espacio exterior y los medios masivos de comunicación como la televisión, así como el dominio de la economía internacional por un puñado de CMN fundamentalmente estadounidenses,⁷⁹ tuvo siempre un marco de referencia de “seguridad internacional”, es decir, una geopolítica global articulada por el Estado de “seguridad nacional” por medio de un masivo y monumental despliegue balístico intercontinental con armamento termonuclear, y lo más importante desde la perspectiva geoeconómica: de una proyección global de fuerza naval y aérea hacia todos los océanos y continentes. Ello incluyó, e incluye, el control sobre la seguridad de las principales líneas marítimas de comunicación por las que se transportan miles de millones de toneladas que conforman el comercio global, y tanto de mercancías como de materias primas sin las cuales una potencia industrial global como Japón no podría sobrevivir, como el petróleo y los minerales estratégicos.

Además, el Estado estadounidense ocupó —y todavía ocupa— militarmente los principales polos capitalistas, que en la posguerra fría se han trasladado de nuevo a su posición de principal competencia no militar a Estados Unidos. La existencia de la Unión Soviética

⁷⁸ Sobre los efectos anticompetitivos del desvío de recursos humanos, de investigación y de capital fresco al sector militar, consúltese Seymour Melman, *Profits Without Productivity*, Pennsylvania, University of Pennsylvania Press, 1987.

⁷⁹ Como se apuntó anteriormente, este dominio tecnológico empezó a erosionarse desde la década de los sesenta y se profundizó en los setenta con la consolidación del surgimiento de Japón como potencia de primer rango en acero, productos electrónicos de consumo doméstico, automóviles y a finales de los setenta en semiconductores. Todo ello ocurre junto a crecientes exportaciones japonesas hacia el mercado interno de Estados Unidos, al que empiezan a dominar en esos rubros. Consúltese “National Innovation Systems, Industrial Policies, and the Rise of Technonationalism”, en Ostry y Nelson, *op. cit.*, pp. 28-61.

con capacidades termonucleares y balísticas intercontinentales como el enemigo común fue un elemento central para cimentar un sistema global de seguridad, es decir, de alianzas cuyos ejes centrales han sido la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y el arreglo de seguridad bilateral con Japón.

El papel del Estado metropolitano estadounidense en el proceso de acumulación del capital adquirió características específicas durante la guerra fría que ameritan una cuidadosa ponderación. Es cierto que el Estado siempre ha tenido un papel decisivo en el desarrollo del capitalismo, mismo que ha aumentado cuantitativamente.⁸⁰ Pero en Estados Unidos el Estado, además de ser un proveedor de servicios y un regulador parcial pero fundamental de la actividad económica, experimenta un masivo involucramiento en el financiamiento y administración de una vasta estructura burocrática de “seguridad nacional” encargada de coordinar la economía permanente de guerra de mayores dimensiones que existe en el orbe. Ello ha tenido efectos “cualitativos” sobre el Estado, que a lo largo de la guerra fría lo empiezan a tipificar como una fuerza político-económica ampliamente coordinada con las grandes empresas privadas en una relación simbiótica que los politólogos estadounidenses han denominado “el triángulo de hierro”, y que la literatura sin mayor vacilación puede interpretar como una manifestación concreta del “capitalismo monopolista de Estado”.

El “triángulo de hierro”, conformado por el Poder Ejecutivo y sus administradores militares, el Congreso que aprueba el imponente presupuesto bélico y una inmensa masa de grandes empresas junto con decenas de miles de contratistas y subcontratistas refuerza en Estados Unidos, de manera no vista en otro país capitalista contemporáneo, el carácter de clase del Estado. Así, no se trata solamente de que la participación del Estado en el proceso de acumulación se vuelva imprescindible para asegurar la reproducción ampliada del capital social y la perpetuación de las relaciones de producción y ex-

⁸⁰ Harry Magdoff y Paul M. Sweezy, “Twenty Five Eventful Years”, *Monthly Review*, vol. 26, núm. 2, Nueva York, 1974. Detalles sobre este proceso, relacionado con el surgimiento del nacionalismo económico y del tecnonacionalismo en Estados Unidos en Ostry y Nelson, *op. cit.*; y Doremus *et al.*, *op. cit.*

plotación capitalistas.⁸¹ Su actuación, que se centra en una masiva transferencia de recursos humanos y de capital, del sector civil al militar, se proyecta de manera negativa sobre la matriz industrial, la productividad y la competitividad internacional estadounidense en el mercado civil.⁸²

A lo largo de los setenta y los ochenta el impacto negativo del Pentágono sobre la industria de máquinas herramienta, semiconductores, electrónica y aeroespacial fue profundo, entre otras razones porque el sistema de contratación que opera en el sector bélico-industrial no se guía por las licitaciones competitivas abiertas, sino que es producto de relaciones burocrático-clientelares entre decenas de miles de contratistas y subcontratistas con un solo comprador, el DD, que impone las especificaciones y requerimientos tecnológicos, que no se inquieta de manera alguna con frecuentes y crecientes sobrecostos y que por lo tanto alienta en la estructura industrial una vasta gama de operaciones que se guían por el principio de que maximizando los costos se maximizan las ganancias. Por otra parte, no es casual que el mayor éxito competitivo internacional de las corporaciones estadounidenses se dé, precisamente, en el sector dedicado a la exportación armamentista.

Al profundizar las desventajas comparativas de cara a la competencia de la industria civil europea y japonesa se tiende a la “politización” de las relaciones comerciales, de inversión y financieras, recurriendo al uso de instrumentos militares y de inteligencia para compensar las desventajas, induciendo una dinámica interna que tiende a trasladarse hacia el campo de las relaciones hemisféricas y globales de forma altamente conflictiva y polarizante. A la insistencia estadounidense por re-geopolitizar al continente latinoamericano, por medio de un centro hemisférico “antinarcóticos” para dar continuidad y encubrir su presencia militar ya sea en Panamá o en Colombia, debe agregarse la intensificación de las relaciones de asesoría militar, policiaca y de inteligencia con cada una de las naciones latinoamericanas, un proceso que tiene como “modelo” la creciente

⁸¹ Como lo apunta Arturo Guillén, en *op. cit.*, p. 40.

⁸² Consultese Alejandro Nadal Egea, *Arsenales nucleares*, México, El Colegio de México, 1991.

presencia policiaco-militar y de inteligencia de Estados Unidos en el México del TLCAN.⁸³

Los niveles de asesoría, adiestramiento y transferencia de tecnología han sido impulsados por el gobierno estadounidense como un elemento complementario y necesario de los vínculos económico-comerciales y políticos gestados en torno al TLCAN. A esto, la oficina de la Secretaría de Defensa lo denomina como "el Tercer Vínculo". La idea es extender este "Tercer Vínculo" como marco de referencia de "seguridad" del ALCA. No deja de ser notable el impulso que se está dando a la geopolitización hemisférica: después del fin de la guerra fría Estados Unidos cuenta con un mayor número de oficiales y personal militar, policiaco y de inteligencia desplegado en América Latina que durante la confrontación con la URSS. Además, desde 1997 Washington puso punto final a la veda establecida durante el gobierno de Carter a las exportaciones de sistemas de armamento complicados —y costosos— a América Latina. Esta transferencia —y Washington está perfectamente al tanto— tiende a inducir carreras armamentistas intralatinoamericanas y fricciones interestatales. Pero históricamente la política estadounidense hacia la región ha tenido como uno de sus principios evitar el desarrollo de alguna nación latina o coalición de naciones latinoamericanas capaces de poner en entredicho su hegemonía hemisférica.

Esta proyección militar que geopolitiza las relaciones intrahemisféricas tiende a generar a su vez acciones similares en los otros bloques así como a acicatear la conflictividad interbloque. Se crean instrumentos que permiten una fluida transición de lo económico a lo político y de seguridad. La politización de las relaciones económicas es un elemento preocupante de esta ecuación, especialmente si la economía internacional se desplaza hacia un área de turbulencias deflacionarias como las que han afligido a las naciones asiáticas. Siguiendo una línea planteada durante el gobierno de Bush, Clinton decidió desde mediados de 1995 formalizar la actuación de la Agencia Central de Inteligencia, ordenándole hacer del espionaje econó-

⁸³ Para un análisis sobre la dimensión policiaco-militar del TLCAN, consúltese Carlos Fazio, *El Tercer Vínculo*, México, Grijalbo, 1996.

mico y comercial “su más alta prioridad”.⁸⁴ “El nuevo enfoque de inteligencia”, informó la prensa estadounidense, “refleja la alta prioridad que ha otorgado la administración Clinton a los asuntos económicos dentro de su política exterior”, añadiendo que durante la guerra fría, la CIA enfocó sus mayores esfuerzos a desentrañar los misterios de la capacidad nuclear y balística de la Unión Soviética; pero en esta etapa de posguerra fría su prioridad será el espionaje económico. De acuerdo con la información pública, “los nuevos blancos de la CIA son Japón, Alemania, Francia y la Unión Europea en general, cuyo vertiginoso desarrollo económico-industrial es observado como asunto de seguridad nacional para Estados Unidos”.⁸⁵ Un informe fechado en Washington y que cita “fuentes de inteligencia” de Estados Unidos comunicó que

la CIA proporcionó valiosa información a la administración Clinton durante el reciente conflicto comercial con Japón [...] Nosotros realmente lo hicimos bien con los japoneses, señaló una fuente al referirse a las labores de inteligencia desarrolladas por la CIA durante la disputa por el acceso de automóviles estadounidenses al mercado de Japón.⁸⁶

La profundización de la confrontación interbloque que conlleva esta politización de las relaciones comerciales no pasa inadvertida, especialmente si se tiene presente que Michael Kantor, el representante comercial de la Casa Blanca durante el primer mandato de Clinton, declaró a los medios de información estar “complacido por los acertados informes de la CIA sobre las secretas posturas de los rivales económicos de Estados Unidos frente al conflicto con Japón”.⁸⁷

Si este análisis es correcto, entonces estamos presenciando un resurgimiento de la lucha imperial, ya que con el fin de la guerra fría y de la confrontación ideológica, y con el deterioro de todos los fundamentos financieros, comerciales, tecnológicos y de hegemonía en

⁸⁴ Según lo dio a conocer como su nota principal en *Los Angeles Times*, 23 de julio de 1995, p. 1.

⁸⁵ *Reforma*, 24 de julio de 1995, p. 37A.

⁸⁶ *Ibid.*

⁸⁷ *Ibid.*

estos terrenos, la *entente* intercapitalista se deteriora y la manifestación más clara es ésa.

Los interrogantes centrales que se plantean actualmente giran alrededor de asuntos por resolver como por ejemplo si las democracias liberales industrializadas pueden evitar sus tendencias imperialistas, regional o globalmente. Y más aún, habría que determinar realmente, como lo sugieren Chase-Dunn y Podobnik, si los órdenes de magnitud de la interdependencia coxiana realmente se transforman en una vacuna contra la formación de una dinámica de conflicto intercapitalista como el que desembocó en la primera guerra mundial, o de confrontación de bloques que culminó en la devastación de la segunda guerra mundial. ¿Son hoy día la internacionalización del capital y los niveles de interdependencia una garantía de que no se profundizará todavía más el tipo de politización del comercio que acabo de describir con las nuevas misiones asignadas por Washington a su aparato de seguridad? Glyn y Sutcliff, al centrar su atención en el fenómeno evolutivo de los mercados, los flujos de capital y la fuerza de trabajo ofrecen referentes históricos para este tipo de ponderaciones.

Los eventos que llevaron a la primera guerra mundial indican que el industrialismo liberal puede pasar rápidamente de la competencia económica a la política y de ahí al terreno militar. La primera guerra mundial fue un conflicto entre naciones con posiciones ideológicas muy similares, excepto Rusia. Gran Bretaña, Francia y Alemania eran sociedades industriales con regímenes más o menos de democracia liberal. Pero todas eran fieras competidoras en lo económico.

Antes de 1914 todo el mundo reconocía que la internacionalización económica había ya establecido altos niveles de interdependencia financiera y económica. La interdependencia entre las grandes empresas era muy comentada. Algunos analistas llegaron a creer (lo que hoy vemos en autores como Cox) que con este alto nivel de interdependencia entre firmas y finanzas la guerra era imposible, ya que destruiría o desgastaría severamente las relaciones económicas esenciales. Friedman y Lebard, al discutir este asunto, nos recuerdan la obra de Norman Angell, *The Great Illusion*, publicada en 1910, en la que se argumenta precisamente que debido a la enorme interconexión de las empresas y de las naciones capitalistas, y ya que la

estructura financiera de Europa se vería muy afectada por ésta, una guerra era imposible. Hoy esta misma postura es adoptada por la escuela “posthegemónica”, que plantea que la existencia del armamento termonuclear y balístico intercontinental hace de la guerra entre las potencias centrales una suerte de imposibilidad. También se asume que de “alguna manera” el modo de producción capitalista ha generado lo que Kautsky solía llamar el “supraimperialismo”, es decir, una burguesía global unificada.

Angell escribió que,

...aun si nosotros pudiéramos aniquilar a Alemania, aniquilaríamos una sección importante de nuestros deudores, lo que crearía un pánico sin esperanza en Londres. Tal pánico se expresaría en nuestro comercio que sería incapaz de sustituir el papel que Alemania ocupa en los mercados neutrales, y además una tal aniquilación significaría que un mercado semejante al que existe acumuladamente con Canadá y África del Sur sería destruido.⁸⁸

“Con estos argumentos”, escriben con tono irónico Friedman y Lebard, “Angell ‘probó’, como lo hacen los globalistas y los posthegemonistas de hoy (en relación con la tercera guerra mundial), que la primera guerra mundial no podía ocurrir”. Pero ocurrió. Y su error es que reifica, es decir, asume como “realidad histórica” lo que dicen los libros de texto sobre el comportamiento racional de las unidades económicas, orientadas a maximizar los beneficios económicos, y que todos los regímenes actúan para satisfacer los intereses de sus clases acreedoras. Es un equívoco en el que se da categoría de realidad a los principios sobre los que se articula un marco teórico despegado y en algunos casos patéticos, explícitamente desinteresado en auscultar el referente empírico de su cuerpo teórico y conceptual. También es un resultado de la ahistoricidad. Podemos asumir que la acción racional significa acción que maximiza los beneficios económicos. Pero no podemos ignorar que el mercado y lo económico no son el marco de referencia en el cual ocurre lo histórico. Existen otras consideraciones y otros intereses, como los estratégicos, que pueden llegar a ser mucho más importantes al constituirse en proce-

⁸⁸ Citado por Friedman y Lebard, *op. cit.*, p. 201.

sos históricos, y en el antes mencionado “caldo de cultivo”, y que además son fundamentalmente diferentes.

La visión del globalismo pop que coincide con la de los posthegemónistas de hoy, tiene grandes semejanzas con las formulaciones tipificadas por Angell, pero a diferencia de 1910 recordamos con Friedman y Lebard: “no tienen la excusa de la inocencia”. Y no la tienen porque dejan a un lado la cada vez mayor incidencia de la guerra a lo largo de todo el periodo posrenacentista, que alcanza órdenes de magnitud todavía mayores como resultado de la extraordinaria modernización tecnológica experimentada por el aparato productivo desde mediados del siglo XIX hasta nuestros días bajo el impulso de la segunda revolución industrial.

Esto impactó de manera profunda no sólo al sector productivo sino también al militar y al arte de la guerra: ya durante la primera guerra mundial (1914-1919) la industrialización se expresaba en la mecanización bélica, y junto con ella se ampliaron de manera descomunal las necesidades de contar y asegurar amplias dotaciones de recursos minerales así como un acceso seguro a los combustibles (carbón, petróleo y sus derivados) indispensables para la movilización industrial en tiempos de paz, y de manera más urgente para la fabricación armamentista y la operación de las fuerzas armadas en tiempos de guerra.

La guerra como una de las expresiones básicas de la sociedad industrial otorgó una mayor centralidad al accionar del Estado, que la arropa de doctrina, fuerza administrativa, y que orquesta la movilización de recursos materiales y humanos para la eventualidad de una guerra interna o externa y contra enemigos reales o imaginarios.

La balanza de poder se inclinó a favor de aquellas naciones que contaban con amplias dotaciones nacionales e internacionales de estos recursos, como fue el caso de Estados Unidos (cuyas empresas, además, controlan los recursos estratégicos en América Latina en el contexto de un sistema interamericano de corte casi colonial), o con imperios abiertamente coloniales como el inglés o francés.

El fenómeno de las guerras internas y externas que había caracterizado la experiencia histórica de prácticamente todos los sistemas internacionales, desde antes del Imperio romano, experimentó una inusitada intensificación durante los siglos XIX y XX con guerras in-

ternas, interétnicas, interestatales, coloniales, intercoloniales, anticoloniales, coercitivas y expansivas. Simultáneamente, la fabricación en masa de los armamentos se instaló como uno de los ejes organizativos de la estrategia industrializadora y, además, la movilización total de los recursos humanos y materiales para la guerra se consolidó como un efectivo instrumento anticíclico eficaz de cara a la tendencia crónica del capitalismo hacia la recesión y la depresión.

La guerra era —y es— un gran negocio, una situación que tiende a minar la seguridad internacional, especialmente cuando se perfilan y se profundizan las contradicciones intercapitalistas entre las potencias centrales. Esto se manifestó tanto en su dimensión innovativa como expansiva. Innovativa, porque aparecieron constantes mejoras en los armamentos para la guerra terrestre, aérea y naval, y en los explosivos por medio de su continua modernización de la capacidad para inflijir el mayor número de bajas y la mayor destrucción sobre las bases del poderío del enemigo. Con la incorporación de la aviación y de los submarinos, esta tendencia se acentuó.

La industrialización de la guerra también conllevó un nivel sin precedentes de movilización de la población como un todo: las fábricas, las líneas de comunicación marítima, ferroviaria, aérea y carretera, los políudicos, depósitos de combustibles y los mismos centros poblacionales se transformaron en “objetivos militares”. La diferencia entre el soldado y la población civil se desvaneció. El ataque militar contra las bases urbanas, incluyendo a mujeres y niños, se contempló como parte de los esquemas estratégicos y se realizó en una escala no registrada en la historia humana: el genocidio, la matanza sistemática de civiles o el exterminio de categorías sociales, étnicas o religiosas y la destrucción de ciudades habían ingresado como componentes de la estrategia militar.

Después de la gran conflagración de la guerra civil en Estados Unidos, de 1865 en adelante las guerras coloniales se intensificaron ya fuera entre Inglaterra contra Etiopía (1867-1868), Ashanti (1875 y de nuevo en 1900), Afganistán (1878-1880), Zululandia (1879), Egipto y Sudán (1881-1885), hasta ya en el siglo XX la guerra boer (1899-1902), la guerra inglesa contra el norte de Nigeria (1903), la ruso-japonesa (1904-1905), la guerra entre España y Marruecos (1909-1910), entre Italia, Turquía y Libia (1911); entre Grecia, Bul-

garia, Montenegro, Serbia y Turquía (1912-1913), y entre Bulgaria, Grecia, Serbia, Rumania y Turquía (1913), estas últimas íntimamente vinculadas con la compleja etiología que desembocó en la primera guerra mundial.⁸⁹

Ante las crisis económicas experimentadas durante el periodo entre las dos guerras mundiales, los mecanismos de mercado se resquebrajaron, el mundo se fraccionó en “bloques” practicantes de una suerte de proteccionismo regional —del tipo que hoy empieza a configurarse de nueva cuenta—, y frente a una creciente incertidumbre, las naciones industrializadas altamente deficitarias en materia prima estratégica se inclinaron por una politización y geopolitización de las relaciones económicas. Éste es un predicamento que afligió a aquellos países como Alemania, Italia y Japón, que finalmente conformarían el Eje.⁹⁰

Durante el periodo 1915-1940 la guerra expansiva se generalizó. Entre 1918 y 1945 se produjeron guerras expansivas y coercitivas entre la Unión Soviética y Polonia (1918-1920), Grecia y Turquía (1919-1922); Polonia y Lituania (1920); Paraguay y Bolivia (1930-1935); Japón-China (1931, 1933, 1937-1945); Perú-Colombia (1932-1934); Italia-Etiopía (1935-1937); Alemania-Austria (1938); Alemania-Checoslovaquia (1939); Italia-Albania (1939), Unión Soviética-Finlandia (1939); Unión Soviética-Estados Balcánicos (1940) y entre 1939 y 1945 la segunda guerra mundial (Alemania, etc. -Polonia, Inglaterra, Francia, Unión Soviética, Estados Unidos, etc.). Ésta es la primera “guerra total” que ciertamente fue un evento cataclísmico: la más destructiva y letal registrada en los 8 000 años de historia humana. Uso el calificativo de “total” porque en ella estuvo involucrada la mayoría de las naciones del mundo, incluyendo en su dinámica y afectando a la mayor parte de la población, es decir, no se restringió a las fuerzas armadas, ya que el poderío militar se fun-

⁸⁹ Consultese, Evan Luard, *Conflict and Peace in the Modern International System*, Boston, Little Brown and Co., 1968.

⁹⁰ Para una bien lograda descripción y discusión de este asunto consultese, Alfred Eckes, *The United States and the Global Struggle for Minerals*, Austin y Londres, University of Texas Press, 1979. En John Saxe-Fernández, *Petróleo y estrategia*, México, Siglo XXI, 1980, se explora el peso decisivo de la desfavorable ecuación de suministros domésticos petroleros de Estados Unidos en el impulso de esquemas de integración de la América del Norte. Los acontecimientos posteriores confirmaron esa tesis.

damenta en la capacidad industrial, en la calidad y cantidad de la fuerza de trabajo y en su contribución al esfuerzo bélico.

Todo esto representa una nueva dimensión de la guerra porque la población como un todo, pero especialmente aquella localizada en los grandes centros urbano-industriales, se transforma en blanco de ataque y es víctima de nuevos y letales sistemas de armamentos, mismos que llegan a un estadio de letalidad cualitativamente nuevo en la historia y en la política humanas: el uso genocida del armamento atómico contra la población japonesa de Hiroshima y Nagasaki, en agosto de 1945, un acto brutal e innecesario que fue usado fundamentalmente no para poner fin a la guerra, sino más bien para impactar política y militarmente al periodo posbélico de la Pax Americana.⁹¹

El almirante William D. Leahy, a cargo de las operaciones navales, sintetizó un sentir generalizado a los altos mandos militares de Estados Unidos en estos términos: "Es mi opinión que el uso de este bárbaro armamento en Hiroshima y Nagasaki no fue de ayuda material en nuestra guerra contra Japón. Los japoneses ya estaban derrotados y listos para rendirse."⁹² Dio inicio así la era nuclear y pronto, en 1949, acabó el monopolio estadounidense sobre estos instrumentos de destrucción masiva, mismos que empezaron a proliferar.

Siguieron la guerra de Corea y la de Vietnam, ambas con profundos impactos en el sistema internacional y en las naciones beligerantes, no menos que en la balanza de poder. En Corea, Washington afrontó la insuficiencia demográfica frente a China, que le impidió tomar toda la península. En Vietnam, la más brutal movilización bélico-industrial fracasó frente a la movilización político-militar de la población, y durante los ochenta, hasta la guerra del Golfo, Washington ha evitado el empantanamiento en guerras de larga duración en las que participen sus tropas de manera masiva y estén comprometidos sus recursos por largos períodos. Después de la guerra de Vietnam se resquebrajó seriamente el consenso nacional en torno al involucramiento masivo en guerras externas. Además, culturalmente

⁹¹ Wayne C. McWilliams, Harry Piotrowski, *The World Since 1945*, Londres, Lynne Rienner Publishers, 1993.

⁹² Citado en Gar Alperovitz, *The Decision to Use the Atomic Bomb and the Architecture of an American Myth*, Nueva York, Alfred Knopf, 1995, p. 3.

la sociedad tiene una baja tolerancia a las pérdidas de vidas estadounidenses.

Ante tal situación y con el ingreso por primera vez en su historia a la categoría de nación deficitaria en materia prima, desde la década de 1970, se crearon fuerzas de intervención rápida y se tecnificó la guerra por medio de sistemas informáticos que permiten realizar la “guerra relámpago”, primero ensayada y por razones similares por los nazis. La guerra relámpago se tecnificó por medio de sistemas informáticos y satelitales que permiten la penetración y desactivación desde “adentro” de los centros de comando, comunicaciones, control e inteligencia del “enemigo”, como ocurrió durante la guerra del Golfo, misma que tuvo a la invasión a Panamá y a Granada como ejercicios preparatorios, y al control geoestratégico de la principal reserva planetaria de petróleo como su motivo de fondo.

A lo largo de todo este periodo, es decir, desde mediados del siglo XIX hasta nuestros días, al tiempo que el sistema económico continuaba experimentando fluctuaciones cíclicas de expansión, recesión y depresión, de euforias bursátiles y de crisis, también se observaron mutaciones tecnológicas profundas y discontinuas que hacían saltar el sistema a posiciones cualitativamente distintas, es decir, estadios a los que no se llegó por el simple aumento cuantitativo de elementos anteriormente existentes. Por ejemplo, la sustitución del barco de vela por las naves motorizadas revolucionó cualitativamente el comercio internacional y la guerra naval; el tendido de cables interoceánicos en la década de los sesenta del siglo pasado creó la capacidad de funcionamiento y cotización instantánea de los mercados más importantes; la incorporación de la electricidad en las fábricas llevó al aparato productivo a niveles de productividad desconocidos hasta entonces; la mecanización revolucionó con igual intensidad al sector agrícola (especialmente en Estados Unidos); el arribo del motor de combustión interna y de la petroquímica y sus múltiples aplicaciones también impactaron de manera profunda a la sociedad industrial, civil y militar en su proyección marítima, terrestre, aérea y posteriormente espacial.

Estas grandes transformaciones tienen su origen y principal manifestación en la esfera de la producción, y a esta lista es necesario incluir, porque están ahí, desplegados a lo largo y ancho del hemisfe-

rio norte y de los océanos, la mutación estratégica acarreada por la fabricación de armamento atómico y luego termonuclear junto con la transformación del motor de combustión interna al motor de propulsión a chorro, ahora utilizado en la industria aeroespacial, ajustado y concretado en sistemas de cohetería balísticos "intercontinentales", es decir, capaces de trasladar en pocos minutos un potencial destructivo muchas veces superior a todo el generado por todos los participantes durante la segunda guerra mundial y que, en la eventualidad de una guerra entre las potencias centrales, posiblemente sobrepasaría la capacidad bioquímica del planeta para sostener la vida de vertebrados.

La revolución tecnológica del siglo XX centró sus efectos cualitativos de mayor relieve en la esfera de la producción de instrumentos de destrucción. Algo que queda explicado tanto por la profunda modificación de la teoría física newtoniana causada por las concepciones de Einstein de principios de siglo, como por el hecho de que a partir de tal revolución teórica es tecnológicamente posible modificar cualitativamente los parámetros *temporales y espaciales* de los dispositivos destructivos.

Por lo que se refiere al aspecto temporal, pasar de los explosivos químicos cuya expansión de materia se mide en milésimas de segundo a los explosivos nucleares, cuya emisión del 99% de su energía ocurre en mil millonésimas de segundo, tiene un efecto destructivo cualitativamente diferente y devastador, ya que más que desplazar materia (como ocurre con, por ejemplo, la dinamita), se emite energía y calor en niveles de millones de grados centígrados inmediatamente después de la fisión-fusión-fisión. Los explosivos químicos "sólo" generan calor en miles de grados centígrados. Ésta es una diferencia crucial y cualitativa, y de ahí que podamos localizar y literalmente centrar la contribución más importante de la "tercera revolución industrial" en la dimensión militar.

Como lo indica Kosta Tsipis, director del Programa de Ciencia y Tecnología para asuntos de Seguridad Internacional del Massachusetts Institute of Technology,⁹³ con las explosiones de unos cuantos miles

⁹³ Kosta Tsipis, Arsenal, *Understanding Weapons in the Nuclear Age*, Nueva York, Simon and Schuster, 1983, pp. 13-45.

de grados centígrados de calor, la mayor parte de la anergía se manifiesta en la movilización de átomos y moléculas de la materia y una fracción muy pequeña es emitida como radiación. Pero cuando las explosiones generan temperaturas que ascienden a los millones de grados (tal es el rango de los explosivos nucleares), la mayor parte de la energía se convierte en radiación (rayos X, radiación térmica y electromagnética) y sólo una porción pequeña se traduce en desplazamientos de la materia. Por lo que se refiere a la dimensión espacial, Tsipis llama la atención en el hecho de que las armas nucleares pueden generar una energía equivalente a un millón o más de toneladas métricas de dinamita (1 megatón), pesan mucho menos que una tonelada y pueden colocarse en un reducido espacio. Este físico nuclear informa que ese espacio es el de un cono de 50 centímetros de diámetro y poco más de un metro de altura. Para ayudarnos a imaginar la magnitud de tal reducción espacial, Kosta Tsipis lo ejemplifica gráficamente indicando que un millón de toneladas métricas de dinamita llenaría un tren de carga de 450 kilómetros de largo. A 50 kilómetros por hora le tomaría nueve horas pasar frente a cualquier observador.⁹⁴

Los avances logrados en el área de la electrónica, la computación y las comunicaciones satelitales, aunados a esta revolución destructiva termonuclear y balística se expresan y concretan en sistemas de armamento altamente complejos, lo que nos está llevando, como lo ha advertido Herbert York, a una situación en la cual la respuesta a un futuro ataque hipotético sería tan complicada, y el tiempo en el cual decidir tan corto, que ha sido necesario recurrir a máquinas automáticas de computación para lograr ese propósito. Es en este sentido en el que muchos analistas militares consideran que la inclusión de seres humanos en el proceso de decisiones “degradaría” seriamente la capacidad funcional del sistema. Consecuentemente, York indica que, “el poder de tomar decisiones de vida y muerte estará pasando de las manos de los estadistas y los políticos a oficiales menores y finalmente de las máquinas de computación a los técnicos que las programan”.⁹⁵

⁹⁴ Ibid.

⁹⁵ Herbert York, *Race to Oblivion: A Participant's View of the Arms Race*, Nueva York, Simon & Schuster, 1970, pp. 13-14.

Pero si sólo se tratara de que el poder de tomar decisiones de esta magnitud estuviera pasando a las máquinas de computación, el analista podría contentarse con formular algunas breves advertencias sobre un problema extremadamente grave. Resulta claro que aparece en la tipología la probabilidad de “guerra termonuclear accidental”, pero tampoco debe ignorarse que la etiología de la guerra está contenida en la dinámica y la estructura sociales. El conflicto humano organizado socialmente, la guerra, no se gesta genéticamente sino a partir de formas específicas de organización social y económica, nacional e internacional, derivándose de condiciones objetivas, como los procesos y variables contemplados en el trabajo de Chase-Dunn y Podobnik y muchos otros, como los dramáticos déficit petroleros o minerales, las ambiciones de burguesías más allá de sus delimitaciones territoriales, las grandes crisis económicas, los conflictos interétnicos, los ultranacionalismos, los intervencionismos, las hegemonías, los fanatismos, etcétera.

Mención especial amerita un hecho de primer orden, a saber, el impulso al conflicto y la guerra general que se deriva de la tendencia mostrada por las hegemonías en declinación relativa o que enfrentan retos de otras potencias centrales, a recurrir a las ventajas que todavía preservan en la esfera militar para compensar las debilidades en otros terrenos como el económico, la decreciente competitividad industrial, etc. No existe evidencia histórica que indique que la salida al actual predicamento habría de hallarse, como lo plantean Chase-Dunn y Podobnik, en el fortalecimiento de un “hegemón”, en este caso Estados Unidos.

La experiencia de cinco siglos de la era moderna indica que en la etiología de las guerras centrales, el papel de hegemón, durante la etapa de auge tanto como en la de declinación actúa con base en los intereses preponderantes domésticos. No existe evidencia que permita suponer la existencia de algún tipo de “excepcionalidad” y que Estados Unidos actuaría de manera diferente a como ya lo ha hecho, es decir, iluminado por la racionalidad y actuando en función de la armonía global. Desde su fundación a finales del siglo XVII, en la política exterior y militar de Estados Unidos han dominado los intereses cortoplacistas.⁹⁶

⁹⁶ Al respecto consultese, Walter LaFeber, *In Search of Opportunities*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press, 1995.

La política encaminada a la militarización hemisférica, a la perpetuación y ampliación de la OTAN y al estímulo a la distribución regresiva del PNB mundial desde el FMI, son sólo algunos ejemplos de una política exterior que en lo económico y en lo político-militar no muestra mayor preocupación por el incremento en la probabilidad de guerra general. Todo esto ocurre en un contexto más amplio de fuerzas estratégicas y económicas que ahora se despliegan en el orbe y que magnifican los peligros de la continuidad en esos lineamientos de la política internacional, económica y estratégica de Estados Unidos.

Pero independientemente de algunas diferencias interpretativas, lo que otorga relevancia contemporánea al planteamiento lúdico y bien fundamentado en sus parámetros centrales de Chase-Dunn y Podobnik es el reconocimiento de que una de las principales tareas de la ciencia social consiste en la discusión de las variables independientes y de los procesos históricos que inciden sobre la etiología de las guerras entre potencias centrales. Que este trabajo es especialmente oportuno en el contexto de la actual crisis deflacionaria internacional se evidencia en la publicación de llamados de atención sobre las implicaciones geopolíticas y militares del actual predicamento.⁹⁷

En noviembre de 1997 advertimos que la politización y militarización de las relaciones económicas internacionales que tienden a acompañar a los procesos de formación de bloques podrían precipitar, en la eventualidad de una masiva e incontrolable crisis económica deflacionaria, otra guerra en el orbe.⁹⁸

Pocos meses después, al discutir la crisis asiática, el economista Paul Krugman escribía en tono similar, desde la revista *Fortune*, que si Asia no actuaba rápidamente, "... podríamos estar enfrentando un escenario de verdadera depresión, el tipo de estancamiento que hace 60 años devastó las sociedades, desestabilizó los gobiernos, y eventualmente desembocó en la guerra".⁹⁹

Además, el ciclo de rivalidad hegemónica continúa, algo que fue exemplificado en un trabajo de Zbigniew Brzezinski¹⁰⁰ en el que de

⁹⁷ He llamado la atención pública mexicana a este trabajo en "Crisis general: Las causas de la II guerra del orbe", *Excélsior*, 14 de noviembre de 1997, p. 7A.

⁹⁸ *Ibid.*

⁹⁹ Paul Krugman, "Saving Asia: Its Time to Get Radical", *Fortune*, 7 de septiembre de 1998.

¹⁰⁰ "A Geostrategy for Eurasia", *Foreign Affairs*, septiembre-octubre de 1997.

nueva cuenta se analizan los posibles “retadores” económicos o políticos a Estados Unidos, todos localizados en la gran masa euroasiática. Después de todo, el poderío relativo de Estados Unidos ha continuado declinando. Al respecto Brzezinski toma nota no sólo de que históricamente todos los pretendientes del poder global se originaron en Eurasia, sino que ahí están las naciones más pobladas, representando en su conjunto el 75% de la población mundial, el 60% del PNB del orbe y el 75% de todas las fuentes energéticas. Desde el ángulo económico el cuadro de situación es, como se ha ilustrado, sumamente preocupante, habiéndose observado un continuo deterioro en todas y cada una de las economías del Sudeste Asiático y todo indica que éstos parecen ser los “prolegómenos” de una espiral deflacionaria mayor.

La cuidadosa auscultación de los procesos que desembocan en grandes conflictos bélicos entre las potencias centrales enseña que uno de los síntomas más importantes se manifiesta en una creciente politización y geopolitización de las relaciones económicas internacionales. Cuando se dan grandes perturbaciones en el funcionamiento del sistema económico, cuando el accionar de los mecanismos económicos se pone en entredicho por motivos “de seguridad nacional”, o estratégicos, o por necesidades empresariales o militares, entonces estamos en presencia de procesos que claramente podemos identificar como “prebélicos”.

Mientras, tanto en Estados Unidos como en Rusia continúa acelerándose la modernización de los armamentos nucleares¹⁰¹ y balísticos, al tiempo que su proliferación prosigue impertérrita, aumentando así las probabilidades de que los conflictos locales y regionales se intensifiquen, desde las expresiones más bajas hasta las más altas de destructividad en una situación en la que los mecanismos de control del proceso “escalatorio” son cada vez más tenues. La permanencia del “empate nuclear” indica que aun estratégicamente estamos muy lejos de vivir en un mundo “unipolar”, como lo creyeron muchos después del fin de la guerra fría. Es cierto que actualmente

¹⁰¹ Una lúcida e inquietante descripción del fenómeno es ofrecida por Hugh Gusterson, *Nuclear Rites: The Weapons Laboratory at the End of the Cold War*, Berkeley, University of California Press, 1996.

Estados Unidos mantiene militarmente ocupados los principales polos de desarrollo capitalista (Alemania, Europa y Japón), y que cuenta con Fuerzas Armadas con proyección global, pero, como lo indican los expertos del Instituto de Estudios Estratégicos del Ejército de esa nación, la situación es mucho más compleja:

El mundo no es “unipolar” como se lo imaginaron algunos en los primeros momentos después de la Guerra Fría. Ahora las relaciones entre algunas de las grandes potencias son más frías y las diferencias de perspectiva empiezan a profundizarse. Las esperanzas de un nuevo arreglo estratégico entre los Estados Unidos y Rusia se han desvanecido [...] Rusia y China cuentan con armamentos nucleares balísticos capaces de infilir daños inaceptables a los Estados Unidos.¹⁰²

¹⁰² National Defense University, Institute for National Strategic Studies, 1997 *Strategic Assessment*, US Gvt. Printing Office, Washington, pp. 1-25.