

Globalización, estado y nueva geografía productiva

Armando Kuri Gaytán

El ensayo pretende relacionar el proceso de globalización económica con los cambios que, por un lado, se han venido produciendo en las funciones del Estado Nacional y, por el otro, se han registrado en el ámbito de la geografía de la producción. Para ello se parte del sistema económico-social fordista y su Estado de bienestar, que al agotarse da lugar a un nuevo tipo de organización más acorde con los requerimientos de la internacionalización económica. Asimismo, se plantea derivar las consecuencias que esto ha tenido en la dinámica regional y local, así como en la creación de nuevos espacios industriales o en la readaptación de los existentes.

This work relates the process of economic globalization with the changes that take place in the functions of the State-Nation and in the geography of production. This process leaves from the fordist socio-economic system and its Welfare State to give rise to a new type of organization in agreement with the requirements of the economic internationalization. This work also analyses the consequences of this process in the regional and local dynamics, as well as in the creation of new industrial spaces or in the re-adaptation of the existent ones.

RESUMEN

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

ABSTRACT

Keywords: State, globalization, fordismo, global city, geography of production.

“Mientras que el capitalismo global prospera...el Estado-nación, tal y como se creó en la edad moderna de la historia, parece estar perdiendo su poder, aunque, y esto es esencial, no su influencia” Manuel Castells¹

Introducción: Los trilemas de la globalización

En la medida que la globalización económica ha implicado una nueva división internacional del trabajo, ello ha traído como consecuencia nuevas reglas del juego entre los diversos actores sociales, lo que ha provocado importantes cambios. Entre estos destacan, por un lado, la carencia de estructuras de gobierno mundiales capaces de gestionar una cada vez más compleja realidad y, por otro, una pérdida de relevancia en el margen de acción de los Estados Nacionales, como consecuencia de la contradicción entre un acelerado proceso de internacionalización económica y unas políticas públicas que conservan un fuerte componente nacional. Es precisamente este último problema el que aquí interesa abordar, y el que origina la famosa paradoja de Rodrik (1998), que no es otra cosa que esas capacidades relativamente disminuidas del Estado justo en el momento en que más se requeriría de ellas para hacer frente a las tensiones que provoca la globalización.

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

Una forma alternativa de presentar el trilema es la búsqueda de alguno de los tres objetivos siguientes: mayor integración económica, regulación pública o soberanía nacional. Se afirma que su resolución dependerá de lo que se decida privilegiar. Así, por ejemplo, Friedman y los economistas conservadores ponderan los beneficios de la integración y la necesidad de la soberanía; los proteccionistas modernos enfatizan la soberanía y la necesidad de la intervención pública; mientras que los llamados “utópicos internacionalistas”² resuelven el trilema privilegiando la acción pública y la integración. Es en este último grupo en el que se podría inscribir el proceso de integración europeo, ya que se ha sacrificado parte de la soberanía nacional.

Por otro lado, pero en el mismo sentido de marcar diferencias respecto al control de la política económica entre una etapa y otra, se afirma que bajo el patrón oro los gobiernos eran

Armando Kuri Gaytán es doctor en Historia Económica por la Universidad Autónoma de Barcelona, labora como profesor de carrera en la Facultad de Economía de la UNAM. Correo electrónico: akuri_gaytan@hotmail.com

libres de hacer lo que estimaran necesario para defender sus monedas, mientras que actualmente ya no gozan de esa libertad, debido a que las políticas internas ya no tienen la autonomía de antes y se ven afectadas por las reacciones de los mercados internacionales.³

Estado y globalización

Si bien es cierto que con la mayor integración de los mercados que ha supuesto la globalización⁴, el Estado nacional ha perdido influencia en el diseño y ejecución de su política económica interna, también lo es que conserva su papel en muchos otros terrenos. Entre los cambios que el proceso de internacionalización ha traído consigo, el del rol del Estado ha sido de los más importantes en la medida que ha visto que su antiguo papel central durante el auge del keynesianismo o fordismo ha debido adaptarse a una nueva realidad, que le asigna todavía un rol importante -dado que sigue controlando muchas de las variables socioeconómicas-, pero quizá lejos ya de la centralidad anterior.

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

La nueva etapa que a partir de entonces comenzó, en la que las fuerzas del mercado mundial tendieron a fortalecerse e integrarse cada vez más, permitió la creación de una economía global interdependiente, lo cual llevó a muchos autores a plantear que la relación de ésta con los Estados nacionales era del tipo del juego suma cero, aunque no todos estuvieron de acuerdo. Por ejemplo Sassen (1999), quien forma parte de este último grupo, señala que uno de los papeles del Estado frente a la economía global es el de negociar el espacio de acción entre las leyes nacionales y los actores foráneos (empresas y organizaciones supranacionales), y que desregulación, privatización o liberalización comercial y financiera son términos que describen ese proceso de negociación. El problema, según la autora, es que sólo reflejan el ámbito en que el Estado deja de regular la economía, sin registrar la forma en que va a participar en el nuevo marco que permite a la globalización avanzar.

Es en esta perspectiva que la autora concluye que “la globalización no sólo tiene que ver con flujos comerciales y

de inversión cruzando fronteras, sino también con el traspaso de funciones desde el gobierno nacional a instituciones privadas transnacionales, así como con el desarrollo al interior de los Estados nacionales de los mecanismos necesarios para asegurar los derechos del capital global”.⁵

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

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

Los años dorados del Fordismo

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

Pero el aspecto central de dicha reestructuración fue el haber provocado cambios radicales en la economía mundial, que afectaron aspectos clave como la organización industrial,

la producción de tecnología, la dinámica de los mercados y el manejo de las políticas económicas, tanto a nivel internacional como nacional y regional. Una forma de explicar tales transformaciones es a partir del cambio en el patrón de organización industrial llamado fordista, que prevaleció en los años de la postguerra (1945-1970), por otro conocido como post-fordista ya entrada la década del setenta (Hirsty Zeitlin, 1991).

El largo período de crecimiento ininterrumpido que vivió el capitalismo entre 1950 y 1970 representó el nivel más alto alcanzado por el sistema de producción en masa, cuyos inicios se dieron a comienzos del siglo XX, y que cristalizó en la gran empresa corporativa con sus economías internas de escala. Los sectores clave fueron el automotriz, el acero, los bienes de equipo, la refinación de petróleo, etc. Las principales industrias ensambladoras fueron las que lideraron el proceso de crecimiento de las economías nacionales, debido a los fuertes “encadenamientos hacia atrás” con muchos proveedores de insumos y de servicios.⁶

No obstante la efectividad de la producción en masa para mantener el crecimiento, así como del fordismo en la gestión de las relaciones laborales, su dinámica no pudo impedir la gran depresión económica de los años treinta. Los programas gubernamentales de apoyo económico y social con los que se enfrentaron las secuelas, tanto de la crisis del 29 como de la II Guerra Mundial, se transformaron en el Estado del Bienestar, cuya actuación creó las condiciones para el crecimiento sostenido de la postguerra al proporcionar tanto un marco macroeconómico como un contrato social,⁷ ambos generadores de estabilidad.

Del mismo modo que este período representó la culminación de la producción en masa, también lo fue “del fenómeno de la economía nacional como una estructura social distintiva”,⁸ sin que ello signifique -ni mucho menos- la desaparición de ninguna de las dos, sino sólo una pérdida de protagonismo junto con importantes cambios cualitativos en su funcionamiento a partir de los años setenta.

Los rasgos esenciales de la edad de oro vivida por el capitalismo entre 1950 y 1973, y en los que la participación del Estado resultó clave, fueron los siguientes:

- a) una afortunada aplicación de políticas liberales en el comercio mundial;
- b) una activa participación del gobierno en el fomento de la demanda interna;
- c) junto con una elevada demanda, la inflación fue relativamente baja; y
- d) una reserva de posibilidades de crecimiento que permitie-

ron a Europa y Japón responder a la expansión de la demanda.

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

Si lo anterior permite ubicar el marco macroeconómico en el que se desarrolló el fordismo, así como la importante contribución del Estado a la creación de dicho marco, las principales características de su sistema productivo fueron las siguientes:

- i) producción masiva y altamente estandarizada para grandes mercados;
- ii) fuerte división del trabajo y clara separación entre las labores de concepción y ejecución al interior de la empresa;
- iii) papel dominante de la gran empresa tanto en la producción como en la innovación tecnológica;
- iv) uso de maquinaria especializada y de la cadena de montaje;
- v) economías de escala y predominio de fuerza de trabajo no calificada; y
- vi) petróleo barato como factor energético clave.

El funcionamiento del modelo descansaba en la incesante carrera por reducir los costos unitarios mediante las economías de escala, así como en la constante ampliación del mercado de bienes estandarizados, lo que a su vez propiciaba nuevas inversiones en tecnología que reducían costos, ampliaban mercados, etc. El petróleo era estratégico para el proceso productivo de las ramas más dinámicas como la metalmecánica, la automotriz, la química y los bienes de consumo durable.

El Estado por su parte, al proporcionar la infraestructura necesaria y un fuerte gasto social, atenuaba las desigualdades provocadas por la dinámica del modelo.

La crisis y el postfordismo

El fordismo tuvo su esplendor en los años cincuenta y sesenta, colapsándose en la década siguiente en paralelo con los shocks petroleros de 1973-74 y 1979-80, que si bien contribuyeron de manera importante a su caída no fueron la

causa esencial. La crisis fordista se remonta a fines de los años sesenta y no sólo tiene que ver con problemas por el lado de la demanda, sino también, y de manera muy importante, con el funcionamiento del modelo en relación a variables clave como la productividad y la tasa de ganancia. Esto tuvo consecuencias en la producción al buscar los empresarios mayor rentabilidad en el plano internacional, así como una crisis del Estado de Bienestar debido a la generalización de las políticas de austeridad (Lipietz y Leborgne, 1990).

En el final de la “edad de oro” confluyeron diversos elementos que interactuaron recíprocamente, entre los que destacan: el ya mencionado desplome de Bretton Woods, la presencia de fuertes expectativas inflacionarias y la multiplicación de los precios del petróleo. Esto provocó la erosión de los excepcionales factores que habían impulsado el crecimiento económico, lo que no se debió ni a errores políticos ni a mala suerte, a decir de Maddison, sino más bien a un “agrupamiento desacostumbrado de acontecimientos infortunados”⁹ que a la larga eran inevitables.

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

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

Debido a ello, no sorprendió que las grandes firmas disminuyeran significativamente los niveles de integración vertical y crecieran con gran rapidez las colaboraciones con pequeñas y medianas empresas (PYMES) a través del proceso de subcontratación. Así, al iniciar los años ochenta, los rasgos del modelo industrial descentralizado, que durante la producción masiva habían permanecido al margen, comenzaron a dominar el entorno del mercado, al contar

los pequeños productores con muchos más recursos. En efecto, éstos tuvieron acceso a un cúmulo de experiencias tecnológicas y de mercado así como a una gran gama de posibilidades de cooperación, con lo que pudieron compartir los altos costos de acceso a las tecnologías de punta para mantenerse innovadores.

Todo lo anterior permitió hablar cada vez más del post-fordismo como la forma idónea de organización productiva, cuyas principales características fueron las siguientes:

- i) segmentación de la demanda por consumo y, por lo tanto, menor estandarización de los productos;
- ii) flexibilidad en la organización industrial debida al uso de las tecnologías de la información como factor clave;
- iii) fuerza de trabajo de mayor calificación y polivalente;
- iv) descentralización de funciones dentro de la gran empresa, lo que lleva a una desintegración vertical;
- v) papel más importante de pequeñas y medianas empresas (pymes) por subcontratación y por crecientes derrames tecnológicos;
- vi) predominio de las economías de diversificación sobre las de escala; y
- vii) mayor importancia de las instituciones como actores del desarrollo económico tanto a nivel mundial, como regional y local.

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

Si bien el post-fordismo podría ser visto como la alternativa al fordismo, resulta un tanto simplificador caracterizarlo sólo por oposición a éste o centrarse únicamente en los cambios al nivel de la demanda y del mercado,¹⁰ puesto que su funcionamiento entraña cambios de mucha mayor profundidad, entre los que interesa destacar aquí los relativos a la tecnología y al territorio.

En cuanto a los primeros, la flexibilidad que caracteriza a la actual era está determinada por la revolución tecnológica encabezada por las tecnologías de la información y de la comunicación, cuya influencia va más allá de la esfera de los productos como ocurrió durante el fordismo, llegando a alcanzar a los procesos productivos en su conjunto.

Respecto a los rasgos espaciales, la dinámica fordista determinó una integración territorial vertical-jerárquica, así como una fuerte concentración urbana que motivó la competencia inter-empresarial y, finalmente, la formación de economías de aglomeración y de polos industriales.¹¹ Asimismo, significó la creación de un sistema de desarrollo regional del tipo centro-periferia al interior de cada país, que tuvo su auge en los años sesenta y estuvo basado en el papel jugado por los polos industriales.

Globalización y nueva geografía productiva

A principios de la década de los setenta, los procesos de crecimiento, innovación tecnológica y de formación en el mercado laboral fueron decisivos en la reestructuración industrial, que llevó a muchos sectores a adoptar la producción flexible tanto en la manufactura como en los servicios. Es también el momento en que el patrón de localización dominante hasta entonces en el mundo desarrollado sufrió importantes fisuras, de las cuales surgieron los llamados nuevos espacios industriales.¹² Sobre los cambios territoriales asociados a la especialización flexible, el ya clásico trabajo de Piore y Sabel (1984) sugiere una suerte de retorno a ciertas tradiciones preindustriales, en que las instituciones políticas regionales serían las encargadas tanto de proveer la infraestructura necesaria para atraer a la inversión externa, como de gestionar eficazmente las capacidades locales de competencia y cooperación. Para lograrlo, “esta nueva ruptura industrial daba toda la importancia, por una parte, a la profesionalidad de la mano de obra, y por otra, a la innovación descentralizada y a la coordinación...entre las empresas; dos características ya señaladas en la atmósfera social del distrito industrial” (Benko y Lipietz, 1994:31) Sin embargo, estas tesis que tanta influencia tuvieron en la segunda mitad de los años ochenta, también recibieron fuertes críticas, como por ejemplo la de ser la “nueva ortodoxia” fabricante de mitos por su visión apologética y su perspectiva simplista del cambio histórico. En efecto, pese a reconocer que la especialización flexible está lejos de ser algo trivial y que, por el contrario, implica cambios importantes, Amin y Robins (1994) cuestionan que signifique una ruptura y el inicio de una nueva era de acumulación.

Estos autores plantean que los procesos de reestructuración, además de contradictorios, han tenido efectos centrífugos, por lo que sus repercusiones en términos espaciales no sólo tienden hacia las aglomeraciones localizadas, sino también hacia el “espacio global de flujos” de la red transnacional, procesos que no ven claramente cómo se articularían. Además de la rica polémica que despertó, de esto se desprende que

la investigación en torno al entrecruzamiento de la dinámica local con la global ya estaba entre las prioridades de algunos de los geógrafos económicos más importantes desde hace tiempo.

Son precisamente Amin y Thrift (1994) quienes definen, desde una perspectiva geográfica, el proceso de globalización a partir de los siguientes elementos:

1. Una estructura financiera crecientemente centralizada que se ha convertido en una gran fuerza independiente de la esfera productiva y que la domina.
2. Una estructura del conocimiento cada vez más importante que se ha transformado en factor clave de la producción y cuyas relaciones con la educación y los medios de comunicación son muy estrechas.
3. La transnacionalización de la tecnología, que ha sido central en la dinámica de los sectores industriales basados en el conocimiento como las telecomunicaciones, la química y la industria aeroespacial entre otras.
4. La cada vez más acelerada tendencia de los oligopolios a globalizar sus actividades como un modo de enfrentar el avance tecnológico, la movilidad del capital y la revolución en las comunicaciones y transportes.
5. El auge de una diplomacia económica transnacional y la globalización del poder del Estado como formas paralelas de desarrollo a la internacionalización productiva y financiera.
6. El auge relativo de los flujos migratorios internacionales que implican una gran diversidad cultural y un fuerte proceso de des-territorialización y de cambio de identidades, todo lo cual es facilitado por mejores comunicaciones a nivel mundial.
7. Finalmente, y como resultado de los rasgos destacados, se tiene el surgimiento de una nueva geografía global en donde las fronteras parecieran haberse desdibujado, a la vez que los flujos de todo tipo han crecido aceleradamente.

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

Los procesos de desarrollo local y regional, lejos de ser inhibidos por la globalización, han cobrado una mayor fuerza durante las últimas décadas, dado que “los mercados globales en los que el capital y la producción se mueven libremente a través de las fronteras funcionan precisamente debido a las diferencias entre localidades, naciones y regiones”

(Gray, 2000:78). Por tanto, esta multitud de relaciones, que vinculan y hacen interactuar a realidades de diverso tipo, es uno de los aspectos de la globalización que más destacan en el ámbito del análisis geográfico-territorial y que subyace en la dialéctica de la compleja relación entre lo global y lo local.

En efecto, el cruce entre el intenso proceso globalizador de los últimos años, por un lado, y la persistencia de tal diversidad de realidades, por el otro, han dado como resultado un “nuevo mosaico global de economías regionales”¹³ que tiene como unidad básica a las grandes áreas metropolitanas. Estas regiones dinámicas ya fueron centrales en el desarrollo capitalista de los siglos XIX y XX, pero actualmente su importancia se ve acrecentada tanto por la progresiva porosidad de las fronteras político-económicas, como por el ascenso al desarrollo de antiguas áreas marginadas.

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

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

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

Otra forma de acercarse al análisis de esta nueva geografía del poder, como la llama Sassen¹⁴, es enfocando los territorios en los que el proceso globalizador se materializa en instituciones y procesos específicos. En términos de territorialidad, esto significa que ver a la globalización como generadora de un espacio económico que excede la capacidad reguladora del Estado, es sólo una parte del problema; la otra parte es la manera desproporcionada en que están concentradas las instituciones que permiten el funcionamiento -financiero, legal, gerencial, etc.- de las empresas multinacionales en las grandes áreas metropolitanas.

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

- i) centros de comando en la organización de la economía mundial;
- ii) sitios clave para la localización de las actividades financieras y de servicios especializados para las empresas;
- iii) lugares decisivos en la dinámica de estos sectores, así como también para la generación de innovaciones.

Conclusiones

Se plantearon en el ensayo las modificaciones en el sistema productivo capitalista a partir de la transición del régimen de producción fordista al post-fordista, señalando cómo la organización de la producción masiva desde principios del siglo XX permitió, nada más superada la depresión de los años treinta y la II Guerra Mundial, alcanzar un largo y sostenido crecimiento económico de dos décadas que muchos autores han calificado como la edad de oro del capitalismo.

Ello se debió a que, luego del fin de la guerra, las buenas condiciones macroeconómicas y sociales generadas por una eficaz gestión del Estado, llamado del bienestar o keynesiano, permitieron a la gran empresa corporativa liderar ese período de auge, dadas sus capacidades tecnológicas, financieras y comerciales. Sin embargo, cuando hacia fines de los años sesenta tales condiciones se comenzaron a deteriorar, las señales de la crisis hicieron aparición y con ellas también las del predominio de la gran empresa fordista, lo que marcó

el momento de una transición hacia formas de producción alternativas, en asociación con las pymes, que algunos llamaron post-fordismo.

Asimismo, se analizaron otros aspectos ligados a la globalización actual como el de la pérdida de protagonismo del Estado-Nación en la formulación y ejecución de las políticas públicas en favor de organismos supra-nacionales, lo que se hizo mediante el “trilema de una economía abierta” entre la integración económica, la regulación pública y la soberanía nacional. No obstante, se constató que el Estado-Nación ha conservado su importancia en otros ámbitos, destacándose sin embargo que, a la articulación nacional de las relaciones económicas (predominante durante el fordismo), se ha superpuesto en las últimas décadas otra articulación en los niveles supra e infra-nacional.

Un último elemento abordado tiene que ver con los rasgos geográficos de la globalización, es decir, con la forma en que las grandes ciudades han conservado, si no es que incrementado, su centralidad para el funcionamiento del capitalismo actual, en la medida que allí se realizan algunas de sus actividades principales como las relacionadas con las finanzas, la innovación tecnológica y los servicios especializados a las empresas, además de ser los núcleos organizativos de la economía mundial.

Notas

- ¹ Manuel Castells (1997:271-2).
- ² Summers (1999).
- ³ Eichengreen, citado en Summers, Op. cit.
- ⁴ Un intento de análisis comparativo de la globalización a lo largo del siglo XX en términos del comercio mundial, la integración financiera y la evolución de la IED, entre otros factores, puede verse en Kuri (2003).
- ⁵ Ibidem:159 (traducción propia).
- ⁶ Scott, Op. cit.
- ⁷ “...y el que sean los Estados los garantes de ese contrato da contenido social y político a la contraposición entre una economía mundializada y unos contratos sociales nacionales...” Tugores (2000).
- ⁸ Scott, Op. cit.:20.
- ⁹ Maddison, Op. cit.:128.
- ¹⁰ Hirst y Zeitlin, Op. cit.
- ¹¹ Alburquerque, Op. cit.
- ¹² Scott, Op. cit. Los rasgos innovadores de algunos de estos nuevos espacios industriales se abordan con mayor amplitud en Kuri (2006).
- ¹³ Scott, Op. cit.:47 y ss.
- ¹⁴ Sassen, Op. cit.

Bibliografía

Alburquerque, Francisco (1995), “Competitividad internacional, estrategia empresarial y papel de las regiones”, EURE, *Revista Latinoamericana*

de Estudios Urbano Regionales, Vol. XXI (63). Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile.

- Amin, Ash y Keith Robins (1994), “El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible”. En George Benko y Alain Lipietz (Eds.) Op. Cit.
- Amin, Ash y Nigel Thrift (1994), “Living in the global” y “Holding down the global”. En A. Amin y N. Thrift (Eds.), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*. Oxford University Press, NY.
- Benko, George y Alain Lipietz (Eds.) (1994), *Las Regiones que Ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons el Magnànim, Valencia, España.
- Castells, Manuel (1997), *La era de la información*, Vol. 1 La sociedad red. Alianza, Madrid, España.
- Gray, John (2000), *Falso Amanecer, Los engaños del capitalismo global*. Paidós, España.
- Hirst, Paul y Jonathan Zeitlin (1991), “Flexible specialization versus Post-fordism: theory, evidence and policy implications”, *Economy and Society*, GB, Vol. 20 (1).
- Kuri, Armando (2006), “Innovación tecnológica y sistemas productivos locales”, *ECONOMIA UNAM*, Vol. 3 (7):131-151.
- Kuri, Armando (2003), “La globalización en perspectiva histórica”, *Comercio Exterior*, México, Vol. 53 (1):4-12.
- Lipietz, Alain y Danielle Leborgne (1990), “Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación: algunas consecuencias espaciales”. En F. Alburquerque, C. A. de Mattos y R. Jordán (Eds.), *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: impactos y desafíos territoriales*. Grupo Editor Latinoamericano, Argentina.
- Maddison, Angus (1991), *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada a largo plazo*. Ariel, Barcelona.
- Obstfeld, Maurice (2000), *Globalization and Macroeconomics*. NBER (National Bureau of Economic Research), Reporter, Washington.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984), *The second industrial divide*. Basic Books, N.Y.
- Rodrik, Dani (1998), “Introduction”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12 (4).
- Sassen, Saskia (1999), “Embedding the global in the national”. En David A. Smith, D. J. Solinger y S. C. Topik (Eds.), *States and Sovereignty in the Global Economy*. Routledge, Londres.
- Sassen, Saskia (1994), *Cities in a world economy*. Pine Forge, Thousand Oaks, Calif., USA.
- Scott, Allen J. (1998), *Regions and the World Economy*. Oxford University Press, GB.
- Scott, Allen J. (1994), “La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano”. En George Benko y Alain Lipietz (Eds.), Op. cit.
- Summers, Lawrence H. (1999), “Reflections on Managing Global Integration”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13 (2).
- Tötting, Franz (1994), “The uneven landscape of innovation poles: local embeddedness and global networks”. En Ash Amin y Nigel Thrift (Eds.), Op. Cit.
- Tugores, Joan (2000), *Hacia una Economía Política de la Globalización*. Universidad de Barcelona, mimeo.