

HEGEMONÍA

HEGEMONÍA

John Agnew es profesor de Geografía en la Universidad de California, Los Ángeles. Es el autor y coautor de *Lugar y Política, Estados Unidos en la economía mundial, geopolítica*, y *Lugar y política en la Italia moderna*, entre otros títulos, así como también es el coeditor de *Espacio americano/Lugar americano*.

HEGEMONÍA

La nueva forma del poder global

JOHN AGNEW

Para Felicity

Hegemony: the new shape of global power, 2005

© 2005 Temple University

© CELAG, 2019

Fondo editorial BANDES-CELAG, 2019

Coordinación editorial: Guillermo Ogietti

Editora encargada: Taroa Zúñiga Silva

Asistente editorial: Gabriela Guillén

Diseño de tapa: Unidad de Diseño CELAG

Diseño de interior y diagramación: Lheorana González

Traducción: Mariana García Sojo

Edición y corrección: Taroa Zúñiga Silva

Impreso en la República Bolivariana de Venezuela.

Hecho el depósito de ley

Depósito legal: DC2018001766

ISBN: 978-980-6748-09-5

Todos los derechos reservados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida
sin permiso escrito del editor.

Contenido

Prólogo a la edición en español	13
Prólogo	21
Agradecimientos	25
1 Introducción	27
2 Hegemonía vs. Imperio	43
3 Hegemonía estadounidense y la nueva geografía del poder	77
4 Posicionando la hegemonía estadounidense	125
5 ¿Constitucionalismo estadounidense o sociedad de mercado?	167
6 Globalizando la hegemonía estadounidense	191
7 La nueva economía global	249
8 La globalización llega a casa	291
9 Conclusión	333

Prólogo a la edición en español

Pablo Iglesias Turrión*

En su clásico manual sobre Geografía Política¹, Peter Taylor y Colin Flint hablan de la “escala de la realidad”. Estos autores dividen el espacio en tres escalas:

En primer lugar, estaría la escala local, que identifican como escala de la experiencia, en las que los seres humanos se relacionan experiencialmente entre ellos y con el espacio. Se trata de la escala de la localidad, del municipio, de la ciudad. A esta la llamaban la escala local o de la experiencia.

En segundo lugar, describen la escala política por excelencia, que es la escala más conocida y mediáticamente más relevante: la escala del Estado. Para Taylor y Flint la escala del Estado es la escala ideológica, la escala donde opera la ideología, en la que se construyen de alguna forma los relatos ideológicos. Es la escala de la Nación por excelencia.

En tercer lugar, aparece la escala de la globalización, de la geopolítica, que estos autores definen como la escala de la realidad, donde la política se convierte en confrontación de intereses. La escala de la realidad, aparentemente la más lejana, es en última instancia absolutamente determinante para condicionar nuestras vidas.

Cada vez que un dirigente político dice que “a mí me gustaría hacer muchas cosas, pero no es posible hacerlas”, a lo que básicamente se está refiriendo es a la escala de la realidad y a ese conjunto de relaciones de poder que establecen las condiciones de posibilidad en el resto de las escalas.

Hablar de *geopolítica* es usar una palabra que no siempre estuvo de moda y que no siempre estuvo permitida. La palabra geopolítica fue, durante mucho tiempo, una palabra prohibida, vedada, tanto en el lenguaje académico como en el lenguaje politológico y, también, en el lenguaje político. Se asociaba a la política expansionista de la Alemania nazi, y al trabajo de algu-

¹ Taylor, Peter, y Flint, Colint., (2002). *Geografía Política: Economía-Mundo, Estado-nación y Localidad*. Madrid: Trama.

nos geopolíticos alemanes muy vinculados al Tercer Reich, como, por ejemplo, Karl Haushofer, geógrafo alemán colaborador de Rudolf Hess cuyas ideas inspiraron la política exterior de la Alemania nazi. La palabra geopolítica se volvió a poner de moda a partir de los años setenta, fundamentalmente por el trabajo de una figura política ineludible; Henry Kissinger, famosísimo secretario de Estado norteamericano, que empezó a identificar el término geopolítica con lo que hoy conocemos. Si él hablaba de geopolítica, entonces todos los demás debían bailar a su son. Con las dinámicas de la Guerra Fría y la configuración de espacios de influencia mundial entre dos grandes bloques, socialista y capitalista, la geopolítica se convirtió en una disciplina hiperrealista, la disciplina de la *realpolitik* para comprender las relaciones internacionales dominadas, fundamentalmente, por dos superpotencias.

El contexto histórico en el que nos vemos hoy, es muy diferente al de la Guerra Fría. En la tertulia televisiva que dirijo, *Fort Apache*, nos gustan mucho los debates sobre relaciones internacionales y sobre cuestiones geopolíticas. Allí decimos siempre que todavía hay –en los que nos aproximamos en estas cuestiones– una cierta nostalgia metodológica de la Guerra Fría. ¿Por qué decimos que hay una nostalgia metodológica? Básicamente porque la Guerra Fría servía, de alguna manera, para orientarse, para hacerse un mapa ideológico, aparentemente sencillo, de cómo funcionan las relaciones internacionales, y para entender quiénes eran “los buenos” y quiénes “los malos” (aunque en las relaciones internacionales nunca hay buenos y nunca hay malos del todo, sino un conjunto de relaciones complejas).

Sin embargo, es cierto que esa nostalgia de la geopolítica de la Guerra Fría se expresa en las dificultades que tenemos en el presente para establecer mapas ideológicos que nos permitan comprender la complejidad de las relaciones internacionales en un mundo que ya no es bipolar, pero tampoco exactamente unipolar. El mundo no se puede definir hoy desde la hegemonía absoluta de los EE. UU.

Immanuel Wallerstein y los teóricos del “análisis del sistema-mundo” describen la hegemonía como una ventaja simultánea de una superpotencia en diferentes áreas: en la producción agroindustrial, en el comercio y, también, una

ventaja militar. Es muy difícil que una superpotencia mantenga, simultáneamente, en sus procesos productivos o en su sistema de organización agroindustrial, en su capacidad comercial y capacidad militar, una ventaja clara sobre el resto de actores políticos a nivel internacional. Y esto viene siendo una realidad, desde hace unas cuantas décadas, para los EE. UU. a la hora de definir su papel internacional. Es evidente y nadie cuestiona la superioridad militar de los EE. UU. pero incluso esa superioridad militar en algunos momentos históricos se ha visto también cuestionada. El ejemplo histórico del siglo XX más evidente fue la Guerra de Vietnam, donde una potencia del tercer mundo – en una guerra asimétrica– fue capaz de derrotar y arrodillar al ejército más importante del mundo. Pero también vimos en el conflicto de Irak, las enormes dificultades que tiene una gran potencia cuando tiene que sustituir los bombardeos por intervenciones terrestres y, sobre todo, por la organización de una administración afín que sea capaz de mantener el orden. Michael Mann definió esta incapacidad de los EE. UU. como su incapacidad para ser coherentemente imperialista².

Los norteamericanos han sido tan conscientes de sus debilidades que después de Vietnam se cuentan con las manos las intervenciones militares en las que han utilizado fuerzas de tierra; una cosa es la superioridad aérea y otra bien distinta es utilizar a tu propio ejército para intervenir. Esto lo vimos, por ejemplo, en Afganistán, donde prefirieron combinar los ataques aéreos con el uso de fuerzas aliadas semi-mercenarias, como la famosa Alianza del Norte, y lo hemos visto también en las dificultades de los EE. UU. para hacer presentes a sus tropas de tierra en los conflictos de Oriente Próximo.

Esta crisis de hegemonía, de dominio geopolítico por parte de los EE. UU., ha generado una situación de transición geopolítica en la que operan diferentes elementos. Y, seguramente, la victoria de Trump tiene mucho que ver con una suerte de “orgullo herido” de los EE. UU. en lo que se refiere a su papel internacional. El famoso *America First*, de Donald Trump, tiene mucho que ver con esa crisis de hegemonía. Y, probablemente, lo que algunos juzgamos como un errático diseño de política internacional tenga que ver con esa crisis de hegemonía, que lejos de convertir a EE. UU.

2 Mann, Michael (2003); *Incoherent Empire*. Verso.

en un actor más estable, lo ha convertido en un actor mucho más peligroso. Desde luego, su alianza con Israel y la ruptura del acuerdo nuclear con Irán, son una mala noticia para el conjunto del planeta, porque lo hacen mucho más inseguro.

Al mismo tiempo, en los últimos años se ha producido la re-emergencia de actores geopolíticos determinantes e ineludibles. El más obvio a la hora de verse a sí mismo como un actor geopolítico de primer orden, es Rusia. Con la administración de Putin, la vuelta de Rusia al escenario geopolítico internacional es una realidad, en especial como actor militar.

China, con un estilo mucho más discreto, que ha disimulado sus enormes potencialidades y capacidades militares, se ha convertido en un actor geopolítico de primer orden, y ha convertido al mundo asiático en una referencia geopolítica llamada a disputar, en todos los órdenes, la hegemonía de los EE. UU. En *Adam Smith en Pekín* el gran Giovanni Arrighi dejó un excelente material para entender lo que puede representar el papel geopolítico de China³.

Pero no bastan Rusia y China para comprender el nuevo mapa geopolítico global. Incluso algunos de los llamados BRICS, de las potencias emergentes, han tenido sus momentos de “orgullo geopolítico” a la hora de plantear reconfiguraciones a nivel regional. Y aquí es obligatorio mencionar lo que han representado los procesos de empoderamiento, también en términos geopolíticos, en América Latina. En algunos momentos Brasil llegó a disputarle a EE. UU. el carácter de potencia mediadora o potencia ordenadora de las crisis políticas en América Latina.

Llegados a este punto, hay una cuestión que quiero problematizar, dejando un tema para la discusión: la ausencia geopolítica de Europa. Hablar de la ausencia geopolítica de Europa es hablar de la ausencia de una conciencia geopolítica europeísta. En los mejores momentos de la Unión Europea, en los mejores momentos de la Comunidad Económica Europea, se definía a la UE como un gigante económico, un enano político y un gusano militar. Si esto era cierto cuando a la UE le iba bien, en este momento la situación es enormemente preocupante.

La crisis económica del 2008 hizo saltar definitivamente por los aires lo poco que quedaba de las bases ideológicas

3 Arrighi, Giovanni (2007). *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal.

constitutivas del proyecto europeo, que tenían que ver con los consensos antifascistas, derivados del resultado de la Segunda Guerra Mundial. La clave para entender aquellos consensos era el gran acuerdo entre socialdemócratas y democristianos sobre la importancia de los derechos sociales y de los estados del bienestar como elementos formadores de la identidad política y social de Europa. Eso saltó por los aires con el Neoliberalismo, y la consecuencia política más fuerte fue la crisis, en buena parte de los países europeos, de los antiguos partidos socialdemócratas y la crisis de buena parte de los sistemas políticos europeos. El Reino Unido ha votado salirse de la Unión Europea, y estamos asistiendo a cambios sin precedentes en los sistemas políticos y en los sistemas de partidos en los principales países de la UE. En Italia, Berlusconi y el Partido Democrático acordaron hacer un cambio del sistema electoral, aparentemente para aislar y llevar a los márgenes a las dos fuerzas antieuropeístas (la *Lega Nord*, en un sentido reaccionario de derechas, y en un sentido indescifrable el *Movimento 5 Stelle*) y resultó que el *Movimento 5 Stelle* y la vieja Liga Lombarda se han transformado en los partidos eje de la política italiana ¡gobernando juntos! Dos fuerzas políticas aparentemente antieuropeístas están cogobernando en uno de los países fundadores de la UE.

Esto hace que nos tengamos que plantear la siguiente pregunta: ¿somos europeístas? Yo respondo: sí, debemos ser europeístas, porque tenemos una conciencia geopolítica de lo que tiene que ser Europa. Pero tener esa conciencia geopolítica, no supone comulgar con ninguna de las ruedas de molino sobre las que se ha construido el proyecto, primero, de la Comunidad Económica Europea y, después, de la Unión Europea. Tener conciencia geopolítica europeísta implica, en primer lugar, asumir una cuestión que puede no tener buena prensa pero que es fundamental: la dimensión militar.

La dimensión militar de Europa se configuró en el contexto de la Guerra Fría, dependiente a un sistema llamado OTAN, que llenó de bases militares de una potencia no europea el territorio europeo. ¿Tuvo alguna cosa buena la OTAN? Podría decir que sí. La OTAN, para los españoles, contribuyó a modernizar al ejército de una dictadura que abrió sus expectativas a otro tipo de culturas militares. Pero ¿tiene sentido hoy que la OTAN sea el

sistema de defensa de los europeos? ¿Tiene sentido que los EE. UU. diseñen la soberanía militar de Europa? ¿Tiene sentido que los EE. UU. diseñen la relación que tenemos que tener los europeos con Rusia? Yo creo que no.

Ser europeísta implica apostar por superar, en primer lugar, el modelo de la OTAN, que ni se explica ni se justifica en un contexto posterior a la Guerra Fría, y asumir que Europa necesita un sistema de defensa integral europeo y propio.

En segundo lugar, ser europeísta debe implicar asumir la dimensión política que le corresponde a Europa, y aquí es necesario hacerse la siguiente pregunta: ¿La dimensión política que le corresponde a Europa es compatible con estar dominada por un club neoliberal? No. ¿Asumir la dimensión política de Europa implica reconocer que Europa tiene que estar dominada por el club de amigos de Alemania? Tampoco. Asumir la dimensión política de Europa implica reconocer lo que significan las soberanías populares y nacionales y asumir que puede haber soberanías compartidas para construir un proyecto común mediante mecanismos de solidaridad y control democrático, que es la gran asignatura pendiente de la Unión Europea realmente existente.

En tercer lugar, lo único que puede hacer viable un proyecto colectivo de Europa son los derechos sociales y los estados del bienestar. Esto ha sido así siempre. ¿Por qué en España y en otros países, como Grecia y Portugal, había un sentimiento popular tan evidentemente favorable a formar parte de la construcción política de Europa y de la Comunidad Económica Europea? Por algo muy sencillo que todos los europeos del sur entendemos perfectamente: la prosperidad y los derechos sociales. Europa fue una promesa de derechos humanos, de derechos sociales y de ciertas instituciones de protección social que aseguraban o prometían que estar en Europa nos podía permitir imaginar que el futuro iba a ser mejor, que íbamos a poder tener escuelas públicas, hospitales públicos, que los hijos de la gente trabajadora iban a poder ir a la universidad y que, en última instancia, íbamos a tener sistemas de protección social, en un contexto democrático de cierto respeto de los derechos civiles y de los derechos humanos.

Eso está puesto en cuestión en Europa por las fórmulas de gobernanza neoliberal. Por lo tanto, defender Europa como ámbito geopolítico implica asumir estas tres dimensiones. En

primer lugar, debe asumirse la soberanía militar de Europa, lo cual significa que no se puede depender ni de EE. UU. ni de ninguna otra potencia. Segundo, es imprescindible respetar las diferentes soberanías nacionales y asumir que las soberanías compartidas se tienen que construir con instrumentos de solidaridad. Y, en tercer lugar, es clave entender que la base de sostenibilidad material de cualquier proyecto europeo se tiene que fundamentar en los derechos sociales y en el Estado del Bienestar.

La debilidad geopolítica de Europa es una de las claves para entender hoy las dinámicas geopolíticas del sistema interestatal. En este libro, Agnew nos muestra que la hegemonía de EE. UU. no es el imperio en su forma tradicional territorial. EE. UU. ha construido una hegemonía global basada en un conjunto de prácticas que el autor denomina *marketplace society*. El objetivo principal de la política exterior y comercial de EE. UU. es un mundo que reproduzca su modo “americano” de hacer negocios. Este es el marco definido por EE. UU. en sus relaciones externas, y Latinoamérica, al igual que Europa, tiene la tarea pendiente de pensar su dimensión política, su dimensión militar y su modelo de bienestar, a conciencia de que solo podrá alcanzar soluciones efectivas resolviendo la tarea inconclusa de su integración. La disyuntiva regional parece marcada por la dicotomía entre una integración continental mercantil, de corte neoliberal decidida por el norte, versus integración de sentido latinoamericanista, decidida por los pueblos para la soberanía y la justicia social.

Este prólogo fue elaborado con base en la exposición del autor en la inauguración de las “Jornadas Geopolíticas Sur”, celebradas en la Facultad de Geografía e Historia de la Universidad de Valencia, organizadas por el Frente Cívico, en Valencia, en mayo de 2018.

*Sobre el autor: Pablo Iglesias es doctor en Ciencia Política y secretario general de Podemos. Entre 2008 y 2014 enseñó Geografía Política en la Universidad Complutense de Madrid.

Prólogo

Cuando era niño, percibía la “influencia” estadounidense en el mundo de manera diferente a aquella del mundo de la “alta política” diplomática y económica de la que había oído hablar en la radio o de mis padres y profesores. La primera vez que vi un vehículo estadounidense ocupando ambos canales de la calle principal en mi pueblo natal al noroeste de Inglaterra –llevado allí para ser exhibido, no conducido, por un nativo de vacaciones, por lo general empleado por Chevrolet en algún lugar de “por allá”– comprendí algo de la atracción ejercida por la cornucopia estadounidense sobre el resto del mundo.

Abrí los ojos ante todo esto siendo estudiante universitario. En Política Internacional me enseñaron que la única influencia estadounidense importante fue la ejercida por el Gobierno de Estados Unidos como resultado de su fuerza militar y la capacidad de la economía que gobernaba. Pero, aparte de eso, todos los Estados compartían más o menos las mismas condiciones en la lucha por la primacía global. El hecho de que Estados Unidos haya “reemplazado” a países como Gran Bretaña en la cima del cúmulo global de Estados fue atribuido a su brillante capacidad industrial, una dosis de suerte y al apoyo de aliados tan incondicionales como los británicos, cuyo tiempo como potencia mundial finalmente se había agotado. Mis instructores más positivistas de ciencias sociales fueron particularmente despectivos con respecto a la idea de que cualquier cosa “única” sobre la historia estadounidense podría tener relación con “algo”. El “ascenso” de EE. UU. se debió a que los actores racionales explotaron las conjugaciones universales asociadas a brotes de cambios tecnológicos y resultados de las guerras (predeterminadas por quienes poseían mayores cantidades de material de guerra). EE. UU. era otro “caso” como todos los demás.

Desde entonces, el mundo parece haber cambiado más allá de todo reconocimiento. Muchos de estos cambios apuntan a la

“globalización”, aunque lo que esto significa exactamente aún nos elude. Se trata en parte de “la compresión espacio/tiempo” –la reducción de la centralidad de las distancias para una extensa gama de transacciones– , pero también se trata de cambios significativos en el alcance geográfico y la rapidez temporal de las transacciones económicas y la transmisión rápida de mensajes culturales. Ciertamente, las viejas teorías de la política mundial de los Estados chocando entre sí ahora parecen no sólo anticuadas sino engañosas.

Este libro vincula la globalización con esa influencia estadounidense sobre el resto del mundo que había reconocido inmemorialmente hace tantos años atrás. Un artículo que escribí anteriormente, *Globalization has a home address* (“La globalización tiene dirección domiciliar”), presenta algunos de los aspectos principales de mi pensamiento. Expresa muy bien uno de los principales argumentos de este libro: la globalización es, en un grado significativo, “hecha en EE.UU”. Ahora deseo ir más allá de esta idea para presentar el argumento adicional de que la globalización, bajo la influencia estadounidense, ha iniciado un cambio en la ontología espacial de la política mundial. Con esto quiero decir que la geografía del poder está cada vez menos organizada sobre la base territorial/singular mediante la referencia de los Estados, tal como los conocemos desde el siglo XVIII. En su lugar estamos viendo un mundo con una espacialidad del poder cada vez más compleja, a medida que localidades, ciudades/regiones globales, regiones y bloques comerciales se conectan en red o entre sí para desafiar las divisiones territoriales primarias basadas en el Estado. Así, si el siglo XX fue el siglo americano, el siglo XXI probablemente no lo sea. La hegemonía estadounidense ha puesto en movimiento un mundo que no podrá ser dominado por un solo Estado o por sus frutos culturales.

Sin embargo, una de las formas más comunes de referirse a la influencia estadounidense hoy día es dirigirse a los EE. UU. como un “imperio”, real o incipiente. Con la desaparición de la Unión Soviética como superpotencia competidora, el Gobierno de EE. UU. ciertamente pareciera no tener un semejante. De hecho, particularmente desde el 11 de septiembre del 2001, se ha confrontado al resto del mundo con la arrogancia y la *noblesse oblige* que se asocian con el púrpura imperial. Pero el término imperio implica mucho más que esto: implica un alto grado de

organización territorial, poder efectivo centralizado e inteligencia en capacidad de dirección. Estos rasgos no parecen coincidir con las formas en las que actualmente un Gobierno estadounidense -esencialmente improvisado- se relaciona con el resto del mundo. Quizás la historia nos guía por un mal camino al buscar repeticiones en el comportamiento de los Gobiernos poderosos. Si los Estados con los más grandes complejos militares o los mayores PIB per cápita del pasado se convirtieron o intentaron convertirse en imperios entonces, seguramente ¿EE. UU. también lo hará? Creo que la designación de imperio es fundamentalmente engañosa en la comprensión de la situación actual y la influencia de EE. UU. en la política mundial. En su lugar, propongo el concepto de hegemonía; no simplemente en el sentido de dominación o como equivalente a imperio, sino como una confluencia entre una posición globalmente dominante por un lado, y, por el otro, un conjunto de atributos que ese dominio ha creado y que a la vez le permite difundirse e imponerse en todo el mundo: es decir lo que yo llamo “sociedad de mercado”.

La hegemonía, por consiguiente, ha tenido un contenido específicamente estadounidense, si bien está abierto a la adaptación a medida que se desplaza e inscribe a otros en sus operaciones. Esto no es lo mismo que la modernización o la conversión de las personas a la modernidad bajo un disfraz americano –es decir, la adopción por parte de los individuos de un conjunto de valores modernos en oposición a los llamados tradicionales–. Más bien, se trata de la adopción de reglas de vida económica y política que reorientan y reorganizan la política mundial. La globalización y la nueva geografía del poder que esto conlleva han sido el resultado. La tentación de imperio, aunque se sienta con fuerza en algunos sectores de Washington, refleja las cargas negativas del eco producido por el triunfo de aquello que llamo “la hegemonía estadounidense dentro de los EE. UU.”; y no una búsqueda estratégica coherente con miras al futuro surgida de la experiencia estadounidense o de la historia mundial reciente. Entonces, el objetivo de este libro es argumentar la existencia de una nueva forma de poder global que se ha desarrollado a partir de la hegemonía estadounidense pero que ahora apunta a un mundo cada vez más fuera del control directo de EE. UU. o de cualquier otro Estado.

Agradecimientos

Me gustaría agradecer a una serie de personas quienes han contribuido con este libro y los planteamientos que están detrás del mismo. James Anderson y Gerard Toal me alentaron a desarrollar mi argumento sobre imperio vs. hegemonía. Tom Mertes me hizo aclarar mis críticas a imperio como un concepto útil en la situación mundial actual. David Lake me demostró cómo un politólogo reflexivo considera las cuestiones de la anarquía y la jerarquía en la política internacional. Leslie Sklair cuestionó mi modelo de consumo de la hegemonía estadounidense y me alentó a explicar detalladamente mi argumento. Dennis Conway ha tolerado mi obsesión con la necesidad de comprender la “experiencia estadounidense”, entendiendo que esto no implica dejarse llevar por el excepcionalismo que incita tanta arrogancia a lo largo del camino del Potomac. Steve Legg me aportó una minuciosa lectura de los capítulos uno y dos. Mat Coleman hizo algunas sugerencias cruciales que me ayudaron a aclarar el argumento del capítulo cinco. Jo Sharp y yo trabajamos juntos en muchas de las ideas del capítulo cuatro. Chase Langford concibió y bosquejó el mapa de la “Coalición de los voluntariosos” que aparece como figura 9.1. También dibujó todas las otras figuras. Finalmente, Leslie Sklair y Felicity Nussbaum leyeron el manuscrito con mucho cuidado, ahorrándome un sinnúmero de errores y declaraciones erróneas; todas las que permanezcan en el libro son sólo mi responsabilidad. Felicity también me dio su cálido apoyo en los momentos más difíciles. Peter Wissoker ha allanado el camino con Temple University Press. Estoy particularmente agradecido con él. Una versión mucho más temprana del capítulo dos fue publicada en *La Antípoda* 35 (2003), y el capítulo tres apareció de la siguiente forma: *El Milenio: Diario de estudios internacionales*; secciones de este capítulo aparecieron en *El Milenio* (vol. 28, No. 3, 1999), y fueron reproducidas aquí

tras muchas alteraciones con la aprobación de la editorial. Agradezco inmensamente a Yale University Press por el permiso de reproducir (como la figura 4.1) el mapa de Donal Meinig, *La formación de América* (1986), figura 67, p. 402.

1 | Introducción

Las palabras importan. Actualmente se dice y se escribe mucho sobre el *imperio* o el *imperio estadounidense* –palabras empleadas para describir la fuerza dominante de la política mundial hoy día–.¹ Quiero desafiar este escurridizo consenso proponiendo una palabra diferente para describir el estado actual de las cosas. La palabra *hegemonía* es generalmente confundida con *imperio* y aparece con frecuencia junto palabras auxiliares como *imperial*, *imperialista*, entre otras, como si todas significaran lo mismo. Por supuesto, se puede lograr que todas parezcan lo mismo pero ¿y si el consenso existente está errado sobre lo que es fundamentalmente único de la situación actual? Y a modo de sustitución ¿qué pasa si a la palabra hegemonía se le da un significado distinto al de imperio, un significado que ha tenido desde hace mucho tiempo, proporcionando así una mirada alternativa de la política mundial contemporánea? Mi tarea es convencer a los lectores de que el término hegemonía, al menos en el uso que yo le doy, es mucho más útil que el término imperio para describir la relación histórica entre los EE. UU. y el resto del mundo. Esta no es una elección estética, es analítica. Las palabras pueden ayudar a comprender o pueden dificultarlo. En este sentido, el uso descuidado de la palabra imperio no cumple con el deber teórico que se le ha otorgado.

En resumen, argumento que el empuje principal de la política mundial contemporánea es resultado de la hegemonía específica

1 Una muestra de los libros más recientes al respecto podrían incluir: Andrew Bacevich, *American Empire: The Realities and Consequences of U.S. Diplomacy* (trad. cast. *Imperio americano: Las realidades y Consecuencias de la Diplomacia de EE. UU.*) (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2003); Niall Ferguson, *Colossus: The Price of America's Empire* (trad. cast. *Coloso: Auge y decadencia del imperio americano*) (Nueva York: Penguin, 2004); Chalmers Johnson, *The Sorrows of Empire: Militarism, Secrecy, and the End of the Republic* (trad. cast. *Las Amenazas del Imperio: militarismo, secretismo y el fin de la República*) (New York: Metropolitan Books, 2003); Michael Mann, *Incoherent Empire* (trad. cast. *El Imperio incoherente*) (Londres: Verso, 2003); y Emmanuel Todd, *After the Empire: The Breakdown of the American Order* (trad. cast. *Después del Imperio: La caída del orden estadounidense*) (Nueva York: Columbia University Press, 2003). Cualesquiera que sean sus méritos individuales, y Bacevich, Johnson y Mann tienen muchos, todos aceptan la idea que EE. UU. actualmente es mejor definido como “imperio”.

ejercida por la sociedad estadounidense sobre el resto del mundo a través de la acción tanto del Gobierno de EE. UU. como de una amplia gama de otras instituciones y corporaciones filantrópicas e intergubernamentales, cuyas estructuras y normas básicas son las de la sociedad de mercado que se desarrolló en EE. UU. en los siglos XIX y XX. Hegemonía, por lo tanto, es mucho más que la simple dominación implícita cuando es equiparada con imperio o, como en otros usos convencionales, cuando se le considera simplemente como la identidad de un Estado dominante sin inquirir en la naturaleza de esa identidad y cómo afecta sus relaciones con otros Estados.² En el uso que hago del término, la hegemonía es el reclutamiento de otros en el ejercicio de tu poder al convencerlos, engatusarlos y obligarlos a que quieran lo que tú quieres. Aunque nunca alcanza la totalidad y es frecuentemente resistida, significa la unión de personas, objetos e instituciones alrededor de normas y estándares culturales que emanan a través del tiempo y el espacio desde sedes de poder (que tienen ubicaciones discretas) ocupadas por actores autoritarios. La hegemonía no es, por consiguiente, el ejercicio bruto del poderío militar, económico y político por el más reciente en una larga lista de “hegemonos”, como si el ejercicio del poder hubiera permanecido inalterable a través de los siglos. Tampoco es una simple continuación del poder político y militar ejercido territorialmente, como sugiere el uso de la palabra imperio, esté o no avalado por términos como *formal o informal*. Este uso solo desplaza la trampa intelectual de “la territorialidad” –es decir, creer que el poder es invariablemente territorial– desde el nivel del Estado al de imperio global.³

Si los imperios tienen un rasgo central es que ejercen poder territorialmente a través de un eficaz orden centralizado. El Imperio Romano, muchas veces tomado como análogo al

2 Este es el consenso común entre miradas de la política mundial muy disimiles entre sí, como lo son el realismo clásico, el neorrealismo, la teoría de sistemas mundiales y gran parte de lo que hoy día se considera marxismo (particularmente de corte leninista). En mi opinión, la manera en que se ha desarrollado el poder estadounidense no puede reducirse a un cálculo de comportamiento universal y eterno como consecuencia automática de que el Gobierno de EE. UU. haya alcanzado una posición globalmente dominante debido a su destreza económica y militar.

3 John Agnew, *The Territorial Trap: The Geographical Assumptions of International Relations Theory* (trad. cast. “La trampa territorial: presunción geográfica en la teoría de relaciones internacionales”), *Review of International Political Economy* 1 (1994): 53-80. Se trata de la presunción de que el poder político es invariablemente territorial, ya sea en Estados o imperios territoriales. Me parece particularmente problemático el uso de la palabra imperio en un mundo en el cual el poder no es invariablemente territorializado.

Imperio Estadounidense contemporáneo, era un *imperio* en donde todos los caminos conducían (figurativa y literalmente) directamente a Roma. La hegemonía estadounidense, sin embargo, a pesar de que obviamente tiene atributos coercitivos que se han hecho muy evidentes en años recientes, no es fundamentalmente imperial en sus objetivos ni territorial en su organización.⁴ Efectivamente, argumento que la *globalización*, por su fragmentación de los Estados–territorios existentes y su geografía del poder cada vez más interconectada, es necesariamente la consecuencia de la hegemonía global estadounidense y no una suerte de imperio. La globalización hoy día y bajo la hegemonía estadounidense representa una dramática aceleración y reformulación geográfica de la universalización progresiva de la mercantilización y acumulación capitalista.⁵ Pero la globalización no es un proceso abstracto del imperialismo, ni es simplemente reducible al cambio tecnológico o a estrategias de reinversión firmes. La globalización es un proyecto hegemónico íntimamente conectado al cálculo geopolítico del Gobierno de EE. UU., sus intereses económicos durante la Guerra Fría y la incorporación del mundo entero dentro de sus controles desde la desaparición del proyecto comunista en la antigua Unión Soviética y China gracias a una infinidad de agentes con sede en

4 Proféticamente, el alemán (y nazi) filósofo legal Carl Schmitt sugirió en 1932 que “EE. UU. no sólo fue un nuevo poder sino que también había algo distintivamente nuevo en cuanto a su poder” (William Rasch, “Derechos humanos como Geopolítica: Carl Schmitt y la forma legal de la supremacía americana”. *Critica Cultural* 54 (2003): 122, citando Carl Schmitt, *Positionen und Begriffe im Kampf mit Weimar-Genf-Versailles, 1923-1939* [Berlin: Duncker y Humblot, 1988, 184-203]). A los ojos de Schmitt, continúa Rasch (122-23), “por ser predominantemente económico... las expropiaciones americanas eran consideradas como pacíficas y apolíticas; además, eran legales o mejor dicho, se hicieron ver como la promoción y ampliación de una legalidad vinculante y universal *per se*”. En consecuencia, “oponer la hegemonía estadounidense es oponerse a los intereses comunes y universalmente buenos de la humanidad”. Rasch concluye: “Éste –la equivalencia de intereses económicos y políticos particulares con normas morales universalmente vinculantes– es el logro intelectual que Schmitt no podía sino admirar aún mientras se embarcaba en sus desastrosos intentos por vencer un enemigo elusivo –no localizable– que resultó ser mera lucha contra las sombras”.

5 Acepto de este modo y de manera general el señalamiento de una restructuración significativa del capitalismo mundial desde 1970 hecho por y teóricos neo-gramscianos y post-imperialistas y como, respectivamente, Robert W Cox, *Power, Production and World Order* (trad. cast. Poder, producción y orden mundial) (Nueva York: Cambridge University Press, 1978), y David G. Becker *et al. Postimperialism: International Capitalism and Development in the Late Twentieth Century* (trad. cast. *Postimperialismo: Capitalismo internacional y desarrollo en el final del siglo XX*) (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1987), pero con énfasis en el papel central de las prácticas culturales relacionadas al consumo más allá de la simple lógica basada en la producción que ellos respaldan. Ellos tampoco logran identificar las raíces de la transformación en el carácter particular de la hegemonía estadounidense.

los EE. UU. Desde este punto de vista, la globalización no es lo mismo que la liberalización. La globalización se refiere al creciente alcance y ritmo de actividades económicas y culturales a través del espacio. La liberalización se refiere a la combinación de políticas promulgadas por el Gobierno que tienden a exponer a los Estados a presiones externas, atendiendo a cambios políticos y tecnológicos, y a políticas que invitan a la orientación de instituciones mundiales tales como el Fondo Monetario Internacional (IMF por sus siglas en inglés), la Organización Mundial del Comercio (WTO, por sus siglas en inglés) y el Banco Mundial mediante la privatización de activos del Estado, la reducción de la inversión estatal en bienestar social y mayor apertura al comercio e inversión extranjera directa. La liberalización ha sido un mecanismo importante para incrementar la intensidad de la globalización, pero no es para nada lo mismo.⁶

La tendencia del Gobierno estadounidense desde 1980 a la acción militar y económica unilateral –desde rehusar comprometerse con tratados ambientales globales o participar en la Corte Penal Internacional, hasta la invasión y ocupación de Irak– no representan su creciente fuerza sino su debilidad dentro del mismo orden mundial que los EE. UU. han hecho tanto para crear. Asociar a los EE. UU. contemporáneos con la palabra imperio es querer decir exactamente lo contrario.⁷ Una estrategia imperial, cuales sean sus éxitos posibles a corto plazo y pocos son inmediatamente visibles, va en contra de aquello que la sociedad estadounidense trajo al mundo durante el siglo pasado en términos de ideas y prácticas sobre la centralidad de la sociedad del mercado para la vida social: desde el consumo masivo y la vida a través de las mercancías; pasando

6 Sobre la historia de la globalización como proceso que emana desde diferentes regiones del mundo en vez de ser un fenómeno singularmente occidental o capitalista, ver por ejemplo A.G. Hopkind (ed.) *Globalization in World History* (trad. cast. *La Globalización en la historia mundial*) (New York: Norton, 2002). Leslie Sklair, *Globalization: Capitalism and its Alternatives* (trad. cast. *La Globalización y sus alternativas*) (Oxford University Press, 2002) hace la útil distinción entre lo que él llama “globalización genérica” y “globalización capitalista”. Estos términos se acercan a lo que quiero decir con globalización y liberalización, respectivamente, aunque no he visto ningún aspecto de la globalización reciente (como cambios en comunicación y transporte tecnológico) como algo independiente del contexto capitalista dentro del cual se ha desarrollado. Es justamente que las políticas específicas y las prácticas asociadas al liberalismo transnacional no son lo mismo como la globalización *tout court*.

7 David Harvey, *The New Imperialism* (trad. cast. *El nuevo imperialismo*) (Oxford: Oxford University Press, 2003, p. 207) plantea la idea sucintamente: “El ejercicio unilateralista del poder imperial de EE. UU. no logra reconocer el alto grado de integración a través de territorios que ahora existe dentro de la organización capitalista de la circulación y acumulación del capital”.

por jerarquías de clases ocultas detrás de una retórica cultural del emprendimiento y la igualdad de oportunidades; hasta limitando la prestación de lo que en otras partes se consideran bienes públicos, esencialmente promoviendo una visión privatizada de la vida.⁸ Este paradigma del “mercado central” no es simplemente un cúmulo de ideas sino que se trata de un conjunto de prácticas sociales en las que la conducta instrumental (de mercado) tiende a desplazar los comportamientos consuetudinarios (comunitarios) y de comando (ordenados por el Estado) como el estándar social. Es también algo más demótico o popular que elitista en su idioma. Parte de la premisa de que la fuerza física es una forma de poder muy inestable, si bien algunas veces necesaria.⁹

Fue en EE. UU. que esta sociedad de mercado echó raíces por primera vez como un fenómeno de masas y no como un fenómeno de élite.¹⁰ De hecho, se podría argumentar que la independencia de EE. UU. fue en sí misma una manifestación temprana de los murmullos de una sociedad de mercado emergente contra un sistema de orden imperial extensivo.¹¹ En este sentido, nos viene a la mente la famosa frase de Karl Marx en su *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel*: “La teoría... se convierte en una fuerza material tan pronto

8 La frase “sociedad de mercado” empleada es este libro marca una fusión entre ideas similares sobre “sociedad de mercado” en C.B. Macpherson, *The Political Theory of Possessive Individualism: From Hobbes to Locke* (trad. aprox. cast. *La teoría Política del individualismo posesivo: desde Hobbes a Locke*) (Oxford University Press, 1962) y “sociedad de mercado” en William Appleman Williams, *The Roots of the Modern American Empire* (trad. aprox. cast. *Las raíces del imperio estadounidense moderno*) (Nueva York: Vintage 1969) pero ampliada para incorporar a los EE. UU. como el lugar en donde la sociedad de mercado alcanzó su expresión más completa desde finales del siglo XIX en adelante. El uso que hace Williams del término “imperio” sugiere una comprensión más matizada de la hegemonía norteamericana que lo que podría inferirse por su adopción de dicho término.

9 Este es el argumento fundamental de Karl Polanyi, *The Great Transformation* (trad. aprox. cast. *La Gran Transformación*) (Boston: Beacon Press, 1944) pero también es importante en los escritos de Max Weber y Antonio Gramsci. Pareciera haberse disipado tanto para entusiastas como para críticos del “imperio” estadounidense.

10 El nacimiento de la sociedad de consumo moderna tiene orígenes más antiguos en la Inglaterra del siglo XVIII inglés, aún si es a finales del siglo XIX cuando logra rebasar por primera vez un segmento relativamente restringido de la población estadounidense. Ver, por ejemplo, Neil McKendrick et al. *The Birth of a Consumer Society: The Commercialization of Eighteenth-Century England* (trad. aprox. cast. *El nacimiento de una sociedad de consumo: la comercialización del siglo XVIII de Inglaterra*) (Bloomington, IN: Indiana University Press, 1982) y John Brewer y Roy Porter (eds.), *Consumption in the World of Goods* (trad. aprox. cast. *El mundo de los Bienes y servicios*) (London: Routledge, 1992).

11 T.H. Breen plantea un fuerte argumento al respecto en *The Marketplace of Revolution: How Consumer Politics Shaped American Independence* (trad. aprox. cast.: *La revolución de la sociedad de mercado: cómo las políticas de consumo influenciaron el la Independencia de EE. UU.*) (New York: Oxford University Press, 2014).

como se prende en las masas”.¹² Desde este punto de vista, el contenido de la hegemonía estadounidense le debe mucho más a la sociedad estadounidense que a las maquinaciones de un Estado a menudo incoherente, incompetente, corrupto y desconcertado. En otras palabras, es mucho más el *American Main Street* (y el centro comercial) que Washington D.C., quien ha proporcionado las normas y prácticas sociales que otros alrededor del mundo han llegado a emular y que ha proporcionado gran parte de la base de la hegemonía estadounidense.

Mucho de lo escrito sobre imperio y hegemonía se basa en una visión particularmente productivista del poder, además de estar excesivamente centrado en el Estado. Esto ocurre tanto en los casos que giran alrededor del Estado como los que están centrados en las clases sociales.¹³ De acuerdo con este enfoque, dado que el valor se crea en el proceso de producción, todo lo demás se remite a ese proceso. Esto es errado debido a que el valor solo se completa en *el consumo* cuando el círculo M-P-M' es cerrado (al menos para el marxismo).¹⁴ El marxismo convencional ha perdido esta “perspectiva de paralaje” en la cual producción y consumo juegan equitativamente papeles importantes. Para demasiados analistas, el intercambio y consumo son vistos aún como una esfera ilusoria en donde la especulación y la fetichización de las mercancías distraen a los posibles revolucionarios de tomar el control en sus espacios de trabajo. Pero el consumo no es meramente una “compra” de trabajadores o un ejercicio alienante en la mistificación burguesa sino un momento esencial en el capitalismo mismo. Desde este punto de vista, por lo tanto, fue

12 Karl Marx [1844] *Introducción para la crítica de la filosofía del derecho de Hegel* (ingl. *The Critique of Hegel's Philosophy of Right*) editado por J. O'Malley (Cambridge University Press, 1970 p.3).

13 Para Paul Kennedy, *Auge y caída de las grandes potencias* (ingl. *The Rise and Fall of the Great Powers*) (Nueva York: Random House, 1986) por ejemplo, los territorios estatales son como depósitos gigantes (mercantilistas) de almacenamiento de recursos para ser usados contra los adversarios militares. Para David Harvey, (*El nuevo imperialismo*), la política exterior de EE. UU. ha tratado esencialmente de sentar las bases para resolver los dilemas de acumulación del capital de EE. UU. Para ninguno de los dos el momento de consumo en el proceso de capital figura prominentemente.

14 El capital como un proceso transforma el dinero (D o M, por su sigla en inglés) en bienes (B o P por su sigla en inglés) y luego de vuelta a dinero (D' o M') (más la ganancia). Esta es una idea de mucha importancia para Kojim Karatani, *Transcritique: On Kant and Marx* (trad. cast. Transcrítica: Sobre Kant y Marx) (Cambridge, MA: MIT Press, 2003). Una crítica muy útil de este argumento es suministrado en Slavoj Žizek, “La perspectiva de paralaje”, (ingl. “The Parallax View”), *New Left Review*, 25 (2004): 121-34.

dentro del vasto territorio de EE. UU. donde el capitalismo alcanzó por vez primera todo su potencial. La gente tenía que ser libre de consumir así como también de trabajar para cerrar el círculo del capital. Con la hegemonía estadounidense este potencial se ha globalizado.

La estandarización del espacio que acompañó al asentamiento europeo en el siglo XIX trajo a EE. UU., entre otras cosas, el sistema de municipio y rango de división de las tierras, los ferrocarriles y sus horarios, y las innovaciones logísticas de comercios nacionales después de la Guerra Civil; todo esto suministró una estructura para el nacimiento de la primera economía de consumo de gran escala. La ausencia de barreras para el comercio y la existencia de una moneda común crearon un espacio masivo dentro del cual las economías de escala pudieron ser parte del sueño liberal en los que el cálculo y la racionalidad constituyeran las bases para realizar el deseo de mejorar las propias condiciones materiales. EE. UU. fue la primera economía capitalista moderna en el sentido en que lo entendían teóricos como Adam Smith.¹⁵

En casa y afuera, sin embargo, la hegemonía estadounidense tiene consecuencias mucho más heterogéneas de lo que sus defensores o sus críticos tienden a señalar. En lo particular, la lógica cultural de la sociedad de mercado tiene efectos políticos tanto progresistas como negativos. Por ejemplo, puede reenfocar el compromiso emocional masculino en torno a la consecución de negocios en lugar de las fantasías de guerra. Edith Wharton declaró memorablemente que en la Edad de Oro (finales del siglo XIX) para el hombre de la clase alta norteamericana, “el verdadero *crimen pasional* es encontrarse ‘una ganga’”.¹⁶ La hegemonía estadounidense también puede ser liberadora de las influencias de tradiciones que privan de poder a varios grupos, en especial a las mujeres, cuya subjetividad independiente (como ciudadanas y consumidoras en vez de como madres o madres potenciales) y, en paralelo, su participación en la sociedad como personas individuales, ha tendido a aumentar con su propagación.

15 Ver, en particular, Albert O. Hirschman, *Las pasiones y los intereses: Argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo* (ingl. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before its Triumph*) Princeton, NJ: Princeton University Press, 1977).

16 E. Wharton (1913) *Las costumbres del país* (ingl. *The Custom of The Country*) (Nueva York: Bantam, 1991) p. 96.

La sociedad de mercado también ha generado el contexto necesario para el crecimiento de una esfera pública en donde las normas sociales, políticas y culturales pueden ser debatidas fuera del control de la autoridad absoluta. Al mismo tiempo, sus promesas de “el paraíso ahora o pronto” obviamente amenazan aquellos proyectos políticos (y teológicos) que ubican la utopía dentro de un futuro indefinido. Las incesantes críticas a la cultura del consumo, ciertamente uno de los componentes más importantes de la sociedad del mercado, tienden a operar con ingenuidad con respecto a las sociedades socavadas por la sociedad de consumo. Ocultar el pasado con la imagen de artesanos produciendo cariñosamente bienes sin deseo de lucro y consumidores que son concedores de los bienes como objetos valiosos en sí mismos, es –por decir lo menos– históricamente problemático. Karl Marx, por su parte, estaba atento a la paradoja de la modernidad capitalista. Al mismo tiempo en que prometía *más* a un número de personas cada vez mayor, también los hacía más dependientes de los nexos del mercado, pero sin los recursos familiares y de parentesco para compensar su nueva vulnerabilidad. Desde este punto de vista, el simple anticonsumismo romántico es una utopía conservadora o retrógrada.¹⁷

Lo que hizo la llegada de la sociedad de mercado fue democratizar el deseo, posibilitar para las multitudes el consumo de bienes en formas previamente disponibles solo para los ricos. Por supuesto, hacer esto invariablemente rompió con vínculos y dependencias locales, remplazándolas con vínculos a mayores distancias. Lo “local” suena bien para muchos oídos estadounidenses, pero la mayor parte de la historia estadounidense se ha transitado incorporando lo local dentro de lo nacional y cada vez más a lo global. Por ejemplo, la comida y la información solían circular fundamentalmente dentro de los confines locales. Este obviamente ya no es el caso. Aún más significativo socialmente fue trasladar personas de condiciones locales a otras nuevas dentro de divisiones amplias de espacios laborales,

17 Karl Marx, *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (ingl. *The 18th Brumaire of Louis Bonaparte*) (Nueva York: Publicaciones internacionales [1852] 1963, pp15,16,135). Peter Stallybrass, “El abrigo de Marx”, en *Fetichismo fronterizo: objetos materiales y espacios inestables* (ingl. “Marx’s Coat,” in *Border Fetishism: Material Objects and Unstable Spaces*) ed. Patricia Spyer (Londres: Routledge, 1998), utiliza la experiencia de Marx de tener que empeñarse su propio abrigo cuando los tiempos se vieron limitados financieramente para ilustrar su argumento sobre el doble filo del consumo capitalista.

lo cual requirió nuevas medidas de valor social. Los bienes y las personas fueron “despojados de la luminosidad del lugar y del espíritu de reciprocidad en un auténtico mercado de productos básicos”.¹⁸ Como resultado, se llegó a nuevas medidas de valores y estatus a través de la *mercantilización* de personas y bienes. A medida en que la reciprocidad y la autoridad retrocedieron como formas dominantes de intercambio social, fueron reemplazadas por tasaciones sociales que estaban basadas en la posición en el mercado, expresada esta última en ingreso y nivel de consumo.

Pero esta mercantilización no es vista como un simple proceso de “cadena de mando” ni, en términos funcionalistas, como un truco deliberado para hacer que las personas se ajusten a lo que desean sus superiores. Las personas constantemente demandan diferenciarse entre sí.¹⁹ Así, la búsqueda por distinciones en la ausencia de mecanismos de comando o consuetudinarios, dota a las personas y cosas con sus propios valores particulares en una sociedad de mercado.²⁰ En tales sociedades, por consiguiente, las personas y las cosas siempre son, en realidad o potencialmente, mercantilizables. El que este proceso pueda seguir sosteniéndose económica y ambientalmente a nivel global, podría ser problemático, particularmente ahora de cara al crecimiento de las clases medias en China e India, donde cientos de millones aspiran seguir en las sendas del consumo trazadas por los americanos, europeos y japoneses. En la medida en que sus más preciados bienes suelen tener un valor posicional, cuyo valor social yace en su relativa escasez, toda la iniciativa termina más bien como un perro persiguiendo su propia cola. Eso, sin embargo, no le resta importancia en relación a la forma en que el mundo moderno trabaja.

18 Christopher A. Bayly, “Los orígenes de la Swadeshi (Industria del hogar): la tela y la sociedad en la India, 1700-1930”, en *La vida social de las cosas: mercancías en la perspectiva cultural* (ingl. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*), ed. Arjun Appadurai (Cambridge: Cambridge University Press, 1986. p. 314). Los objetos pueden ser totalmente valorados por dentro y por fuera de sí mismos. A menudo, sin embargo, sirven para usos sociales de una u otra manera. Ver en particular, Chandra Mukerji. *Desde las imágenes de talla: Patrones del materialismo moderno* (ingl. *From Graven Images: Patterns of Modern Materialism*) (Nueva York: Columbia University Press, 1983).

19 Pierre Bourdieu, *Distinción: Una crítica social del juicio de gusto* (ingl. *Distinction: A Social Critique of the judgment of Taste*) (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984).

20 La esencia del argumento de Georg Simmel, *La filosofía del dinero* (ingl. *The philosophy of money*) (Londres: Routledge, 1978) es que es la demanda lo que dota a personas y cosas de valor. Esto no significa que el valor se escoge libremente, en el sentido de la autonomía individual, sino que existe una influencia popular en las valoraciones hegemónicas de la sociedad del mercado, a diferencia de las sociedades consuetudinarias o jerárquicas.

Quizás el impacto más negativo de la mercantilización es político. En la sociedad de mercado el rol del ciudadano está cada vez más eclipsado por el rol del consumidor. Efectivamente, a pesar de una temprana asociación con el desarrollo de una esfera pública, su expansión está claramente vinculada con la redirección de las energías políticas populares desde el debate efectivo sobre “la mejor sociedad” hacia la competencia entre políticos para ver quién promete “más”.²¹ Si bien las primeras narrativas sobre lo que más tarde se llamó “el sueño americano” eran predominantemente acerca de la libertad religiosa y política; las más recientes tienen que ver con la movilidad social ascendente, tener propiedad de la vivienda y lograr fama y fortuna.²² Immanuel Wallerstein expone de forma brillante el carácter cuantitativo de la promesa estadounidense y su vínculo con la benevolencia de la providencia cuando escribe: “pienso que los estadounidenses tienden a creer que otros tienen *menos* de lo que nosotros tenemos, y el hecho de que nosotros tengamos más es un signo de bendición”.²³ Este “tener menos” no solo se refiere al consumo sino también a la eficiencia relativa de las economías, el alcance de las aspiraciones sociales y las amplias posibilidades de los desarrollos tecnológicos. Durante la Guerra Fría, la promesa americana constituyó la simiente de la entrada estadounidense en la “ideología geopolítica” de la época.²⁴ En este sentido, aunque estaba cubierta por la retórica de democracia versus totalitarismo, la ideología americana representaba la victoria de la promesa del consumo cada vez mayor sobre la

21 Jürgen Habermas, *La transformación estructural de la esfera pública* (ingl. *The Structural Transformation of the Public Sphere*) (Cambridge, MA: MIT Press, 1991) plantea un fuerte argumento acerca de la conexión entre el auge de la sociedad de mercado y el desarrollo de una “esfera pública”. Ha sido criticado por no haber señalado sus efectos perniciosos en la esfera pública a largo plazo. Ver, por ejemplo, Nancy Fraser, “Reconsiderando la esfera pública: Una contribución a la crítica de la democracia realmente existente,” en *La esfera pública fantasma*, (ingl. *The Phantom Public Sphere*) ed. Bruce Robbins (Minneapolis: Universidad de Minnesota Press, 1993). Elizabeth Cohen en *Una República consumidora: Las políticas de masas de consumo estadounidense en la post-guerra*, (ingl. *A Consumer's Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*) (Nueva York, Random House, 2003) ofrece un brillante relato de las políticas de consumo masivo en EE. UU. después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el país finalmente pudo y quiso dejar su huella en el mundo.

22 Jim Cullen, *El sueño americano: una corta historia de una idea que desarrolló una nación* (ingl. *The American Dream: A Short History of an Idea that Shaped a Nation*) (Nueva York: Oxford University Press, 2003), p. 195.

23 Immanuel Wallerstein, *La decadencia del poder estadounidense* (ingl. *The decline of American Power*) (Nueva York: New Press, 2003), p. 195.

24 John Agnew, *Geopolítica: Una re-visión de la política mundial* (ingl. *Geopolitics: Revisioning World Politics*) Segunda edición (Londres: Routledge, 2003).

democracia abierta y deliberativa. Lo que De Tocqueville llamó proféticamente “el encanto del éxito anticipado” convirtió a los obreros y empleados en consumidores cuya imagen de sí mismos era la de individuos cuyo destino yacía en sus propias manos y no en la acción colectiva o en la solidaridad con los pobres o con los menos dotados materialmente.²⁵ La sombra de la sociedad de mercado se ha proyectado a lo largo y ancho aún cuando muchas veces antes ha sido desafiada por hegemonías residuales y emergentes. Las residuales incluyen el republicanism que inspiró en parte el experimento político estadounidense pero que fue rápidamente eclipsado por un liberalismo más poderoso socialmente y varios fundamentalismos religiosos que instaban al retorno a conductas tradicionales. Por su parte, las emergentes incluyen los diferentes experimentos socialistas, fascistas, socialdemocráticos y comunitaristas que han surgido para resistir y cuestionar la inevitabilidad de la sociedad de mercado.

Por ahora, estas alternativas parecen en gran parte en reposo con la notable excepción de los fundamentalismos religiosos. La sociedad de mercado está en un período de absoluta supremacía alrededor del mundo.²⁶ A finales de la década de 1980, en China, por ejemplo, el líder entonces contemporáneo, Deng Xiaoping, en un momento de demandas generalizadas por mayor democracia, supuestamente anunció que “hacerse rico es glorioso” y condujo al país hacia la adopción plena del modelo de mercado con adaptaciones importantes a la China Comunista. En 1989, Deng desafió con éxito las protestas por democracia en la Plaza Tiananmen –donde desfilaron con una réplica con la Estatua de la Libertad– no sólo con tanques sino con la promesa de mayor consumo. Así mismo el partido político Bharataniya Janata (BJP) en la India trajo consigo la apertura del país a la economía mundial cuando asumió el Gobierno a mediados de la década de 1990. Con un electorado principalmente de la clase media –y la casta alta–, el BJP adoptó audazmente un modelo

25 La cita de De Tocqueville es tomada de Cullen, *El sueño Americano* (ingl. *The American Dream*), p. 5.

26 Leslie Sklair, *Globalización: El capitalismo y sus alternativas* (ingl. *Globalization: Capitalism and Its Alternatives*) formula un poderoso argumento sobre el surgimiento de un sistema mundial de prácticas basado en la “Cultura-ideología del consumismo”, asociado a corporaciones transnacionales y una clase corporativa transnacional. Esto es similar a lo que tengo en mente con la frase “sociedad de mercado” pero deseo extender eso para incluir el tratamiento de las personas y las cosas y, por supuesto, lo vínculo a la hegemonía estadounidense.

liberal de desarrollo económico en lugar del modelo centrado en el Estado del Partido del Congreso, dominante después de la independencia. Como en China, la mayor consecuencia fue la creciente polarización del crecimiento económico y los ingresos entre regiones y entre las clases sociales. Esto permitió un retorno al poder del Partido del Congreso y sus aliados en el 2004 con el apoyo de aquellos excluidos de los frutos del consumo. Su compromiso, sin embargo, es extender el acceso a los beneficios de una economía floreciente, no retroceder al viejo modelo. En la Italia actual, la popularidad electoral del Primer Ministro, Silvio Berlusconi, se basa totalmente en venderse –a través de su control fortuito sobre gran parte de la televisión italiana– como un símbolo de ascenso en una sociedad de mercado que en su vulgaridad eclipsa, incluso, a la de EE. UU. El que Berlusconi haya adquirido su posición como la persona más rica de Italia en gran parte gracias a manipulación política y situaciones tensas con la ley, solo es visto como una evidencia de su *sagacia* (astucia) y su *fortuna favorevole* (buena suerte): en otras palabras, las bondades de la magia del mercado. Ésta es una adaptación italiana, no simplemente una conducta genérica como pudiese implicar la palabra *americanización*. Parte del ingenio de la hegemonía estadounidense es su habilidad de adaptarse a medida que convoca. Cuando el festival musulmán del Ramadán se convierta en la orgía de consumo que es la navidad americana, entonces la hegemonía de la sociedad de mercado habrá capturado uno de los últimos reticentes. Adoptar la navidad como tal no es necesario.

El atractivo generalizado del sentir consumista puede atribuirse al “espíritu animal” universal que ha inspirado el consumo como fin en sí mismo desde la edad de piedra hasta hoy día. Sin embargo, el que la sociedad de mercado posea al menos algún contenido local parece mucho menos debatible que el rol dual que ha tenido la hegemonía estadounidense en el reclutamiento para la sociedad de mercado. Por un lado, instituciones estadounidenses han tenido el poder de promulgar globalmente una visión dominante de “la buena sociedad”. Por otro lado, esta visión ha estado caracterizada por un aumento constante en el consumo masivo. La hegemonía de la sociedad de mercado, por consiguiente, es lo que yace en el centro de la sociedad global contemporánea. En palabras de William Leach: “Quien tenga

el poder de proyectar una visión de la vida buena y lograr que esta prevalezca tiene el poder más decisivo de todos”.²⁷ Desde este punto de vista, pensar sobre el mundo político contemporáneo en términos de imperios clásicos o mutantes simplemente oscurece los mecanismos actuales a través de los que el poder es ejercido en un mundo ya no reducible a Estados territoriales e imperios chocando abruptamente contra unos y otros en una competencia por la primacía.²⁸ La geografía contemporánea del poder es muy compleja para esta reducción. En particular, las cadenas productivas globales, el sistema financiero y los intercambios culturales enlazados junto al mercado global tienen raíces locales con alcances globales. Esta es una topología del poder interconectada y fragmentaria, más que territorial y homogénea. Por lo tanto, construir políticas globales o supranacionales, o posiciones políticas alternativas sobre anticuadas imágenes como la de *imperio* podría tener consecuencias equivocadas e incluso catastróficas.

Este libro es una respuesta a la proliferación de publicaciones que ofrecen la temática del *imperio* como si se tratara de la más poderosa herramienta para la política del mundo contemporáneo. Entonces, comienzo el capítulo 2 con una discusión de la palabra *imperio* y *hegemonía* en relación a la reciente participación de EE. UU. en la política mundial, particularmente la invasión de Irak en el 2003. El capítulo 3 se mueve más allá del escenario inmediato para considerar las conexiones teóricas más profundas entre hegemonía, globalización y la geografía del poder. Argumento que la política mundial no está fijada en piedra para toda la eternidad sino que ha evolucionado mucho más allá del modelo del “campo de fuerzas” de Estados territoriales que aún domina muchas de las discusiones de la política mundial. Proporciono algunas herramientas intelectuales para ayudar a entender cómo sucedió esta evolución, enfatizando cuán crucial para el proceso ha sido la forma particular adoptada por la hegemonía estadounidense. Desafío la opinión de que la hegemonía de EE. UU. es simplemente el resultado de una dialéctica *ad hoc* entre presiones coyunturales (la derrota alemana

27 William Leach, *La tierra de los deseos: Comerciantes, poder y el surgimiento de una nueva cultura americana*, (ingl. *Land of Desire: Merchants Power, and the Rise of a New American Culture*) (Nueva York: Pantheon, 1993), p. xiii.

28 Ver Agnew, *Geopolítica* (ingl. *Geopolitics*), capítulo 7 y 8.

y japonesa en la Segunda Guerra Mundial; la sublevación de las colonias con el imperialismo europeo, etc.) y procesos universales (como la carrera por la primacía entre las grandes potencias, o la lucha de clases). En cambio, enfatizo el desarrollo histórico de una serie de factores sociológicos y culturales que para finales del siglo XIX diferenciaron a los EE. UU. de otras sociedades capitalistas nacionales y del resto del mundo en general, pero que se han convertido cada vez más en el “estándar” o norma alrededor del mundo bajo la hegemonía estadounidense. Desde esta perspectiva, el lugar que viene a ejercer la hegemonía importa, por consiguiente, en el contenido y la forma que la hegemonía toma. En otras palabras, una dialéctica espacial entre EE. UU. y el resto del mundo ha hecho más para dar forma a la política mundial contemporánea que una dialéctica histórica coyuntural/universal con apenas rasgos geográficos.

El capítulo 4 retoma las especificidades de EE. UU. como la primera sociedad de mercado completamente desarrollada en la que prevaleció el énfasis en el consumo masivo popular, en gran parte nuevo en la historia humana, y del cual han evolucionado muchas de las características asociadas a la globalización. Desde esta perspectiva, el crecimiento del consumo masivo popular desarrollado primero en el capitalismo estadounidense y difundido luego en otros lugares, y no meros cambios en la producción, han hecho posible la perpetuación y profundización del capitalismo escalando a nivel global. Dentro y fuera de EE. UU., la sociedad de mercado emergente ha tenido crisis episódicas de credibilidad. Particularmente en 1930, estuvo a punto de colapsar en los EE. UU. mismos pero su resurrección después de la Segunda Guerra Mundial fue reforzada significativamente por el papel central que jugó en el conflicto ideológico con la Unión Soviética.

En el capítulo 5, sostengo que la propagación de la sociedad de mercado define los atributos esenciales de la hegemonía estadounidense, no la mimesis o restructuración de la política mundial alrededor de una división política del trabajo que evoca el constitucionalismo estadounidense, como se ha alegado por algunos teóricos del imperio, particularmente Hardt y Negri.²⁹ Es el papel dominante de la sociedad estadounidense y no una

29 Michael Hardt y Antonio Negri, *Imperio* (ingl. *Empire*) (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

versión a gran escala de la estructura política estadounidense lo que ha proporcionado las bases a su hegemonía. De hecho, este papel hace posible pensar en una hegemonía global no necesariamente adherida a sus raíces estadounidenses mediante las acciones del Gobierno de EE. UU. En efecto, al menos a la luz de eventos recientes como la invasión de Irak, tales acciones políticas podrían ser vistas como adversas a la hegemonía estadounidense en lugar de ser funcional a sus propósitos. La sociedad del mercado podría necesitar apoyos institucionales, pero este apoyo no sería necesariamente identificable con la institucionalidad estadounidense. En ese sentido, también argumento que el Gobierno de EE. UU. está tan limitado por su estructura constitucional que es particularmente ineficaz para hacer frente a muchos desafíos económicos, militares y políticos. Si el Gobierno de EE. UU. es el monstruo que tan a menudo se alega que es, es uno verdaderamente incompetente e incoherente.

Con el capítulo 6, hago un recuento detallado de la globalización contemporánea, remontándome al Gobierno de EE. UU. y su logro como potencia global después de la Segunda Guerra Mundial pero con raíces más antiguas (como argumento en el capítulo 4) ligadas a una geografía del poder emergente en la cual las redes a larga distancia ayudaron a fragmentar convenios territoriales existentes para la organización de sociedades y economías. Si bien estas redes no tenían nada nuevo (en el capítulo 3 explico sus orígenes históricos) la habilidad de los Gobiernos de Estados territoriales para dirigirlos y limitarlos, incluyendo el Gobierno de EE. UU., se ha vuelto cada vez más problemática. En el capítulo 7 se describen las consecuencias de esta nueva geografía del poder para los patrones globales de desarrollo. Después de detallar las perspectivas dominantes entre geógrafos sobre la nueva economía global, uso evidencia empírica sobre las tendencias en los patrones globales de desarrollo para mostrar cómo la nueva geografía del poder explica por qué al mismo tiempo en que las desigualdades entre Estados han venido disminuyendo (particularmente entre países desarrollados y en cierta medida entre todos los países a causa del crecimiento económico de China), las desigualdades dentro de los países han aumentado considerablemente.

En el capítulo 8, concluyo mi argumento regresando a EE. UU. En lugar de la temible fuerza imperial retratada recientemente en

tantas miradas de la política global, subrayo la vulnerabilidad de EE. UU. frente a las mismas fuerzas de la globalización, desencadenadas por sucesivos Gobiernos y negocios estadounidenses. Los mismos cambios sociales y geográficos que están en marcha en otros lugares pueden ser vistos dentro de EE. UU., con una creciente polarización de ingresos, una clase media en declive y una reterritorialización de la economía en ciertas regiones. La cuota decreciente de mercados de productos en EE. UU., ocupados por estadounidenses junto a desequilibrios fiscales masivos, auguran una reversión rápida de las polaridades sociales y geográficas. Chalmers Johnson se ha referido memorablemente a este proceso como “retroceso” (“*blowback*”), que es “una abreviatura para decir que una nación cosecha lo que siembra, incluso si no sabe o no comprende completamente lo que ha cosechado”.³⁰ Una breve conclusión resume la idea central del libro al plantear de una forma distinta el problema que planteé anteriormente: ¿Qué palabra –imperio o hegemonía– describe mejor el rol de EE. UU. en la política mundial contemporánea? Si EE. UU. es un imperio, es uno peculiarmente incoherente y cada vez más hueco. Es más comprensible como cada vez más sujeto a presiones de la misma hegemonía que ha liberado en el mundo.

30 Chalmers Johnson, *Blowback: Costes y consecuencias del imperio americano* (*Blowcast: The Costs and Consequences of American Empire*) (New York: Henry Holt, 2000), p. 223.

2 | Hegemonía vs. Imperio

EE. UU. creó la primera “sociedad de mercado” completamente desarrollada de la historia. Se trata de una sociedad territorial en la cual la política y la sociedad operan en gran medida en términos de valor de cambio en lugar de valor de uso. Esta distinción entre valor de cambio vs. valor de uso, hecha por primera vez por Adam Smith y desarrollada de diversas maneras por pensadores posteriores como Karl Marx y Karl Polanyi, gira en torno a la idea de que las relaciones sociales y políticas pueden basarse predominantemente sobre su valor instrumental (es decir, como si se les pudiera poner un precio) o su valor intrínseco/consumatorio (es decir, como si tuvieran cualidades únicas). Las sociedades anteriores tenían elementos de ambas valoraciones, pero con el auge del capitalismo el valor de cambio opacó cada vez más el valor de uso. Sólo en EE. UU. existían a la vez suficientemente pocas barreras para la difusión del valor de cambio a todos los ámbitos de la vida, y muchos incentivos para la aceptación de las regulaciones del mercado que lo que acompañaron. En particular, el naciente país no tenía ninguno de los remanentes monárquicos feudales que fueron importantes para la formación del Estado moderno en Europa. En EE. UU., el “Estado” fue diseñado para servir a su sociedad, en particular a sus terratenientes y empresarios, mas no el instrumento para perpetuar el dominio aristocrático en una economía mundial cada vez más capitalista. El tamaño del país y su creciente diversidad étnica, combinados con su peculiar ejercicio de la independencia, crearon condiciones materiales e ideológicas propicias para que el valor de cambio fuese la base de todas las relaciones sociales y políticas, *no solo económicas*. Así, incluso cuando EE. UU. se expandía territorialmente hacia América del Norte y hacia el resto del mundo mediante el comercio y la inversión, su proceso de ejercicio del poder ha sido a través del mercado, tanto material como ideológicamente, en lugar de limitarse a ejercer control coercitivo

sobre territorios. Eso ha sido, si acaso episódico, suplementario y altamente significativo.

Sin embargo, mucha discusión académica y popular sobre el papel de EE. UU. en el mundo insiste en que EE. UU. simplemente es “otro Estado” (aunque sea más grande y más poderoso) o un *imperio*, ampliando el significado evidentemente territorial de “imperio” para incluir su influencia y control no territorial. Sin embargo, ninguno de estos enfoques es satisfactorio. En primer lugar, el mundo actual es significativamente diferente con respecto a épocas anteriores, especialmente en su geografía de poder. A menudo se considera que estamos viviendo el tiempo de la “globalización”, señalando el surgimiento de actores (empresas multinacionales, organizaciones no gubernamentales mundiales [ONG], instituciones internacionales, etc.) y procesos de desarrollo (mercados financieros globalizados, cadenas productivas internacionales, etc.), que no pueden vincularse a un solo domicilio territorial. Este es un mundo que EE. UU. ha coadyuvado a crear, tanto intencionadamente como a través de consecuencias involuntarias. Si éste fuera un “imperio” sería el único descentrado de la historia, lo que parece sugerir que se trata de otra cosa. En segundo lugar, este mundo no ha sido creado predominantemente a través de la coacción directa o por un Gobierno territorial, sino más bien a través de la incorporación socioeconómica en prácticas y rutinas derivadas o compatibles con las desarrolladas por primera vez en EE. UU. La mejor palabra para describir este proceso es “hegemonía”.

Los conceptos de hegemonía e imperio ofrecen percepciones profundamente diferentes del poder estadounidense y sus manifestaciones contemporáneas, especialmente en lo referente a las posibilidades de enfrentarse a dicho poder. Curiosamente, a pesar de su uso frecuente, los dos términos no se distinguen fácilmente el uno del otro; en general, suelen hacer alusión a un EE. UU. todopoderoso que reconfigura el mundo a su imagen. Desde este punto de vista, la hegemonía es simplemente el poder coercitivo relativamente sin restricciones ejercido por un hegemón o sede del imperio. Creo que este uso es problemático, tanto histórica como analíticamente. Más específicamente, los términos hegemonía e imperio tienen etimologías y significados contemporáneos característicos en inglés y otros idiomas. Cuando se utilizan analíticamente, pueden ayudar a dar precisión a lo

que le sucedió a las relaciones de EE. UU. con el mundo como consecuencia, por ejemplo, de la guerra contra Irak en 2003. En conjunto, proporcionan un punto de partida para la relación histórica entre la hegemonía de EE. UU. y la globalización, que es tomada en cuenta a lo largo del libro.

Es posible tener imperio sin hegemonía. Por ejemplo, ni España ni Portugal del siglo XVI tenían mucho control sobre la política mundial después de 1600, pero sí tenían “posesiones” territoriales producto de su rol temprano en la conquista europea del mundo. También es posible tener hegemonía sin imperio, como cuando el Gobierno de EE. UU. ejerció una tremenda influencia sobre la política mundial después de la Segunda Guerra Mundial, pero con poca o ninguna extensión territorial simultánea. El Gobierno de EE. UU., en consonancia con sus propios orígenes republicanos y anticoloniales, así como con un nuevo interés material en el libre comercio, se identificó en gran parte con los movimientos anticoloniales en todo el mundo. La distinción entre hegemonía e imperio puede ser útil en este momento para identificar si la búsqueda por consolidarse como imperio fue la mejor manera de mantener la hegemonía después del fin de la Guerra Fría. ¿La continuidad de la hegemonía de EE. UU. dependerá de la creación de un imperio, parecido a como Gran Bretaña gobernó –a fines del siglo XIX– en lugar de seguir trabajando multilateralmente a través de instituciones y alianzas internacionales, particularmente cuando los problemas económicos de EE. UU. asoman la posibilidad de un orden mundial globalizado en el cual EE. UU. ya no sea primordial? La distinción entre hegemonía e imperio también nos permite ver dos impulsos distintivos dentro de la geopolítica de EE. UU. que históricamente han caracterizado la autopercepción nacional estadounidense y su proyección hacia el exterior: lo que puede llamarse “república” e “imperio”.

Comienzo el capítulo con una breve discusión de la república vs. el imperio como temas en la historia política de EE. UU. Luego ofrezco definiciones contemporáneas de “hegemonía” e “imperio” para orientar un análisis posterior del uso académico reciente de ambos términos, incluyendo las contribuciones de Niall Ferguson, Joseph Nye, Michael Hardt y Antonio Negri. Después de una visión general de la geopolítica de EE. UU. desde el final de la Guerra Fría, identifico el momento actual como

uno crítico para la hegemonía de EE. UU., con un cambio posiblemente decisivo hacia una dependencia en el imperio como característica clave en el razonamiento geopolítico emergente del Gobierno estadounidense. Sin embargo, una limitación de esta estrategia es que las instituciones y las costumbres de la sociedad de mercado estadounidense no apoyan fácilmente el manto imperial. Es importante señalar que la hegemonía de EE. UU. no es compatible con la reinstauración de un imperio explícitamente territorial, pues ha creado una nueva geografía de poder asociada con el término globalización. Por lo tanto, a modo de conclusión, enfatizo la probabilidad de que este imperio fracase y, como resultado, la globalización se vuelva cada vez más libre de una hegemonía independiente de EE. UU. para ser regulada por un complejo de mercados, Estados e instituciones globales en lugar de un solo hegemón.

¿República o imperio?

Los creadores del primer Estado constitucional, fundamentado en la rebelión contra el colonialismo británico, trataron de encontrar un equilibrio entre la soberanía popular y el estado de derecho. Este modelo republicano requería reglas cuidadosamente construidas sobre la conducta de la representación y los límites de la intervención del Gobierno. Sin embargo, el temor de que la virtud pública se viera corrompida por intereses privados era difícil de mitigar una vez que la revolución contra Gran Bretaña terminara y la economía política esencialmente liberal heredada del pasado resultara más significativa que las instituciones del republicanismo en cuanto a la integración del vasto nuevo país.¹ El tamaño geográfico y la heterogeneidad cultural atentaron contra la participación popular y la virtud pública prometida por el modelo republicano implícito en la Constitución de EE. UU., que demostró ser demasiado grande para ser gobernado por dichos principios. El modelo republicano también necesitaba romper formalmente con las tensiones dinásticas y la política de

1 Bernard Bailyn, *The ideological Origins of the American Revolution* (Cambridge, MA: Belknap Press Harvard University Press, 1967); Gordon S. Wood, *The Creation of the American Republic, 1776-1787* (Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press, 1969); Hannah Arendt, *On Revolution* (Nueva York: Penguin, 1963).

equilibrio de poder de la Europa del siglo XVIII. El concepto de *raison d'état* (razón de Estado) era ampliamente visto como una antítesis del experimento estadounidense en democracia, ya que conducía a embrollos extranjeros y aumentaba el papel de los militares en la política interna. Sin embargo, al mismo tiempo, el incipiente país estadounidense tuvo que ajustarse a un mundo que funcionaba de acuerdo con diferentes reglas y tomó decisiones sobre su forma territorial en América del Norte y el carácter de su economía política interna que distaban del ideal republicano.

Aunque lejos de Europa, EE. UU. estuvo inmediatamente implicado en la política de poder europea, sobre todo en cómo responder a los reclamos europeos de territorio en el interior continental de América del Norte. Del mismo modo, el modelo republicano ofrecía poco sobre cómo dirigir o limitar las actividades económicas privadas dentro y más allá de las fronteras estadounidenses, entre otras cosas porque se basaba en limitar los poderes del Gobierno y considerar a EE. UU. como una empresa territorial fija sin “intereses” más allá de sus confines geográficos inmediatos. En la práctica, el modelo republicano siempre ha fracasado en contener el impulso expansionista: aunque afirma tener credenciales republicanas impecables y, por lo tanto, solicita acuerdos, cooperación y consentimiento de aquellos gobernados por sus acciones, el Gobierno de EE. UU. ha expandido consistentemente su control territorial y económico más allá de los límites jurídicos del propio país. Esta “ansia de imperio” inicialmente tomó una forma territorial en la expansión continental, pero en el siglo XX se ha basado principalmente en la construcción de alianzas (como la Organización del Tratado del Atlántico Norte [OTAN]), la construcción de instituciones internacionales (como el sistema de las Naciones Unidas [ONU], el Fondo Monetario Internacional [FMI], el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio [OMC], etc.) y el uso de la influencia económica y militar (como el dólar estadounidense y la amenaza de armas nucleares). Sin embargo, dado el origen de EE. UU., el control territorial explícito sobre otros lugares, al menos aquellos juzgados como equivalentes moral y políticamente (a diferencia de los grupos indígenas nativos de América del Norte), se ha considerado problemático a menos que pueda colocarse en una relación positiva con el modelo republicano.

Aquí es donde surgió la “hegemonía” como solución al dilema estadounidense. Ejercer el poder más allá de las fronteras nacionales no requiere control territorial. De hecho, se puede habilitar y perseguir a través de la cooperación, los acuerdos y la aceptación de los demás como resultado de su socialización para que se vea como correcto, apropiado y provechoso. Esto requirió un cambio en la geografía del poder desde una territorialidad estrictamente absoluta (espacio delimitado, absoluto) a una espacialidad relacional y funcional que implica el dominio de las reglas de la interacción espacial (comercio, flujos de capital, etc.). Con o sin intención, esta alteración fundamental en la práctica de la política exterior es lo que sentó las bases para una globalización posterior. En la década de 1940, EE. UU. estaba particularmente preparado para esta transformación debido a sus intereses comerciales mundiales, la centralidad del capital financiero internacional en su economía, la percepción de que los bloques económicos territorializados habían profundizado la depresión de la década de 1930 y la necesidad de que su tradición republicana encajara con un papel global. Un papel global que había sido problemático desde hace mucho tiempo antes en la política doméstica estadounidense debido a la amenaza que representaba para el ideal de un “nuevo” tipo de política. La guerra entre México y EE. UU. había sido condenada por el entonces representante del Congreso, Abraham Lincoln, ya que favorecía la expansión territorial a expensas del “gobierno honesto” en el país, como entonces lo era.² Lincoln estuvo particularmente inquieto por el montaje del presidente James Polk de un pretexto para ir a la guerra con México, un escenario notablemente similar al de la intervención en Irak de 2003 que involucraba alegatos sobre la posesión de “armas de destrucción masiva”, que resultaron ser engañosos. De nuevo, entre 1890 y la década de 1920, cuando la economía nacional se deterioró, la “solución” de la expansión territorial volvió a ser popular.³ El claro fracaso de esta estrategia al momento del colapso de Wall Street en 1929 sugirió que era necesario algún otro camino para resolver

2 William Lee Miller, *Lincoln's Virtues: An Ethical Biography* (Nueva York: Random House, 2002), 190.

3 Walter Karp, *The Politics of War: The story of two Wars Which Forever Altered the Political Life of the American Republic (1898-1920)* (New York: Harper y Row, 1979); Thomas Schoonover, *Uncle Sam's War of 1898 and the Origins of Globalization* (Lexington, KT: University Press of Kentucky, 2003).

la contradicción entre “el acotado panorama espiritual nacional (republicano) y el ilimitado mercado materialista”.⁴

La idea de que la *república* y el *imperio* son intrínsecamente contradictorios se “resolvió” después de la década de 1940 intentando practicar y proyectar el impulso expansionista de conformidad con al menos principios republicanos mínimos, tanto en el exterior como en casa: creando un “buen gobierno”, conformando la “comunidad internacional”, y logrando “un consenso global”.⁵ Esto se materializó aún más después de que EE. UU. se enfrentó a un enemigo global especialmente poderoso, que representaba un modelo muy diferente de Gobierno y economía política: la Unión Soviética. Hay evidencia de que el Gobierno de EE. UU. estaba empezando a orientarse hacia la hegemonía como estrategia política global desde 1934.⁶ Sin embargo, la presencia de un poderoso competidor mundial significaba que tenía que andar con cuidado por temor a alienar a los aliados potenciales de su “promesa republicana”. El final de la Guerra Fría había eliminado esta restricción. Al mismo tiempo, el Gobierno de EE. UU. se ha impacientado con los lazos internacionales y está cada vez más dispuesto a ejercer su poderío militar en pos de sus “intereses” sin el respaldo de la “comunidad internacional”. Los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 proporcionaron un mayor impulso inmediato a la acción unilateral, al indicar que la “patria” de EE. UU. no es tan geográficamente distante y resguardada del resto del mundo, como muchos estadounidenses habían llegado a pensar. Pero la tentación de actuar solo tiene raíces históricas mucho más profundas; ha estado presente desde la fundación de EE. UU.

La tensión entre la república y el imperio ha sido recurrente en las relaciones de EE. UU. con el resto del mundo. Sin embargo, la manera cómo esto se ha resuelto ha cambiado a medida que el mundo y la política interna de EE. UU. han cambiado.⁷ Parece claro que el internacionalismo generador de instituciones del período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra

4 David W. Noble, *Deth of a Nation: American Culture and the End of Exceptionalism* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 2002), xlv.

5 George Monbiot, “Out of the Wreckage”. *Guardian* (Londres), Febrero 25, 2003:19

6 Stephan Haggard, “The Institutional Foundation of Hegemony: Explaining the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934”. *International Organization*, 42 (1988): 91-119.

7 Walter Russell Mead, *Special Providence: American Foreign Policy and How it Changed the World* (Nueva York: Routledge, 2002).

Mundial, apoyado por la mayoría de los principales actores políticos de EE. UU., llegaron a su fin con la debacle de la Guerra de Vietnam y la derogación unilateral del Acuerdo de Bretton Woods en 1971 por parte de EE. UU. Desde entonces, pero particularmente desde el final de la Guerra Fría, el Gobierno de EE. UU. ha estado dividido en cuanto al mejor camino para continuar asegurando la hegemonía de EE. UU. La evidencia del rango de opciones consideradas y ejecutadas indica el problema de no ver diferencias en las políticas entre y dentro de los Gobiernos de EE. UU., o insistir en que existe un diseño maestro en la política exterior estadounidense que no ha cambiado a través de los años, salvo por el aumento del poder militar en relación con otros Estados. Esta lectura realista de la política exterior de EE. UU., popular tanto en la extrema derecha como en la extrema izquierda, deja poco espacio para el análisis de las políticas reales.

A modo de ejemplo, el ascenso al poder nacional de un Partido Republicano dominado por el sur con la elección de George W. Bush en el año 2000, estuvo marcada por una renuencia inicial a involucrarse en “asuntos internacionales”, incluyendo poco interés –si es que hubiese– en “intervenciones humanitarias” o en acuerdos internacionales. Este bien podría haber seguido siendo el caso si no hubiese sido por los hechos del 11 de septiembre de 2001, que desencadenaron una reacción que se basó en los temores profundamente arraigados y en las actitudes previamente articuladas de quienes rodearon a Bush y lo llevaron al poder. El origen regional del Gobierno de Bush en los estados montañosos del sur de EE. UU. es muy importante para comprender tanto sus políticas como su estilo de gobierno.⁸ No solo son las poblaciones blancas de estos estados las más propensas a beneficiarse del gasto militar y las más comprometidas al servicio como oficiales en el ejército, sino que también son en quienes se encuentra más profundamente arraigados los credos de la bravuconada machista, el capitalismo rentista, el vigilantismo y el cristianismo apocalíptico.⁹ No es sorprendente que en la reencarnación posterior al 11 de septiembre de 2001, supervisada por el asesor electoral Karl Rove, el

8 Peter Trubowitz, *Defining the National Interest: Continuity and Change in American Foreign Policy* (Chicago: University of Chicago Press, 1998).

9 Michael Lind, *Made in Texas: George W. Bush and the Southern Takeover of American Politics* (Nueva York: Basic Books, 2002).

presidente Bush haya prosperado como comandante en jefe “del bien” en la guerra contra “el mal”, en lugar de ser el jefe ejecutivo del Gobierno Federal. No es exagerado decir que: “El presidente estadounidense –aunque no de EE. UU.– a quien George Bush se parece más es Jefferson Davis de la Confederación”.¹⁰

Inmediatamente después de las controvertidas elecciones de Bush en noviembre de 2000, su Gobierno convirtió en una prioridad tratar de reorganizar la economía política de EE. UU. dando mayores libertades a las empresas y redistribuyendo los ingresos a los ricos con la premisa de que esto produciría una bonanza de inversión nacional. Pero después del 11 de septiembre de 2001, este enfoque fue ampliamente opacado de la vista del público por una política exterior ferozmente agresiva y militarista que cayó en manos de un grupo neoconservador de funcionarios y asesores. Este grupo incluía figuras como Donald Rumsfeld, Paul Wolfowitz y William Kristol, quienes ya estaban ansiosos por aplicar una estrategia abiertamente imperial contra Estados que consideraban responsables de ayudar, instigar o brindar apoyo moral a redes terroristas que se oponían a las políticas estadounidenses en Medio Oriente y en otros lugares, y quienes fueron responsabilizados de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001.¹¹ Si Irak, el objetivo principal de esta política, era en realidad uno de estos Estados sigue siendo, en el mejor de los casos, discutible y poco probable. Ciertamente no existe ni existió alguna evidencia creíble que vincule a Saddam Hussein con la red de Al-Qaeda de Osama Bin Laden. Tampoco existen pruebas que demuestren que los supuestos programas de armas de Saddam plantearan una amenaza directa o indirecta (a través de terroristas) a la seguridad de EE. UU.¹² Lo que parece

10 Harold Meyerson, “The Most Dangerous President Ever”. *The American Prospect*, Mayo 2003:25-28.

11 Véase, e.g., Lawrence F. Kaplan and William Kristol, *The War Over Iraq: Saddam's Tyranny and America's Mission* (Nueva York: Encounter Books, 2003), en cuanto a los comentarios perspicaces sobre esta manera de pensar, sus antecedentes, y la oposición dentro y fuera de la administración de Bush véase e.g., William Pfaff, “The Question of the Hegemony”. *Foreign Affairs*, 80/1 (1999), 221-232; Seymour Hersh, “Selective Intelligence: How the Pentagon Outwitted the C.I.A”. *The New Yorker*, 12 de mayo, 2003:44-51; Jonathan Eyal, “The War Is a Sign of Things to Come as U.S. Yearns for Global Invincibility”. *The Irish Times*, 24 de marzo, 2003: 16; Michael Howard, “The Bush Doctrine: It's a Brutal World, so Act Brutally”. *Sunday Times* (Londres), 23 de marzo, 2003:21; Jean-Jacques Mével, “Rumsfeld et Powell à couteaux tirés». *Le Figaro*, 25 de abril, 2003 :3 ; “The Shadow Men”. *Economist*, 26 de abril, 2003 : 21-23.

12 Simon Jenkins, “Bin Laden's Laughter Echoes Across the West”. *Times* (Londres), 19 de marzo: 2003: 22; Thomas Powers, “The Vanishing Case for War”. *Nueva York Review of Books*, 4 de diciembre, 2003: 12-17.

obvio para muchos observadores es que la esencia de Al-Qaeda consiste en una serie de células terroristas conectadas libremente sin el apoyo abierto o clandestino de Irak, Irán y Siria o cualquier otro Estado. De hecho, representa un excelente ejemplo de la nueva geografía del poder, siendo una red reticular o sin jerarquía de alcance global más allá del control o la influencia de los actores con base territorial. Lo que parece más importante para motivar la invasión estadounidense en Irak es que el dictador iraquí, Saddam Hussein, desde hace tiempo había burlado los designios de EE. UU. en el Medio Oriente y que Irak tenía los recursos potenciales (en forma de petróleo) para subsidiar su propia liberación de las fuerzas estadounidenses. En otras palabras, fue la falta de aceptación de Saddam de la hegemonía estadounidense, la resistencia que opuso a las normas estadounidenses de conducta política y económica, junto con los otros “Estados forajidos” Irán y Corea del Norte, a los que el presidente G.W. Bush llamó el “eje del mal” en la política mundial, lo que los singularizó para recibir un tratamiento especial.

Después del 11 de septiembre de 2001, el Gobierno de Bush abandonó en gran medida la institucionalidad multilateral –la misma que, es importante reiterar, el Gobierno de EE. UU. había inventado y puesto en práctica en gran medida después de la Segunda Guerra Mundial– para asumir un militarismo agresivo y unilateral. Esto se justificó alegando que debido a que los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001 fueron dirigidos contra objetivos dentro de EE. UU., el Gobierno de EE. UU. tenía el derecho de vigilar el mundo en la búsqueda de todos aquellos que pudieran tener una conexión con el terrorismo y que pudieran dirigir un ataque a EE. UU. en el futuro. Esta licencia para operar una interminable *Guerra contra el terror* vino con un alto precio tanto en el ámbito local como en el exterior. Esta política puso al Gobierno de EE. UU. en desacuerdo con muchos otros Gobiernos, incluidos muchos de sus aliados nominales en la OTAN y con organizaciones internacionales. También pone a EE. UU. en desacuerdo consigo mismo, a nivel nacional, habiendo llevado a la Ley Patriótica y otras leyes antisubversivas a parecerse a las políticas contra las cuales los colonos estadounidenses se rebelaron en búsqueda de la independencia y crearon de la forma republicana de Gobierno, simbolizada por la Declaración

de Independencia y la Constitución de EE. UU.¹³ El hecho de que el Congreso de EE. UU. haya apoyado el ferviente deseo del presidente Bush de atacar Irak sin cuestionar la inestable inteligencia “secreta” en la que éste se basaba, revela hasta qué punto se ha corrompido esta institución estadounidense con apleaciones a amenazas hipotéticas, exageradas e imaginarias, las cuales se remontan incluso a la “brecha de bombarderos” entre EE. UU. y la Unión Soviética, alegada por John Kennedy durante las elecciones presidenciales de 1960. “Un Congreso tan fácilmente manipulable se ha entregado en su función, permitiendo a los presidentes hacer lo que quieran”.¹⁴

En cuanto a imperialismo se trata, el intento de imperio estadounidense también es singularmente incoherente e incipiente.¹⁵ Esto se revela sobre todo en la falta de inclinación a conocer gran cosa sobre sus dominios. A diferencia de las antiguas empresas coloniales de británicos y franceses, quienes deseaban diligentemente comprender a quienes conquistaban, incluso si se basaban en suposiciones ampliamente orientalistas, la apuesta de EE. UU. está completamente desprovista de curiosidad cultural. En este sentido, la experiencia histórica estadounidense de definir su forma de gobierno republicana en oposición al resto del mundo es crucial. Desde este punto de vista, literalmente no hay mucho que aprender de otros que pueda desafiar lo que ya se sabe. Esto conduce a un estilo de administración y vigilancia sin mayor intervención (“*Hands-off*”) que implica la repetición de consignas sobre la “creación de la democracia” y “derrotar al terrorismo” pero sin absolutamente ninguna estrategia para hacerlo, y que ha demostrado tener efectos letales en la postconquista de Irak. Tal aproximación autista hacia la construcción de imperio no inspira confianza en su longevidad. La tensión entre la república y el imperio en la vida política estadounidense nunca ha sido tan claramente visible en ningún momento desde las guerras con México, España y los pueblos indígenas durante el siglo XIX.

13 Eamonn McCann, “Home Front Defeat on Cards of Aspiring U.S. Imperialist”. *Belfast Telegraph*, 20 de marzo, 2003: 18. De manera más general, véase Benjamin J. Barber, *Fear’s Empire: War, Terrorism, and Democracy* (Nueva York: Norton, 2003).

14 Poderes, “The Vanishing Case for War,” 17.

15 Le debo este punto a Sankaran Krishna, “An Inarticulate Imperialism: Dubya, Afghanistan and American Century”. *Alternatives: Turkish Journal of International Relations*, 1 (2003): 69-80.

Hegemonía e imperio

Al igual que muchas palabras políticas “técnicas” en idiomas europeos, “hegemonía” e “imperio” tienen raíces griegas y romanas. Hegemonía proviene de una palabra griega que significa dominación o liderazgo, particularmente de un Estado o nación en una liga o confederación, pero sin un claro consenso sobre si es el resultado de la coacción, el consenso o una combinación de ambos. Sin embargo y sin duda alguna, la dominación o el liderazgo ejercido no es necesariamente territorial ni contiguo; puede ser difuso y generalizado o concentrado geográficamente. Por lo general, implica algo más que una simple coerción militar y económica, y depende del asentimiento activo y la cooperación. Las “reglas”, las instituciones y los valores comunes forman el núcleo de la hegemonía, respaldados por la posición económica, cultural y militar superior que ocupa el Estado o grupo social que ejerce la hegemonía. Así, la palabra “hegemonía” representa una supuesta solución para el dilema de la determinación únicamente económica o cultural al postular una “forma integral de gobierno de clase que existe no solo en las instituciones y relaciones políticas y económicas, sino también en las formas activas de experiencia y conciencia”.¹⁶ En el contexto de la política mundial, los dos sentidos de la hegemonía se pueden fusionar de manera rentable: el sentido de la hegemonía del Estado –como es entendida en gran parte de la literatura sobre sistemas mundiales y relaciones internacionales–, o la dirección recibida desde el Estado que sirve de ancla a la economía mundial; y el sentido de la dominación consensual, en el sentido de Antonio Gramsci y la Escuela de Frankfurt, cuya dirección se basa en reclutar a otros en prácticas e ideas surgidas de la experiencia del Estado o grupo social dominante. Debido a su dependencia en la sociedad del mercado, la hegemonía estadounidense es una forma de dominación social que se ha vuelto cada vez más transnacional al operar más allá del patrocinio y control del Estado formal. aún así, el imperio aún podría ser la forma geográfica que la hegemonía adquiera, sin embargo, ésta no solo es analítica

16 Raymond Williams, *Keywords: A Vocabulary of Culture and Society* (Londres: Harper Collins, 1983), 45. De manera más general, véase a Roger Simon, *Gramsci's Political Thought: An Introduction* (Londres: Lawrence and Wishart, 1991).

e históricamente distinta: es básicamente incompatible con la trayectoria de la hegemonía estadounidense en los últimos 50 años.

La palabra “imperio” es de origen romano/latino, y significa el dominio absoluto, el poder absoluto. Típicamente se trata de un sistema de Gobierno en el que muchos pueblos y territorios se unen administrativamente bajo una sola norma o un sólo aparato administrativo. Un imperio puede ser un territorio contiguo (como sucedía en el antiguo Imperio Romano o el Imperio Ruso moderno) pero también puede ser un imperio marítimo o de ultramar (como sucedía con los Imperios español, holandés, francés y británico). Muchos Estados territoriales tienen un aspecto de “imperio” dentro de ellos mismos como resultado de la conquista de territorios adyacentes (por ejemplo, Inglaterra en Gales e Irlanda; EE. UU. al oeste de las colonias originales), pero una vez que las poblaciones están lo suficientemente homogeneizadas, la importancia cultural de esto se desvanece. La característica distintiva de los imperios es la unificación de múltiples pueblos bajo un solo gobernante; o para ponerlo de manera diferente, el “imperio es el gobierno ejercido por una nación sobre otras tanto para regular su comportamiento *externo* como para asegurar formas mínimamente aceptables de comportamiento *interno* dentro de los Estados subordinados. Los Estados meramente poderosos hacen lo primero, pero no lo segundo”.¹⁷ A menudo, el término se usa más metafóricamente¹⁸ para indicar dominación o hegemonía, pero esto se aparta del uso más histórico y pierde la capacidad analítica que proviene de tener diferentes palabras para diferentes constelaciones de poder político-geográfico.¹⁹

Si bien la etimología nos permite aclarar qué podrían significar realmente ciertos términos en el uso común, no se concentra explícitamente en cómo se usan en círculos políticos y académicos. Lo mejor es estudiar las formas recientes en que se han usado “hegemonía” e “imperio” en los relatos de la política

17 Stephen P. Rosen, “An Empire, If You Can Keep It”. *The National Interest*, 71 (Spring 2003), 51.

18 Véase, e.g., Andrew Bacevich, *American Empire: The Realities and Consequences of U.S. Diplomacy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002); y Neil Smith, *American Empire: Roosevelt’s Geographer and the Prelude to Globalization* (Berkeley: University of California Press, 2003).

19 Para una análoga pero aún más extensa discusión sobre los grados de jerarquía y territorialidad en las relaciones de seguridad, véase David A. Lake, *Entangling Relations: American Foreign Policy in Its Century* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999), 17-34.

mundial contemporánea. Su uso parece diferir a lo largo de dos dimensiones de poder: tipo de poder (duro o blando) y la organización geográfica del poder (fuerte o débil). Obviamente, estos son tipos continuos o ideales en lugar de categorías específicas y, por lo tanto, cualquier ejemplo del mundo real podría ser una mezcla de todas las tendencias ubicadas simplemente uno a uno entre extremos. Las dos dimensiones y ejemplos asociados en escritos recientes se proporcionan en la tabla 2.1. Mientras el poder duro está anclado a la coerción militar y el poder blando a los valores culturales, gustos y preferencias, la organización geográfica del poder varía desde lo fuertemente territorial a lo extremadamente difuso o interconectado.

Las categorías definidas por estas dimensiones están necesariamente superdeterminadas en el sentido de que omiten cómo una puede conducir a la otra en cualquier contexto del mundo real. No están necesariamente en total oposición entre sí, pero aparecen así cuando se ponen en yuxtaposición como en la tabla 2.1.

TABLA 2.1. Categorías de hegemonía e imperio

Concentración territorial de poder	Tipo de poder	
	Duro	Blando
Fuerte	Imperio clásico (Ferguson, <i>Cash Nexus</i>)	Hegemonía (Agnew y Corbridge, <i>Mastering Space</i>)
Suave	Neo Imperio (Hardt and Negri, <i>Empire</i>)	Liderazgo (Nye, <i>Bound to Lead</i>)

Las categorías también son intrínsecamente normativas en el sentido de que quienes las utilizan pueden verlas como situaciones preferidas o progresivas, o como objetivos o situaciones que resuelven problemas políticos o son al menos mejores que las alternativas. Así, todavía hay nostalgia por una imagen benigna del Imperio Británico en ciertos círculos en Inglaterra y en EE. UU. (como si el Imperio Británico solo se hubiese tratado de autosacrificio, el té de la tarde, cricket, rugby y orden político). Las listas de *best seller* británicos en el año 2003 tenían una cantidad de libros dedicados a contar historias sobre aquellos que se habían sacrificado por el Imperio. En los casos más apologeticos,

el argumento parece ser que el imperio no es *necesariamente* algo malo. Aún más estridentemente, marca el renacimiento de la vieja idea romana del *homo sacer*: nosotros británicos, estadounidenses, etc., somos capaces de autogobernarnos, los otros no; necesitan nuestro *savoir faire* y nosotros se lo imponemos.²⁰ Sin embargo, al mismo tiempo, la guerra que ahora debe librarse contra el “terrorismo” es global, sin límites espaciales ni objetivos territoriales singulares, e implica el colapso de la distinción entre escenarios en mar, aire y tierra.²¹ Aquí hay un gran desencuentro entre el pensamiento “dentro/fuera” y la realidad de un mundo contemporáneo que ya no es divisible en bloques territoriales claros.²²

En un estilo similar, la hegemonía lograda por medios distintos del imperio puede retratarse en una luz positiva, involucrando un “liderazgo” relativamente benigno (o incluso sacrificado); o en una luz negativa, que implica relaciones profundamente explotadoras basadas en hondos gradientes de poder entre el hegemón y sus subordinados en una jerarquía de poder. Sin embargo, la diferencia entre hegemonía e imperio radica (1) en primer lugar su falta de compromiso explícito con la organización territorial o geográfica del poder *per se* y (2) en segundo lugar su tendencia a persuadir o recompensar a los subordinados en lugar de coaccionarlos inmediatamente (aunque incluso el imperio como “hegemonía absoluta” no puede lograrse de forma estable exclusivamente por medios coercitivos). Si podemos dar al menos algo de credibilidad a la evidencia de juegos experimentales en laboratorios psicológicos, esto sugiere que “los *Casi Hegemones* [son] aún menos atentos a los intereses de los socios menores que un dictador absoluto, el cual no necesita aliados... Cuando tenemos poder absoluto sobre otros, tomamos *ligera-mente* en cuenta sus intereses, por un asunto de principios morales”.²³ Pero cuando otros también tienen poder, “la apariencia de tener que ‘negociar con los demás’ otorga permiso a los *Casi Hegemones* de ignorar los intereses de los demás”.²⁴

20 No se trata de apoyar el resurgimiento del término *homo sacer* de la forma como la defiende Giorgio Agamben (*Homo Sacer: Sovereign Power and Bare Life* [Stanford, CA: Stanford University Press, 1998]) quien define al poder como algo invariablemente terrorizado y la distinción nosotros/ellos necesariamente siguiendo las mismas líneas.

21 Carlo Galli, *La guerra globale* (Roma: Laterza, 2003).

22 Carlo Galli, *Spazi politici: L'età moderna et l'età globale* (Bologna: Il Mulino, 2001).

23 Robert E. Goodin, “How Amoral Is Hegemon?” *Perspectives on Politics*, 1 (2003): 123-124.

24 *Ib.* Idem. P. 125.

La Unión Europea (UE) ofrece un buen ejemplo contemporáneo de una forma de hegemonía sin imperio, aunque solo sea dentro de una región del mundo.²⁵ Los neoconservadores estadounidenses que planearon la guerra de Irak en 2003, por supuesto, descartaron a la UE como Stalin descartó al Papa: “¿Cuántos batallones tienen?”. Sin embargo, no entienden en lo absoluto el punto. La UE tiene un inmenso alcance legal y moral. Mientras se expande para abarcar más países y más aspectos de regulación política, la UE se ha insinuado en la fibra misma de la vida cotidiana, no solo en los países miembros, sino también en aquellos a los que les gustaría unirse y en los que comercian con ella. En primer lugar, la UE se extiende sigilosamente; su influencia funciona en gran medida a través de las instituciones existentes al crear e imponer estándares comunes. En segundo lugar, la UE exporta su legislación como una “franquicia” al amenazar implícitamente a las empresas y los países que se encuentran fuera de sus fronteras con el aislamiento. Las empresas de EE. UU., por ejemplo, deben seguir las regulaciones de la UE para obtener acceso a los mercados europeos. En tercer lugar, la UE funciona como una red y no como un sistema de comando y control. Henry Kissinger una vez se quejó de que Europa no tuviera un único número de teléfono al que pudiera llamar cuando se enfrentara a una “crisis” de política exterior. Todavía no lo tiene. La UE es, más bien, una red de centros unidos en torno a objetivos y políticas comunes que pueden, en consecuencia, expandirse tanto en el ámbito de lo que hacen como en el área geográfica que abarcan sin colapsar. Esto puede ser una desventaja para alcanzar un consenso rápido en situaciones de crisis pero permite una administración relativamente ligera al fomentar la reforma política y económica a través de los canales existentes en lugar de centralizar el poder en un solo centro.

Sin embargo, las diversas categorías de imperio y hegemonía pueden entenderse mejor con respecto a algunos ejemplos específicos del uso contemporáneo. Los que siguen no son de ninguna manera los únicos disponibles, pero son los que parecen definir algunas de las principales características del debate actual sobre el imperio y la hegemonía en relación con la ideología y la acción del Gobierno de EE. UU.

25 M. Leonard, “Euro Space: Combine and Conquer”. *Wired*, junio 2003: 132.

En *The Cash Nexus* de Niall Ferguson, por ejemplo (y también en su libro más reciente para acompañar la serie de televisión de la BBC del mismo título, *Empire*), la política global es vista como *mejor* ordenada por los imperios “clásicos” (como el británico en su época).²⁶ Irónicamente, aquellos en la izquierda que ven al Gobierno de EE. UU. exclusivamente como la cara política del capital nacional estadounidense también ven la necesidad de que EE. UU. adopte un enfoque cada vez más imperial para garantizar los recursos (particularmente petróleo) y envíe mensajes belicosos a posibles retadores de su dominación global (como China).²⁷ Esto refleja el mismo imperialismo diagnosticado por Lenin. Ferguson, aunque reconoce los sacrificios hechos para el imperio –fundamentalmente los de sus servidores más que los de sus víctimas–, quiere recuperar el orden que este imperio trajo a las regiones desordenadas y “peligrosas”. En su opinión, el mundo actual está en desorden en gran parte debido a la renuencia de los EE. UU. de asumir su destino imperial y de meter al mundo en cintura. Por supuesto, esto es similar al estribillo de aquellos neoconservadores en EE. UU. asociados con el Proyecto para un Nuevo Siglo Estadounidense (Gary Schmitt, Richard Perle, William Kristol, Robert Kagan, entre otros) y sus agentes en la administración Bush, como Paul Wolfowitz. En su perspectiva, hay partes del mundo donde la hegemonía estadounidense no prevalece actualmente pero donde se debe aplicar el poder duro para evitar que se materialicen futuras amenazas militares, a fin de asegurar recursos fundamentales para la economía mundial y para eliminar gobernantes que se niegan a seguir las reglas establecidas bajo la hegemonía actual.

En diferentes artículos escritos mucho antes del 11 de septiembre de 2001, Ferguson y otros argumentaron que para que

26 Niall Ferguson, *The Cash Nexus: Money and Power in the Modern World, 1700-2000* (Nueva York: Basic Books, 2001), y Niall Ferguson, *Empire: How Britain Made the Modern World* (Londres: BBC Books, 2003). Véase también Niall Ferguson, *Colossus: The Price of America's Empire* (Nueva York: Penguin, 2004).

27 Véase, e.g., John Pilger, *The New Rulers of the World* (Londres: Verso, 2002); W. Blum, *Rogue State: A guide to the World's Only Superpower* (Londres: Zed Books, 2002); o cualquiera de los muchos textos sobre política mundial de Noam Chomsky, tal como *Hegemony or Survival: America's Quest for Global Dominance* (Nueva York: Metropolitan Books, 2003). En cada caso la política exterior actual de EE. UU. se mira como una artimaña tramada para subyugar al resto del mundo, esto es, para establecer el *imperialismo* global pero sin atender a la distinción entre el Gobierno de EE. UU. y la influencia *tout court* de los EE. UU. en las divisiones de la política nacional de los EE. UU., o a las diferencias entre la hegemonía (como lo definió) e imperio o dominio.

el mundo disminuya con éxito las amenazas militares y para mejorar los intereses económicos de EE. UU., éste debe convertirse en una potencia imperial en lugar de continuar como un Estado-nación tradicional. Desde este punto de vista, existe poco o ningún peligro de “sobrecarga imperial” en el sentido popularizado por Paul Kennedy.²⁸ La amenaza económica para EE. UU. no proviene de su presupuesto militar, sino de los costos del bienestar doméstico y los programas de pensiones. Sin embargo sus defensores estadounidenses, creen que imperio no significa necesariamente gobierno directo, sino más bien un *sistema de gobierno* informal o indirecto a través de suplentes que aceptan abiertamente el dominio político y económico de EE. UU. A diferencia de Ferguson, quien enfatiza el papel de la persuasión política y el intercambio cultural, así como la coerción militar en la construcción del imperio, los defensores estadounidenses del imperio tienden a poner todo su énfasis en el poder militar como el único tramo para la construcción del imperio. De hecho, la “coalición” de EE. UU., Gran Bretaña y Australia en Irak en 2003 tal vez sugiere algo de una predisposición cultural de tipo blanco, protestante, anglosajón, al imperio como una estrategia hegemónica cuando se considera que los caminos multilaterales requieren demasiada diplomacia, consulta y compromiso.²⁹

El otro uso reciente más importante del término “imperio” proviene de una fuente muy diferente (Michael Hardt y Antonio Negri en su libro, *Empire*) y tiene un significado muy diferente (éstos son sus críticos en lugar de sus defensores). En su uso, “imperio” es esencialmente sinónimo de globalización contemporánea: un mundo de redes y flujos que puede haber surgido bajo el patrocinio estadounidense pero que es cada vez más difuso, descentrado y sin lugar.³⁰ Este “neo-imperio” tiene poca o ninguna semejanza con ningún otro imperio en la historia previa. Es un conjunto de prácticas asociadas con la acumulación de capital y la explotación laboral sin ninguna “patria”. Es el imperialismo sin un emperador. Pero también puede ser liberador en las posibilidades que ofrece para liberar a la gente común (la “multitud”) de las reificaciones territoriales (Estados y lugares)

28 Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers* (Nueva York: Random House, 1986).

29 Amitav Ghosh, “The Anglophone Empire: Can Occupation Ever Work?” *The New Yorker*, 7 de abril, 2003:46-47.

30 Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

que durante mucho tiempo los mantuvieron bajo esclavitud. Esto podría interpretarse como hegemonía sin un poder hegemónico, y esto parece ser lo que Hardt y Negri realmente tienen en mente. Sin embargo, su elección de la palabra “imperio” para describir este fenómeno es engañosa, si bien llamativa. Una fusión original y provocativa del pensamiento marxista y post-estructuralista, *Empire* es un intento serio de aprehender lo que es diferente sobre el mundo contemporáneo y evitar caer en vocablos políticos sobre el imperialismo, el colonialismo, etc., que están firmemente atascados en el siglo XIX y principios del siglo XX. Por supuesto, es muy dudoso si este enfoque tiene una relación directa con la organización real de la economía mundial contemporánea, la cual aún parece fuertemente dividida geográficamente entre Estados y otros lugares. Su imagen del imperio parece ser una versión idéntica de la visión de la globalización que se encuentra entre sus defensores más exuberantes, la cual consiste en que internet y los viajes aéreos han creado un mundo completamente nuevo en lugar de uno radicalmente cambiante. Políticamente hablando también parece problemático que, incluso dentro de su marco, defender lugares puede ser más poderoso para impugnar la lógica del imperio que simplemente respaldar las virtudes del movimiento y el nomadismo que éste conlleva. Por supuesto, el desafío entonces es encontrar estrategias colectivas mutuamente inteligibles y compatibles para una “multitud en el lugar”. Pero el descubrimiento de algún tipo de elemento común en todos los lugares parece una base más realista para la acción compensatoria en la globalización contemporánea que una “multitud en movimiento”. *Empire* contiene más que una pizca del espontaneismo de Georges Sorel y Rosa Luxemburgo.

Lo que este “imperio” tiene que ver con los imperios históricos o con la hegemonía no está del todo clara en el texto, excepto que señala que el poder económico duro (control sobre el capital) es responsable de hacer que el mundo gire, cada vez más sin un patrocinador nacional-territorial identificable pero dentro de un marco “constitucional” de “separación de poderes” entre varias formas institucionales análogas a las de EE. UU. No está del todo claro cómo la invasión estadounidense a Irak encajaría en este panorama, excepto quizás como un retroceso a “viejas formas” cada vez más anacrónicas en una era global.

Más importante, sin embargo, es que su énfasis excesivo en la trascendencia del lugar en la globalización tal vez lleva a Hardt y Negri a subestimar el grado en que el imperio, en el sentido romano, sigue siendo en gran medida una opción disponible para asegurar la hegemonía y, por lo tanto, para proteger al “imperio” de la amenaza que supone la multitud. Sin embargo, en un volumen reciente que consiste en una entrevista y varios ensayos aclaratorios de Antonio Negri sobre temas de *Empire*, Negri argumenta que “Bush y el aparato político-militar del que dispone no deben confundirse con el Gobierno del *Imperio*. Más bien, me parece [Negri] que la ideología imperialista actual y la práctica del Gobierno de Bush comenzarán a chocar muy pronto con las fuerzas capitalistas que a nivel global trabajan para el *Imperio*. La situación está completamente abierta.”³¹

El término “hegemonía” ocupa un lugar destacado en la descripción de la geopolítica moderna propuesta por Stuart Corbridge y mi persona en *Mastering Space*.³² Este relato considera que el mundo moderno experimenta una sucesión de hegemonías asociadas con diferentes Estados dominantes pero con la reciente hegemonía estadounidense dando paso lentamente a una hegemonía sin hegemonía, o a una hegemonía ejercida cada vez más a través de los mercados globales e instituciones internacionales por una creciente clase transnacional de empresarios y burócratas. En esta construcción, la hegemonía no es en absoluto equivalente a la dominación simple (territorial o de otro tipo), sino que se refiere al consentimiento generalizado a los principios de conducta que son el “sentido común” de la política mundial y que emana de sitios culturales-económicos distintivos con alcance potencialmente global.³³ Considera que la transformación de la hegemonía estadounidense es anterior al final de la Guerra Fría pero se intensifica a partir de entonces y ve el aumento del unilateralismo de EE. UU. desde 1970, comenzando con la derogación del Acuerdo de Bretton Woods que rige los tipos de cambio de la moneda fija en 1971, como evidencia

31 Antonio Negri, *Guide: Cinque Lezioni su Impero e dintorni* (Milan: Raffaello Cortina, 2003), 18, mi traducción.

32 John Agnew y Stuart Corbridge, *Mastering Space: Hegemony, Territory, and International Political Economy* (Londres: Routledge, 1995).

33 Robert W. Cox, “Structural Issues of Global Governance: Implications for Europe,” en Gramsci, *Historical Materialism and International Relations*, ed. Stephen Gill (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1993); y Agnew y Corbridge, *Mastering Space*.

de una crisis en lugar de un fortalecimiento de la hegemonía estadounidense. Sin embargo, este y otros actos unilaterales del Gobierno de EE. UU. han tenido el efecto no intencionado de extender y profundizar el impacto de la globalización. Por ejemplo, el reconocimiento estadounidense de China comunista en 1972 tuvo el efecto a largo plazo de colocar a China en la economía mundial como un gran productor y consumidor. Además, el apoyo a los fundamentalistas islámicos en Afganistán durante el período de la ocupación soviética ayudó a crear el terrorismo global que depende de las tecnologías de la globalización. Por su parte, la imposición de controles a la importación de automóviles japoneses en la década de 1980 llevó a las compañías japonesas de automóviles a producir en EE. UU. En esta construcción, la hegemonía estadounidense depende en gran medida de su poder blando, el consentimiento activo y el acuerdo con las normas internacionales de conducta que rigen las transacciones económicas y políticas, incluso cuando el Gobierno de EE. UU. critica fuertemente a las instituciones y reglas (como la ONU, por ejemplo) que ha patrocinado desde el principio. Osama Bin Laden y Al-Qaeda saben esto muy bien y es por eso que se comportan como lo hacen.

En contraste con el imperio de Hardt y Negri, el orden geopolítico posterior a la Guerra Fría todavía está organizado geográficamente. La estructura geográfica ya no está compuesta por bloques soviéticos y estadounidenses y un Tercer Mundo en el que compiten las dos potencias centrales. Por el contrario, consiste en una economía global profundamente desigual o fragmentada con un mosaico de áreas locales y regionales conectadas juntas o marginalmente a los centros de control en las principales ciudades y centros gubernamentales del mundo. Pero los Estados son, en todo caso, incluso más importantes para esta hegemonía económica sin un control político centralizado que para el orden geopolítico de la Guerra Fría, parafraseando a Wood.³⁴ Desde esta perspectiva, las acciones recientes del Gobierno de EE. UU. –posteriores al 11 de septiembre de 2001– pueden considerarse un intento de restablecer a los EE. UU. como epicentro de la hegemonía contemporánea utilizando el único recurso –el poder militar– en el que sigue manteniendo supremacía. Aunque se puede interpretar que los

34 Ellen Meiksins Wood, *Empire of Capital* (Londres: Verso, 2003).

ataques del 11 de septiembre de 2001 estuvieron dirigidos tanto a los valores y las prácticas de la economía mundial en general como a EE. UU. específicamente, la administración Bush ha elegido verlos a la luz del nacionalismo. En gran medida, esta respuesta se relaciona con el hecho de que la administración Bush está dominada por personas con vínculos comerciales y políticos con las industrias de defensa militar, así como con las actitudes militaristas del sur de EE. UU.³⁵ Desafortunadamente, no está claro que EE. UU. pueda llevar adelante una guerra sin fin contra el terrorismo o contra sus oponentes culturales y políticos percibidos sin la cooperación activa de sus anteriores aliados y sin sacrificar los valores e intereses mismos que se supone la guerra debía proteger.³⁶ Al final, los imperios siempre parecen socavar exactamente aquello que inicialmente se suponía que sustentaban.³⁷ Desde esta perspectiva, el imperio es insostenible y contraproducente como una estrategia para restablecer la hegemonía de EE. UU.

Finalmente, la hegemonía de EE. UU. puede interpretarse como un liderazgo positivo y benigno que responde al problema de “acción colectiva” en un mundo donde la mayoría de los actores no tienen ningún incentivo para trabajar juntos en la creación de acuerdos e instituciones internacionales. Este relato es ofrecido por Joseph Nye en su libro *Bound to Lead*, en el que aboga por la necesidad del liderazgo de EE. UU. en un mundo que necesita “bienes públicos” –dirección sobre cuestiones de importancia global, una moneda global, la aplicación global de normas de conducta, intervención en nombre de los “derechos humanos”, etc.–, que solo pueden ser suministrados por la última superpotencia que queda en el mundo.³⁸ Desde este punto de vista, EE. UU. ha tendido a favorecer el poder blando sobre el poder duro en un mundo que es culturalmente plural y políticamente fragmentado. A este respecto, difiere fundamentalmente de los “hegemones” previos en cuanto a que *depende* del poder

35 Chalmers Johnson, “The War Business: Squeezing a Profit from the Wreckage in Iraq”. *Harper’s Magazine*, noviembre 2003: 53-58.

36 Alberto Ronchey, “L’illusione di fare da soli: Il vero limite della ‘dottrina Bush.’” *Corriere della Sera*, April 24, 2003: 1; Jeffrey E. Garten, “Ripple Effects: Anti-Americanism May Harm U.S. Firms”. *International Herald Tribune*, 16 de abril, 2003:9.

37 Véase, e.g., Karl E. Meyer, *The Dust of Empire: The Race for Mastery in the Asian Heartland* (Nueva York: Public Affairs, 2002).

38 Joseph Nye, *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power* (Nueva York: Basic Books, 1990).

blando (tabla 2.2).³⁹ Esto se remonta a la imagen esencialmente liberal que el Gobierno de EE. UU. afirma tener de su papel en el orden mundial, en el cual la ausencia de acción colectiva internacional espontánea requiere un líder dispuesto a asumir la tarea de organizar instituciones y acuerdos internacionales.

TABLA 2.2. Principales Estados y sus recursos, 1500-2000

Período	Estado	Recursos principales
Siglo XVI	España	Lingotes de oro, comercio colonial, ejércitos mercenarios, lazos dinásticos
Siglo XVII	Países Bajos	Comercio, mercados de capitales, la marina
Siglo XVIII	Francia	Población, industria rural, administración pública, fuerza armada, cultura (poder blando)
Siglo XIX	Gran Bretaña	Industria, cohesión política, finanzas y crédito, marina, regulaciones liberales (poder blando), ubicación de la isla (fácil de defender)
Siglo XX	Estados Unidos	Escala económica, liderazgo científico y técnico, ubicación, fuerzas militares y alianzas, cultura universalista y regímenes internacionales liberales (poder blando)
Siglo XXI	Estados Unidos	Liderazgo tecnológico, escala económica y militar, poder suave, centro de comunicaciones transnacionales

Fuente: Joseph S. Nye Jr., *Limits of American Power*, Cuadro 1, p. 555. Reimpreso mediante permiso del *Political Science Quarterly*, 117 (Invierno 2002-03): 545-559.

En ausencia de dicho papel, la acción colectiva no tendrá lugar bajo condiciones de anarquía internacional. Debido a que el poder de EE. UU. debe tener límites, éste debe ser un líder abnegado y benevolente, y debe abordar el problema de la acción colectiva global: la incapacidad de coordinar acciones entre múltiples actores. Si EE. UU. no asume este papel, el mundo se convertirá en un lugar desesperadamente inestable y peligroso para todos. El hecho de que el Gobierno de EE. UU. no obtuviera el respaldo de la ONU para su invasión a Irak podría verse como

39 Joseph Nye, "Limits To American Powe". *Political Science Quarterly*, 117/4 (2002-2003): 545-559.

un incumplimiento de este rol. Sin embargo, la guerra también podría ser interpretada como la toma de ese liderazgo, aunque en adelante deba apoyarse rápidamente en la coordinación internacional en lugar de que la administración estadounidense continúe tutelando a un Irak de posguerra “liberado”. El peligro para EE.UU es que recurrir a la guerra debilite aún más su hegemonía dado que ésta, más que cualquier otra hegemonía en la historia, depende del despliegue del poder blando. Este poder blando requiere al menos la apariencia de consentimiento y aceptación; recurrir a la coacción y el impulso de imperio podría interpretarse como signos de debilidad por parte de EE. UU. en lugar de fortaleza.

Después de la guerra fría

Estas perspectivas sobre hegemonía e imperio deben examinarse a la luz de las tendencias en EE. UU. y su relación con el mundo desde el final de la Guerra Fría a comienzos de los años 90. Identificaré cuatro tendencias centrales:

1. La primera es la obvia superioridad militar de EE. UU. en relación a otros países y alianzas. En términos absolutos, gastó poco menos de \$ 300 mil millones en su ejército en el año 2000. Quienes le siguen en gasto, los países europeos de la OTAN, gastaron alrededor de \$ 152 mil millones, con Rusia en tercer lugar con \$ 50 mil millones. Pero en términos relativos, EE. UU. gasta algo menos del 3 % de su PIB (a partir del año 2000), mientras que Francia (parte de la OTAN), en segundo lugar con alrededor de \$ 40 mil millones, gasta alrededor del 2,5 % de su PIB. En otras palabras, EE. UU. es absolutamente superior en capacidad de defensa en comparación con los otros cinco países siguientes juntos pero lo logra con una inversión de solo 0.5 % de su PIB más que el segundo país de mayor gasto en defensa. Pero dada la vulnerabilidad de EE. UU. a las tecnologías cotidianas, como los aviones de pasajeros, los cuales se convierten en armas, no está claro qué ventaja absoluta brinda toda

esta capacidad de defensa en una guerra contra redes encubiertas de terroristas.

2. EE. UU. necesita capital extranjero para financiar tanto su gasto público como su consumo masivo. Debido a que la tasa de ahorro nacional es tan baja, las importaciones de capital superan las exportaciones en términos de dólares consistentemente y cada vez en mayor volumen. Excepto por unos cuantos años cerca del 2000, el Gobierno de EE. UU. ha tenido un gran déficit entre lo que recauda por concepto de ingresos públicos y lo que gasta en defensa, seguridad social y otros servicios. EE. UU. cuenta con su capacidad para atraer inversiones de todo el mundo para financiar su economía nacional. No hay nada necesariamente problemático desde el punto de vista económico en este déficit en la balanza de pagos si, *ceteris paribus*, esta situación parece ser beneficiosa para el resto del mundo a los ojos de quienes controlan los flujos de capital. Sin embargo, esto significa que EE. UU. depende cada vez más de la buena voluntad de la inversión extranjera, incluidos Gobiernos extranjeros, a pesar de su gran capacidad militar.
3. EE. UU. también tiene un alto nivel de dependencia de ciertos recursos importados, particularmente petróleo. Aproximadamente el 20 % de su petróleo proviene del Medio Oriente. Esto significa que la disponibilidad de petróleo de esa región es una consideración importante en la política exterior estadounidense. Sin embargo, también significa que, dada la vulnerabilidad de los suministros de petróleo frente a la inestabilidad política y las amenazas terroristas, EE. UU. históricamente ha apoyado a dictadores y regímenes autoritarios para mantener el petróleo fluyendo desde las partes del mundo de las que depende para obtenerlo. No obstante, es importante señalar que otros países, como Japón y China, son aún más dependientes que EE. UU. del petróleo de Medio Oriente.
4. Finalmente, sin la Unión Soviética u otra amenaza global de proporciones similares, es cada vez más difícil para el Gobierno de EE. UU. “disciplinar” a sus aliados para que sigan su ejemplo o acepten sus decisiones unilaterales (tomadas sin consulta, negociación o acuerdo). Durante la Guerra Fría, el peligro común percibido como proveniente

de la Unión Soviética mantuvo a los aliados en línea. En la ausencia de dicha amenaza, éstos han tendido a alejarse de la línea estadounidense en una amplia gama de asuntos. Como resultado, se han abierto importantes fisuras entre EE. UU. y sus aliados en Europa y Asia.

En general, desde el final de la Guerra Fría, EE. UU. ha adquirido una posición militar global dominante en lo que respecta al gasto militar. Si esto es sostenible económicamente depende tanto de la disposición de los inversores extranjeros para financiar la economía de EE. UU. (y al Gobierno Federal), como de la capacidad económica del propio Gobierno estadounidense. Esto, sumado a la ausencia de una fuerza externa disciplinaria sobre los aliados, hace aconsejable la precaución al emprender acciones unilaterales. Una mayor dependencia del petróleo extranjero, particularmente del Medio Oriente, podría sugerir la necesidad de una acción unilateral aunque, nuevamente, otros tienen niveles similares de dependencia. O bien la acción conjunta con aliados para promover suministros estables, o intentos de reducir la demanda doméstica de petróleo podría tener más sentido como estrategias nacionales que involucrarse en acciones militares unilaterales.

La guerra en Irak: ¿un momento crucial?

El momento presente es crucial para la dirección del razonamiento geopolítico de EE. UU. para la próxima década. Es justo decir que la posición geopolítica de EE. UU. desde la Segunda Guerra Mundial se ha basado en gran medida en la hegemonía asegurada a través de mecanismos multilaterales y de mercado, aunque esto se ha debilitado considerablemente desde la década de 1970.⁴⁰ Pero esta forma de hegemonía ha tenido numerosos beneficios y relativamente pocos costos para EE. UU. Los beneficios han incluido:

1. Lo que podría llamarse “imperio ligero”: un nivel relativamente bajo de gastos en defensa como porcentaje del

40 Agnew y Corbridge, *Mastering Space*, capítulo 7.

PBI.⁴¹ El imperio total o la hegemonía absoluta sería mucho más costosa.

2. La capacidad de usar el dólar estadounidense para exportar problemas económicos internos al resto del mundo mediante la manipulación de la tasa cambiaria y el suministro monetario.
3. La capacidad ideológica para jugar la carta del legado republicano de EE. UU. mientras se cosecha una ventaja material en todo el mundo.

Los costos han involucrado:

1. Asegurar el acuerdo con los aliados.
2. Aceptar la necesidad de involucrarse en la diplomacia que no siempre resulta como se desea.

La tentación del imperio es que ya no se necesita consultar a los aliados o tomarlos en serio. El desprecio de la administración Bush por la llamada “comunidad internacional” es sintomático de este atractivo.⁴² El gobierno directo o el nombramiento forzado de regímenes suplentes también le daría al Gobierno de EE. UU. mucha más libertad para implementar una doctrina de guerra preventiva contra Estados como Irán, Siria, Corea del Norte y Cuba, los cuales son vistos como una amenaza para EE. UU. de una forma u otra. Esta doctrina, por supuesto, no es generalmente aceptada por la “comunidad internacional”, pero si el imperio realmente parece funcionar, entonces los aliados también pueden ser excluidos de los frutos de la victoria. Sin embargo, es probable que los costos sean altos e incluyen lo siguiente:

1. Menor distribución entre varios de los costos militares y administrativos (como fue el caso con la Guerra del Golfo de 1991).
2. Establecer un precedente para que otros tomen medidas preventivas (por ejemplo, India contra Pakistán o China contra Taiwán).

⁴¹ Michael Ignatieff, “Emprie Lite”. *Prospect*, febrero 2003: 36-43.

⁴² Esto se manifiesta en las declaraciones oficiales de los EE. UU. sobre el rol de las Naciones Unidas antes del ataque contra Irak en el 2003.

3. Socavar la base institucional de las “normas” del comportamiento internacional que han sentado las bases de la globalización económica contemporánea, en gran medida bajo el auspicio de EE. UU.
4. Reivindicaciones vacías de prácticas democráticas impuestas a otros por la fuerza.
5. Vulnerabilidad de EE. UU. ante represalias tanto económicas como militares asimétricas.
6. Límites a la disidencia nacional y crítica de aventuras imperiales, socavando lo que queda del modelo republicano en casa.
7. La omisión de que la destrucción de regímenes seculares en el mundo árabe –como el de Irak– es un objetivo declarado de Al-Qaeda, los terroristas detrás de los ataques del 11 de septiembre de 2001. Al atacar y conquistar Irak, EE. UU. les está haciendo el trabajo a ellos.

Más allá de la hegemonía estadounidense

Los costos y beneficios de ser imperio deben ser ubicados en el contexto de los tiempos que corren. Tanto los Estados como otros actores en la política global son parte de acuerdos mundiales que, de forma creciente, apuntan más allá de la hegemonía y del imperio de EE. UU. Hoy, la economía mundial es verdaderamente global a una escala nunca antes vista gracias su alcance geográfico, el ritmo de transacciones entre espacios ampliamente dispersos y el vaciamiento de simples formas territoriales de autoridad política en una amplia variedad de asuntos (económicos, sociales y políticos). En futuros capítulos desarrollaré cómo esto ha sido posible debido a la naturaleza de la hegemonía estadounidense. Sin embargo, esa hegemonía se ha hecho cada vez más redundante. La influencia de capital es ahora mediada por los mercados financieros globales, el flujo comercial por firmas multinacionales y las capacidades limitadas de las instituciones reguladoras globales. Sus costos y beneficios ahora recaen en todas partes del mundo. Aún si ese peso recae desigualmente, tal desnivel ya no se expresa entre un par de países, o de bloque a bloque. La variación geográfica en el crecimiento de la economía

es cada vez más local y regional dentro de los países. Sin embargo no es lo “global” lo que es nuevo en la globalización, sino la lógica geográfica en permanente cambio de la economía mundial. En otras palabras, no es su “globalidad” lo que es nuevo sino su combinación de redes mundiales y fragmentación territorial localizada. Bajo la globalidad “previa”, la economía mundial estaba estructurada ampliamente (pero no enteramente) alrededor de entidades territoriales tales como Estados, imperios coloniales y esferas geográficas de influencia. Hoy en día, las principales innovaciones son el creciente protagonismo –tanto para la prosperidad económica como para el subdesarrollo– de los *flujos transfronterizos*, en relación a los Estados nacionales y a las redes que conectan las ciudades entre sí y con sus periferias; y la creciente *diferenciación* entre localidades y regiones, como resultado de un sesgo espacial construido en esas redes de flujo.

En lugar del “final” de la geografía, la globalización implica su reformulación para pasar de un mapa económico del mundo en términos de territorios estatales hacia un mosaico más complejo de Estados, regiones, regiones urbanas globales y áreas diferencialmente integradas en la economía global. Por lo tanto, existe una geopolítica de la globalización contemporánea, tanto con respecto a sus orígenes como a su continuidad operativa. Culturalmente, el mundo está también más “creolizado” que simplemente americanizado.⁴³ Esto no es sorprendente debido a la creciente heterogeneidad cultural del propio EE. UU. y la necesidad de las empresas, sean de América, Europa u otro lugar, de adaptar sus productos a diferentes mercados nacionales o extranjeros. Algo crucial es que, por primera vez desde el siglo XVIII, la “cuna del capitalismo” –Europa Occidental y EE. UU.– “tiene tanto que temer de la rapidez del cambio como la periferia”.⁴⁴ Más específicamente, el cambio político más importante es el drástico descenso en la autonomía incluso de los Estados más poderosos frente a la globalización de la producción, el comercio, la tecnología y la comunicación.

El poder de los Estados modernos siempre ha tenido dos aspectos: poder despótico y poder infraestructural.⁴⁵ Si el primero

43 Richard Pells, *Not Like Us: How Europeans Have Loved, Hated and Transformed American Culture since World War II* (Nueva York: Basic Books, 1997).

44 Meghnad Deai, *Marx's Revenge: The Resurgence of Capitalism and the Death of Statist Socialism* (Londres: Verso, 2002), 305.

45 Michael Mann, “The Autonomous Power of the State”. *European Journal of Sociology* 25

se refiere al poder ejercido por las élites socio económicas –que ocupan los cargos políticos–, entonces lo segundo se refiere al poder que el Estado acumula de su entrega de bienes infraestructurales o públicos a la población. Históricamente, el ascenso en la importancia relativa del poder infraestructural, a medida que las élites han sido forzadas a ser más receptivas a sus poblaciones mediante luchas políticas, llevó a la territorialización de la autoridad política. Hasta hace poco, las tecnologías para proporcionar bienes públicos han contenido un sesgo territorial, especialmente en lo relacionado con la absorción de externalidades positivas. Sin embargo, cada vez más el poder infraestructural se puede implementar a través de redes que, aunque estén ubicadas en lugares discretos, no producen necesariamente ámbitos externos territoriales. Por lo tanto, las monedas, el sistema de medidas, las redes comerciales, la oferta educativa, y los servicios sociales no necesitan estar asociados con membresías exclusivas en un Estado-Estado convencional: nuevos despliegues de poder infraestructural contribuyen tanto a des-territorializar Estados existentes como a re-territorializar miembros alrededor de ciudades, periferias, regiones y entidades políticas de nivel continental como la U.E.⁴⁶ Hay una ampliación y reducción simultánea de los campos geográficos relevantes de la infraestructura del poder, dependiendo de las economías políticas de escala de diferentes bienes públicos reguladores, productivos y redistributivos. Por consiguiente, “cuantas más economías de escala de bienes y activos dominantes divergen de la escala estructural del Estado-nación, y cuanto más esas divergencias se retroalimenten entre sí de maneras complejas, entonces mayor será el debilitamiento y socavamiento de la autoridad, la legitimidad, la capacidad para la formulación de políticas y la efectividad de su implementación para los Estados, tanto adentro como afuera”.⁴⁷ En el caso de EE. UU., se ha agravado (como argumento en el capítulo 5), debido a las dificultades de coordinación de propósito y dirección dentro del sistema gubernamental.

Usando el ejemplo de la moneda, EE. UU. ha alentado el uso del dólar estadounidense en el comercio mundial y las finanzas

(1984): 185-213.

46 Allen J. Scott, *Regions and the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 1998).

47 Philip G. Cerny, “Globalization and the Changing Logic of Collective Action”. *International Organization* 49 (1995): 621.

desde el colapso del sistema de Bretton Woods a principios de 1970. Inicialmente designado por el Gobierno de Nixon para hacer las exportaciones estadounidenses más competitivas y contener el déficit de la balanza de pagos de los EE. UU., la circulación del dólar estadounidense frente otras monedas ha sido un estímulo importante, aunque involuntario, para la globalización, tanto facilitando el comercio como fomentando la explosión de las finanzas globales.⁴⁸ El Gobierno de EE. UU., en la medida en que puede influir en la Reserva Federal (el banco central estadounidense), puede usar su moneda para manipular la economía mundial y beneficiar a sus productores y consumidores. Sin embargo, para esto hay límites importantes en la medida en que (1) EE. UU. depende de los ingresos masivos de inversión originada en el extranjero; (2) existe una proporción muy grande de moneda estadounidense en circulación fuera de las fronteras territoriales de EE. UU.; y (3) otros Gobiernos (como el de China) vinculan sus monedas al dólar y construyen grandes reservas que pueden usar para mantener precios competitivos de sus exportaciones en el mercado interno de EE. UU. Como resultado, el dólar estadounidense, junto a monedas de difusión mayor (como el euro y el yen japonés) han lentamente erosionado el poder infraestructural monetario independiente tanto de los Estados en donde circulan como de sí mismas. Esto pone a estos países, y no sólo a los detentores de monedas menos potentes, en el extremo receptor de *shocks* monetarios desde el “exterior”. Los mercados globales determinan cada vez más los valores relativos de lo que todavía son nominalmente monedas de Estados-naciones. Ciertamente, el “adentro” y el “afuera” del Estado están cada vez más en cuestión en cuanto a su importancia material. Por lo tanto, en un área en la cual EE. UU. había hasta ahora ejercido hegemonía económica —el mercado de divisas globales— hay un aumento de signos de hegemonía sin un solo Estado hegemón que pueda interceder *efectivamente* en ellos.

48 David M. Andrews, “Capital Mobility and State Autonomy: Towards a Structural Theory of International Monetary Relations”. *International Studies Quarterly*, 38 (1994): 193-218; Eric Helleiner, *States and The Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994). Un excelente análisis sobre los pros y contras del papel de las finanzas en el cambio de la soberanía del Estado, es el que nos facilita Eric Helleiner, “Sovereignty, Territoriality and the Globalization of Finance,” en *States and Sovereignty in the Global Economy*, ed. David A. Smith, Dorothy J. Solinger, y Steven C. Topik (Londres: Routledge, 1999).

Conclusión

La guerra de 2003 en Irak trajo a luz la contradicción histórica en el razonamiento geopolítico de EE. UU. entre república e imperio. Con el ascenso estadounidense al poder global después de la Segunda Guerra Mundial, esta contradicción fue administrada con un énfasis en asegurar la hegemonía sin imperio: reclutando aliados y construyendo instituciones internacionales. A pesar de que la hegemonía estadounidense entró en crisis a finales de la década de 1960 y el comportamiento del Gobierno de EE. UU. a partir de entonces se hizo cada vez más unilateral, EE. UU. ha continuado beneficiándose del orden mundial que su hegemonía ayudó a construir. Luego del 11 de septiembre de 2001, la tendencia del Gobierno de Bush hacia una creciente y descarada estrategia imperial es indiscutiblemente fruto de un nuevo compromiso ideológico con el imperio en lugar de otros medios para asegurar la hegemonía, partiendo de sus intentos sistemáticos por desestabilizar un número de iniciativas internacionales que anteriormente estaban muy en conformidad con intentos estadounidenses de gestionar los asuntos mundiales de forma multilateral. El problema es, como el artista estadounidense Thomas Cole retrata en su pintura de 1836, *The course of empire: destruction*, que los imperios son empresas sumamente frágiles. Incluso cuando parecen tener control total, esto resulta ilusorio ya que deben gastar recursos considerables para mantener su legitimidad moral.⁴⁹ Otros medios de asegurar la hegemonía son más económicos y más duraderos, particularmente cuando los recursos de poder son limitados.⁵⁰ Los imperios también invitan a la oposición organizada tanto desde Estados subordinados como desde aliados que desertan.⁵¹ En el particular caso de EE. UU., el imperio promete una mayor erosión de una república ya gravemente desgastada. Si Hardt y Negri o Agnew y Corbridge están en lo correcto, aún de maneras obviamente diferentes, el imperio *estilo americano* puede ser totalmente irrelevante para el mundo en construcción de hegemonía sin hegemonía. Cualquiera que sea

49 Goodin, "How Amoral Is Hegemon?".

50 Nye, "Limits to American Power".

51 Jack Snyder, "Imperial Temptations". *The National Interest*, 71 (2003): 29-40.

el pronóstico a largo plazo acerca del avance hacia al imperio global, Paul Starr pone muy en claro el actual dilema del Gobierno de EE. UU. frente a la guerra contra Irak desde un punto de vista estadounidense:

Cuando el polvo se despeje en Bagdad, probablemente no estemos más a salvo del terrorismo que antes, pero nuestras alianzas estarán estropeadas y nuestros verdaderos enemigos estarán más convencidos que nunca de que lo que necesitan para evitar convertirse en otro Irak es un arsenal nuclear. Si esta guerra es fácil, puede que no represente indicación alguna de lo que pueda deparar el futuro.⁵²

El próximo capítulo evalúa la relación triangular entre geografías del poder, globalización y hegemonía estadounidense. Lograré esto a través de un enfoque más teórico en torno a la geografía del poder que la comparación de imperio y hegemonía implicada en este capítulo. Regreso a la revisión empírica de la naturaleza y el impacto global de la hegemonía estadounidense en los capítulos 4 y 6.

52 Paul Starr, "The Easy War". *The American Prospect*, March 2003:21.

3 | La hegemonía estadounidense y la nueva geografía del poder

En las teorías convencionales de la política mundial, el funcionamiento del poder político es visto generalmente como una constante histórica. Comparten la idea expresada tan claramente por Paul Ricoeur de que “el poder no tiene gran cosa como historia”.¹ Al mismo tiempo, el poder político es asociado impresionantemente con el “Estado moderno”, con lo que se supone que corresponden todos los Estados, pero que es generalmente una versión de Francia, Inglaterra o EE. UU. visto como un actor unitario equivalente a un solo individuo. El poder político está concebido en términos de unidades de soberanía territorial (por lo menos para los llamados Grandes Poderes) que ejercen poder a través de sus territorios y disputan unos con otros para adquirir poder más allá de sus fronteras actuales.² Este capítulo debate estas opiniones y ofrece una alternativa basada en el concepto de “hegemonía”. Primero, demuestro que en efecto el poder político sí tiene historia. Segundo, expongo que esta historia es evidenciada por la cambiante espacialidad del poder bajo la influencia de una hegemonía específica (cuando digo espacialidad del poder me refiero al carácter históricamente cambiante y la estructura espacial del poder). La hegemonía empleada así se refiere a la mezcla de coerción y consentimiento que permite a un Estado o grupo de actores establecer las

1 Paul Ricoeur, *Lectures on Ideology and Utopia* (Nueva York: The free Press, (1986, 198.) Por supuesto, tal como George Steinmetz (“Introduction: Culture and the State,” en *State/Culture: State Formation after the Cultural Turn*, ed. George Steinmetz, 20-23 [(Ithaca, NY: Cornell University Press, 199)] señala, la “descontextualización fundacionalista” es característica de todas las teorías del Estado y la política global que son ortodoxas del positivismo, marxismo o elección racional; no son solo el señalamiento de un candidato dudoso como lo es el hermenéutico Ricoeur.

2 Esta es la visión estándar no solo en varios relatos del realismo político sino que lo es también para el liberalismo en el cual la concentración del poder político en el Estado es visto como una razón para ser derrocado. La mayoría de los textos sobre relaciones internacionales se inclinan por la visión estándar. Véase, e.g., K. J. Holsti, *The Dividing Discipline: Hegemony and Diversity in International Theory* (Boston: Allen and Unwin, 1985); y D.A. Baldwin (ed.), *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate* (Nueva York: Columbia University Press, 1993).

normas para la interacción y movimiento político, económico y militar a través del espacio y tiempo.³ Lo que ha sido problemático es una comprensión transhistórica del poder político según la cual el poder es siempre ejercido territorialmente por Estados más o menos iguales que contienen y canalizan la circulación de personas, bienes, dinero y armas.

El objetivo de este capítulo es construir una comprensión historizada del funcionamiento del poder político para la política mundial haciéndole un mapeo a partir de cuatro perspectivas diferentes: (1) en términos de tipos ideales de la espacialidad dominante del poder en diferentes épocas históricas; (2) con respecto a las presunciones ontológicas y morales sobre la condición de Estado que asumen la existencia de una identidad entre poder político y condición de Estado; (3) en términos del papel de la hegemonía estadounidense en proveer una inflexión particular al perfil del poder político contemporáneo como un estímulo a la globalización; y (4) con respecto a las condiciones empíricas de movimiento que refuerzan o socavan la asociación entre el poder político y la condición de Estado territorial.

El capítulo tiene seis secciones. La primera ofrece una breve revisión crítica de las definiciones de poder político y las formas en que éstas acercan o alejan la comprensión de la espacialidad del poder hacia los Estados como sitios exclusivos para la acumulación y ejercicio de poder. La segunda sección está dedicada a una perspectiva sobre el mapeo del poder. Están identificados cuatro modelos de la espacialidad del poder que pueden ser usados para caracterizar la espacialidad del poder en diferentes épocas históricas. En este marco, la concentración de poder en Estados territoriales es vista como históricamente contingente. La tercera sección se enfoca en el mapeo del poder desde una segunda perspectiva: cuestiona el privilegio ontológico de “el Estado” como un vínculo singular del poder político y la identidad política segura, llamando la atención a las suposiciones geográficas críticas que hacen esto posible: la identidad compartida entre la categoría de Estado e individuo, el descuido de las normas sociales de la categoría de Estado, y la territorialización del poder. En la cuarta sección, argumento que en lugar de

3 Robert W. Cox, “Structural Issues in Global Governance: Implications for Europe”, en Gramsci, *Historical Materialism and International Relations*, ed. Stephen Gill, 264 (Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 1999).

la ontología basada en el Estado, la hegemonía estadounidense ha alterado fundamentalmente la práctica de política mundial para producir una tendencia hacia una geografía de poder dispersa o en red. La quinta sección discute la tercera y última perspectiva sobre el mapeo del poder político más allá de las fronteras del Estado. Introduce ejemplos contemporáneos de movimiento o circulación en la ecuación de territorialidad del Estado y las identidades políticas estables, en tres sentidos: el impacto de la migración sobre el concepto de ciudadanía, la geografía cambiante del dinero, y el impacto de las nuevas tecnologías militares sobre los Estados en una economía global emergente. Cada uno de estos ejemplos apunta a una espacialidad del poder dinámica que queda por fuera de la imagen territorializada convencional del poder político. Finalmente, la sexta sección provee una breve conclusión.

Poder político y Estado territorial

El actual pensamiento crítico sobre el poder político identifica dos tipos fundamentales de poder: instrumental y asociativo.⁴ El primero implica la capacidad de hacer que otros hagan nuestra voluntad en relación a objetivos que involucran acceso y control sobre bienes que se debe proporcionar colectivamente debido a su carácter (ejemplo, infraestructura, seguridad). El segundo implica el poder de hacer cosas actuando de manera concertada o usando mediación institucional. Esta mirada simplificada de poder político es la pieza central de gran parte del pensamiento reciente bajo la influencia de pensadores tan diversos como Hannah Arendt, Michel Foucault, Gilles Deleuze y Bruno Latour, incluso cuando cada uno de estos pensadores también trata de lidiar con preguntas en torno a la dominación.⁵

4 John Allen, "Spatial Assemblages of Power: From Domination to Empowerment," en *Human Geography Today*, ed. Doreen Massey, John Allen, Lost Geographies of Power (Oxford: Blackwell, 2003).

5 Véase, e.g., Hannah Arendt, *The Human Condition* (Chicago: University of Chicago Press, 1975); Michel Foucault, *Power/Knowledge* (Brighton: Harvester, 1980); Gilles Deleuze, *Foucault* (Londres: Athlone Press, 1980); y Bruno Latour, "The Powers of Association," en *Power, Actions, and Belief*, ed. J. Law, 264-280 (Londres: Routledge, 1986). Para una exploración minuciosa y coherente sobre el enfoque de Foucault en torno al poder, enfatizando cómo la capacidad de incidencia puede ser teorizada incluso en la ausencia de la autonomía asociada a las concepciones individualistas y no sociológicas del individuo, véase Mark Bevir, "Foucault

Cada una de estas dos visiones capta una dimensión de poder político que las otras carecen. La primera dimensión es la habilidad de controlar, dominar, cooptar, seducir y resentir. Esto puede ser llamado poder negativo. La segunda dimensión es la capacidad de actuar, resistir, cooperar y consentir. Esto puede ser llamado poder positivo. Si las juntamos, el poder político puede ser considerado como la suma de recursos y estrategias involucradas en luchas sobre bienes colectivos en las cuales las partes actúan con y sobre otros para lograr resultados vinculantes.

El poder político nunca parece ser ejercido igualmente en todas partes. Esto es en parte porque el poder se acumula en los centros como resultado de la concentración de recursos, pero es también debido a las atribuciones, discursivas y prácticas, y el traslado de poder a niveles más altos en jerarquías de poder político por personas e instituciones de niveles más bajos. Las configuraciones históricas del poder político, basado en la distribución de los recursos económicos, políticos y militares, dan lugar a hegemonías (mezclas de coacción y consentimiento) ejercidas por los Estados dominantes o grupos sociales.⁶ A través de ellas, las reglas de conducta, los bienes públicos y las estructuras de expectativas están establecidas para orientar la política mundial hacia ciertas conductas esperadas en lugar de otras. Sin embargo, el poder político también fortalece o debilita geográficamente ya que trasladar poder político a través del espacio involucra prácticas de otros que conducen a su transformación a medida que se desplaza de un lugar a otro. El poder político, por lo tanto, es ejercido desde sitios que varían en sus alcances geográficos. Este alcance puede ser jerárquico y en forma de red así como territorial o de aplicación contigua. Algunas veces el poder se mueve indirectamente de un lugar a otro a través de usuarios o intermediarios; en otros momentos, hace cortocircuito a las jerarquías y se mueve directamente.⁷ Por lo tanto, hoy día las localidades o regiones interactúan directamente con la economía global sin mucha de la mediación a nivel de Estado que alguna vez dominó tales conexiones. El

and Critique: Deploying Agency Against AUtonomy". *Political Theory* 27, no. 1 (1999): 65-84.

6 John Agnew y Stuart Corbridge, *Mastering Space: Hegemony, Territory and International Political Economy* (Londres: Routledge, 1995); Andrew Jones, "Re-theorizing the Core: A 'Globalized' Business Elite in Santiago, Chile". *Political Geography* 17, no. 3 (1998): 295-318.

7 Allen, "Spatial Assemblages of Power".

equilibrio entre los niveles de las jerarquías de poder determina la espacialidad (o la configuración geográfica) del poder político en cualquier momento dado.⁸

En gran parte de las teorías tradicionales sobre relaciones internacionales existen tres convenciones cruciales sobre la relación entre el poder político y el Estado que reducen la posibilidad de identificar esta visión geográficamente informada del poder político. La primera es una concepción territorial rígida del *contexto espacial en donde opera el poder*: un sistema de Estados territoriales. Una concepción más rica en contexto espacial ve el territorio del Estado como uno solo de muchos marcos geográficos en el cual el poder político es operativo.⁹ Los marcos imperiales, las redes globales, las alianzas y los marcos continentales son todos contextos más o menos apropiados dependiendo del tema, el período de tiempo y la región mundial. La importancia particular de los diferentes marcos geográficos para el funcionamiento y el impacto del poder cambia históricamente en conexión con la estructura espacial cambiante de la economía, la cultura y las actividades políticas.¹⁰

La segunda convención es la definición diádica (persona-persona, persona-Estado, Estado-Estado) de *la naturaleza de las relaciones de poder*. Esto abstrae al poder de los contextos sociológicos en los que se origina y opera hacia un conjunto de relaciones individuales aisladas.¹¹ También concibe al poder únicamente como una capacidad cuantitativa de entidades evidentes y preexistentes: la habilidad de una persona o Estado de dirigir a otros o expandir su rango de influencia a pesar de

8 David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt, y Jonathan Perraton, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1999).

9 Véase, e.g., Michael Shapiro, *The Politics of Representation* (Madison, WI: University of Wisconsin Press, 1988), 93; R.B.J. Walker, *Inside/Outside: International Relations as Political Theory* (Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1993); David Campbell, *Writing Security: United State Foreign Policy and the Politics of Identity* (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1992); Stuart Hall, "The West and the Rest: Discourse and Power", en *Formation of Modernity*, ed. S. Hall y B. Gieben (Cambridge, England: Polity Press, 1992); y Gearóid Ó Tuathail, *Critical Geopolitics: The Politics of Writing Global Space* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996).

10 Agnew y Corbridge, *Mastering Space*, 13-45.

11 Alexander Wendt, "Anarchy Is What the States Make of It: The Social Construction of Power Politics". *International Organization* 46 (1992): 391-425. Sobre el poder como *medio* producto de la movilización social, véase sobre todo a Anthony Giddens, *The Consequences of Modernity* (Cambridge, Inglaterra: Polity, 1990); y Michael Mann, *The Sources of Social Power. Vol. I: A History of Power from the Beginning to A.D 1760* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1986).

la resistencia.¹² Desde este punto de vista, el poder es una *posesión*. La omnipresencia aparente de poder en todas las relaciones sociales podría reforzar esta idea. Sin embargo, en la medida en que el poder es siempre manifiesto en sus efectos más que simplemente como una capacidad o posesión, las relaciones de poder pueden pensarse mejor en términos de territorios de poder y redes dispersas de poder en las que los individuos, Estados y otros actores (Gobiernos locales, colectivos, empresas, organizaciones no gubernamentales, entre otros) están integrados y localizados espacialmente en relación uno con el otro.¹³ Pero la importancia relativa de territorios y redes dispersas fluctúa continuamente como resultado de las condiciones geográficas cambiantes bajo las cuales las prácticas políticas tienen lugar y en relación al tema en cuestión.¹⁴

La tercera convención es la homología hecha entre individuos y Estados: *los Estados son tratados como si fuesen equivalentes ontológica y moralmente a los individuos*. Esto familiariza al Estado y le da una condición moral/política equivalente a la de una persona.¹⁵ Considerar a los Estados como actores unitarios y singulares es una característica importante de muchas visiones ortodoxas del poder político y el Estado. Esta suposición privilegia al Estado territorial al asociarlo con el carácter de un individuo y su voluntad moral, una característica intelectualmente poderosa de la teoría política occidental moderna. En el pensamiento político de la Europa medieval, por ejemplo, el Estado no tenía tal exaltada condición.¹⁶ Esto señala nuevamente la historicidad de la relación entre el poder político y el Estado.

12 Richard K. Ashley, "The Poverty of Neorealism". *International Organization* 38 (1984): 225-286.

13 John Gerard Ruggie, "Territoriality and Beyond: Problematizing Modernity in International Relations". *International Organization* 47 (1993): 139-174; John A. Agnew, "The Territorial Trap: The Geographical Assumptions of International Relations Theory". *Review of International Political Economy* 1 (1994): 53-80.

14 David Held et al., *Global Transformations*.

15 Véase, por ejemplo, sobre el papel importante de Hobbes en la justificación de esto, Norman Jacobson, "The Strange Case of the Hobbesian Man". *Representation* 63 (1998): 1-12; y Quentin Skinner, "Hobbes and the Purely Artificial Person of the State". *Journal of Political Philosophy* 7 (1999): 1-29.

16 Otto Gierke, *Political Theories of the Middle Age*, trans. F. W. Maitland (Cambridge, England: Cambridge University Press, 1922).

Espacialidades históricas del poder político

La comprensión convencional de la geografía del poder político está sustentada en tres hipótesis que están relacionadas invariablemente unas con otras. Las he explorado con bastante detenimiento en un artículo llamado “Trampa Territorial”¹⁷. La primera hipótesis es también la más profundamente enraizada, y supone que la soberanía del Estado moderno requiere territorios claramente delimitados. El Estado moderno por lo tanto difiere de otros modos de organización política por su reclamo de la soberanía total sobre su territorio. Así, defender la seguridad de su soberanía espacial particular se convierte en el primer objetivo de un Estado territorial. En un momento dado, la soberanía fue concedida a la figura del monarca u otro líder en una jerarquía de “orden”, desde los más bajos campesinos hasta los guerreros, sacerdotes y nobles; ahora, la soberanía recae en el territorio.

La segunda hipótesis esencial es que hay una oposición fundamental entre asuntos “nacionales” y “extranjeros” en el mundo moderno. Esto descansa sobre la visión común de la teoría moderna política (abordada más adelante con más detalle en relación con la individualidad de los Estados putativos) de que los Estados son similares a individuos luchando por adquirir poder y riqueza en un mundo hostil. Las ganancias de un Estado siempre vienen a expensas de otros; afuera, la razón de Estado es suprema. Esto fija la competición política al nivel del sistema de Estados.

La tercera hipótesis consiste en que el Estado territorial es visto como el “contenedor” geográfico de la sociedad moderna. La organización política y social es definida en términos de cada Estado particular. Por lo tanto, hablamos y escribimos inconscientemente de la sociedad “estadounidense”, “italiana” o “canadiense”, como si los límites de un Estado fueran invariablemente los límites de cualquier proceso social o político en los que estamos interesados. Otras escalas geográficas de pensamiento o análisis son por consiguiente excluidas. Frecuentemente esto es debido a que el Estado es visto como el garante de orden social en la sociedad moderna. Por lo tanto, el Estado

17 Agnew, “The Territorial Trap”.

sustituye sus fronteras por el orden cultural auto regulador que se encuentra en las denominadas sociedades tradicionales.

Estas hipótesis en conjunto sustentan una concepción que sobrevive en el tiempo, según la cual la condición de Estado es la única fuente de poder político en el mundo moderno. La primera hipótesis data del período en la historia europea cuando la soberanía se desplazó del monarca al Estado y, eventualmente, a sus ciudadanos. En Europa, este proceso duró desde el siglo XV hasta el siglo XIX. Las otras dos hipótesis datan desde los últimos 100 años, aunque la oposición entre asuntos nacionales y extranjeros tiene raíces en el mercantilismo del siglo XVII. Juntos, sirven para poner al Estado territorial moderno más allá de la historia en general, particularmente la historia de ciertos Estados específicos. La geografía esconde la historia, por así decirlo, ya que el mundo es visto como dividido entre actores territoriales similares que persiguen sus objetivos a través del control sobre bloques de espacio.

La espacialidad del poder, sin embargo, no debe ser reducida invariablemente a la territorialidad del Estado. Podemos identificar al menos cuatro modelos de espacialidad de poder. Recorro al trabajo de los geógrafos franceses Marie-Françoise Durand *et al.* y Jacques Lévy, quienes han usado modelos idealizados de patrones de interacción económica y cultural para entender las transformaciones de largo plazo en la política mundial.¹⁸ Cada uno de sus modelos está asociado estrechamente con un conjunto de condiciones políticas-económicas/tecnológicas y las respectivas concepciones culturales asociadas. La lógica de estos modelos es que la espacialidad del poder dominante cambiará a medida en que las condiciones materiales y las concepciones asociadas a ellos cambian. Tales procesos de cambio no son interpretados como espontáneos; por el contrario, la historia de la espacialidad implica que ambas fuerzas materiales y perspectivas o representaciones intelectuales interactúan en una colección dominante de prácticas (o hegemonía) para producir la espacialidad del poder predominante dentro de una época histórica dada.¹⁹ Pero cada modelo espacial también tiene una validez sincrónica en el sentido de que el poder político, desde

18 Marie-Françoise Durand, Jacques Lévy, y Denis Retaillé, *Le monde: Espaces et systèmes* (parís : Dalloz, 1992) ; Jacques Lévy, *Europe : Une géographie* (Paris Hachette, 1997).

19 Agnew y Corbridge, *Mastering Space*, 15-23.

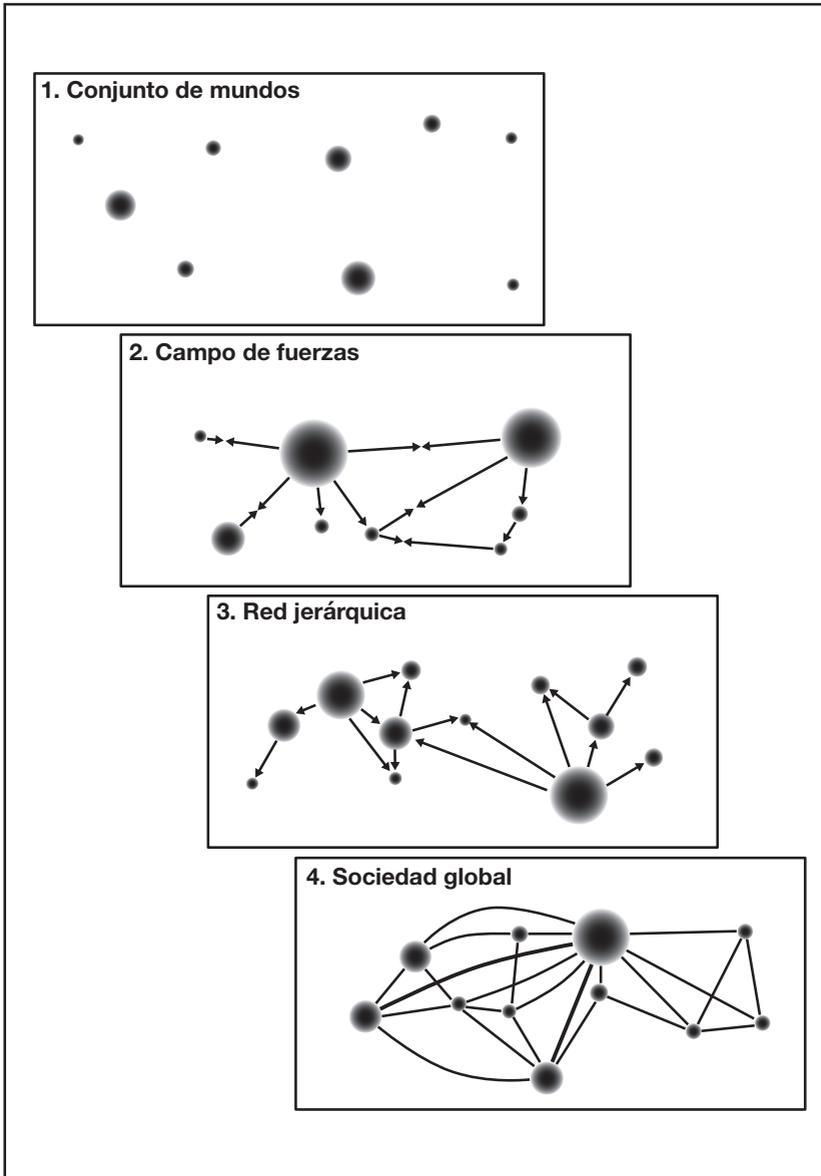
cualquier perspectiva, no puede ser nunca totalmente reducido a un modelo único. Este enfoque es equivalente a la discusión planteada por Karl Polanyi en cuanto a la emergencia del intercambio cambiario a expensas de la reciprocidad y la redistribución como principios de integración económica en la sociedad de mercado; como un modelo viene a predominar, otros modelos no son eclipsados tanto como relegados a roles subordinados o emergentes.²⁰ Los modelos ofrecen, entonces, no sólo una manera de historizar el poder político sino también de dar cuenta de la complejidad de la espacialidad del poder durante cualquier período histórico (figura 3.1).

En el modelo del “conjunto de mundos”, los grupos humanos viven en áreas culturales separadas o civilizaciones con comunicación e interacción limitada entre ellas. Cada área en este modelo tiene un sentido de diferencia profunda con respecto a lo que está más allá de sus propias fronteras, sin ninguna concepción la particularidades de los otros. Las formas comunitarias de construcción social ocurren en un entorno territorial de asentamiento permanente, con flujos de migrantes y movimientos estacionales pero con fronteras exteriores difusas. El tiempo es cíclico o estacional, con dinastías y estaciones reemplazándose unos a otros en secuencia natural. El poder político es orientado principalmente desde el interior y dirigido hacia el mantenimiento dinástico y el orden interno. Su espacialidad se basa en una concepción fundamentalmente física del espacio como distancia para ser superada o circulación para ser administrada.

En contraste, el modelo geopolítico de los Estados en un “campo de fuerzas” gira en torno a unidades definidas estrictamente en las cuales cada Estado puede obtener poder sólo a expensas de otros y cada uno tiene control total sobre su propio territorio. Es similar a un campo de fuerzas en mecánica en el cual los Estados ejercen fuerza unos sobre otros y el resultado de la competencia mecánica depende de la población y los recursos que cada uno pueda poner a valer. El éxito también depende de crear bloques de aliados o clientes e identificar puntos espaciales de debilidad y vulnerabilidad en la situación de los adversarios. Todos los atributos de la política, tales como derechos, representación, legitimidad y ciudadanía, están

20 Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Boston: Beacon Press, 1944).

FIGURA 3.1. Espacialidades alternativas del poder.



Fuente: Basado en M-F. Durand et al., *Le monde, espaces et système* (Paris: Dalloz, 1992), 18.

restringidos a los territorios de Estados individuales. La premisa es que el ámbito de la geopolítica está más allá de tales preocupaciones.

La fuerza y el potencial uso de la fuerza son la norma suprema más allá de los límites del Estado. El tiempo está ordenado sobre una base de racionalidad global para que los trenes puedan ser puntuales, los trabajadores pueden estar en el trabajo a tiempo y las fuerzas militares puedan coordinar sus actividades. La espacialidad dominante, por lo tanto, es esa del Estado-territorialidad, en la cual los límites políticos sirven como contenedores para la mayoría de las actividades sociales, económicas y políticas. Las élites políticas son élites de Estado e imitan mutuamente su discurso y sus prácticas.

Un tercer modelo es la “red jerárquica”. Esto es la estructura espacial de una economía mundial en la cual los centros, las periferias y las semiperiferias están unidos por los flujos de bienes, personas e inversiones. Las transacciones basadas en gran medida en el intercambio comercial producen patrones de desarrollo desigual a medida que los flujos mueven la riqueza a través de las redes de comercio y comunicación produciendo concentraciones regionales de riqueza y pobreza relativa. En la escala local, particularmente la de los centros urbanos, las zonas del interior son atraídas hacia la conexión con un mundo más grande que se ha hecho progresivamente más planetario ampliando su alcance geográfico durante los últimos 500 años. El poder político es una función de los lugares según donde esté ubicado (en la jerarquía geográfica, desde los centros globales hasta las periferias rurales). El tiempo está organizado según el alcance geográfico y el ritmo temporal de las transacciones financieras y económicas. La espacialidad es el resultado de redes que unen una jerarquía de nodos y áreas conectadas por flujos de personas, bienes, capital e información. Hoy en día, tales redes son particularmente importantes en la unión de ciudades-regiones que constituyen los nodos alrededor de los cuales cada vez más está organizada la economía global. En algunas circunstancias, las redes pueden desarrollar una forma reticular en la que no hay un centro claro o estructura jerárquica. Este es el caso, por ejemplo, de las redes implícitas en algunos modelos de negocios, tales como las alianzas estratégicas en la que prevalece la asociación sobre el espacio en lugar del predominio entre un nodo y el otro.

Notablemente, este también es el caso con algunos grupos terroristas globales y redes criminales.

El cuarto y último modelo es el de “sociedad global integrada”. Este se ajusta al ideal humanista de un mundo en el cual la comunidad cultural, la identidad política y la integración económica están todas estructuradas en una escala global. Pero también refleja el aumento de la percepción de problemas globales comunes (tales como los ambientales) que no respetan las fronteras de los Estados; la inutilidad de los conflictos armados entre Estados en la presencia de armas nucleares; las ventajas de la defensa sobre la ofensa en la guerra moderna; y el crecimiento de una “opinión pública” internacional. Este modelo privilegia la comunicación a escala global basada entre múltiples actores articulados en redes relativamente carentes de jerarquía o reticulares y más o menos densas dependiendo de la voluntad de los propios actores. El carácter de brote de estas conexiones hace que se las compare con los “rizomas” vegetales (un término popularizado por Gilles Deleuze), que se diseminan lanzando brotes en direcciones múltiples pero impredecibles. El tiempo y el espacio están definidos por la espontánea y recíproca sincronización y espaciamiento de las actividades humanas. Los espacios reales y virtuales se vuelven indistinguibles. Este modelo obviamente tiene un fuerte elemento utópico pero también refleja algunas propiedades emergentes del mundo interconectado que se encuentra actualmente en construcción.

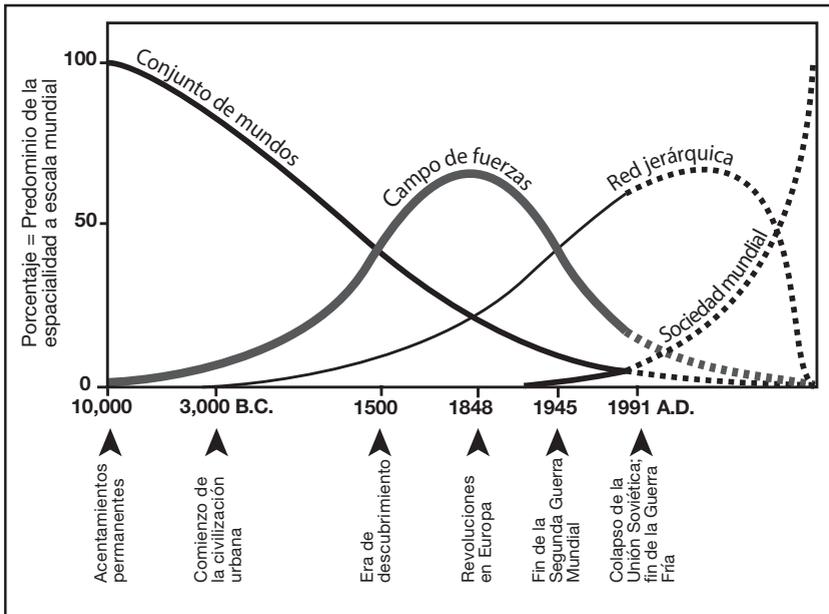
En el mundo contemporáneo, hay evidencia de la coexistencia de cada uno de estos modelos, con los antiguos modelos territoriales un tanto eclipsados y los últimos modelos de redes un tanto resurgentes luego de un período de 100 años en el cual el modelo de los campos de fuerza fue preeminente (aunque no exclusivo).²¹ Si la tendencia hacia el separatismo regional dentro de Estados existentes presagia una fragmentación que pueda reforzar el modelo de campo de fuerzas en la medida en que nuevos Estados emergen, la globalización económica y la unificación cultural global trabajan para reforzar las redes jerárquicas

21 Michael Storper, “Territories, Flows, and Hierarchies in the Global Economy,” en *Spaces of Globalization: Reasserting the Power of the Local*, ed. Kevin R. Cox, 19-44 (Nueva York: Guilford Press, 1997); y Peter Dicken *et al.*, “Chains and Networks, Territories and Scales: Towards a Relational Framework for Analyzing the Global Economy,” *Global Networks* 1 (2001): 89-112.

y el modelo de sociedad global integrada. Al mismo tiempo, el movimiento hacia la unificación política-económica (como en la Unión Europea) y el desarrollo de movimientos culturales con un fuerte elemento territorial (como con los movimientos islámicos integralistas) tienden a presionar para la reafirmación de un conjunto de mundos.

Sin embargo, históricamente, ha habido un desplazamiento de un modelo a otro como hegemónico o elemento directivo. En este sentido, propongo un esquema teórico sobre la base del trabajo de Durand *et al.* en el cual el modelo de “conjunto de mundos” lentamente dio paso al modelo de “campo de fuerzas” cerca de 1500 d.C., cuando el sistema estatal europeo tomó forma (figura 3.2). Las hegemonías tendieron a variar geográficamente, así que para el siglo XIX una *hegemonía de balance del poder* dominó Europa. Sin embargo, las *hegemonías imperiales* eran superiores en gran parte del resto del mundo a excepción de la *hegemonía de bienes públicos* ejercida por Gran Bretaña a

FIGURA 3.2. Diacronía de la espacialidad del poder.



Fuente: Basado en M-F. Durand *et al.*, *Le monde, espaces et système* (Paris: Dalloz, 1992), 18.

través de su papel como defensora de los estándares de excelencia y almacenamiento en un sistema multilateral de comercio que unificó una economía mundial emergente. En la medida en que este modelo estaba estableciendo su dominio, la “red jerárquica” moderna también comenzó su ascenso alrededor del marco proporcionado por el sistema estatal. Bajo el colonialismo europeo, la parte del mundo en que los Estados se reconocieron mutuamente como actores legítimos (lo que es ahora llamado frecuentemente el Norte Global) se divorció de las regiones en las que se negó dicho estatus.²² Con la independencia después de la Segunda Guerra Mundial, numerosos nuevos Estados, independientemente de su relativa eficacia política, se extendieron en la mayor parte de la superficie terrestre del mundo. Pero muchos de estos nuevos Estados eran clientes de EE. UU. o de la Unión Soviética –partes de las *hegemonías de esferas de influencia*– o zonas violentas de conflicto entre ellos. En el “campo de fuerzas” eran apenas fuerzas iguales. Desde 1945 el modelo de red jerárquica se ha hecho cada vez más central en la distribución de poder político como resultado de la mayor entrada de territorios estatales al comercio global y los flujos de población e inversión bajo la hegemonía estadounidense. Esta es ahora una hegemonía realmente planetaria, la primera en la historia, con respecto a su alcance geográfico potencial y al rango de su influencia funcional basada en los principios de la sociedad del mercado, incluso cuando su agente principal, EE. UU., pueda ser cada vez menos central en ella.

Con el final de la Guerra Fría, la cual produjo una importante restitución del modelo de campo de fuerzas entre los Estados más poderosos, el modelo de red jerárquica está en ascenso, con signos de un comienzo de tendencia hacia un modelo de “sociedad global” integrada; pero esto está aún empezando. Este marco es, por supuesto, solo sugestivo de tendencias a largo plazo. Proporciona una idea de espacialidad histórica del poder político, asociada en diferentes épocas a diferentes modos dominantes de espacialidad en coexistencia con otros. Los tipos ideales son una manera de pensar sobre el mundo, pero nunca substitutos de las complejidades reales del mundo cualesquiera sean el momento y el lugar.

22 Roxanne Lynn Doty, *Imperial Encounters: The Politics of Representation in North-South Relations* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1996).

La geo-sociología del poder político

La estrecha definición de poder político ha enfrentado cuestionamientos considerables en años recientes.²³ Típicamente se piensa que el poder político se muestra a sí mismo en sus efectos —en la habilidad de producir un efecto a través de la aplicación de ciertas capacidades y recursos—.²⁴ Esto generalmente lleva a poner el énfasis en su posesión cuantitativa por parte de actores preexistentes y evidentes, que ejercen poder uno contra otro. Para dar cuenta de los efectos indirectos o impersonales del poder además de, o en contraposición con, la idea tradicional de poder como una acción *directa* de un individuo o Estado sobre otro, se han sugerido nociones de *poder estructural* o *meta poder*²⁵. En consecuencia, el concepto de poder político puede servir para dar cuenta de la aparición de sistemas de autoridad (por ejemplo regímenes); gobernanza (por ejemplo instituciones internacionales); y transnacionalismos no-estatales (por ejemplo firmas transnacionales, comunidades epistémicas, y redes temáticas) colectivos y de orden superior que regulan o proporcionan las reglas para las relaciones entre los actores unitarios en el sistema de poder estructural.²⁶ Este tipo de análisis de poder mueve la comprensión de la relación de poder “a escala”, más allá de la concepción diádica característica del poder convencional y las teorías de relaciones internacionales. Pero sigue careciendo de una base meticulosa en las condiciones sociales-geográficas para la creación y operación de relaciones de poder. En particular,

23 Véase, *inter alia*, John Gaventa, *Power and Powerlessness* (Oxford: Clarendon Press, 1990); Steven Lukes, ed., *Power* (Nueva York: New York University Press, 1986); Peter Morris, *Power: A Philosophical Analysis* (Manchester: Manchester University Press, 1987); y Stefano Guzzini, “Structural Power: The Limits of Neorealist Power Analysis”. *International Organization* 47 (1993): 443-478.

24 Véase, por ejemplo, Robert A. Dahl, “Power,” en *International Encyclopedia of the Social Sciences*, ed. David Sills, 405-415 (Nueva York: The Free Press, 1968); Max Weber, *Economy and Society* (Berkeley: University of California Press, 1972), capítulo 10.

25 Véase Guzzini, “Structural Power”.

26 Véase, por ejemplo, Stephen D. Karasner, “Regimes and the Limits of Realism: Regimes as Autonomous Variables”. *International Organization* 36 (1982): 497-510; James Rosenau, *The Study of Global Interdependence: Essays on the Transnationalization of World Affairs* (Londres: Pinter, 1980); Stephen Gill y David Law, “Global Hegemony and the Structural Power of Capital”. *International Studies Quarterly* 33 (1989): 475-499; Peter M. Haas, ed., “Knowledge, Power and International Policy Coordination”. *International Organization* 46 (1992): 1-390; Kathryn Sikkink, “Human Rights, Principled Issue-Networks, and Sovereignty in Latin America”. *International Organization* 47 (1993): 411-441.

aún se da por sentado la presencia del Estado, el equivalente ontológico y moral al individuo del liberalismo clásico, sin ningún contexto sociológico del necesario para explicar por qué las formas geográficas de poder cambian históricamente. Proporcionaré parte de esa base aquí.

En primer lugar, exaltar el Estado como fuente única de poder político ha involucrado equiparar la identidad del Estado con la identidad aparentemente autónoma del individuo. Esto no significa que la individualidad o la condición de Estado no sean análogas como construcciones sociales. Más bien, significa negar la comprensión atomizada de Estados y personas que tienen los enfoques convencionales en las teorías de relaciones políticas e internacionales sobre la capacidad de incidencia personal y estatal. Esto no es sólo una visión des-socializada de la persona o el Estado, implicando una imagen esencialmente trascendental, pero también hace de los Estados soberanos meros individuos abstractos, untados con la autoridad ontológica y moral de su propia individualidad. Así, la condición de Estado moderno es suscrita al individualismo moderno. Un reclamo moral que equipara la autonomía de un individuo con la del Estado queda enmascarado por el reclamo natural que se hace en nombre de los Estados como individuos.²⁷

El atractivo de esta estrategia conceptual es doble y refleja un aspecto intelectualmente poderoso de la construcción social moderna de la condición de Estado.²⁸ Por una parte permite, como lo señalara el filósofo inglés del siglo XVII Thomas Hobbes, la identificación de un “estado de naturaleza” histórico en el cual un conjunto de individuos primitivos, liberados de condicionamiento social, pueden comparar su condición natural con aquella ofrecida por un conjunto específico de condiciones sociales-políticas asociadas con la condición de Estado. Las actuales relaciones de poder de dominio y subordinación pueden por lo tanto estar

27 Esta tendencia es característica tanto de las teorías constructivistas como de las realistas y liberales, por ejemplo, en Alexander Wendt, *Social Theory as International Politics* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1999). Una brillante crítica sobre ello y aún más exhaustiva base sociológica de la teoría social de las políticas mundiales la encontraremos en la teoría del “*marco societal*” de Georg Simmel, véase Lars-Erik Cederman y Christopher Daase, “Endogenizing Corporate Identities: The Next Step in Constructivist IR Theory”. *European Journal of International Relations* 9 (2003): 5-35.

28 Naeem Inayatullah y Mark E. Rupert, “Hobbes, Smith and the Problem of Mixed Ontologies,” en *The Global Economy as Political Space*, ed. Stephen Rosow, Naeem Inayatullah, y Mark E. Rupert (Boulder, CO; Lynne Rienner, 1993).

atribuidas a la necesidad de seguridad y/o riqueza en un mundo que no fue creado ningún individuo. La separación y aislamiento del individuo en unidades básicas produce una situación lógicamente convincente para la agrupación de poder en las manos de un solo soberano.

Por otra parte, la proyección de cualidades de individualidad idealizadas en condición de Estado se sustenta tanto en la sospecha constante y la hostilidad con la que las personas se ven unas a otras en el estado de naturaleza, como también, paradójicamente, en la tendencia humanista a privilegiar a la persona que se auto-engrandece en otras corrientes del pensamiento occidental. Al mismo tiempo, por lo tanto, el Estado puede ser visto como la encarnación de los dos lados de la moneda ontológica y moral moderna. El Estado representa (como en las lecturas predominantes de Hobbes) la solución territorial al problema de la agresión humana entre un grupo de personas determinado, desplazando las agresiones al campo de las relaciones entre Estados. El Estado es también construido como equivalente a una persona con habilidades únicas, particularmente con referencia a sus habilidades para especializarse dentro de la división espacial del trabajo (como en la mayoría de las lecturas de Adam Smith), que potencialmente maximiza la producción y por lo tanto incrementa la riqueza y satisfacción de todos. Estas dos maniobras, una “política” que aborda la agresión humana, y la otra “económica” y en torno al poder adquisitivo humano, impulsan al Estado a una preeminencia intelectual en relación con la producción y distribución del poder político, independientemente de su veracidad histórica.

Adicionalmente, argumento que la individualidad y la condición de Estado no son previamente dados. Más bien, ambas son identidades subjetivas establecidas en medio del funcionamiento de las relaciones de poder. Empezando con el flujo de eventos y acciones en la vida social y política, identidades contingentes como personas o Estados son formadas cuando la interacción social y el reconocimiento mutuo reúnen varios y diversos actores tales como hogares, tribus y dinastías. Las identidades como personas o Estados emergen para obtener una posición o control en un mundo incierto donde los objetivos o intenciones están definidos por suponer las intenciones de los otros; donde las malas interpretaciones y los juicios

retroalimentan la identidad; y donde biografías o historias son contadas o escritas para sanear la identidad y hacerla evidente. Este es el planteamiento de la “individualidad” como es identificada por el sociólogo Harrison White en su teoría social de la identidad.²⁹ En esta construcción, la individualidad se desarrolla a partir de luchas por control identitario en una mezcla de redes sociales en las cuales personas putativas están envueltas desde la niñez. El punto principal de White en conexión con los análisis de relaciones de poder es que “las identidades estables (como personas) son difíciles de construir; ellas son alcanzadas únicamente en algunos contextos sociales; *ellas son focos analíticos no preconcebidos*” (mi énfasis).³⁰ De manera similar, la condición de Estado es el resultado de luchas por control, y no una base preconcebida sobre la cual dichas luchas suceden. Un mundo social amplio y geográficamente abarcador es necesario para que se desarrolle la identidad de un Estado. Los Estados se convierten en centros de poder en la medida en que las identidades son definidas en redes de relaciones que varían en su densidad geográfica (desde local a global) y en el grado al cual los enlaces de las redes conducen a ganancias mutuas o asimétricas para los actores. Así es como se desarrolla una jerarquía de Estados de más a menos poderosos.

Un Estado es definido y reconocido como tal sólo en el marco de un conjunto de relaciones que establezcan normas para lo que es y no es un “Estado”. En otras palabras, y parafraseando al teórico político Richard Ashley, un Estado no es ontológicamente anterior a un conjunto de relaciones entre Estados.³¹ El poder de los Estados, por lo tanto, nunca es el resultado de las acciones en una sola escala geográfica –la de Estados territoriales por sí solos– sino de reglas sociales que trabajan en una escala geográfica más amplia y “desde abajo”. La condición de Estado es resultado del reconocimiento mutuo entre Estados.³²

29 Harrison White, *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992).

30 White, *Identity and Control*, 201.

31 Ashely, “The Poverty of Neorealism,” 240.

32 Thomas J. Biersteker y Cythia Weber, ed., *State Sereignty as Social Construct* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1996). El sociólogo John Meyer y sus colegas han argumentado de forma convincente que los Estados nacionales han construido exógenamente entidades derivadas de los modelos mundiales construidos y propagados mediante el patrocinio de países potencia y la difusión cultural global subsecuente. Véase, e.g., John W. Meyer *et al.*, “World Society and the Nation State”. *American Journal Sociology* 103 (1997): 144-179;

No es el resultado de “Estados aislados” alcanzando separadamente la condición de Estado y luego involucrándose unos con otros como individuos abstractos. La importancia de la Paz de Westfalia de 1648, por ejemplo, radica en su legitimación entre élites políticas de los Estados territoriales de la Europa emergente como un conjunto de centros neutrales de poder público imponiendo orden en facciones religiosas beligerantes.³³ La condición de Estado también adquiere legitimidad popular de manera importante cuando los regímenes asociados (arreglos institucionales) y Gobiernos generan lealtad y apoyo como la fuente principal de identidad política, muy dependiente de un adecuado mapeo superpuesto de Estado y nación. Sin este apoyo, el reconocimiento entre Estados queda vulnerable a los desafíos “internos”.

Finalmente, el poder en redes de subjetividad emerge como una mezcla entre capacidad cuantitativa o poder convencional sobre otros *y* poder en el sentido de habilidad para vincular a otros a redes de consentimiento. Términos tales como “poder estructural” señalan este poder de consentimiento. Según esta interpretación, sin embargo, un solo actor (tal como un Estado hegemón) no puede crear consentimiento privilegiado automáticamente; más bien, se considera que el consentimiento proviene de *la fuerza de asociación entre actores basada en normas y valores compartidos*. En otras palabras, para citar a los geógrafos Ash Amin y Nigel Thrift, el poder depende de:

La fuerza de asociación entre actores, la cual a su vez depende de la habilidad de usar la red para reclutar la fuerza de otros y hablar por ellos...

El poder es la acción de los otros. Si los actores tienen éxito serán capaces de construir, mantener y expandir esas redes para actuar a distancias considerable.³⁴

y John W. Meyer, “The Changing Cultural Content of the Nation-State: A World Society Perspective,” en *State/Culture: State-Formation after the Cultural Turn*, ed. George Steinmetz (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1999).

³³ Reinhart Koselleck, *Critique and Crisis: Enlightenment and the Pathogenesis of Modern Society* (Oxford: Berg, 1988); Paul Hirst, *From Statism and Pluralism* (Londres: UCL Press, 1997), 2016-235. Sin embargo, la Paz de Westfalia no debe ser interpretada como un momento fundacional de la condición de Estado (véase, e.g., Benno Teschke, *The Myth of 1648: Class, Geopolitics, and the Making of Modern international Relations* [Londres: Verso, 2003]).

³⁴ Ash Amin y Nigel Thrift, “Institutional Issues for the European Regions: From Markets and Plans to Socioeconomics and Power of Association”. *Economy and Society* 24 (1995): 50-51.

Esto incluiría, sin limitarse a ello, la redacción de agendas, el silenciamiento de ciertas opciones, y otros modos de “movilización del sesgo”. Por lo tanto, cubre necesariamente las “reglas del juego” (o hegemonía) entre los actores sobre quienes el poder estructural pone la atención. Históricamente, entre los Estados modernos territoriales estas normas han enfatizado el poder “fuerte” o coercitivo. Hoy en día, como sugieren algunos analistas, estas normas involucran el uso más persuasivo del poder “suave” o de cooptación, con el cual el consentimiento se ha vuelto más significativo que la coerción.³⁵ Esto refleja el surgimiento de un mundo en el cual las transacciones económicas difusas son cada vez más vitales para la construcción de los poderes políticos que son los medios para coerción militar. Pero, por definición, incluso la coerción requiere la aplicación de reglas de conducta aceptadas comúnmente y tácitamente reconocidas.

Históricamente, las redes sociales en las cuales las relaciones de poder cuantitativo y discursivo están *insertadas* han definido los entornos geográficos. En la sociedad industrial occidental del siglo XIX y principios del XX, por ejemplo, las redes estaban confinadas a entornos rígidamente delimitados, estatal-territoriales, imperiales y mundial-regionales. La comprensión de Jeremy Bentham sobre el poder de la mirada reguladora ejercida a través de las burocracias estatales ejemplifica la época, como Michel Foucault famosamente declaró. Un modelo núcleo-periferia regido por la espacialidad del poder. En términos de Timothy Luke, “las distinciones relacionales y espaciales relativamente claras del estatus social, la preeminencia cultural y la autoridad política se desarrollaron de acuerdo con un espacio panóptico y limitado a los medios impresos en las sociedades industriales tradicionales o en las sociedades agrícolas industrializadoras”.³⁶

En otras palabras, los vínculos de la fabricación de materias primas dentro de los imperios territoriales, las comunicaciones basadas en medios impresos y los aparatos de Estados centralizados produjeron un conjunto de relaciones territorializadas entre nodos locales de redes con conexiones

35 Véase, e.g., Joseph Nye, “The Changing Nature of World Power”. *Political Science Quarterly* 105 (1990): 177-192.

36 Timothy W. Luke, *Screens of Power: Ideology, Domination and Resistance in Informational Society* (Urbana, IL: University of Illinois Press, 1989), 47.

más densas dentro de los límites del Estado y enlaces más tenues alrededor del mundo.

En la “sociedad informacional” contemporánea, sin embargo, el carácter espacio-temporal de las relaciones de poder se está transformando. Como Luke expresa esta tendencia:

Con la creciente hegemonía del capital corporativo transnacional, los medios de información se convierten en la fuerza crítica en los modos de producción modernos. Una nueva política de imagen, en la cual la distribución autoritaria de valores y sanciones activan la codificación y decodificación de imágenes ampliamente circulantes por parte de grupos temáticos politizados, surge a la par y arriba de la política de grupos intelectuales de la sociedad industrial. Cuestionar estas mitologías puede exponer algunas de las contradicciones y dimensiones ocultas del poder impulsado por la imagen. Pero, en general, la corriente sin fin de imágenes mitológicas juntan el flujo de control de élite, aceptación masiva y consentimiento individual en una nueva formación social informativa, la “sociedad del espectáculo”.³⁷

Este es un sistema de redes sin territorialidad en el cual los nodos están ampliamente dispersos alrededor del mundo, aunque más densamente conectados dentro y entre Europa, América del Norte y Asia del Este, y aún limitados por las estructuras territoriales del poder heredadas de la época anterior. La integración geográfica de las relaciones de poder de hoy día, por lo tanto, es diferente en relación al pasado, en términos del equilibrio relativo entre los elementos territoriales y geográficos de las redes, así como el alcance geográfico bajo el cual se producen las relaciones de poder.

Hegemonía estadounidense y la nueva geografía del poder

¿Cómo surgió esta nueva geografía del poder? Desde luego que los cambios económicos y tecnológicos asociados a la reducción o ampliación del mundo (según la perspectiva que se

³⁷ Luke, *Screens of Power*, 51.

tenga) han tenido un impacto significativo. El crecimiento de las corporaciones transnacionales, de los mercados financieros mundiales y de las innovaciones tecnológicas tales como la aceleración del uso de los *containers* o contenedores, el fax y el internet han sido primordiales. Sin embargo la difusión de esto solo ha sido posible debido a los cambios en las identidades, los valores y los intereses implantados mientras EE. UU. tuvo una influencia determinante sobre la política mundial. Por ejemplo, la historia económica de EE. UU. ha estado caracterizada en gran medida por la sustitución de innovaciones tecnológicas por trabajo, como es el caso del reemplazo de los contenedores por el trabajo manual en los muelles y la invención del internet que surgió directamente del conflicto de la Guerra Fría con la Unión Soviética. Dicho de otra manera, la nueva geografía del poder a la que me referí anteriormente no hubiera sucedido sin la hegemonía estadounidense. Tal hegemonía creó un ambiente político mundial diferente al proyectar como políticas mundiales convenciones y prácticas políticas y económicas desarrolladas anteriormente en EE. UU.³⁸

La influencia de EE. UU. ha sido especialmente difundida y potente en comparación con épocas anteriores que podrían ser identificadas con la “hegemonía” de otros Estados.³⁹ En primer

38 Algunos autores destacan “Estado occidental global” emergente o “Estado de mercado” como la forma política fundamental del orden constitucional mundial de la contemporaneidad, por ejemplo, Martin Shaw, *Theory of the Global State: Globality as Unfinished Revolution* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 2000) y Philip Bobbitt, *The Shield of Achilles: War, Peace, and the Courses of History* (Nueva York: Knopf, 2002), respectivamente, pero sin rastrear sus raíces americanas. En ninguno de los casos se detecta una geografía cambiante del poder, probablemente porque cada uno sigue estando apegado a un ideal de Estado territorial como el agente y contenedor de la acción política y social, independientemente del “orden constitucional” en cuestión.

39 Algunos analistas afirman que Gran Bretaña estuvo más comprometida con la hegemonía de los bienes públicos de lo que han estado los EE. UU., mientras otros afirman que los EE. UU. sustituyeron exitosa y progresivamente la coerción por la hegemonía desde los años 1970; aún otros declaran que ambos han sido imperios para los cuales la palabra “hegemonía” es simplemente un eufemismo. Sobre las dos primeras, una, véase una perspectiva muy bien articulada: Beverly J. Silver y Giovanni Arrighi, “Polanyi’s ‘Double Movement’: La Belle Époque de la Hegemonía comparada del Reino Unido y de los EE.UU.”. *Politics and Society* 31 (2003): 325-355; y, tercero, Niall Ferguson, “Empire or Hegemony?”. *Foreign Affairs* 82, 5 (2003): 154-161. Es innecesario decir que el argumento de este libro es que EE. UU. ha establecido las bases para la primera y única sociedad de mercado o hegemonía capitalista. Muchos de los capítulos en Patrick Karl O’Brien y Armand Clesse, ed., *Two Hegemonies: Britain 1846-1914 and the United States 1914-2001* (Aldershot: Ashgate, 2002) se acercan a esta posición pero sobre todo en términos de políticas monetarias y de comercio más que en lo que respecta a la sociedad de mercado más ampliamente. Para una descripción concisa del caso de la singularidad de los EE. UU. como hegemonía, con la cual yo estoy casi totalmente de acuerdo, véase Patrick O’Brien, “Myth of Hegemony”. *New Left Review* 24 (2003): 113-134.

lugar, la hegemonía estadounidense se ha basado en el rechazo a los límites territoriales para su influencia, como necesariamente sucedería si fuera imperio. En este sentido, ha sido una apuesta no territorial, aún cuando hubo períodos en los que se aplicaron estrategias territoriales como en el caso de la Guerra Hispano-Estadounidense. EE. UU. no es sólo uno más en una larga lista de países hegemones que alcanzaron el “poder” mundial compartiendo una forma de actuar. En épocas anteriores, tales como durante la hegemonía británica en el siglo XIX, la influencia ejercida estaba mucho más circunscrita geográficamente. En efecto, Gran Bretaña tenía poca o incluso nada de hegemonía en Europa. Fuera de Europa su imperio era fundamental para su compañía, aunque había una inversión considerable y comercio con EE. UU., América Latina, así como otras partes del mundo. El mundo entero se ha convertido en la ostra americana, por así decirlo; particularmente desde del fin de la Guerra Fría, que trajo consigo dentro de la órbita económica y cultural estadounidense incluso a antiguos adversarios como Rusia y China.

En segundo lugar, la hegemonía ha sido un potente caldo de cultivo con diversas doctrinas económico-políticas y culturales, y de reglas de conducta que son generalmente el resultado del consentimiento y la cooperación más que de la coerción directa. Excepto entre algunos grupos de “anglófilos”, Gran Bretaña nunca tuvo la misma influencia alrededor del mundo. Más importante aún, creer que la globalización resultante está basada simplemente en la coerción es un profundo error. Esta es el resultado de la automotivación de personas a adoptar prácticas, rutinas y perspectivas que no solo aceptan sino que consideran como propias. Esto ha sido el “genio” de la hegemonía estadounidense: reclutar a otros a su ejercicio. Sin embargo, este caldo de cultivo no apareció de la nada inmediatamente después de que EE. UU. hiciera uso de sus recursos para convertirse en una súper potencia mundial. Ya se estaba fomentando a nivel nacional dentro de un contexto económico, político y cultural que ha tenido cualquier cantidad de similitudes históricas significativas con el mundo exterior: una historia de graves y persistentes conflictos geográficos y sociales; un sistema de Gobierno fundado en la división institucional del poder; un sistema capitalista e industrial que ha evolucionado sin mucha dirección central o regulación negativa; una población de orígenes multiétnicos;

partidos políticos débiles; trabajo organizado; y, desde 1890 en adelante, la primera economía política destinada a convertir la producción y el consumo en círculos virtuosos (eventualmente en la forma del fordismo).

Ahora, hablaré sobre cómo la hegemonía estadounidense se conecta con la nueva geografía del poder asociada con la globalización. En el capítulo 4 se encuentra una interpretación empíricamente más detallada sobre el “contenido” de la hegemonía estadounidense cuando emergió en el siglo XIX y a comienzos del siglo XX. Hay cinco elementos lógicos en el argumento sobre el vínculo entre la hegemonía estadounidense y la geografía del poder característica de la globalización contemporánea. En primer lugar, es de central importancia el hecho de que EE. UU. ha sido una sociedad de mercado más o menos desde el principio en el cual se difundió un consenso social sobre la rectitud de las decisiones del mercado, basadas en la “naturalidad” de las transacciones de mercado como determinantes para el curso de la vida⁴⁰. Por lo tanto, las relaciones del intercambio de mercado han tendido a predominar por encima de –usando la terminología de Karl Polanyi– las relaciones recíprocas (por ejemplo, familiares) o redistributivas (por ejemplo, impuestos por el Estado) en la mayoría de las esferas de la vida. Aunque esto fue rebatido desde el inicio y ocasionalmente a partir de entonces (particularmente en la era *New Deal* desde 1930 hasta 1960), las convenciones sociales del mercado en relación a sueldos, costos, valores de tierras, entre otros, han tendido a ser ampliamente aceptados como la forma correcta de organizar la sociedad (no solo la “economía”).⁴¹ De este modo, el estatus social de EE. UU. ha estado ampliamente basado en el control sobre recursos,

40 La mayor parte de la literatura antropológica sobre “el mercado” tiende a asociar tanto ideas sobre su incidencia práctica como sobre el poder de la retórica del mercado con “Occidente”. Por ejemplo, James G. Carrier, ed., en *Meaning of the Market: The Free Market in Western Culture* (Nueva York: Berg, 1997, ix), cataloga a “Occidente como la tierra del mercado”. Esta etiqueta geográfica requiere cierta deconstrucción.

41 Alternativamente, la sociedad de mercado está asociada con el aumento del comportamiento instrumental en detrimento del comportamiento consuetudinario y en respuesta a órdenes, a medida en que los individuos buscan en los mercados, más que en las comunidades o en las autoridades, soluciones al desafío de los cambios sociales. En cualquier caso real, por supuesto, el flujo de la conducta no es simplemente unidireccional o sin contradicciones. Sobre esto, véanse los argumentos, por ejemplo, de Peter Temin en *Taking Your Medicine: Drugs Regulation in the United States* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1979), 162-192; y Naomi Lamoreaux, “Rethinking the Transition to Capitalism in the Early American Northeast”. *Journal of American History* 90 (2003): 437-461.

justificado en términos del resultado de las transacciones del mercado en lugar de herencia social, independientemente de si este es, en efecto, el caso. La promesa de la sociedad americana se expresó cada vez más en términos de aumento de ingreso promedio y el consumo que hacía esto posible, más que en la remota posibilidad de entrar en las filas de los ricos y famosos. Si la “fase heroica” en la historia estadounidense terminó en 1890 cuando el asentamiento fronterizo de los pioneros llegó a su “fin”, esta fue remplazada por una nueva fase en la que la fábrica y la producción industrial para el consumo masivo se hicieron los temas principales del “experimento”⁴² americano.

El mercado, en la sociedad de mercado, no es simplemente un mecanismo o un medio (como en el marxismo clásico o en la economía neoclásica); a través de su mercantilización de bienes y personas, proporciona las bases de la cultura del capitalismo americano⁴³. Sin embargo, desde los albores del capitalismo, el mercado siempre ha tenido que ajustarse a instituciones sociales preexistentes y al activismo social dirigido en contra de su depredación económica y su redistribución de poder. Este fue mucho menos el caso de EE. UU. que el de Europa o Japón, pues desde su fundación como avanzada europea en América del Norte hasta y después de su independencia de Gran Bretaña, surgió una *sociedad* profundamente capitalista en la cual el mercado no había sido inserto en medio de acuerdos sociales existentes sino que constituía en gran medida la estructura misma de la vida cotidiana para segmentos de población en constante crecimiento en el interior del país así como en el litoral. En palabras del historiador Charles Sellers: “El despegue de la economía estadounidense fue impulsado por la iniciativa inusualmente frenética de su mercado. Los colonos americanos persiguieron la riqueza con mayores libertades que los propios europeos porque

42 Este punto es abordado firmemente por Jim Cullen en *The American Dream: A short History of the Idea that Shaped a Nation* (Nueva York: Oxford University Press, 2003).

43 Una reformulación de los elementos centrales de los argumentos de Karl Polanyi, economista y periodista húngaro, y Antonio Gramsci, pensador y activista comunista italiano, puede proveernos de argumentos teóricos sobre (1) la importancia vital de la sociedad civil en el capitalismo avanzado y (2) la supervivencia del capitalismo a través del reemplazo de conflictos irreconciliables (entre el capital y el trabajo) con el antagonismo cooperativo característico de la hegemonía capitalista posmoderna. Michael Burawoy recientemente contribuyó con una brillante síntesis teórica en este sentido. Véase “Michael Burawoy, “For a Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci y Karl Polanyi”. *Politics and Society* 31(2003): 193-261.

no estaban ensombrecidos ni asediados por aristócratas e instituciones posfeudales. Asimismo, persiguieron la riqueza más ávidamente porque esto los convertía en el equivalente americano de la aristocracia”.⁴⁴

El término “fordismo” es comúnmente aplicado a la transformación programática de una economía, como se experimentó por primera vez en EE. UU. a principios del siglo XX cuando Henry Ford y otros poderosos empresarios organizaron no solo sus fábricas sino también su mano de obra. El incremento de la producción (y de ahí, la rentabilidad) fue visto como dependiente cada vez más del creciente poder adquisitivo, y por tanto el consumo de la mano de obra se comprometió con la producción. A través de las economías masivas de escala, los productos de las compañías estadounidenses estuvieron disponibles a un ejército de consumidores americanos que generaron los ingresos que ellos mismos necesitaban para adquirir esos productos a través del trabajo en las fábricas. Aplicado por primera vez a la experiencia americana tal como lo explicó en 1920 Antonio Gramsci en su *Cuadernos de la cárcel*, el término “fordismo” fue repopularizado en 1970 para referirse de manera más general a un modo de organización capitalista que había remplazado el capitalismo liberal estudiado por Karl Marx.⁴⁵ Sin embargo, para Gramsci el término fordismo creció fuera de la experiencia concreta del desarrollo económico político estadounidense; no fue un nacimiento universal. A medida en que fue difundido por todas partes como una solución de los fracasos del capitalismo liberal, él señaló la emergencia de una “época americanizada” basada en un nuevo balance entre el Estado y el mercado que él llamaba “americanismo”. Gramsci consideraba que el poder del mercado en relación con el Estado en EE. UU. era resultado, por un lado, de la debilidad de la clase rentista (fuera del sur), con su presión sobre los Gobiernos por mantener el valor de las rentas de la tierra y, por el otro lado, de la “simplicidad social” del país en comparación con países con campesinados numerosos, aristocracias y grupos de artesanos, cuya población vivió la emergencia del modelo industrial como resultado de la libertad económica y no

44 Charles Sellers, *The Market Revolution: Jacksonian America, 1815-1846* (Nueva York: Oxford University Press, 1991).

45 Antonio Gramsci, *Selections from the Prison Notebooks* (Nueva York: International Publishers, 1971).

de una imposición centralizada. A medida en que se difundiera el fordismo también lo haría el americanismo, ahuecando Estados fuertes y creando mayor simplicidad social en relación a las distinciones y estatus en su camino.

En opinión de Gramsci, el americanismo “manifiesta su expresión política en una filosofía exactamente antagónica al jacobinismo de estilo europeo” en el cual el Gobierno local y la iniciativa privada son consideradas preferibles al Gobierno centralizado porque se les ve como más eficaces y receptivos.⁴⁶ Irónicamente, por supuesto, esta sociedad de mercado ha producido el capitalismo monopolista. Debido a que ha traído consigo mayores ingresos, innovación y consumo, es visto en general bajo una luz relativamente benigna. Sin embargo, Gramsci señala que el mercado en sí mismo es a menudo insuficiente para mantener el modelo industrial en funcionamiento. Los capitalistas industriales a menudo deben imponer normas de comportamiento a sus trabajadores, e incluso el Gobierno interviene cuando se considera que un “mal” social mayor tal como el alcoholismo requiere una acción más concertada, como la prohibición de la venta del mismo. Este es un signo de que el fordismo no podía depender enteramente de las relaciones integrales con la fábrica y la empresa (como la relación salarial) sino que necesitaba una racionalización de las identidades personales para crear el consentimiento social que sólo podía ser proporcionado por la mediación política. El consentimiento, pues, no se elige libremente, sino que se construye en la unión entre el Estado y la sociedad civil, donde el mercado sirve de nexo práctico e ideológico entre ambos.⁴⁷

No obstante, incluso cuando el fordismo entró en crisis en la década de 1970, la “magia del mercado” mantuvo su atractivo, sugiriendo que el americanismo siempre había dependido menos de la fábrica y más de la ideología y la política de lo que Gramsci quizás había pensado. Una de las principales ironías de la sociedad estadounidense es que es intensamente religiosa, aunque extremadamente hedonista. Las justificaciones religiosas para las soluciones de mercado ante los dilemas de la vida y

46 Silvio Suppa, *Parsons Político: Una lettura dell'americanismo* (Bari, Italia: Dedalo, 1984, 35).

47 Antonio Gramsci, “Americanismo e Fordismo, en *Quaderni del carcere*, Vol. III (Turín, Italia: Einaudi, 1975, 2137-2181). Para Gramsci, el fordismo no era el fenómeno universal del que se habla en muchos relatos neomarxistas. Tuvo claras raíces en la experiencia americana.

la debilidad de las organizaciones colectivas que podrían cuestionar la sabiduría convencional, particularmente los sindicatos que podrían ir más allá del lugar de trabajo en sus concepciones de la “buena sociedad”, sin duda justifican parte del atractivo continuo de la sociedad de mercado. La creencia religiosa no es simplemente una ilusión que un análisis político serio pueda obviar como epifenómeno. En realidad, EE. UU. “nació protestante”, como dice el filósofo político Dick Howard.⁴⁸ Los puntos de vista americanos sobre la libertad y la igualdad tienen su fuente en “el énfasis en la validez equitativa de la experiencia (espiritual) de cada persona”.⁴⁹ Esto nos aleja del énfasis en asegurar la igualdad material hacia la meta de asegurar que cada persona tenga la posibilidad de automejorarse. Aquellos que fracasan en esta tarea, en sus propios ojos y en los de otros (y es el éxito material el que se considera el indicador más visible de éxito y fracaso) no sólo son responsables del resultado, sino que también están condenados y no merecen compasión ni ayuda. Esta perspectiva cultural tiene dos consecuencias. Desde el punto de vista social, sugiere que la estratificación por clase y por estatus es principalmente el resultado del esfuerzo individual y que no se puede hacer mucho al respecto sin el riesgo moral de recompensar a los que no lo merecen. Políticamente, conlleva a la lectura de que EE. UU. es una “especie de ideología viva y vivida” que se elige de manera muy parecida a la iglesia que uno escoge para unirse.⁵⁰ El puritanismo estadounidense, por lo tanto, sólo podía ser “llamado” para el deber de regular el comportamiento social bajo el fordismo (haciendo cumplir los roles de género en el hogar y el trabajo, enfatizando el trabajo como algo central en la vida, etc.) porque ya tenía una poderosa y continua presencia cultural en la sociedad civil estadounidense.⁵¹

Una narrativa nacional relacionada, aunque más secularizada, del “yo liberal” ha sido probablemente al menos igual de significativa. Aprendida en el hogar, en la escuela y a través de los medios de comunicación popular, la narrativa nacional ha sido el “discurso de la libertad” en el que “la cultura nacional

48 Dick Howard, *The Specter of Democracy* (Nueva York: Colombia university Press, 2002), Capítulo 12, nota al pie 19.

49 Howard, *The Specter of Democracy*, 231.

50 Howard, *The Specter of Democracy*, 232.

51 Gramsci, “Americanismo e Fordismo,” 2165, se refiere a las ‘puritanas’ iniciativas de los industrialistas americanos fordistas.

se ha entendido a sí misma como un experimento colectivo en la libertad humana y como tal, modelo y símbolo de las aspiraciones del mundo”.⁵² Es distintivo en su énfasis en el *yo* como agente de cambios y, por lo tanto, en la ausencia de coerción en relación con otras sociedades. Fue un escenario propicio para el surgimiento de una hegemonía fuertemente orientada al mercado, contradictorio como parecería sugerir la compulsión implícita de la hegemonía y la acción voluntaria implícita en el mercado. Aunque cuestionada episódicamente en la historia estadounidense, y nunca tanto como desde finales de los años 60, la narrativa nacional ha tenido una persistencia notable, siendo reciclada en la retórica de políticos y en los pronunciamientos de intelectuales públicos. Sus partidarios más vociferantes hoy en día son los neoconservadores y liberales críticos de las relecturas republicanas y multiculturales de la sociedad estadounidense. En el pasado, esto tuvo una influencia incuestionable en grandes segmentos de la población estadounidense. Se basaba en la aceptación de la autoridad no reconocida, no del despotismo o la tiranía, sino del poder de los “límites internalizados” (principalmente de fuentes religiosas) y de las “limitaciones institucionales” (de la comunidad, el mercado y los instrumentos jurídicos) utilizando “incentivos voluntaristas”. Observadores del EE. UU. prebélico, como De Tocqueville, pensaron que estos incentivos producían conformidad frente a un individualismo desenfrenado.⁵³ La capacidad de incidencia estadounidense, por lo tanto, dista mucho de ser una libertad individual sin restricciones. Es, más bien, la búsqueda restringida por parte de los individuos de metas colectivas tales como la membresía activa en el sistema político estadounidense.⁵⁴

El segundo eslabón del argumento pasa de la sociedad de mercado y su mutación a lo largo del tiempo a las consecuencias sociales y geográficas. EE. UU., debido a que estaba formado en gran parte por inmigrantes que habían abandonado comunidades locales sólidas en sus países de origen porque estaban desafectos o excluidos y fueron en busca de mejores vidas, se convirtió en la

52 James E. Block, *A Nation of Agents: The American Path to a Modern Self and Society* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002, 1).

53 Block, *A Nation of Agents*, 34.

54 La antropóloga Mary Douglas (*The World of Goods* [Nueva York: Basic Books, 1979]) clasifica a EE. UU. como “una cuadrícula débil, una sociedad grupal débil,” en dicho grupo los valores son impuestos a través de la elección individual.

tierra de los “débiles” lazos sociales.⁵⁵ El mercado militó a favor de la vida como una perpetua actividad de negociación, mientras que la combinación de personas de una amplia gama de orígenes nacionales, religiosos y étnicos alentó redes sociales en las que se otorgaba más importancia a las relaciones especializadas que a las relaciones con múltiples propósitos. Juntos, el mercado y la inmigración hicieron de redes sociales con interacciones densas y polivalentes unas relaciones mucho más difusas y con fines especializados. La facilidad de la migración interna y la creación de mercados nacionales continentales de consumo después de la Guerra Civil se combinaron para estimular una red basada en la ciudad, en la que los flujos de capital, personas, bienes e ideas saltaban entre las ciudades y a través del país sin el control centralizado y la vigilancia estatal que caracterizaba a muchos Estados europeos. El territorio no se consideraba una barrera importante para la circulación como lo era en Europa, al menos hasta la llegada del ferrocarril. Podía superarse conectando ciudades y asentamientos muy dispersos. Las virtudes y rentabilidad del movimiento, entonces, caracterizan la geografía de la sociedad estadounidense más que el compromiso con el territorio y los bienes locales y hijos.⁵⁶

El tercer eslabón de la cadena viene dado por la peculiar naturaleza del Gobierno estadounidense. El carácter de división funcional y geográfica del Gobierno de EE. UU. hizo que la sociedad estadounidense estuviera particularmente abierta a la dependencia del mercado como modelo y metáfora. En su aparente pasividad con respecto a la sociedad, el Gobierno estadounidense ha cumplido generalmente, excepto en períodos especiales como el *New Deal* de los años 30, para posibilitar o dar bendiciones

55 De este modo, uno de los requerimientos para el logro de redes sociales de larga distancia, tales como aquellas que constituyen actualmente la emergente red de la economía global, algunas basadas en muchos “lazos débiles,” fue elaborado por primera vez como un prototipo a gran escala en los EE. UU. Véase a Mark Granovetter, “The Strength of Weak Ties”. *American Journal of Sociology* 78 (1973): 1360-1380; y Mark Buchanan, *Nexus: Small Worlds and the Groundbreaking Theory of Networks* (Nueva York: Norton, 2002), capítulo 2. La obsesión de algunos analistas como Robert Putnam con el “reestablecimiento” de asociaciones y comunidades fuertes en los EE. UU. parece olvidar el hecho de que el ingenio peculiar de la sociedad estadounidense ha sido precisamente la ausencia de tales fuertes comunidades (véase, e.g., Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* [Nueva York: Simon and Schuster, 2000]).

56 Otra forma de exponer esto podría ser que los EE. UU. fue donde el movimiento y la rapidez superaron la distancia a escala continental por primera vez. De manera más general, véase a Paul Virilio, *Speed and Politics: An Essay on Dromology* (Nueva York: Semiotext[e], 1986).

públicas a las iniciativas privadas. En EE. UU., los términos público y privado han tomado significados diferentes de los que tenían en Europa en los siglos XVIII y XIX. Particularmente, el alcance de la acción gubernamental se ha limitado a la restricción del propio Gobierno o al fomento de la empresa privada, excepto en relación con la “seguridad nacional”. Lo que se ha llamado la “revolución de mercado” de finales del siglo XVIII y principios del XIX produjo un auge comercial que “hizo de la promoción gubernamental del crecimiento económico la dinámica central de la política estadounidense”. Las élites empresariales necesitaban que el Estado garantizara la propiedad; que hiciera cumplir los contratos; que proporcionara estructuras jurídicas, financieras y de transporte; que movilizara los recursos de la sociedad como capital de inversión; y que trucara los dados legalmente a favor de las empresas de innumerables maneras”.⁵⁷ Esto es cualquier cosa menos un simple Estado pluralista de mera tolerancia o, como lo considerarían los teóricos políticos del siglo XIX, “un Estado vigilante nocturno”. Mejor dicho, el Gobierno ha sido un instrumento de integración y equilibrio, allanando el camino para las iniciativas privadas y el cebado público de la bomba económica nacional. En este sentido, el Gobierno estadounidense ha desempeñado las “funciones” de la sociedad en general que le atribuyen sociólogos estadounidenses como Talcott Parsons en el concepto de “sistema político”. Esta terminología delimita precisamente la diferencia histórica concreta entre las instituciones de regulación política en EE. UU. y en otras partes, especialmente en Francia cuyo “Estado” tiene poca o ninguna relación en la formación o función de su “aparato” equivalente al otro lado del Atlántico.⁵⁸ No es de extrañar, por lo tanto, que el Gobierno de EE. UU. y las empresas estadounidenses presionen por un rol de gobierno limitado en sus esfuerzos de cabildeo en el extranjero y en las instituciones internacionales que dominan.

El cuarto elemento en el argumento es que, a medida que EE. UU. se convirtió en el país más rico del mundo a principios

57 Sellers, *The Market Revolution*, 32.

58 Suppa, *Parsons Político*. No se trata de un riesgo menor el exagerar los rasgos comunes del “Estado de bienestar” que caracterizaron el “fordismo atlántico”, cuando la versión estadounidense fue mucho menos extensiva e intensiva que aquella producida por europeos mucho más Estado-céntricos después de la Segunda Guerra Mundial, aún cuando se le asigna correctamente la mayor parte de la influencia al modelo industrial estadounidense. (Véase, e.g., Bob Jessop, *The Future of the Capitalist State* [Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 2002]).

del siglo XX y más tarde lo tradujo en fuerza política y militar, trajo consigo su propia experiencia histórica sobre cómo manejar y desarrollar sus relaciones exteriores. No había una mera “traducción del imperio” (o hegemonía) en la que EE. UU. simplemente siguiera las formas y medios de poder previamente ejercidos por los británicos o incluso por los antiguos romanos. La visión cíclica común del auge y la caída de las hegemonías llama la atención sobre el papel de los Estados “clave” en el funcionamiento de la política mundial pero al centrarse excesivamente en la identidad de los hegemónicos, esta visión a menudo pierde el carácter distintivo de la hegemonía que ejercen. En el caso de EE. UU. se trata de una economía política histórica cuyo lema “fue, parafraseando a Robert Cooper, ‘serás libre de hacer tratos’, y una política exterior que reconcilió su creencia en el excepcionalismo norteamericano con su creencia en la misión norteamericana al actuar bajo el principio ‘seremos libres de actuar unilateralmente’”.⁵⁹ Tal vez proyectamos hacia atrás sobre hegemonías anteriores muchas de las características que hemos llegado a dar por sentado de la hegemonía ejercida por EE. UU. en el siglo XX.

EE. UU. emergió lenta e irregularmente como actor mundial de preeminencia, como dejó claro en los capítulos 4 y 6. Sólo después de la década de 1890 EE. UU. emergió como una de las grandes potencias, tanto económica como militarmente. Después de su decisiva intervención en la Primera Guerra Mundial, el presidente estadounidense Woodrow Wilson intentó forjar un orden mundial basado en una proyección de los valores y las instituciones estadounidenses. Aunque el Tratado de Versalles no resultó en lo absoluto como Wilson quería, esperaba que una futura Liga de las Naciones pudiera rectificar sus errores. Esto no ocurrió, sobre todo porque Wilson no quiso negociar algunas de sus características y porque muchos estadounidenses no estaban dispuestos a aventurarse en el terreno internacional desconocido. Wilson comprendió, sin embargo, como muchos en su momento no lo entendieron, que el mundo estaba al borde de una crisis histórica a la que su versión del internacionalismo capitalista acabaría resultando ser una solución.⁶⁰

59 Walter LaFeber, “The United States and Europe in an Age of Unilateralism,” en *The American Century in Europe*, ed. R. Laurence Moore and Maurizio Vaudagna, 27-28 (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003).

60 Como lo señala Massimo L. Salvadori, “Utopia and Realism in Woodrow Wilson’s Vision of the International Order” en *The American Century in Europe*, ed. R. Laurence Moore y

A los efectos del presente texto, es preciso hacer hincapié en tres puntos. El primero es que el plan del presidente Woodrow Wilson para el orden mundial después de la Primera Guerra Mundial fue de hecho retomado después de la Segunda Guerra Mundial con un mayor énfasis en la creación de un nuevo orden económico internacional. La respuesta del *New Deal* de EE. UU. a la depresión de la década de 1930 sugirió que los mercados requieren que las instituciones reguladoras funcionen adecuadamente. Las Naciones Unidas (ONU), el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT [por sus siglas en inglés] que luego sería la Organización Mundial del Comercio [OMC]) y muchas otras instituciones tienen su origen en este período. La posición económica de EE. UU. al final de la guerra sugirió que sólo EE. UU. era capaz de inscribir a otros Estados en su operación.⁶¹

El segundo punto es que sin el desafío de la Unión Soviética después de la Segunda Guerra Mundial, la hegemonía estadounidense habría carecido de la gran amenaza que dio ímpetu a los programas y alianzas más formales (como el Plan Marshall para Europa y la Organización del Tratado del Norte [OTAN]) que sentaron las bases políticas para llevar el mundo “al mercado”. Este desafío ideológico, militar y económico tuvo el efecto de poner a las élites políticas extranjeras bajo el “paraguas” de la seguridad estadounidense y de estimular una economía militar en EE. UU. que había cobrado vida durante la Segunda Guerra Mundial.⁶²

El tercer punto es que, aunque de la boca para afuera elogien el “libre comercio” y la libertad del capital, las empresas estadounidenses y el Gobierno de EE. UU. han estado más orientados a incorporar el mundo a un mercado único que en garantizar su funcionamiento justo. *La hegemonía es por definición asimétrica*. Sin embargo, la

Maurizio Vadagna (Ithaca, NY: Cornell University Press, 2003), la visión de Wilson ha superado en la práctica a aquellas de sus principales oponentes extranjeros, desde Clemenceau y Lloyd George a Lenin y Mussolini.

61 Mark Ruppert, *Producing Hegemony* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1995). Aún si motivado de forma instrumental, David W. Noble, *Death of a Nation: American Culture and the End of Exceptionalism* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 2002), 298, argumenta de manera plausible que desde los años 1940 los líderes políticos estadounidenses reemplazaron el “panorama nacional” por el “mercado internacional” como un “espacio intemporal” donde se localiza el ideal americano. De acuerdo a su relato estos habían estado previamente bajo tensión entre sí.

62 Agnew y Corbridge, *Mastering Space*, 37–44.

incorporación del mundo a una sociedad de mercado estadounidense, inicialmente en el “mundo libre” de la esfera americana de la Guerra Fría pero recientemente en todo el mundo, se ha basado en la exportación de modelos culturales-económicos, primero el fordismo pero más recientemente la producción flexible que tiene sus raíces en la experiencia americana.⁶³

Entre paréntesis, y desde esta perspectiva, rastrear el impulso ideológico de la globalización (generalmente bajo la etiqueta de “neoliberalismo”) a los teóricos del mercado que fueron populares durante la presidencia de Reagan en los años 80, como Von Hayek y Friedman, pierden de vista tanto la historia más larga del modelo de mercado americano como sus orígenes prácticos más que teóricos o académicos. Reagan se comercializó a sí mismo como el americano por excelencia, poniendo su fe en el “milagro del mercado”. Su popularidad generalizada reflejaba esta identidad más que compromiso con ciertos teóricos del mercado.⁶⁴

Más allá de las costas americanas, la hegemonía estadounidense no ha sido llevada a todas partes de la misma manera. Ha habido una geografía definitiva para su funcionamiento. En algunas partes del mundo y durante muchos años, como la antigua Unión Soviética y China desde 1947 hasta 1990, no funcionó en absoluto excepto en términos que definen ciertas reglas minimalistas de comportamiento interestatal. En relación con Europa Occidental y Japón, se ha tendido a hacer hincapié en lograr un alto grado de consenso. Sin embargo, desde la década de 1970, el Gobierno de EE. UU. ha recurrido a una coerción mucho mayor, especialmente a través del uso de políticas monetarias para beneficiar los intereses estadounidenses, en particular en los sectores económicos basados a la exportación. En la zona costera del este y sudeste asiático, las políticas estadounidenses de la Guerra Fría ayudaron a sentar las bases para el establecimiento de economías basadas en la exportación durante las décadas de 1980 y 1990. En gran parte del resto del mundo, particularmente

63 Mark Rupert, *Ideologies of Globalization: Contending Visions of a New World Order* (Londres: Routledge, 2000), capítulos 2 y 3. David Singh Grewal, “Network Power and Globalization”, *Ethics and International Affairs* 17 (2003): 89–98, argumenta que el resultante “poder interconectado” constituye un tipo de “imperio informal”. Sin embargo, argumenta que esto debe sostenerse necesariamente en teorizar el poder de tal manera que “no se parezca a la orden de un superior político” (pág. 90). La elección de la palabra “imperio”, por lo tanto, deja mucho que desear.

64 En el capítulo 6, hablo de las políticas económicas del período de Reagan con mucho mayor detalle del que me es posible en este punto.

en América Latina y el Medio Oriente, EE. UU. ha adoptado un enfoque mucho más coercitivo en el derrocamiento de los regímenes y en el apoyo a déspotas favorecidos. Sólo desde los años 1980, y en gran medida a través de instituciones como el FMI y el Banco Mundial, se ha ampliado la hegemonía estadounidense, a menudo de manera coercitiva pero también con connivencia de las élites extranjeras, a la extensión de la sociedad de mercado en todo el mundo.

El resultado neto de este proceso ha sido un énfasis en extender el poder indirectamente a través de la inscripción privada, más que directamente a través de la coerción. Las amenazas públicas también pueden ser utilizadas, pero si es así, generalmente se dirigen a actores mucho menos poderosos. Ha sido particularmente desde la década de los 70, aún cuando el predominio económico general de EE. UU. ha disminuido pero su posición político-militar se ha mantenido, que el Gobierno estadounidense ha recurrido en mayor medida a aquellas políticas orientadas al mercado (generalmente calificadas colectivamente como neoliberalismo o liberalismo transnacional) que combinan la cooptación y el reclutamiento con amenazas coercitivas de fondo sobre las que la hegemonía doméstica en EE. UU. ha dependido durante mucho tiempo. Por lo tanto, no es una mera coincidencia que los cimientos y el crecimiento de la globalización hayan ocurrido durante el período de centralidad estadounidense en la política mundial. Su geografía de poder es la que se deriva lógicamente del poder en red que ha sido cultivado durante mucho tiempo dentro de la sociedad de mercado estadounidense. La revolución de la información y las comunicaciones que comenzó en los años 70 ciertamente aceleró su expansión. “Pero la tecnología no fue la causa, sólo el medio. La fuente [inmediata] de la globalización fue el proceso de reestructuración capitalista que buscó superar la crisis de mediados de los 70”.⁶⁵ Además, detrás de esta crisis está el modelo cultural-económico de EE. UU. y su hegemónica posición mundial.⁶⁶

65 Martin Carnoy y Manuel Castells, “Globalization, the Knowledge Society, and the Network State: Poulantzas at the Millennium”. *Global Networks* 1 (2001): 5.

66 Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000) también americanizan la globalización, pero lo hacen en términos del alcance del constitucionalismo americano y no en términos de propagación de la sociedad de mercado y la nueva geografía del poder que ésta ha traído consigo. En el capítulo 5, compruebo que el constitucio-

La dinámica geográfica contemporánea del poder político

Los Estados nunca aparentan mayor “soberanía” en el sentido convencional de entidades singulares dotadas del monopolio de poder sobre sus territorios que cuando se les asocia con la definición e implementación de políticas relacionadas a los derechos de propiedad y ciudadanía. Tanto la propiedad como la ciudadanía son áreas que los Estados territoriales modernos han reforzado fuertemente. Gran parte de la legislación en los Estados occidentales y, por exportación, en otros lugares, se ha dedicado a establecer los derechos de propiedad y acceso. Sin embargo, al mismo tiempo, un territorio de origen proporciona una base segura desde la que hacer intentos de adquisición de bienes en otros lugares. Las reglas que establecen la transferibilidad inter estatal y la liquidez de la propiedad han dado ímpetu a la inversión de flujo del capital en respuesta a las posibilidades de mayor comercio más allá de las fronteras estatales. La gente también se mueve en respuesta a las señales de los mercados laborales y para escapar de la represión política. Como resultado, los derechos de ciudadanía se restringen con menos facilidad únicamente a los nacidos dentro de los límites estatales. Las presiones aumentan para que se admita a los inmigrantes a la condición de ciudadanos o, al menos, para que se extiendan los derechos sociales y económicos mínimos a los de los inmigrantes reconocidos oficialmente. La circulación de bienes y personas más allá de las fronteras estatales, por lo tanto, desafía la estrecha conexión entre la soberanía y el territorio que ha suscrito el vínculo conceptual del poder político con la condición de Estado.

Este proceso no es nuevo. Los Estados siempre han tenido que luchar para capturar activos móviles e imponer restricciones a los derechos de ciudadanía. Lo que es nuevo es el aumento de la escala cuantitativa y la ampliación del alcance geográfico de la propiedad móvil y las personas que ahora se mueven de un lado a otro a través de las fronteras de los Estados del mundo. Hay una disminución de la relación entre los derechos de propiedad

nalismo americano ha tenido posibilidades limitadas de trascender sus raíces particulares. El argumento de este libro es justamente que no puede decirse lo mismo de la sociedad de mercado.

y la territorialidad estatal. Por ejemplo, una serie de factores no territoriales determinan ahora la competitividad de muchas industrias.⁶⁷ Éstas incluyen el acceso a la tecnología, estrategias de *marketing*, capacidad de respuesta a los consumidores y técnicas de gestión flexible. Con las multinacionales estadounidenses como prototipo, todas estas son ahora principalmente activos de empresas, no de territorios. Las empresas crecen y tienen éxito desplegando sus activos internos de la manera más eficaz posible. Los Estados y los Gobiernos de los niveles inferiores compiten entre sí para atraer bienes móviles a sus territorios. La revolución de las telecomunicaciones significa que el comercio de muchos servicios (desde la banca hasta el diseño y el embalaje), que hasta ahora habían sido más territorializados que el comercio de bienes, puede ahora suministrarse a los mercados mundiales. La explosión de la migración en los últimos 30 años debe algo a la mayor facilidad de movimiento internacional en la era del *jumbo jet*, pero también está relacionada con las enormes diferencias de ingresos internacionales, la demanda de mano de obra en los países ricos y el aumento del número de refugiados políticos; esto ha puesto bajo presión a los procesos de ciudadanía existentes.⁶⁸ No sólo se cuestionan en los Estados de destino las nacionalidades étnicas y los lugares de nacimiento de la ciudadanía, sino que la concentración de inmigrantes en algunas ciudades y localidades conduce a la extensión de facto de algunos derechos, lo que socava la exclusividad de la pertenencia política tal como la define la ciudadanía estatal.

La dinámica geográfica contemporánea del poder político se puede ilustrar haciendo referencia a varias tendencias que juntas ilustran el actual proceso de ruptura de la territorialidad estatal y de la identidad política estable: el impacto de las poblaciones migrantes en la ciudadanía, la geografía cambiante del dinero y el efecto sobre los Estados de las nuevas tecnologías militares en una nueva economía mundial.

67 De Anne Julius, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (Nueva York: Council on Foreign Relations Press, 1990); Manuel Castells, *The Information Age*. Vol. I: *The Rise of the Network Society* (Oxford: Blackwell, 1996).

68 En la dimensión empírica de la "explosión" véase, por ejemplo, Stephen Castles y Mark J. Miller, *The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World* (Londres: Macmillan, 1993). Sobre las consecuencias en la ciudadanía en Europa y Norte América, véase W. Rogers Brubaker, ed., *Immigration and the Politics of Citizenship in Europe and North America* (Lanham, MD: University Press of America, 1989).

Migración y ciudadanía

La ciudadanía moderna está estrechamente relacionada con el surgimiento del Estado. Los puntos de vista convencionales de la condición de Estado ven el control sobre la membresía en su territorio como un requisito crucial; la lealtad exclusiva a un Estado específico y la participación política son vistos como componentes esenciales de la ciudadanía. La condición de Estado se ha unido a la de nación por medio de la ciudadanía. Las luchas para extender y profundizar la representación política centradas en la confluencia democrática de las instituciones estatales han servido para dar a los Estados una de sus fuentes más importantes de legitimidad. Consecuentemente, la teoría y práctica más democrática asume una comunidad política territorial, con la ciudadanía como medio para delinear quién pertenece y quién no al “pueblo”. Hoy en día, sólo los Estados tienen la autoridad de acuerdo con el derecho internacional para conceder o negar la condición de ciudadano. Así pues, la ciudadanía está fuertemente ligada a la idea de comunidad política, que a su vez se ve como sinónimo de exclusividad territorial del Estado-nación soberano.⁶⁹

Pero el vínculo histórico entre los Estados y la ciudadanía está sometido a una presión cada vez mayor por parte de la inmigración y las convenciones multinacionales y mundiales que rigen los derechos humanos (como las establecidas por la Unión Europea).⁷⁰ En primer lugar, los derechos de residencia en contraposición al derecho de nacimiento están impulsando cada vez más la redefinición de ciudadanía. En Europa y América del Norte, se puede argumentar que está sucediendo un “cambio de paradigma (y escala)” en la comprensión de la ciudadanía, un cambio que desplaza la ciudadanía de la soberanía del Estado-nación al régimen internacional de derechos humanos.⁷¹ Esto se debe tanto a la presión del número absoluto de inmigrantes como al temor de los sindicatos laborales y otros

69 Andrew Linklater, *The Transformation of Political Community* (Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 1998).

70 Y.N. Soysal, *Limits of Citizenship: Migrants and Postnational Membership* (Chicago: University of Chicago Press, 1994).

71 David Jacobson, *Rights Across Borders: Immigration and the Decline of Citizenship* (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1996).

intereses de que, sin algunos derechos de afiliación política para los inmigrantes, los derechos de todos serán perjudicados. Sin embargo, al mismo tiempo, los derechos políticos que se extienden a través de las fronteras de un Estado a otro también están creciendo. Los ciudadanos de un país que residen en el exterior pueden ahora tener derechos de voto y pensión que hasta hace poco estaban limitados a los residentes en el país en cuestión. Por ejemplo, este es el caso ahora de los ciudadanos mexicanos residentes en EE. UU. En el seno de la Unión Europea, la cuestión de la doble o incluso múltiple ciudadanía ha sido trascendida por la posibilidad de una ciudadanía europea que también permite continuar las alianzas a escalas estatales y subnacionales de ciudadanía. Por lo tanto, la ciudadanía plural es una realidad emergente.⁷²

La reciente migración internacional es diferente de lo que fue en el pasado de dos maneras que son particularmente amenazadoras para las concepciones tradicionales de ciudadanía. Una de ellas es la concentración a largo plazo de comunidades migrantes en ciertas ciudades y localidades que, en lugar de asimilarse a una “corriente principal” nacional, mantienen su particularidad cultural.⁷³ Esto se debe tanto a un mayor pluralismo cultural y tolerancia en los países de acogida como a mayores diferencias culturales entre los inmigrantes y sus sociedades de acogida. Muchos inmigrantes permanecen vinculados a sus países de origen y se consideran residentes temporales en lugar de permanentes de la nueva sociedad. Otra característica distintiva de la migración mundial contemporánea es la facilidad de movimiento de personas e ideas entre las zonas de origen y el destino.⁷⁴ Con las nuevas tecnologías de telecomunicaciones, hoy en día es relativamente fácil mantener vínculos más allá de las fronteras estatales y despejar vínculos políticos y económicos sin un compromiso real con un Estado u otro.

72 Elizabeth Meehan, *Citizenship and the European Community* (Londres: Sage, 1993); Rainer Bauböck, *Transnational Citizenship: Membership and Rights in International Migration* (Aldershot, England: Edward Elgar, 1994); Rainer Bauböck y John Rundell, ed., *Blurred Boundaries: Migration, Ethnicity, Citizenship* (Aldershot, Inglaterra: Ashgate, 1998).

73 Engin F. Isin, “Citizenship, Class and the Global City”. *Citizenship Studies*, 3 (1999): 267–282.

74 David Harvey, *The Condition of Postmodernity* (Oxford: Blackwell, 1989); Doreen Massey, “Politics and Space/Time,” in *Place and the Politics of Identity*, ed. Michael Keith and Steve Pile, 156–157 (Londres: Routledge, 1993); Ali Rattansi, “‘Western’ Racisms, Ethnicities and Identities in a ‘Postmodern’ Frame,” en *Racism, Modernity and Identity*, ed. Ali Rattansi y Sallie Westwood, 32–33 (Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 1994).

Así como las definiciones de ciudadanía se ven perturbadas por el carácter novedoso de la migración mundial contemporánea, surgen también presiones compensatorias para restablecer la “normalidad”. Los “pánicos de invasión”, basados en temores exagerados sobre el alcance y los impactos de la inmigración, se han desatado en destinos tan dispares como California, Francia e Italia en los últimos diez años.⁷⁵ A menudo son de inspiración cultural, dado el aumento de flujos migratorios que son más visiblemente diferentes de las poblaciones nativas que generaciones anteriores de inmigrantes. Pero también reflejan preocupaciones en torno a la competencia laboral o a nuevas cargas sobre el gasto del sector público en bienestar o seguridad social. Los partidos políticos juegan la “carta de la inmigración” en ciertas áreas y circunscripciones electorales cuando usan la “amenaza” de la inmigración para movilizar a los votantes nativos.⁷⁶ Sin embargo, en un cierto momento dado, esta estrategia puede resultar contraproducente, como lo ha hecho para el Partido Republicano en California, cuando números suficientemente altos de inmigrantes adquieren la ciudadanía y demuestran su fuerza electoral votando masivamente en contra de aquellos que satanizan a los inmigrantes como la fuente dominante de los males locales sociales y fiscales.

La ciudadanía es una característica central de la soberanía estatal. Independientemente de que sean democráticos o no, los Estados dependen en un alto grado de la exclusividad identitaria que sus ciudadanos poseen para mantener el poder dentro de sus jurisdicciones. Históricamente, se han otorgado algunos derechos civiles y sociales a los no ciudadanos. Sin embargo, cada vez más, incluso los derechos políticos se han vuelto relativamente móviles. Los ciudadanos no residentes, los ciudadanos inmigrantes, los residentes de jurisdicciones abarcadoras como la Unión Europea, y los poseedores de ciudadanía múltiple son categorías de personas que experimentan la ciudadanía de maneras que violan la correspondencia uno-a-uno entre el Estado y la ciudadanía sobre la cual la autoridad estatal del poder político ha descansado por mucho tiempo. Una de las grandes

75 Giovanna Zincone, “The Powerful Consequences of Being Too Weak: The Impact of Immigration on Democratic Regimes”. *Archives Europeennes Sociologie* 38 (1997): 104–138; Dominique Schnapper, “The European Debate on Citizenship”. *Daedalus* 126, 3 (1997): 199–222.

76 Jeannette Money, “No Vacancy: The Political Geography of Immigration Control in Advanced Industrial Countries”. *International Organization* 51 (1997): 685–720.

ventajas de los Estados, hablar y actuar en nombre de las naciones, se ve socavada cuando el eslabón clave entre los dos, una ciudadanía afectiva y singular, se ve erosionado por los movimientos de personas que transgreden en lugar de reforzar las fronteras de los Estados.

La geografía del dinero

El control y mantenimiento de una moneda territorialmente uniforme y exclusiva se considera a menudo como uno de los otros atributos principales de la soberanía del Estado. Si un Estado no puede emitir y controlar su propia moneda, entonces no es un Estado. Benjamin J. Cohen ofrece una declaración concisa de esta posición:

La creación de dinero es ampliamente reconocida como uno de los atributos fundamentales de la soberanía política. Prácticamente todos los Estados emiten su propia moneda nacional; dentro de las fronteras nacionales, únicamente la moneda local es aceptada para cumplir las tres funciones tradicionales de la moneda: medio de cambio, unidad de cuenta y contenedor de valor.⁷⁷

Una moneda tiene el papel adicional y vital de asegurar simbólicamente la condición de Estado. La solvencia de la moneda representa para una población nacional que “el objeto último de su fe, el Estado nación, es real, poderoso y legítimo; es el garante último del valor”.⁷⁸

Las monedas territoriales se desarrollaron a gran escala sólo en el siglo XIX, mucho después de que se instaurara el sistema de Estados de Westfalia.⁷⁹ Sin embargo, simbólicamente las monedas (incluyendo los símbolos encontrados en las monedas y billetes de banco) fueron elementos importantes para establecer la legitimidad estatal mucho antes del siglo XIX. Como se señaló en relación con la condición de Estado y la ciudadanía, la condición

77 Benjamin J. Cohen, *Organizing the World's Money* (Nueva York: Basic Books, 1977), 3.

78 Patrick Brantlinger, *Fictions of State: Culture and Credit in Britain, 1694–1994* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1996), 241.

79 Eric Helleiner, “Historicizing Territorial Currencies: Monetary Space and the Nation-State in North America”. *Political Geography* 18 (1999): 309–339.

moderna de Estado no se logró sin relación con la construcción de la nación, aunque el “Estado” y la “nación” pueden distinguirse analítica y deliberadamente y confundirse, refiriéndose el primero a un conjunto de instituciones que gobiernan un territorio particular y el segundo a un grupo de personas que comparten un sentido de destino común y ocupan un espacio común. El hecho de que las verdaderas monedas territoriales sean relativamente recientes no debe ir en detrimento de la persistencia a lo largo de muchos siglos de la moneda como una representación importante de la independencia de la nación, por difusa que fuera a menudo y en muchos aspectos la relación entre la moneda y el Estado.

Sin embargo, cada vez más, la noción de que cada Estado debe tener su propia “moneda territorial”, homogénea y exclusiva dentro de sus propios límites, está siendo materialmente desafiada. Tres acontecimientos han comenzado a desvincular las monedas de los Estados en relación a la forma en que antes eran mutuamente definidas. El primero es el uso creciente de monedas extranjeras para una gama de transacciones dentro de los territorios de moneda nacional. Desde los llamados mercados del eurodólar en Londres y otros lugares hasta los centros financieros extraterritoriales del Caribe y el rápido intercambio de monedas entre los centros financieros mundiales, la integración financiera mundial está destruyendo la exclusividad de los espacios monetarios nacionales.⁸⁰ El segundo acontecimiento es el uso generalizado de monedas supranacionales (como el euro) o “monedas fuertes” (como el dólar estadounidense o el yen japonés) como monedas transnacionales.⁸¹ Gran parte del comercio mundial está expresado en dólares, euros o yenes japoneses, independientemente de su origen o destino particular. Las reformas económicas impuestas por las organizaciones internacionales, como el FMI, también han fomentado el uso de monedas como el dólar para estabilizar los flujos de capital y apoyar las monedas locales. Por último, las monedas estrictamente locales –pagarés o dinero simbólico– también han mostrado signos de crecimiento.⁸² Éstas no sustituyen a las

80 Eric Helleiner, *States and the Re-emergence of Global Finance: From Bretton Woods to the 1990s* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994), capítulo 4; Richard O'Brien, *Global Financial Integration: The End of Geography* (Nueva York: Council on Foreign Relations, 1992).

81 Benjamin J. Cohen, *The Geography of Money* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1998).

82 A. Rotstein y C. Duncan, “For a Second Economy,” en *The New Era of Global Competition*, ed. Daniel Drache y Meric Gertler (Montreal: McGill-Queen's University Press, 1991).

monedas nacionales, pero sí ofrecen alternativas en las comunidades locales. Son tal vez sintomáticos de una disminución de la confianza en las monedas territoriales, particularmente en entornos donde las altas tasas de inflación y la inestabilidad monetaria empujan a la gente a salir de la economía monetaria.

Ninguna de estas tendencias indica la inminente desaparición de las monedas territoriales. La erosión de las monedas territoriales sólo continuará si los Estados más poderosos lo permiten. Sin embargo, el hecho de que ahora exista una ventaja considerable en esta erosión para los Estados sugiere que ésta continuará. A medida que se profundiza y se propaga, bien podría ganar un ímpetu propio que será difícil de contrarrestar, por muy poderoso que sea el Estado en cuestión.

Nuevos límites a la guerra interestatal

El poder político más allá de las fronteras estatales a menudo ha sido visto como la proyección de fuerza de un Estado contra otro. Una vía en que esto se expresa es la idea de la anarquía rampante en el espacio más allá de los límites del propio espacio ordenado y doméstico, que sólo puede ser enfrentada con una vigilante preparación para la guerra. Sin una maquinaria bélica sustancial preparada para atacar a los adversarios, un Estado es vulnerable a la conquista y la subyugación. Una segunda vía es la opinión generalizada de que los Estados están en competencia perpetua y se enfrentan entre sí en una guerra por recursos escasos.

Sin embargo, a comienzos de la Guerra Fría, los Estados militares más poderosos del mundo comenzaron a mostrar reservas acerca del uso la fuerza de unos contra otros y, aunque en menor medida, contra los Estados más débiles. Resulta razonable asumir que el motivo se debe a que las premisas ortodoxas dejaron de ser sustentadas.⁸³ Entre paréntesis, es importante señalar que esta tendencia no augura necesariamente una disminución

83 Esta es la lectura generalizada a través de una amplia gama de posiciones teóricas y políticas; véase, por ejemplo, Daniel Deudney, "Nuclear Weapons and the Waning of the Real-State". *Daedalus* 124 (1998): 209–251; Lawrence Freedman, "International Security: Changing Targets". *Foreign Policy* 110 (1998): 48–63; Mary Kaldor, *New and Old Wars: Organized Violence in a Global Era* (Cambridge, England: Polity Press, 1999).

de la violencia política total. De hecho, existe una tendencia contemporánea hacia un aumento en la prevalencia de guerras internas a medida que la autoridad estatal se derrumba en los Estados multinacionales.⁸⁴ Esto más bien indica que el monopolio estatal sobre el uso de la fuerza es tan problemático dentro de las fronteras estatales como fuera de ellas.

¿Cuál es la raíz de la aparente declinación de la utilidad de la fuerza militar por parte de los Estados entre sí? El impacto de las armas nucleares es uno de los cambios más críticos en la tecnología militar.⁸⁵ Estas armas han tenido el efecto de no sólo introducir la disuasión mutua sino también de sugerir a los posibles combatientes la probable escalada de toda violencia interestatal organizada hasta llegar al intercambio nuclear. La destructividad sin precedentes de las armas nucleares y su probable impacto negativo (a través de la radiación retardada) sobre los vencedores, así como sobre los vencidos, significa que sus poseedores paradójicamente limitan sus opciones militares al poseerlas. Disciplinan a aliados y adversarios por igual introduciendo la perspectiva de una escalada rápida. Las armas nucleares también parecen favorecer la defensa más que engrandecer las acciones militares al aumentar los riesgos para los posibles agresores.⁸⁶

Sin embargo, incluso antes del advenimiento de las armas nucleares, una segunda característica de la guerra moderna había comenzado a erosionar la base racional para su uso. Los costos económicos y políticos de la guerra entre adversarios en condiciones de razonable igualdad superan ahora cualquier beneficio colectivo concebible que las poblaciones nacionales puedan derivar de ella.⁸⁷ Hay, por supuesto, intereses nacionales

84 Kaldor, *New and Old Wars*.

85 S. Feldman, *Israeli Nuclear Deterrence: A Strategy for the 1980s* (Nueva York: Columbia University Press, 1982); Robert Jervis, *The Meaning of the Nuclear Revolution* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1989); J. Mueller, *Retreat from Doomsday: The Obsolescence of Major War* (Nueva York: Basic Books, 1989).

86 Con el fin de la Guerra Fría, la posesión de armas nucleares por parte de EE. UU. fue lo que proporcionó uno de los principales incentivos para que otros actores (Estados y renegados) desearan adquirirlas. Como lo presenta Philip Bobbit en (*The Shield of Achilles*, pág.14): “cuando se le preguntó cuál fue la lección aprendida en la Guerra del Golfo (1991), se reporta que el Jefe de Despacho de la India dijo: ‘Nunca pelees con EE. UU. sin armas nucleares’”. Parece factible que renegados, como terroristas o Estados capturados por visionarios apocalípticos, puedan convertirse en los primeros usuarios de artefactos nucleares en el siglo XXI. Bobbitt (pág. 15) está en lo correcto al sugerir que no existe nada “intrínseco en tales armas” que impida su uso.

87 Mueller, *Retreat from Doomsday*.

que todavía se ven servidos por la guerra y su preparación (armeros, oficiales del ejército, etc.), pero la guerra requiere ahora inversiones muy costosas que no garantizan resultados favorables. Las guerras civiles que implican la intervención de EE. UU. en Vietnam y la antigua Unión Soviética en Afganistán son recordatorios de que incluso en casos aparentemente asimétricos, los mejor armados pueden no prevalecer.

En tercer lugar, con respecto a los factores militares, existe una creciente aversión entre las poblaciones más afectadas del mundo por los costos humanos de la guerra y los beneficios aparentemente débiles que genera. El uso de la fuerza militar se enfrenta a una crisis de legitimidad. La pérdida de hasta un solo piloto o soldado, particularmente si es un recluta o de un grupo de influencia, ahora a menudo causa un replanteamiento total de los compromisos de la fuerza estadounidense. Esto es quizás producto del aumento de la visibilidad de las conductas bélicas en una era visual. Aunque la guerra televisada a menudo toma una forma espectacular o de entretenimiento, también introduce un sentido inmediato de la mortandad de la guerra que los civiles en épocas anteriores nunca experimentaron. Al mismo tiempo, crece la desilusión con los “frutos” de la guerra. Las ganancias a menudo parecen insuficientes en relación a los sacrificios. La inconclusión política de muchas guerras recientes (como la de Irak en el Golfo en 1991, la “intervención” de la OTAN en Kosovo en 1999, el “derrocamiento” de los talibanes en Afganistán en 2002 y la ocupación estadounidense de Irak en 2003-2004) suma al escepticismo. La democratización de la política exterior en muchos países probablemente ha sumado también al cuestionamiento. Antiguamente reservada a las élites pequeñas, la política exterior está cada vez más sujeta a los desafíos del debate público (incluso de aquellos con ciudadanía convencional) en formas nunca vistas hace 30 años.⁸⁸

Paralelamente a estas tendencias relacionadas con las fuerzas armadas, hay dos hechos que se repiten en la economía mundial. En primer lugar, la competencia interestatal ahora trata en gran medida de captar los beneficios del crecimiento económico mundial para el propio país más que de conquistar el territorio de otro Estado

88 D. Skidmore and V. Hudson, ed., *The Limits of State Autonomy* (Boulder, CO: Westview Press, 1993).

para capturar sus recursos.⁸⁹ La inserción en las redes corporativas y financieras mundiales ahora parece crucial para el curso del desarrollo económico nacional. Las excepciones ayudan a mostrar lo que ahora es en gran medida la regla generalizada. La invasión iraquí de Kuwait en 1989-1990 fue diseñada para capturar los activos de ese país. Lo que reveló fue hasta qué punto los activos de Kuwait, aparte de sus reservas de petróleo, eran móviles más allá de las fronteras del Estado. De hecho, el Gobierno kuwaití en el exilio contribuyó generosamente a la liberación de Kuwait de la ocupación iraquí por parte de una fuerza sancionada por la ONU mediante acceso continuo a un gran número de inversiones extranjeras importantes.⁹⁰

En segundo lugar, el cambio tecnológico ha abierto la posibilidad de escapar del dilema de los Estados competitivos que van a la guerra entre sí por perseguir los mismos recursos. En la era actual del capitalismo informativo, las actividades más productivas y rentables ya no son las que consumen más recursos, como las industrias pesadas y la agricultura extensiva, sino las manufacturas tecnológicamente intensivas, como la electrónica y la biotecnología, y las industrias de servicios, como el turismo, el financiamiento y los servicios personales. Éstas se logran mejor ya sea por medio de economías externas en agrupaciones locales de empresas (como en Silicon Valley, California) o por medio de redes globales de mano de obra especializada y producción personalizada.⁹¹ Este ya no es un mundo en el que lo territorialmente más grande es automáticamente mejor económica o políticamente. Es un mundo en el que la fuerza militar pierde mucho de su antiguo sentido en la búsqueda de objetivos racionales como el aumento de los recursos o para hacer frente a la anarquía con la que amenazan otros

89 Este argumento es desarrollado en una extensa literatura en economía política internacional. Véase, e.g., Richard Rosecrance, *The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World* (Nueva York: Basic Books, 1986); y Peter F. Cowhey y Jonathan D. Aronson, *Managing the World Economy* (Nueva York: Council on Foreign Relations Press, 1993). Para una evaluación directa los "cambios en los beneficios de la conquista", véase Stephen G. Brooks, "The Globalization of Production and the Changing Benefits of Conquest". *Journal of Conflict Resolution*, 43/5 (1999): 646-670.

90 Timothy W. Luke, "The Discipline of Security Studies and the Codes of Containment: Learning from Kuwait". *Alternatives* 16 (1991): 315-344.

91 Castells, *The Information Age. Vol. I*; Susan Strange, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1996); Allen J. Scott, *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition and Political Order* (Oxford: Oxford University Press, 1998).

Estados.⁹² En un mundo de rápida circulación económica, el vínculo racional entre los Estados y la fuerza militar se ha desgastado mucho, si es que aún no se ha cortado del todo.

Conclusión

En este capítulo he desafiado tres convenciones cruciales sobre el poder político y la condición de Estado en los principales entendimientos de la política mundial: (1) la trampa de una espacialidad históricamente constante, la de la territorialidad del Estado en un modelo de poder político basado en un campo de fuerzas; (2) la concepción diádica del poder que involucra a personas o Estados como unidades ontológicamente preexistentes en las relaciones bilaterales a una escala geográfica única; y (3) el Estado como actor unitario y singular con un estatus moral equivalente al de la persona individual en el pensamiento occidental. Lo he hecho proporcionando cuatro perspectivas sobre cómo evaluar el funcionamiento del poder político fuera de un marco singularmente centrado en el Estado. La primera perspectiva es explícitamente *historicista*, utilizando modelos de tipo ideal de la espacialidad del poder para trazar un panorama histórico del dominio relativo de las distintas geografías del poder, particularmente los cambios históricos en la significación relativa del territorio como medio de organizar el poder político. La segunda es la *geosociológica*, que cuestiona críticamente los fundamentos ontológicos y morales sobre los que descansan las concepciones dominantes del poder político, en particular sus concepciones atómicas de las identidades de las personas y los Estados.

En lugar de tales concepciones, propongo en una tercera perspectiva un enfoque *geográfico*: la hegemonía estadounidense ha alterado las bases de la política mundial a través de la proyección más allá de las fronteras de EE. UU. de prácticas propias de una sociedad de mercado desarrollada inicialmente “a nivel mundial”, “desde casa”.

92 Estos continúan siendo los principios claves en la ortodoxia realista en la teoría de las relaciones internacionales, en particular la vinculada a estudios de seguridad. Un reciente ejemplo de ello está en John Orme, “The Utility of Force in a World of Scarcity”. *International Security*, 22 (1997–98), 138–167. De manera más general, en Hedley Bull, *The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics* (Londres: Macmillan, 1977).

La perspectiva final es más *contemporánea* y de orientación mundial. Señala las tendencias empíricas recientes en el movimiento de personas y dinero y la problemática racionalidad de la guerra interestatal a la luz de los cambios en la tecnología militar y el funcionamiento de la economía mundial, para sugerir que el poder político circula ahora de maneras que no son mejor capturadas por la ecuación teórica de la territorialidad de Estado fija, las identidades políticas predefinidas y el movimiento limitado de bienes, inversiones y personas. A la hegemonía estadounidense se le da un papel rector para explicar cómo la política mundial se ha movido cada vez más en los últimos años hacia una geografía de poder interconectada.

Durante períodos de aparente estabilidad política y económica como el de la Guerra Fría (al menos dentro de los países económicamente desarrollados de Occidente), la “geografía”, en forma de suposiciones sobre territorialidad, identidad y movimiento, ocultaba la historia del poder. Las principales teorías de las relaciones internacionales desarrolladas en EE. UU. y en Europa occidental para ayudar a comprender y gestionar la relación entre las grandes potencias deben ahora enfrentarse a sus representaciones geográficas a la luz de nuevas realidades. El fin de la Guerra Fría y el surgimiento de una economía mundial más globalizada han aumentado la conciencia de sus limitaciones. Como resultado, los límites estatales establecidos están perdiendo su capacidad de monopolizar la representación del poder político. Pero en términos teóricos, aún no nos ponemos al día. Una manera de hacerlo es abordar el funcionamiento del poder político a través del mapeo de sus atributos de territorialidad, identidad y movimiento. La geografía del poder político es una función del cambio histórico en las combinaciones de procesos materiales y representativos. El poder político sí tiene una historia, pero es una que se puede entender mejor a través de su geografía cambiante y de cómo se ha desarrollado esa geografía. Más recientemente, esto ha estado bajo la égida y la forma de la hegemonía estadounidense.

4 | Posicionando la hegemonía estadounidense

El siglo XX fue a decir de muchos el siglo americano. El siglo XXI, sin embargo, probablemente no lo sea. Entre estas dos frases se encuentra la historia de la hegemonía estadounidense. En este capítulo nuestro cómo comenzó la hegemonía estadounidense. Comenzó en casa. Sólo más tarde se extendió hacia el exterior, y fueron las intervenciones de EE. UU. en las dos Guerras Mundiales del siglo XX las que lo hicieron posible. Después de la Segunda Guerra Mundial en particular, EE. UU. formó la OTAN y otras alianzas para contener a la antigua Unión Soviética y sus aliados. Esto requirió compromisos militares y políticos significativos más allá de las fronteras de América del Norte, transformando la participación intermitente de EE. UU. en los asuntos mundiales en una presencia permanente y decisiva. A primera vista, esto resultó aparentemente positivo para EE. UU., con la decadencia y el colapso de la Unión Soviética entre 1989 y 1992. Sin embargo, el pronóstico a largo plazo dista mucho de ser claro. El mundo globalizador que EE. UU. ha hecho tanto por fomentar, es una estructura geográfica emergente que parece plantear serios desafíos a la continuación de la hegemonía estadounidense en la forma que previamente ha tomado, tanto en el país como en el exterior. Voy a entrar en más detalles al respecto en los capítulos posteriores. En este capítulo explicaré los orígenes y el curso de la hegemonía estadounidense en su hogar.

La historia de la hegemonía estadounidense no es la del simple ascenso de *otro Estado hegemónico más* en sucesión a los anteriores. Por el contrario, se trata de la creación de una economía mundial bajo los auspicios de EE. UU., reflejando el contenido de una hegemonía que surgía del desarrollo de EE. UU., y la retroalimentación de este sistema sobre el comportamiento del Gobierno estadounidense. En este capítulo nuestro por qué las estrategias hegemónicas posteriores del Gobierno

de EE. UU. en la política mundial que favorecen el poder “blando” del consentimiento, la cooperación, la incorporación y el consenso (aunque invariablemente se centrasen en los propios intereses y estuviesen respaldadas por la coerción) surgieron de las particularidades de la experiencia histórica estadounidense, especialmente la institucionalidad política dividida y la sociedad de mercado que la diferenciaron de otros Estados. Esto no implica apoyar la afirmación excepcionalista de que EE. UU. no sólo es diferente, sino que es simplemente mejor que otros lugares. Sustituye más bien la narrativa de la hegemonía como Gran Poder, esencialmente indistinguible de otros que sustituyen al poder ya en decadencia; un modelo mecánico de sucesión hegemónica, con una narrativa que le da un contenido distintivo a la hegemonía según la sociedad que la ejerza. La globalización es el resultado del proyecto geográfico de la sociedad de mercado americana aliada a los avances tecnológicos en materia de comunicación y transporte.

Para alcanzar estos objetivos, el capítulo se divide en dos secciones. La primera sección describe la hegemonía que surgió de la fundación de EE. UU. y cómo evolucionó de proporcionar un contexto propicio para una “sociedad de mercado” nacional a una que estimuló los principios de lo que ahora conocemos como “globalización” desde los inicios de la década de 1890. La segunda sección identifica los factores causales críticos de por qué esta hegemonía emergió en EE. UU. y no en otro lugar. Por lo tanto, las raíces de la hegemonía estadounidense ejercida más tarde en todo el mundo pueden encontrarse en la historia de EE. UU. Reitero, este no es un argumento a favor de la superioridad de EE. UU., como tienden a afirmar quienes confunden la especificidad de la experiencia estadounidense con su “excepcionalismo”. Se trata, más bien, de que la historia del mundo tiene sus raíces en lugares específicos, no en todas partes a la vez o en imperativos conductuales que emanan de alguna totalidad global como el “capital”. Esto no es, por lo tanto, un argumento para un *telos* global (tales como la acumulación de capital, el cambio tecnológico o el liberalismo) o una causa única que se encuentra “detrás” de todo lo demás. Hago hincapié, más bien, en las experiencias colectivas y adquiridas de la población estadounidense y en las historias relatadas sobre estas experiencias por los líderes y las generaciones posteriores, particularmente

en relación con coyunturas críticas como la de finales del siglo XIX, y el efecto acumulativo de éstas sobre las prácticas y actitudes populares. En este sentido, recuerdo un pasaje de una carta escrita por Karl Marx en 1877: “Los acontecimientos sorprendentemente similares, pero que se producen en un entorno histórico diferente, conducen a resultados completamente diferentes. Estudiando cada una de estas evoluciones por separado y luego comparándolas, es más fácil encontrar la clave para comprender este fenómeno; pero nunca es posible llegar a esta comprensión utilizando el comodín de alguna teoría histórica, filosófica universal cuya gran virtud es situarse por encima de la historia”.¹

De la sociedad de mercado a la globalización

La construcción de una economía mundial bajo los auspicios estadounidenses refleja el quehacer mundial de la hegemonía basada en la experiencia histórica de los EE. UU. Entender cómo la hegemonía estadounidense ha dado origen a la globalización y no a alguna otra forma político-económica, como un imperio, requiere por tanto entender cómo esta hegemonía se desarrolló primero en los EE. UU. Luego de brindar una descripción del desarrollo de la sociedad de mercado estadounidense en el siglo XIX y su expansionismo inherente más allá de las fronteras territoriales establecidas, identifico los factores causales cruciales del por qué los EE. UU. han sido el semillero para una hegemonía basada en las relaciones sociales promercado.

Hoy día es común ver la brillantez de la Constitución estadounidense de 1787, como fue expresado muy elocuente y persuasivamente en los escritos de James Madison, al vincular la libertad con el “imperio”. Pero no *imperio* en el sentido que los fundadores asociaban a los británicos y franceses. Ellos habían vivido los límites (y abusos) del poder imperial antes y durante la guerra de independencia.² Madison sostuvo que la mejor solución para los rebeldes estadounidenses sería la creación de un poderoso Gobierno central que pudiera proveer un epicentro

1 Citado en E. H. Carr, *What Is History?* (Nueva York: Knopf, 1961, 82).

2 Emma Rothschild, “Empire Beware!” *New York Review of Books*, 25 de marzo del 2004: 37–38.

de seguridad para la supervivencia del Gobierno republicano, en lugar del sistema colonial británico. El Gobierno central podría supervisar la expansión geográfica en el territorio continental, lo cual garantizaría una salida para la población en crecimiento, pues de lo contrario ésta invadiría los derechos y bienes de otros ciudadanos. De esta forma, el Gobierno republicano fue atado a un sistema en permanente expansión. Madison, de manera genial, había dado vuelta al pensamiento tradicional sobre la relación entre tamaño y libertad. Lo pequeño ya no era considerado deseado. Por supuesto que, al inicio, Thomas Jefferson y otros, menos conectados a las fortunas por adquisición de tierras y crecimiento de mercados, se opusieron a la lógica del expansionismo; pero al poco tiempo también la aceptaron. En efecto, cuando Jefferson fue presidente justificó la adquisición de Luisiana y la posible adición de Canadá y Cuba bajo el argumento de la expansión de un “imperio para la libertad”.³

A pesar de estar acuñada en el lenguaje de los derechos políticos y de ciudadanía, la asociación de la libertad con la expansión geográfica refleja dos importantes principios político-económicos. El primero, la expansión geográfica del mercado es necesaria para el bienestar político y social. La concepción del término frontera que evolucionó en los EE. UU. no es la referida a los límites o fronteras sino la referida a una zona en constante expansión. Esto difiere profundamente del entendimiento europeo que iguala la frontera a los límites y áreas fronterizas. La expansión geográfica, inicialmente en el territorio continental pero luego en todas las direcciones, incluyendo el espacio exterior (la “frontera definitiva” de la serie de televisión *Star Trek*), se dio para liberar las pasiones políticas y económicas que hubieran podido, de otra forma, suponer un peligro para el *statu quo* social sobre el cual estaba basada la fundación de los EE. UU. El segundo principio era que la libertad económica es, por definición, la base fundacional de la libertad en sí misma. La libertad para los estadounidenses suponía ser libres para “contratar e intercambiar”, tal como lo había concebido Adam Smith. Las otras libertades eran vistas como derivaciones de o secundarias a la libertad económica en vez de coexistir con ésta, por ejemplo, la libertad de ser dueño de bienes y hacer con ellos lo que le venga en gana. Por lo tanto,

3 William Appleman Williams, *The Roots of the Modern American Empire* (Nueva York: Vintage, 1969).

desde sus inicios, los EE. UU. fue una sociedad profundamente economicista que reflejaba los valores e intereses de los mercaderes, banqueros y latifundistas, quienes fueron los arquitectos de sus instituciones políticas. Por ende, el sistema político totalmente nuevo luego de la independencia fue diseñado para combinar estos dos principios: (1) el Gobierno central garantizando la posibilidad de expansión a nivel continental y hacia mercados extranjeros y, (2) Gobiernos de nivel descentralizado (estados) y una división de poderes entre los órganos del Gobierno central que restrinja los poderes del Gobierno para regular y limitar la libertad económica.

La Constitución estadounidense y sus primeras interpretaciones judiciales combinaron estos dos principios para crear una versión exclusivamente estadounidense de capitalismo democrático. Por una parte, el Gobierno federal enfatizó la expansión en el interior del territorio continental y estimuló el interés de productos estadounidenses en mercados extranjeros. Por otra parte, las subunidades federales (estados) y la división de poderes entre los órganos del Gobierno federal (el Congreso, la Presidencia y la Corte Suprema) limitaron el poder del Gobierno para regular la actividad económica privada. Max Edling ha comentado recientemente que los federalistas exitosos (por oposición a aquellos que deseaban tener una confederación más holgada) desarrollaron “un marco conceptual que hizo posible acomodar la creación de un Gobierno nacional poderoso frente a la fuerte corriente anti-estatal en la tradición política estadounidense”⁴ y lo lograron diseñando un federalismo que sería “la marca de un Estado que sería tanto poderoso como respetuoso de la aversión del pueblo hacia el Gobierno”⁵. Sin embargo y, a pesar del genio de los fundadores, las cualidades de un Gobierno “poderoso” pero “suave e inconspicuo” no siempre se han asentado juntas fácilmente.⁶

Cada uno de los principios político-económicos puede ser visto en funcionamiento en las historias del “carácter nacional” estadounidense y el modelo de ciudadanía ofrecido por la visión del excepcionalismo estadounidense. A pesar de que los

4 Max M. Edling, *A Revolution in Favor of Government: Origins of the U.S. Constitution and the Making of the American State* (Nueva York: Oxford University Press, 2003, 219).

5 Edling, *A Revolution in Favor of Government*, 223.

6 Edling, *A Revolution in Favor of Government*, 224.

estadounidenses celebran algunas fechas históricas, tal como el día de independencia (el 4 de julio) y documentos fundacionales, como es el caso de la declaración de independencia y la Constitución, éstos no han tenido mucha historia por la cual puedan definirse a sí mismos. Los EE. UU. de América han sido definidos no tanto por una historia común, tal como sí lo han sido la mayoría de las comunidades nacionales imaginables,⁷ sino que se han definido a sí mismos mediante una geografía compartida, expresada en la expansión de la frontera por los pioneros individuales de cara al futuro. El padre fundador Thomas Jefferson decía que le gustaban más “los sueños del futuro que la historia del pasado”.

Los fundadores de los EE. UU. pudieron encontrar la justificación para su creación institucional en la oportuna publicación en 1776 del “*Estudio sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*” de Adam Smith. Smith surgió, en relación con la fundación, como un sistematizador del “sentido común” emergente para la época, así como Keynes lo hizo respecto a la política económica del *New Deal* en la década de 1930. La Constitución está abierta a interpretaciones contrarias sobre los poderes relativos tanto de los órganos federales como de los diferentes niveles de gobierno.⁸ Sin embargo, a través de los años el nivel federal ha expandido sus facultades mucho más allá de lo que cualquiera de los fundadores, incluso su mayor promotor, Alexander Hamilton, habrían previsto. A nivel federal y, reflejando esa ambigüedad esencial de la Constitución, la Corte Suprema ha venido también a ejercer un gran poder mediante su competencia para interpretar el significado del documento fundacional.⁹ Pero el espíritu detrás del ejercicio de este poder ha mantenido la institucionalización de la sociedad comercial, tal y como los filósofos escoceses que escribieron sobre el progreso en estos términos, allá por el siglo XVIII, habrían estado complacidos de ver.¹⁰

Los granjeros estadounidenses, como grupo social numéricamente dominante para la época de independencia y por muchos

7 Benedict Anderson, *Imagined Communities: Reflections on the Origins and Spread of Nationalism* (Londres: Verso, 1983).

8 Joseph M. Lynch, *Negotiating the Constitution: The Earliest Debates over Original Intent* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1999).

9 Joyce Appleby, “Presidents, Congress, and Courts: Partisan Passions in Motion”. *Journal of American History* 88 (2001): 408–414.

10 Véase, por ejemplo, James Buchan, *Crowded with Genius: The Scottish Enlightenment, Edinburgh's Moment of the Mind* (Nueva York: HarperCollins, 2003).

años después de ésta, se vieron rápidamente envueltos intrínsecamente en relaciones de mercado. Fuera de aquellos granjeros que arrancaban del bosque una agricultura de subsistencia:

Una revolución del mercado estaba superando las barreras de transporte terrestre [en 1815]. Esto, a la vez que disolvía patrones de conducta y creencias con profundas raíces sobre el esfuerzo competitivo, movilizaba recursos colectivos a través del Gobierno para fomentar el crecimiento de incontables formas, incluyendo la creación de infraestructuras legales, financieras y de transporte esenciales. La revolución del mercado nos ha creado a nosotros y a la mayor parte del mundo que conocemos en la medida en que estableció la hegemonía capitalista sobre la economía, la política y la cultura.¹¹

La “cultura del mercado” puso en jaque y superó rápidamente la cultura de “la tierra”, además de abrir la posibilidad del movimiento a largas distancias para localidades. Sin embargo, la revolución del mercado sucedida a principios del siglo XIX tiene raíces más antiguas. La perspectiva comercial de muchos agricultores tenía sus orígenes en la división espacial del trabajo organizado bajo el mercantilismo británico, en el cual pasaron de la agricultura de subsistencia a constituir mercados distantes. Gran parte de la base de la independencia estadounidense está en la lucha por expandir los límites de la libertad económica individual en medio de un sistema que estaba más orientado a un sentido de totalidad orgánica: el Imperio Británico. La “sociedad de mercado” americana, por lo tanto, no fue ni producción intelectual pura ni nacida enteramente en la post-Independencia, sino que surgió de un contexto material cambiante como la síntesis emergente de la identidad e intereses del grupo social dominante de agricultores capitalistas.¹² A medida en que la burguesía industrial fue adquiriendo preeminencia en el siglo XIX, heredaron la hegemonía de la sociedad de mercado existente, expandiéndola tanto geográficamente, hasta todos los rincones del creciente país; como funcionalmente, en todos los aspectos de la vida cotidiana.

11 Charles Sellers, *The Market Revolution: Jacksonian America, 1815-1846* (Nueva York: Oxford University Press, 1991), 5.

12 John Agnew, *The United States in the World Economy: A Regional Geography* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1987).

Por lo tanto, el sentido común de la sociedad estadounidense es uno profundamente mercantilizado en el que todo y todos tienen un precio,¹³ aunque eso no significa que siempre haya habido consenso total sobre hasta qué punto permitir esto, o si el Gobierno debe ser su propiciador o inhibidor. En efecto, los excesos del mercado siempre han recibido resistencias, desde la época de Jackson a finales de 1820 y principios de 1830, hasta el presente. Ciertamente, en el marco de los amplios parámetros de la sociedad de mercado, la política estadounidense siempre ha oscilado entre intentos de vigilancia y control del mercado a favor de intereses de diversos grupos mediante el uso del poder gubernamental; y dejar sueltas las fuerzas del mercado de los amarres institucionales.¹⁴ Generalmente, ha sido durante épocas de malestar económico o en respuesta a amenazas políticas percibidas (internas, como en la Guerra Civil; o externas, como en las guerras mundiales) que el equilibrio se ha desplazado hacia mayor control. No obstante, aunque los dos destartados partidos políticos que desde la Guerra Civil atan la sociedad estadounidense con sus institucionales políticas aceptan el modelo de mercado, ambos tienen actitudes divergentes sobre cómo administrarlo. A excepción del Partido Demócrata durante la década de 1930, que aumentó de manera vertiginosa el rol federal en la economía y sociedad estadounidense, ambos partidos han tendido a evitar interferir con el dominio político de los intereses del sector económico privado.

En su historia temprana, desde 1775 hasta el final de la Guerra en 1812, EE. UU. sufrió luchas armadas periódicas, amenazas recurrentes de luchas armadas, y discrepancias profundas sobre el rol de instituciones como la Corte Suprema y los poderes de los estados en relación al Gobierno federal. Diversas identidades e intereses tendieron a unirse en torno a las dos mayores facciones políticas que emergieron en la década de 1790: los Federalistas y los Republicanos-Demócratas. Mientras los Federalistas, como Alexander Hamilton y John Adams, querían concentrar el poder en el centro, los Republicanos (con Jefferson a la cabeza) querían reducirlo. La Constitución dio al sur, donde predominaban los

13 T. H. Breen, *The Marketplace of Revolution: How Consumer Politics Shaped American Independence* (Nueva York: Oxford University Press, 2004).

14 Véase, por ejemplo, Carville Earle, *The American Way: A Geographical History of Crisis and Recovery* (Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2003).

Republicanos-Demócratas, una ventaja electoral incorporada. La llamada “cláusula de los tres quintos” indicaba que cada esclavo contaba por tres quintos de una persona al momento de determinar el número de personas en cada estado y en cada distrito parlamentario y, por lo tanto, los números tanto de los representantes al Congreso, como los votos electorales para la presidencia que cada estado podría ejercer. Aunque el balance poblacional entre el norte y sur cambió una vez que grandes números de inmigrantes se asentaron en las áreas manufactureras del norte, hasta la Guerra Civil el sur dominaba la política nacional en gran parte gracias a la regla de los tres quintos.¹⁵

Con una población crecientemente dividida entre las líneas norte-sur en torno a cuestiones como la extensión de la esclavitud hacia el interior continental y el papel del Gobierno federal en el financiamiento del desarrollo infraestructural y del crecimiento económico, la idea de Thomas Jefferson sobre la unión federal como un convenio entre Estados soberanos resultó no aportar ninguna solución a los problemas emergentes.¹⁶ Incluso cuando aliados como James Madison mantuvieron la confianza de que el “modelo” americano tenía lecciones que dar, hacia el final de su vida Jefferson no estaba tan seguro de que la “república extendida” sobreviviera las tensiones implícitas al sistema inaugurado en 1787.¹⁷ Durante el período de asentamiento y desarrollo de la economía nacional, arraigaron un conjunto importante de diferencias entre lugares en relación a la naturaleza y niveles de desarrollo económico, entre perspectivas sobre el equilibrio entre niveles de Gobierno federal y estatal, y entre concepciones del bien público, poniendo en jaque la idea de un espacio americano abstracto e idealizado.¹⁸

15 Garry Willis, *“Negro President”: Jefferson and the Slave Power* (Nueva York, Houghton Mifflin, 2003). Por supuesto, si el sur hubiera sido capaz de contar esclavos uno por uno, habrían tenido una representación aún mayor. El que no pudieran fue resultado de la negociación con los nortños. Las mujeres y los niños estarían igualmente incluidos en los censos de la población, de uno a uno, aún cuando no tenían derecho al voto.

16 Daniel Deudney, en *Bounding Power: Republican Security Theory from the Polis to the Global Village* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2004), argumenta de forma plausible que los EE. UU. eran una distintiva “Unión Filadelfiana” antes de la Guerra Civil, que solo después del 1865 llega a ser un reconocido y moderno Estado-nación. La expansión occidental de la unión constantemente amenazó al balance del poder entre norte y sur, dependiendo de si los estados entran como libres o esclavos. Solo después de una extremadamente violenta guerra de secesión era factible para una sociedad de mercado emerger como una argamasa económica-cultural que junto a un nacionalismo en crecimiento abarcaron todo el país.

17 Peter S. Onuf and Leonard J. Sadosky, *Jeffersonian America* (Oxford: Blackwell, 2002, 218–19).

18 John A. Agnew, “Introduction,” en *American Space/American Place: Geographies of the*

La mirada ampliamente compartida entre los Padres Fundadores de que estaban creando un “imperio” potencialmente continental no abarcaba la cuestión de los medios para ello. La figura central en la diplomacia estadounidense era sin duda Thomas Jefferson, quien se oponía a la “razón de Estado” al viejo estilo europeo. Aunque perseguía ambiciosas metas, sobre todo la expansión territorial y la reforma comercial,

estaba decidido a deshacerse, tanto como le fuera posible, de todos los ejércitos, marinas y acuerdos diplomáticos que habían perjudicado los prospectos de libertad política y prosperidad económica en el exterior, y estaba dispuesto a hacer lo mismo en casa si éstos algunas vez se enquistaban.¹⁹

“Conquistar sin guerra” –materializar los objetivos de la política estadounidense a través de la coerción económica y otros medios pacíficos de conseguir consentimiento– fue el principal legado de Jefferson a los EE. UU.

Al escribir la Declaración de Independencia, Jefferson había incluido en el segundo párrafo la frase “todos los hombres son creados iguales, y Dotados por su Creador con ciertos derechos inalienables”. Esta frase se convertiría en el toque de clarín a mediados del siglo XIX para aquellos, particularmente Abraham Lincoln, quienes consideraban la Declaración de Independencia (más que la Constitución) como la base moral de la Revolución Americana.²⁰ En este texto, los ideales de la nación vencen los intereses de facciones particulares, estados o grupos en materia de esclavitud y otros asuntos (como banca nacional o desarrollo industrial). Este énfasis entusiasta de la Declaración de Independencia en la igualdad humana y el propósito nacional se convirtió en la base para luchar la Guerra Civil. También fue la base de la creación de unos EE. UU. más políticamente centralizados y económicamente integrados, luego del triunfo de la Unión sobre la Confederación sureña. La esclavitud constituía una abominación para Lincoln no

Contemporary United States, ed. John A. Agnew y Jonathan Smith (Edinburgh: Edinburgh University Press, 2002).

19 Robert W. Tucker y David C. Hedrickson, *Empire of Liberty: The Statecraft of Thomas Jefferson* (Nueva York: Oxford University Press, 1990), ix.

20 William Lee Miller, *Lincoln's Virtues: An Ethical Biography* (Nueva York: Random House, 2002), 88.

solamente por principios morales, tal como en el argumento de algunos abolicionistas según el cual toda la gente debía ser dueña de su humanidad para poder ser dueña de su alma, sino porque socavaba el acceso igualitario al mercado para los trabajadores no remunerados al poner un precio sobre la gente sin pagarles. El mayor temor de Lincoln era la expansión de la esclavitud hacia los territorios occidentales. En esencia, la expansión de la esclavitud obstaculizaba la consecución de un mercado nacional para el trabajo no remunerado. Solo un libre mercado de trabajo podía lograr la promesa de la Declaración de Independencia. Por supuesto, los sectarismos, especialmente entre norte y sur, continuaron dividiendo el país luego de la Guerra Civil y las distintivas posturas frente a asuntos domésticos y extranjeros siguieron esta división. Sin embargo, hasta la década de 1890, la integración a la sociedad de mercado nacional de los territorios adquiridos con la Compra de Luisiana en 1803 y la Guerra con México de 1847 a 1849 tuvo prioridad sobre todo lo demás.

El sistema bipartito estadounidense a partir de la Guerra Civil contribuyó a apuntalar la sociedad de mercado. Si el Partido Republicano moderno ha tenido un tema común desde su fundación en 1854, ha sido el de presentarse como el partido de la nación americana, del patriotismo, y de la economía nacional. El Partido Demócrata (la transformación Jacksoniana de los Republicanos-Demócratas), con su poderosa base sureña hasta tiempos recientes, se convirtió en el partido de la moderación y la concertación en todos los sectores. Todos los movimientos progresistas para el cambio –el movimiento obrero, los derechos civiles, los movimientos de mujeres, etc.– han tenido que llegar desde afuera del Partido Demócrata incluso tras haber intentado influir en él. En contraste el Republicano ha sido el partido de las soluciones intransigentes, frecuentemente draconianas, a los problemas nacionales percibidos, basados en una identidad que se mueve entre el propósito nacional y la empresa de negocios. Particularmente luego de la Guerra Civil, fueron los Republicanos quienes más hicieron para promover la sociedad de mercado. Desde esta perspectiva, la Guerra Civil estadounidense y la era de la Reconstrucción pueden entenderse mejor como un período de revolución liberal.²¹ A pesar de su nombre, el Partido

21 Thomas D. Schoonover, *Dollars over Dominion: The Triumph of Liberalism in Mexican-United States Relations, 1861-1867* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1978).

Republicano fue en realidad el caballo de Troya para el liberalismo de pura cepa. Así fue como se resolvió la contradicción fundacional entre las tendencias republicanas y liberales. Tras la muerte de Lincoln, los intereses privados vencieron la virtud pública.

La extensión de los EE. UU. hacia el interior de América del Norte en el siglo XIX creó una masa de terrenos y base de recursos inigualable por ningún otro imperio territorial excepto Rusia. Aunque inicialmente orientada al desarrollo agrícola, la política nacional de conquista, asentamiento y explotación dio lugar luego de la Guerra Civil (1860-1865) al establecimiento de una economía integrada manufacturera. La Guerra Civil fue una lucha por la trayectoria económica del país en su totalidad, tanto como un conflicto sobre la moralidad de la esclavitud.²² La victoria del norte industrial sobre el sur agrario-esclavista aseguró el desplazamiento de la economía estadounidense de una base agrícola a una manufacturera. El sur y el occidente se convirtieron en periferias de recursos para el creciente cinturón manufacturero del noreste, proveyendo de comida y materias primas a las fábricas de los entonces dominantes empresarios norteros y sus banqueros aliados.²³

La federación era en sí misma una solución de parches al problema de mantener unido un conjunto de sociedades regionales con características culturales y económicas divergentes. Al mismo tiempo, la “morfología geográfica” emergente contribuía a menoscabar tanto la igualdad económica como una identidad nacional común. *La tensión entre mercado y lugar se resolvió incorporando ambos espacios al mercado.* Donald Meinig ha propuesto un modelo heurístico para ilustrar los elementos principales de esta morfología en los principios de EE. UU., alrededor de 1800 (figura 4.1).²⁴ Pero esta morfología ha mantenido una influencia persistente a través de los años tanto en términos de la estructura geográfica de la economía estadounidense y su influencia en la política y las políticas nacionales (por ejemplo, en las posturas hacia restricciones comerciales, intervenciones militares extranjeras, etc.). Ha sido de particular importancia el control sobre el

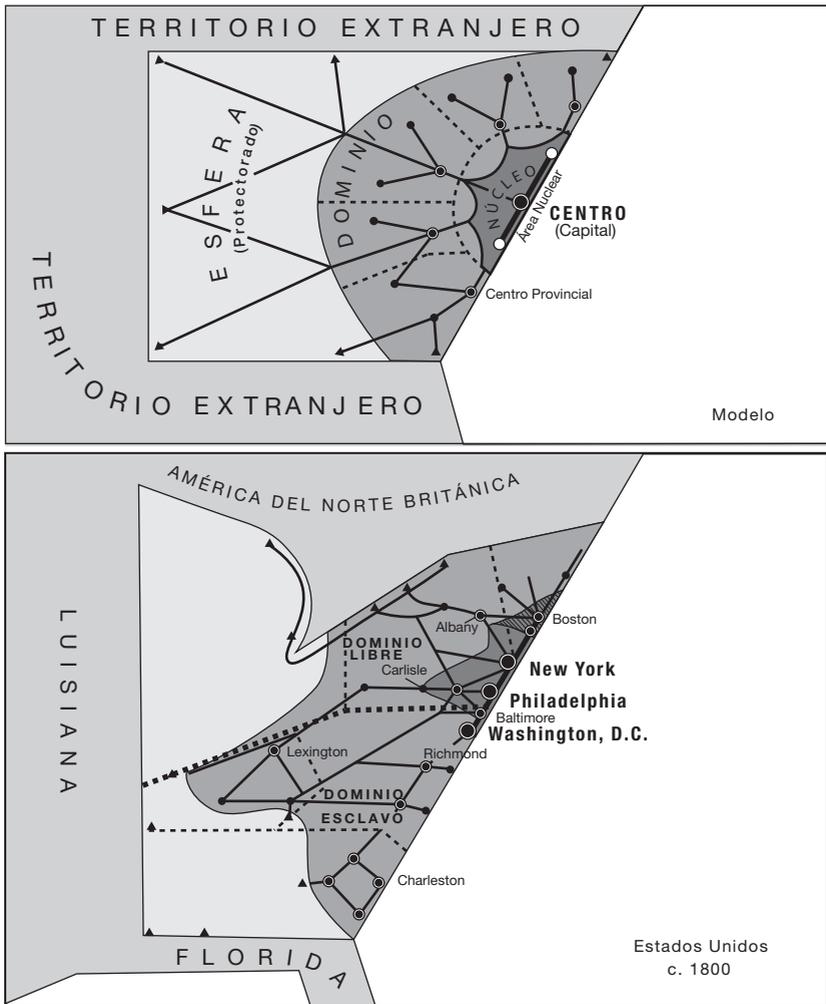
22 Richard H. Sewell, *A House Divided: Selectionism and Civil War, 1848-1865* (Baltimore: John Hopkins University Press, 1988).

23 Agnew, *The United States in the World Economy*, capítulo 3.

24 Donald W. Meinig, *The Shaping of America. Volume I: Atlantic America* (New Haven, CT: Yale University Press, 1986).

desarrollo nacional ejercido por las ciudades-regionales del noreste. Nueva York y Filadelfia rápidamente se convirtieron en centros nacionales, más que estatales o regionales. Prosperaron en su interacción con centros provinciales y periferias internas. También sirvieron como puntos principales de intersección con la

FIGURA 4.1. Morfología geográfica estadounidense, hacia 1800.



Fuente: D. Meinig, *The shaping of America. Volume I: Atlantic America, 1492-1800* (New Haven, CT: Yale University Press, 1986, 402). Copyright Yale University Press

economía del Atlántico. Como nodos en una red transatlántica de flujos comerciales, de capital y laborales, mediaron entre el interior continental y el mundo más allá de sus fronteras.

En términos de Meinig, el área nuclear incluyendo Nueva York y Filadelfia, rápidamente dio lugar a una *región medular* con centros regionales importantes como Baltimore y Boston. Más allá de esto había un *dominio* de áreas vinculadas directamente (en el norte) o indirectamente (en el sur) a la carretera nacional y más tarde, a redes de canales y ferrocarriles. Finalmente, a la mayor distancia de la región medular estaba la región, o *esfera*, fronteriza, que ejercía un atractivo imaginario potente pero que apenas estaba incorporada débilmente en la estructura económica-comunicacional de la nación, hasta más adelante en el siglo XIX. El poder relativo, o la capacidad de afectar las decisiones políticas y económicas, tendía a ser paralelo a la morfología geográfica básica.

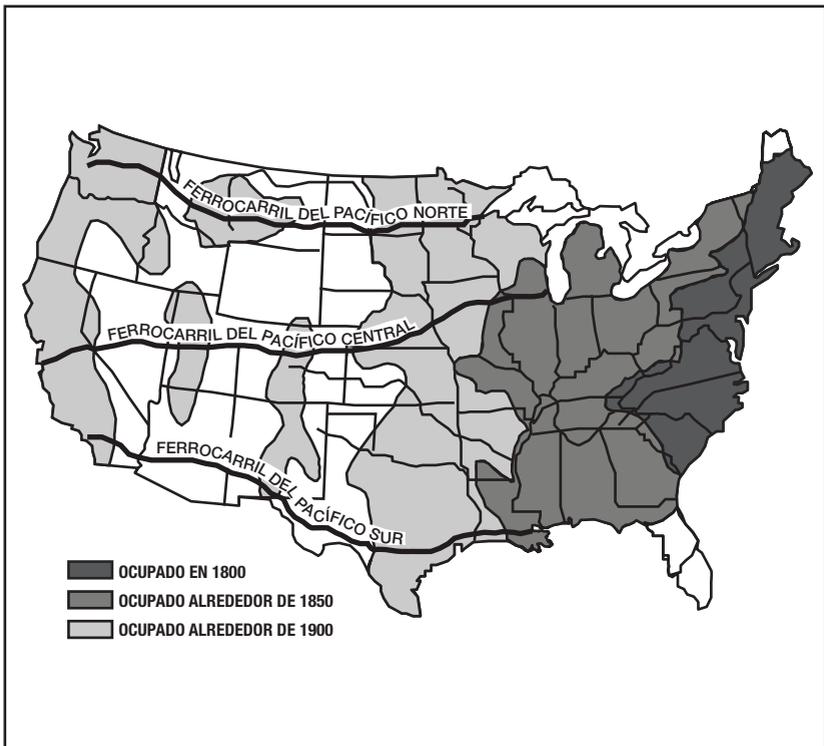
El equilibrio regional alcanzado para la década de 1830 se apoyaba en una serie de especializaciones económicas claves. La exportación de algodón al sur ataba a EE. UU. directamente a la economía mundial a través de exportaciones fundamentalmente a Gran Bretaña. El sur importaba crecientes cantidades de productos alimenticios del oeste (hoy día el medio oeste) del país, y con los ingresos percibidos el oeste compraba bienes manufacturados del noreste. Así, se estableció una especialización con vínculos interregionales, creando tres economías regionales distintas dentro de sí. Lentamente, se deshizo el equilibrio. El crecimiento industrial en el noreste se aceleró al punto en que la región tenía una economía manufacturera que generaba su propia demanda interna. Esto, a su vez, estimulaba la demanda de producción agrícola del oeste. A medida en que nuevas rutas ferroviarias integraban el noreste y el oeste, el sur se veía cada vez más aislado como una economía de exportación basada en un sistema de plantación esclavista que no encajaba ni con la economía industrial nortea emergente ni con los postulados de la sociedad de mercado. La cuestión fundamental por la que se peleó la Guerra Civil tenía que ver con cuál economía sería favorecida por el Gobierno federal.²⁵ Ninguna podía coexistir con las otras en el mismo espacio nacional. Si el sur hubiese ganado, es

²⁵ Barrington Moore, Jr., *Social Origins of Dictatorship and Democracy* (Boston: Beacon Press, 1966), 133.

poco probable que nadie estuviera escribiendo libros sobre la hegemonía estadounidense.

La economía emergente nacional de finales del siglo XIX se basaba en gran medida en el crecimiento de la primera economía de consumo capitalista. Las empresas estadounidenses fueron pioneras en utilizar la publicidad y habilidad comercial como vehículos para atraer a la población hacia mercados masivos de bienes manufacturados y productos alimenticios. En relación al resto del mundo, el crecimiento estadounidense en producción manufacturera fue increíble. Mucha de esta producción dependía de la expansión de mercados para conseguir productos así como de acceder a los vastos recursos de materia prima en el interior estadounidense (figura 4.2). El crecimiento dependía de cuatro factores: la expansión de las vías ferroviarias, la remoción

FIGURA 4.2 La expansión continental de los asentamientos estadounidenses.



de barreras legales para el comercio interestatal, el desarrollo de grandes empresas o consorcios explotando economías de escala para capturar mercados nacionales, y la explosión del mercadeo, publicidad y habilidades comerciales para estimular la demanda.²⁶ Alan Trachtenberg captura bien la creación de un verdadero e incipiente mercado internacional producto de esta combinación:

Tras la pista de los ferrocarriles, las empresas comerciales e industriales asumieron tener todo el espacio nacional a su disposición: desde las materias primas hasta el procesamiento de bienes para la comercialización. El proceso de hacerse de escala nacional implicó un cambio en la relación entre corporaciones y agricultura, una asimilación de la empresa agrícola dentro de las estructuras productivas y de mercado... Los productos agrícolas entraron en el mercado de mercancías y se hicieron parte del sistema internacional de compra, venta y envío.²⁷

El edificio económico entero se apoyaba sobre una rápida expansión del consumo basada en el crecimiento de una “cultura de ventas” en la cual la compra de bienes era un medio para alcanzar la satisfacción y la felicidad personal. Aunque otros factores –como las vías de ferrocarriles, las grandes empresas, la eliminación de barreras a las operaciones comerciales nacionales– sin duda tuvieron mucho que ver en la creación de un mercado nacional, quizás han recibido innecesaria atención. Efectivamente, éstos podrían ser vistos como posibilitadores más que fundamentales al *tipo* de economía que había emergido para principios de 1900. Las empresas estadounidenses fueron

26 Véase, por ejemplo, Richard Franklin Bense, *The Political Economy of American Industrialization, 1877-1900* (Nueva York: Cambridge University Press, 2000); David R. Meyer, *The Roots of American Industrialization* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2003); y el más importante desde mi punto de vista, Timothy B. Spears, *100 Years on the Road: The Traveling Salesman in American Culture* (New Haven, CT: Yale University Press, 1995). Spears nos muestra cómo los vendedores hicieron de los suburbios de grandes ciudades y el interior continental de EE. UU. progresivamente un único mercado, y cómo su rol en la vida cotidiana (por ejemplo, alentando la “lealtad a la marca”) fue central para una cultura de consumo que entretejió cada vez más la dispar sociedad nacional hacia finales del siglo XIX. La decisión de *Robbins* de 1887 emitida por la Suprema Corte de los EE. UU. sentenció que las ordenanzas y leyes locales restringiendo a los vendedores viajantes eran violaciones a la libertad de comercio interestatal, propinando un golpe constitucional a favor del mercado nacional.

27 Alan Trachtenberg, *The Incorporation of America: Culture and Society in the Gilded Age* (Nueva York: Hill and Wang, 1982), 20-21.

pioneras tanto en la publicidad como en las habilidades comerciales como medios para incorporar a la población a mercados masivos de los bienes salidos de sus propias fábricas. El *ethos* de la producción masiva para consumo masivo fue una invención estadounidense. Las promesas del mercado –las cosas que podía proveer y el estatus asociado a su posesión– sirvieron para integrar social y geográficamente a la población de un vasto territorio que de lo contrario hubiese estado dividido por clases, razas, etnicidad, religión e intereses económicos sectoriales. Eso fue celebrado por analistas y políticos como la búsqueda del “Sueño Americano”. No obstante, eventualmente, los límites definidos para el consumo por el tamaño del mercado nacional, aunque pueda parecer gigantesco, solo podrían ser superados con la expansión hacia el horizonte. Alimentar el sueño no podía ser confinado territorialmente. El alcance territorial debía ser expandido.

El ascenso de la cultura de consumo americana a finales del siglo XIX y principios del siglo XX puede verse de distintas maneras. Desde una perspectiva, representó una “democratización del deseo” o la conversión de lo que antes eran lujos consumidos por las élites a mercancías vendidas a las masas. Esto no solo despolitizó la “libertad de elegir”, llevándola de los ideales republicanos de autogobierno a la elección entre productos diferentes; sino que también creó soluciones a la cuestión económica al expandir las oportunidades de acumulación de capital y a la cuestión política de atar trabajo asalariado a la producción capitalista por medios más allá de la relación asalariada. Una visión de la “buena vida”, basada en el consumo material y potencialmente disponible para todos, marginalizó cada vez más otras miradas a finales del siglo XIX.²⁸ La idea de pertenecer a la clase media se convirtió en el estatus autodenominado por muchos que, *strictu sensu*, seguían siendo trabajadores. Ser de clase media significaba disfrutar y vivir para las cosas. En otras palabras, “la promesa de la democracia era la promesa de la plenitud”.²⁹

Desde otra perspectiva, el ascenso de la cultura de consumo americana representó un cambio fundamental en la naturaleza de la ética burguesa asociada con el capitalismo temprano y sus

28 William Leach, *Land of Desire: Merchants, Power, and the Rise of a New American Culture* (Nueva York: Pantheon, 1993).

29 Olivier Zunz, *Why the American Century?* (Chicago: University of Chicago Press, 1998), 75.

teóricos como Adam Smith y Karl Marx. En los EE. UU., como en otras partes, esta ética “había juntado trabajo perpetuo, ahorro compulsivo, responsabilidad cívica y una moral rígida de la abnegación. Para inicios del siglo XX, esa actitud había empezado a ceder lugar a un conjunto de valores avalando el esparcimiento periódico, gasto compulsivo, pasividad apolítica y una moral de aparente permisividad (aunque sutilmente coercitiva) hacia la satisfacción individual”.³⁰ Esta transformación tuvo lugar lenta pero inexorablemente. Por un lado, las empresas apelaban cada vez más a las ansiedades de estatus como medio para expandir el consumo que solo podía resolverse (según decía la publicidad) siendo propietario de algún producto. El consumo es motivado principalmente por lo que otras personas están consumiendo.³¹ A su vez, las ansiedades de estatus emergieron en la población debido a un aumento en la movilidad social; la llegada de grupos inmigrantes con costumbres e indicadores sociales de estatus distintivos que necesitaban un mínimo común denominador para coexistir socialmente; el aumento en las demandas de las mujeres para ser reconocidas como iguales socialmente; y el desplazamiento dentro de la cultura estadounidense dominante de una moralidad protestante de la abnegación a un *ethos* terapéutico enfatizando la realización personal.

Cambios institucionales apuntando hacia una sociedad de mercado más integrada prefiguraron las transformaciones psicológicas y religiosas. Sin embargo, es importante no ver esto último como simplemente funcional o subsiguiente a lo primero. Sucedieron en concordancia, no en orden de prioridad uno respecto al otro. Una serie de actos legislativos de los años de la Guerra Civil sentaron las bases para la creación de un mercado verdaderamente nacional. El más importante de éstos fue el Acta de la Banca Nacional de 1863. Este trajo un atisbo de homogeneidad a la circulación de notas bancarias a lo largo y ancho de EE. UU. Hasta entonces, los costos de las transacciones comerciales a través del territorio nacional habían aumentado de manera importante debido a la existencia de miles

30 T. J. Jackson Lears, “From Salvation to Self-Realization: Advertising and the Therapeutic Roots of the Consumer Culture, 1880–1930,” en *The Culture of Consumption: Critical Essays in American History, 1880–1980*, ed. Richard Wightman Fox and T.J. Jackson Lears, 3 (Nueva York: Pantheon, 1983).

31 Nota 31 Sobre este proceso, véase, por ejemplo, el más notorio, Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (edición original, 1899; Nueva York: Mentor, 1953).

de notas bancarias distintas circulando localmente, muchas de las cuales eran falsificadas. El Acta de la Banca no solo contribuyó a definir un espacio de circulación para la moneda en EE. UU. (incluidos símbolos nacionales), sino que también marcó el inicio de un proceso mediante el cual el control sobre el dinero se convertiría en una palanca importante en las regulaciones del Gobierno federal sobre la economía nacional.³²

También vital para el desarrollo del emprendimiento en general fue el estatus legal especial dado a las empresas en los años posteriores a la Guerra Civil.³³ Así como la Guerra Civil había enriquecido a los fabricantes de materiales de guerra y los ferrocarriles para transportarlos, la emergencia de un mercado de alcance nacional también motivó el crecimiento de grandes compañías buscando capturar las economías de escala necesarias para prosperar en el período posterior a la guerra. Estas compañías maniobraron agresivamente a través de las cortes federales para obtener acceso al mismo estatus para sí como agentes legales que la Constitución de los EE. UU. había reservado hasta ese punto a personas individuales: personalidad jurídica. En un caso de 1886 de la Corte Suprema, *Condado Santa Clara vs. Southern Pacific*, una corporación fue reconocida como equivalente a una persona en relación a los derechos constitucionales bajo la Decimocuarta Enmienda, la cual fue introducida en 1868 con el propósito de garantizar personalidad legal plena a esclavos liberados. A partir de entonces, las empresas han conseguido obtener la garantía al discurso político de la Primera Enmienda (incluyendo contribuciones a campañas políticas); medidas de protección contra búsquedas sin orden judicial como planteado en la Cuarta Enmienda; la protección contra doble riesgo de la Quinta Enmienda; y derechos de la Sexta Enmienda a un juicio con jurado. Presumiblemente, las empresas han obtenido mayores derechos que los individuos, particularmente si tenemos en cuenta que la capacidad de las corporaciones de proteger sus intereses legales es tanto mayor que la de un individuo promedio. El efecto neto de estas protecciones fue el de liberar las empresas de la supervisión

32 Eric Helleiner, "Historicizing Territorial Currencies: Monetary Space and the Nation-State in North America". *Political Geography* 18 (1999): 309-339.

33 Thom Hartmann, *Unequal Protection: The Rise of Corporate Dominance and the Theft of Human Rights* (Emmaus, PA: Rodale, 2002).

gubernamental y limitar la regulación judicial de la conducta comercial. En ningún otro país tienen las empresas tantas protecciones constitucionales sin dirección gubernamental.

El capitalismo de consumo recibió un impulso importante de la concentración de empresas en manos de consorcios cada vez más grandes. A partir de la década de 1870, el crecimiento económico de EE. UU. fue administrado cada vez más por las grandes empresas industriales y bancos de inversión como J.P. Morgan. La primera fase de la concentración industrial coincidió con el comienzo de la larga depresión económica en 1873. Muchas empresas se habían sobreexpandido durante los años posteriores a la etapa de la Guerra Civil para satisfacer las demandas del mercado nacional en crecimiento. Después de darse cuenta de que el exceso de capacidad estaba bajando los precios por debajo del costo de producción, las pequeñas empresas fueron parte de una oleada de agrupaciones y fusiones. El resultado fue la consolidación masiva y centralización de una amplia gama de industrias, especialmente la de bienes de consumo. La empresa más famosa producida por esta ola de consolidación fue Standard Oil (producción de querosene) propiedad de John D. Rockefeller. Aunque muchas de las empresas que se dedicaron a las absorciones y adquisiciones comenzaron como empresas familiares, la propiedad y la administración se separaron rápidamente en EE. UU., a diferencia de muchos otros países en los que el control de la familia se mantuvo en el centro de las operaciones de la empresa. Esto no solo estimuló el crecimiento de una clase de “expertos” de negocios, complementados con sus propios títulos (particularmente maestrías en administración de empresas), sino que también llevó a una expansión de la propiedad a través de la venta de acciones con el propósito de reunir capital para inversión y limitar el control ejercido por los intereses familiares.

La severa desaceleración de 1893-1896 provocó un cese temporal de la concentración empresarial, pero la cuestión de los “consorcios” ya se había convertido en un tema clave en la política nacional estadounidense, dividiendo el país entre el “núcleo” nororiental, donde se favorecía o se aceptaba la concentración, y el resto del país (la “periferia”), donde la concentración era ampliamente vista como un instrumento de dominación por el

capital del noreste.³⁴ La legislación antimonopolio como la Ley Sherman de 1890, continuó dando la impresión de un país comprometido con el capitalismo a pequeña escala, pero este no era el caso. La recuperación económica del período 1896-1905 marcó la mayor oleada de fusiones y adquisiciones en la historia de los EE. UU., más grande en términos reales que las de 1925-1929, finales de los 70 y los años 80. Las empresas creadas en este período incluyeron General Electric, Eastman Kodak, International Harvester y U.S. Steel. Los accionistas originales eran a menudo “ladrones de cuello blanco” como Cornelius Vanderbilt, John D. Rockefeller y Andrew Carnegie. Muchas de las negociaciones sobre las adquisiciones fueron negociadas por J.P. Morgan, el banco de inversión que dominó las finanzas estadounidenses a lo largo de este período.³⁵ La estrecha relación entre los bancos de inversión y las empresas representaba el rápido cambio que había tenido lugar en la economía estadounidense desde la propiedad familiar hasta compañías con cotizaciones bursátiles y el capitalismo de gestión. Otros países se quedaron atrás.³⁶

En 1905 aproximadamente dos quintas partes del capital manufacturero de EE. UU. estaban controladas por 300 empresas, con una capitalización agregada de \$ 9 mil millones (a precios de 2002). Varios estímulos causaron las consolidaciones. Uno de ellos fue el coste de producción en masa y la consiguiente necesidad de aprovechar las economías de escala que requerían grandes inversiones de capital. Otro incentivo importante en las primeras fusiones, fue el deseo de eliminar la competencia y fijar precios de monopolio. Un tercer estímulo, el mayor, provino del deseo de expandirse hacia el exterior. Las empresas más grandes podían manejar mejor los costos iniciales y las dificultades políticas involucradas en la inversión extranjera directa. Más importante aún, una vez engrandecidas gracias a la expansión doméstica, las empresas podrían obtener mayores ganancias, mayor participación y dominio del mercado solo a través de la expansión en el extranjero.³⁷ Para 1914, un mínimo de 41

34 Elizabeth Sanders, “Industrial Concentration, Sectional Competition, and Antitrust Politics in the United States, 1880-1980”. *Studies in American Political Development* 1 (1986): 142-214.

35 Ron Chernow, *The House of Morgan: An American Banking Dynasty and the Rise of Modern Finance* (Nueva York: Atlantic Press, 1990).

36 Alfred D. Chandler, “The Growth of the Transnational Industrial Firm in the United States and United Kingdom: A Comparative Analysis”. *Economic History Review* 33 (1980): 396-410.

37 Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad*

compañías estadounidenses, principalmente en las industrias de procesamiento de alimentos y maquinaria, habían construido dos o más fábricas en el extranjero. El hecho de que el mayor número de fábricas construidas en el extranjero después de Canadá fuera en Gran Bretaña, un país comprometido con el libre comercio, muestra que los costos de transporte y satisfacer las demandas de los mercados locales en el extranjero eran objetivos más importantes en la inversión extranjera directa de EE. UU. que simplemente evitar las barreras arancelarias.³⁸

Sin embargo, la creación de una economía nacional integrada no significaba que las principales secciones o regiones de EE. UU. estuvieran de acuerdo en la dirección que la expansión estadounidense debería tomar más allá de sus fronteras. En efecto, las disputas políticas estadounidenses en torno al comercio, inversión, banca y políticas militares siempre han tenido un carácter sectorial dado las diferentes necesidades y expectativas de las poblaciones asociadas con las principales secciones del país.³⁹ Por ejemplo, el dominio de la manufactura en el noreste desde la Guerra Civil hasta la década de 1950 fomentó una actitud positiva en esa región hacia los aranceles sobre la importación de productos manufacturados que en la economía basada en materias primas del sur, donde se consideraba que esos aranceles aumentaban los costos de los productos manufacturados en la región sin una compensación acorde a las necesidades de la economía regional. Sin embargo, lo que no está en discusión es que tales disputas siempre han tenido lugar dentro de un discurso dominante que ha privilegiado los supuestos beneficios del crecimiento económico continuo y la necesidad de expandirse económicamente más allá de las fronteras territoriales actuales para alcanzar ese objetivo. En otras palabras, las disputas interregionales sobre política exterior se han librado principalmente en torno a los medios más que los fines.

Ciertamente en la década de 1890, EE. UU., a los ojos de analistas influyentes y líderes políticos de todo el país, había alcanzado su “destino continental”. Creían que el tiempo era

from the Colonial Era to 1914 (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970).

38 Chandler, “The Growth of the Transnational Industrial Firm,” 399.

39 Peter Trubowitz, *Defining the National Interest: Conflict and Change in American Foreign Policy* (Chicago: University of Chicago Press, 1998).

propicio para lanzar a EE. UU. como una verdadera potencia mundial. Una fuente de esta tendencia era la preocupación por el orden social interno. El final del siglo XIX no solo fue testigo del crecimiento del trabajo doméstico y movimientos socialistas que desafiaron la preeminencia de los negocios dentro la sociedad estadounidense, sino que también se trató de un período importante de depresión y estancamiento, la llamada Gran Depresión desde 1870 hasta 1896, en la que el margen de las ganancias disminuyó y el desempleo aumentó. Esta combinación fue vista como un cóctel volátil, listo para explotar en cualquier momento. La expansión comercial en el exterior fue vista como una forma de construir mercados y resolver el problema de las ganancias. El desempleo bajaría, el consumo aumentaría, y el atractivo de la política subversiva disminuiría. Otra fuente fue más tajantemente ideológica. La historia de EE. UU. ha sido de expansión: ¿por qué debería el continente establecer límites para la “marcha de la libertad”? Para Frederick Jackson Turner, el historiador quien había señalado la “frontera” interna como la fuente de la diferencia entre la estadounidense y otras sociedades, EE. UU. solo podrían ser “sí mismo” (para lo cual se reservó el término “América”, a pesar de que se aplicaba a todo el continente y no sólo a la parte ocupada por EE. UU.) si continuaba expandiéndose. Una política exterior estadounidense fortalecida y la inversión más allá de las costas continentales fueron los corolarios necesarios:

Durante casi trescientos años, el hecho dominante en la vida estadounidense ha sido la expansión. Con el asentamiento de la costa del Pacífico y la ocupación de las tierras libres (sic), este movimiento ha llegado a controlarse. Que estas energías de expansión ya no funcionarían sería una predicción imprudente; las demandas de una política exterior vigorosa, de un canal interoceánico, de un renacimiento de nuestro poder sobre los mares y de la extensión de la influencia estadounidense a las islas periféricas y los países colindantes, son indicios de que este movimiento continuará.⁴⁰

El estallido del colonialismo europeo a fines del siglo XIX también fue importante para estimular los proyectos estadounidenses

40 Frederick Jackson Turner, “The Problem of the West”. *Atlantic Monthly* 78 (1896), 289.

de expansión más allá de los límites continentales. Los mercados internos ya no eran suficientes para grandes segmentos de la industria manufacturera estadounidense, particularmente los monopolios emergentes como Standard Oil y Singer Sewing Machine Co. Se temía que si no emulaban a las europeas, las empresas estadounidenses serían excluidas de los mercados extranjeros que ejercían un hechizo cada vez mayor sobre la imaginación nacional estadounidense, como China y el sudeste asiático. La diferencia entre los estadounidenses y la mayoría de los europeos, sin embargo, era que la expansión de los negocios estadounidenses no necesariamente implicaba expansión territorial. El acceso garantizado era lo que anhelaban. De hecho, el colonialismo en la tradición europea generalmente no se consideraba necesario ni deseable. Además de ser costoso para los Gobiernos, en muchos casos también implicaba hacer pactos culturales y ser deferente con los déspotas locales de una u otra forma, un precio que muchos estadounidenses no estaban dispuestos a pagar. También existía la dificultad de encajar el imperio con una identidad nacional que había mantenido por largo tiempo un considerable componente antiimperialista.⁴¹

A EE. UU. le tomó un tiempo reaccionar al estallido del imperialismo europeo a partir de la década de 1870. De hecho, no fue hasta la década de 1890 que EE. UU. se embarcó en un proyecto imperialista explícito, cuando concluyó la integración de la economía estadounidense después de la Guerra Civil y tanto el sector industrial como el agrícola entraron en recesión. Sin duda por un tiempo, y como resultado de ambos imperativos económicos y el deseo de evitar quedar rezagados de los europeos (y japoneses) en “prestigio imperial”, el Gobierno de EE. UU. persiguió posesiones territoriales. Desde 1910 aproximadamente hasta la década de 1940, sin embargo, se produjo una reacción contra esto (al menos en lo que se refiere a territorios fuera de América Latina), con un retorno a la sospecha de expansión territorial. Después de la Segunda Guerra Mundial, consideraciones sobre seguridad y estabilidad durante la Guerra Fría con la Unión Soviética tendieron a sobreponerse al antiimperialismo, pero en el sentido no tanto de perseguir el imperio territorial estadounidense sino en restringir el desarrollo

41 Mary Ann Heiss, “The Evolution of the Imperial Idea and U.S. National Identity”. *Diplomatic History*, 26 (2002): 511-540.

de regímenes considerados simpatizantes de la Unión Soviética: desde Irán y Guatemala en la década de 1950, hasta Cuba, Chile, Nicaragua, Angola, Vietnam del Sur y una miríada de otros países más tarde.

Desde la década de 1890, el enfoque estadounidense de la expansión económica tendió a favorecer la inversión directa en lugar de la inversión de cartera y el comercio convencional. Las ventajas hasta ahora específicas para EE. UU. en términos de concentración económica y mercados masivos –la relación costo-eficacia de las grandes fábricas, las economías de proceso, la integración de los productos y el mercado– eran exportables por las grandes empresas cuando invertían en subsidiarias en el extranjero. Durante gran parte del siglo XIX, las exportaciones de capital y el comercio fueron lo que impulsó la economía mundial. Sin embargo, para 1910, un tipo –en gran parte nuevo– de inversión extranjera era cada vez más dominante: la creación de sucursales extranjeras en otros países industriales por parte de empresas con base de operaciones en su país. Las empresas de EE. UU. eran, por abrumadora mayoría, los agentes más importantes de esta nueva tendencia. Ellos estaban sentando las bases para la globalización de la producción que ha emergido lentamente, con la década de 1930 y la década de 1940 como el único período de retracción.⁴² La globalización de la producción a través de inversiones directas, alianzas estratégicas y una distensión aliada del control nacional-estatal sobre los mercados financieros constituyen las fuerzas impulsoras más importantes detrás de la globalización contemporánea. La globalización de la producción tiene sus raíces en la experiencia estadounidense de inversión extranjera directa a partir de la década de 1890.

Pero el expansionismo estadounidense después de 1896 nunca fue simplemente económico. Al igual que con la hegemonía doméstica, siempre fue político y cultural. Había una “misión” de difundir los valores y el *ethos* estadounidenses, así como de rescatar a las empresas estadounidenses de su *impasse* económico. Estas, como parte de un círculo virtuoso, estaban invariablemente relacionadas entre sí mediante políticos y analistas estadounidenses. La difusión de los “valores” estadounidenses condujo al consumo de productos estadounidenses; la cultura de

42 Agnew, *The United States in the World Economy*; Thomas W. Zeiler, “Just Do IT! Globalization for Diplomatic Historians”. *Diplomatic History* 25 (2001): 529- 551.

masas estadounidense rompió las barreras de clase y etnia; y socavando estas barreras estimuló el mayor consumo de productos fabricados por empresas estadounidenses. La política exterior estadounidense siguió en gran medida esta tendencia a partir de entonces, con diferentes énfasis que reflejaban el equilibrio de poder entre diferentes intereses nacionales y las condiciones globales generales: hacer que el mundo fuera seguro para la expansión de mercados y aumentar la inversión más allá de las fronteras de EE. UU. América misma se vendió como una idea. El campo de las relaciones públicas fue la forma de arte estadounidense por excelencia desde el principio:

Los comerciantes estadounidenses llevarían mejores productos a un mayor número de personas; los inversores estadounidenses ayudarían en el desarrollo de las potencialidades nativas; los reformadores estadounidenses (misioneros y filántropos) erradicarían las culturas bárbaras y generarían una comprensión internacional; la cultura de masas estadounidense, llevando el entretenimiento y la información a las masas, homogeneizaría las tareas y rompería las barreras geográficas y de clase. Un mundo abierto a la benevolencia de la influencia estadounidense parecía un mundo en el camino del progreso. Los tres pilares (el comercio y la inversión sin restricciones, el libre comercio, y el libre intercambio cultural) se convirtieron en el fundamento intelectual de la expansión estadounidense.⁴³

El movimiento de una sociedad de mercado territorializada a la globalización se basaba en la existencia previa de las “fronteras abiertas” que caracterizaron el experimento estadounidense. Aunque hubo presiones políticas periódicas para cerrar el territorio nacional a productos, personas y capitales extranjeros, los cuales se hicieron famosos en tiempos de declinación de la rentabilidad empresarial, desempleo creciente y agitación social, la trayectoria general de la política estadounidense desde 1890 en adelante se encaminó hacia la apertura de la economía en relación con el resto del mundo.

Esto reflejaba los orígenes de EE. UU. como un conjunto de colonias de pobladores en las que el espacio estaba abierto a la

43 Emily S. Rosenberg, *Spreading the American Dream: American Economic and Cultural Expansion, 1890–1945* (Nueva York: Hill and Wang, 1983, 37).

expansión en lugar de estar encerrado en defensa de los forasteros. Por lo tanto, las orientaciones del espacio son de particular importancia para entender a EE. UU., sea con respecto a la política extranjera o a la identidad nacional. Podría argumentarse que una imaginación geográfica es central para todas las culturas políticas nacionales. Imaginar una entidad territorial coherente que contenga un grupo de personas con un vínculo común con ese territorio ha sido crucial en la creación de todos los Estados nacionales. Sin embargo, si todas las naciones son comunidades imaginarias, entonces América (EE. UU.) es la comunidad imaginada por excelencia.⁴⁴ El espacio de “América” ya fue creado en la imaginación de los primeros colonos europeos en camino al “Nuevo Mundo” como un espacio de apertura y posibilidad.⁴⁵ No fue construida y corrompida por siglos de historia y luchas de poder como lo fue Europa. Incluso ahora, EE. UU. es un país que es fácilmente visto como “en ninguna parte” y “sin pasado”, construido como totalmente moderno y democrático contra un país europeo (u otro) enredado en una historia despótica y estratificado por la tiranía de la aristocracia. La ideología del Sueño Americano —una ideología que enfatiza que cualquiera puede tener éxito en la adquisición de capital y bienes si trabaja duro, tiene un poco de suerte y un gobierno discreto— marca la experiencia histórica estadounidense como única o excepcional. El dominio de esta ideología liberal ha significado que EE. UU. nunca tuvo las tradiciones revolucionarias o reaccionarias prevalecientes en la Europa moderna. Al estrechar el campo político, la tradición liberal estadounidense protege los objetivos del individuo contra el Estado y las colectividades sociales.⁴⁶ Las narrativas de la historia de EE. UU. como un país de migrantes que buscan con éxito una mejor forma de vida proporcionan evidencia práctica para esta imaginación. Los africanos esclavizados y los indios conquistados que hicieron posible la construcción del Nuevo Mundo están en gran parte ausentes de esta visión, excepto como personajes incidentales o como barreras a ser superadas.

44 David Campbell, *Writing Security: United States Foreign Policy and the Politics of Identity* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1992).

45 Frederick Dolan, *Allegories of America: Narratives-Metaphysics-Politics* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994).

46 Frederick Dolan, *Allegories of America: Narratives-Metaphysics-Politics* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994).

La mentalidad de la posibilidad ilimitada fue reforzada por el mito de la experiencia fronteriza de la movilidad social individual y de la energía de un país joven en contraste con el estancamiento social y la desigualdad económica de la “vieja” Europa. Los estadounidenses tenían la libertad de instalarse en la gran extensión de tierra “vacía” disponible en la frontera, descontando la presencia de nativos cuyo evidente “atraso” tecnológico y religioso justificaba la expropiación de su tierra. Todos los colonos se hallaban en pie de igualdad en la frontera (según reza el mito), y quienes prosperaban lo hacían gracias a su esfuerzo y no por privilegios de cuna. Queda claro que este mito nacional omite importantes elementos historiográficos, entre los cuales cabe mencionar que la colonización incluyó el exterminio de otros pueblos y de su pasado, lo que sucedió como parte de este movimiento geográfico⁴⁷. Sin embargo, el mito ha permanecido durante mucho tiempo como un poderoso aspecto de la cultura estadounidense. El supuesto inicial era que, mientras la frontera continuara expandiéndose, EE. UU. florecería. Esta mentalidad siguió siendo influyente más allá de la expansión física de EE. UU. en todo el continente, mientras “la frontera” era reconfigurada en torno a la necesidad de expandir el “camino americano” y el “bien estadounidense” más allá de las costas estadounidenses. Esto fue especialmente así en los años posteriores al final de la Segunda Guerra Mundial, cuando otra potencia (la Unión Soviética) ofreció una interpretación utópica competitiva de la economía política. La historia de la frontera no es simplemente una construcción de élite que se le dice a la población en general, sino que se dice una y otra vez y se recicla a través de una variedad de formas culturales: a través de la educación masiva, así como a través de los medios y la cultura popular.⁴⁸

El carácter de “frontera” de la economía estadounidense (la expansión de los mercados de bienes y oportunidades para individuos más allá de los límites previos), figura fuertemente en el estímulo estadounidense a la globalización económica contemporánea. Como he argumentado, esto mismo está ligado a una imagen cultural particular: los valores del consumidor-ciudadano.⁴⁹

47 Louis Hartz, *The Liberal Tradition in America: An Interpretation of American Political Thought since Revolution* (Nueva York: Harcourt Brance World, 1955).

48 Michael J. Shapiro, *Violent Cartographies: Mapping Cultures of War* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1997).

49 Véase, por ejemplo, Richard Slotkin, *Gunfighter Nation: The Myth of the Frontier in*

La posición estadounidense en la Guerra Fría de defender y promulgar este modelo chocó con el modelo soviético competidor del Estado-obrero. El orden geopolítico resultante estaba íntimamente ligado a la expresión de la identidad americana. Esto se difundió a través de ideas de “desarrollo”, que recogen claramente las experiencias estadounidenses, primero en actos como el Plan Marshall, para ayudar a la reconstrucción de Europa inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, y luego en la modernización del “Tercer Mundo” siguiendo elementos de un modelo de la sociedad estadounidense impulsado más fuertemente durante la corta presidencia de John Kennedy (1961-1962). La Era del Alto Consumo Masivo que el asesor de Kennedy (y Johnson), Walt Rostow proclamó como el fin de la historia (y el objetivo de los esfuerzos de desarrollo en todo el mundo) fue el reflejo en el espejo que EE. UU. sostuvo ante el mundo.⁵⁰

Esta narración histórica selectiva señala cómo los fundamentos de la globalización y la nueva geografía del poder asociada a ella se presentaron inicialmente en EE. UU. a fines del siglo XIX. Sin embargo, una forma alternativa de examinar este proceso es resaltar analíticamente *por qué* EE. UU. proporcionó esta base. Una serie de características sociales, económicas y políticas de la sociedad estadounidense han sido responsables de asegurar el desarrollo de una vigorosa “sociedad de mercado”, su aceptación generalizada en todas las clases sociales y la apertura a la expansión en el mundo en general. Estos tienen ecos claros con elementos del argumento sobre la construcción de la hegemonía estadounidense en el capítulo 3, pero se plantean aquí para reforzar la idea de que la hegemonía estadounidense, más allá de las fronteras nacionales de EE. UU., refleja el logro previo de la hegemonía de la sociedad de mercado dentro del mismo país. El capitalismo se ha desarrollado de diferentes maneras en diferentes lugares. El hecho de que el capitalismo global contemporáneo refleje mucho más las características de la sociedad del mercado estadounidense que otras variedades de capitalismo sugiere el poder ejercido por esta proyección particular.

Twentieth-Century America (Nueva York: Atheneum, 1992).

50 Gary Cross, *An All-Consuming Century: Why Commercialism Won in Modern America* (Nueva York: Columbia University Press, 2000).

La hegemonía de la sociedad de mercado

La primera característica es identificada por Karl Marx en el último capítulo de su libro *El Capital* (Volumen I). Marx contrasta los mercados laborales en el capitalismo del Viejo Mundo con los del Nuevo Mundo, señalando con cierta extensión la ausencia de lo que él llama la “dependencia social” del obrero sobre el capitalista. En particular, sugiere un corolario a esto: dado que el trabajo en el Nuevo Mundo es relativamente escaso y siempre puede convertirse en trabajo por cuenta propia (como agricultor o artesano) “el grado de explotación del trabajo de los trabajadores asalariados sigue siendo indecentemente bajo. El trabajador asalariado pierde en esta situación, junto con la relación de dependencia, también *el sentimiento de dependencia del capital abstemio*”.⁵¹ Marx nunca detalló esta diferencia a profundidad. Quizás debería haberlo hecho porque, como señala Desai, la rentabilidad del capitalismo estadounidense con base en alto salario/alta productividad/alta rentabilidad “predijeron la nueva fase del capitalismo”.⁵² Por lo tanto, de manera crucial, la experiencia estadounidense del capitalismo era totalmente diferente de la de Europa, con consecuencias fatídicas para las predicciones sobre la aceptación futura del capitalismo por parte de los trabajadores asalariados estadounidenses y la trayectoria futura del capitalismo en otros lugares bajo la influencia estadounidense. En relación con Europa, mayor libertad económica (capacidad de cambiar de empleo, avanzar hacia el empleo independiente, etc.) combinado con mayores derechos políticos (al menos para los hombres blancos, cuyo estatus se convirtió entonces en el estándar al que todos los otros grupos [afroamericanos, mujeres, etc.] aspiraron) produjo una mayor aceptación de EE. UU. como una “sociedad de mercado”:

La falta de aristocracia feudal significó que a medida que se producía la expansión hacia el oeste, la tierra no fue monopolizada y dividida en latifundios en EE. UU., como lo fue en Sudamérica. Esto hizo que el mercado laboral fuera difícil. Pero también había mayores

51 Karl Marx, *Capital, Volume I* (Londres: Lawrence and Wishart edn., [1887] 1974), 720, mi énfasis.

52 Meghnad Desai, *Marx's Revenge: The Resurgence of Capitalism and the Death of Statist Socialism* (Londres: Verso, 2002), 142.

niveles de alfabetización en los EE. UU. en comparación con Europa. Para hacerse ciudadano, un inmigrante tenía que demostrar la capacidad de leer y cierto conocimiento de la Constitución estadounidense. La alfabetización más alta en EE. UU. es, por lo tanto, parte del concepto de ciudadanía como un derecho, no como un don.⁵³

Uno de los corolarios de la escasez de mano de obra, particularmente mano de obra calificada, fue el énfasis temprano en la sustitución del capital (en forma de tecnología) por trabajo. Desde la década de 1820 en adelante, pero con mayor vigor después de la Guerra Civil, las empresas de EE. UU. fueron pioneras en nuevos productos y nuevas tecnologías de proceso. Los estudios de tiempo y movimiento tayloristas sumados a un uso más eficiente de la mano de obra con líneas de montaje se convirtieron en la norma en la industria de EE. UU. mucho antes que en otros lugares. La estructura de los negocios estadounidenses, compuesto por grandes empresas en crecimiento verticalmente integradas con una gerencia profesional, estimuló la racionalización de la producción a través de segmentos de mercado y reducción de costos. El sistema de protección de patentes de EE. UU. alentó la invención al otorgar a los inventores el monopolio de sus inventos por largos períodos de tiempo cuando esto era raro en otro lugar: por catorce años en 1790 y diecisiete años después de 1861. También restringió la difusión de invenciones a otros países. Implícitamente protegía a los productores nacionales, de forma más sutil que los relativamente altos aranceles de EE. UU. sobre productos industriales. Los extranjeros podrían licenciar patentes, pero particularmente con los nuevos productos industriales, el sistema de patentes alentaba a las empresas de EE. UU. a expandir sus operaciones en el extranjero. Estas podrían llevar nuevos productos a nuevos mercados sin temor a la competencia local. Desde la década de 1890 en adelante se sentaron las bases para la explosión de la producción globalizada de los años 1980 y 1990 que para entonces incluía empresas con todo tipo de orígenes nacionales. Una desventaja inicial, en el sentido de mano de obra calificada relativamente cara, se convirtió en una gran ventaja en la facilidad con que las tecnologías fueron llevadas al mercado y aceptadas como mejoras naturales

53 Desai, *Marx's Revenge*, 142.

en los entornos de trabajo y en la vida cotidiana en general. Novedad y moda en productos de consumo fueron características integradas de un capitalismo que prosperó en la dualidad de innovación y obsolescencia.

Las divisiones entre salarios para mano de obra calificada y no calificada en entornos sociales/étnicos fragmentaron el mundo laboral, haciendo difícil que los trabajadores se uniesen como lo hacían los trabajadores en Europa, donde la lucha por condiciones de trabajo más estables y mejores combinaba con la lucha para extender la franquicia. Al menos para los trabajadores –hombres blancos– en EE. UU., la franquicia ya estaba disponible a fines del siglo XIX. De hecho, los derechos de ciudadanía y el estatus de trabajador sirvieron para dividir a la población obrera en lugar de unirla. Esto hizo difícil articular una visión ampliamente atractiva de oposición a la sociedad de mercado, incluso si los movimientos socialistas y populistas de la época habían podido ir más allá del corto plazo y las preocupaciones relacionadas con el lugar de trabajo. Mike Davis proporciona un breve resumen de lo que sucedía:

Los signos premonitorios de una ruptura política a mediados de la década de 1980 resultaron espurios, ya que las renovadas divisiones étnicas y raciales socavaron la unificación embrionaria de los trabajadores industriales orientales. Los “partidos laboristas” se derrumbaron cuando los trabajadores fueron reabsorbidos con éxito en un sistema bipartidista capitalista que manipulaba y acentuaba de manera brillante las brechas culturales y políticas en la clase trabajadora. El 6 % de las elecciones presidenciales que Gene Debs ganó en 1912, internacionalmente aclamado como el comienzo del ascenso del Partido Socialista a la representación mayoritaria del proletariado estadounidense, resultó ser su punto álgido, seguido de un amargo conflicto y fragmentación. El fratricidio socialista fue, a su vez, una manifestación y un síntoma de los profundos antagonismos en el movimiento sindical de comienzos del siglo XX entre artesanos “nativos” organizados y masas desorganizadas de trabajadores inmigrantes.⁵⁴

54 Mike Davis, *Prisoners of the American Dream: Politics and Economy in the History of the U.S. Working Class* (Londres: Verso, 1986, 5). Sobre la forma geográficamente compleja que tuvo este fratricidio y el rol crítico en él de la distinción de mano de obra especializada/no especializada, véase, por ejemplo, Sari Bennet y Carville Earle, “Socialism in America: A Geographical Interpretation of its Failure”. *Political Geography Quarterly*, 2 (1983): 31-55.

El tamaño de la economía estadounidense una vez que la Guerra Civil estableció la base sobre la cual se construiría –la mano de obra industrial libre del Norte frente a la esclavitud del sur agrario– también alentó el crecimiento de grandes empresas de orientación nacional. Esto fue estimulado aún más por la latitud del Gobierno federal hacia la propiedad monopólica. Las administraciones federales republicanas de los años posteriores a la Guerra Civil se vieron a sí mismas como facilitadoras de una economía territorial nacional independientemente de la concentración de poder económico que esto conllevaba. Los obstáculos para explotar la enorme pero geográficamente difusa base de recursos continental de EE. UU., el desafío de construir ferrocarriles de grandes distancias y la dificultad de reunir capital para financiar tales empresas conspiraron para alentar el crecimiento de empresas industriales a gran escala. A medida que estas empresas enfrentaban un declive de los márgenes de ganancia a finales del siglo XX, recurrieron a los mercados en expansión en el país a través del modelo fordista y a la expansión a través de la inversión directa. En ambos aspectos eran avatares de la globalización posterior a la Segunda Guerra Mundial: grandes empresas que buscaban mercados y menores costos de producción al estimular el consumo interno y reubicar las operaciones en el exterior.

La noción de la frontera como una línea móvil de asentamiento capta otra característica importante de la “sociedad de mercado” estadounidense. Esta fue la facilidad con la que las personas se desplazaron de un lugar a otro, echando pocas raíces y aceptando la necesidad de reubicarse cuando eran despedidos o cuando mayores oportunidades les atrajeran desde otro lugar. Hasta el día de hoy, los estadounidenses emigran mucho más fácilmente que las personas de otras sociedades capitalistas. Los orígenes del país como colonia de colonos, la disponibilidad de tierras en la frontera, el carácter rapaz de la economía de recursos y la asociación entre la movilidad social ascendente y el movimiento geográfico contribuyen a la aceptación generalizada del cambio social a través de la movilidad. El establecimiento temprano y la difusión de tecnologías de la información que abarcaba todo el país, desde el sistema postal hasta el telégrafo y el teléfono, también facilitaron –relativamente– el movimiento, incluso cuando unieron un mercado

nacional. Podría decirse que los estadounidenses ingresaron a la “autopista de la información” en tiempos de la colonia y estimularon lentamente las tecnologías que incrementaron la difusión de información a través de un continente y hacia el mundo en general.⁵⁵ El inconsciente estadounidense ha sido durante mucho tiempo uno tecnológico.

La predisposición estadounidense es a lo que se puede llamar “salida” en lugar de “voz” o “lealtad” en términos de estrategias de adaptación personal a cambios sociales y económicos.⁵⁶ Esto hace que los estadounidenses acepten mucho más las decisiones basadas en el mercado (como cierres de fábricas, fluctuaciones del mercado de vivienda, crisis de fondos de pensiones, etc.) debido a la posibilidad de la salvación a través del movimiento –la hierba podría ser más verde en otro lugar–. Al mismo tiempo, los orígenes heterogéneos de la población pusieron especial énfasis en encontrar los medios para establecer distinciones de estatus y solidaridades políticas fácilmente reproducibles dondequiera que uno se mueva y que sean transmisibles a través de las barreras étnicas y sociales. La distinción social es casi imposible en EE. UU., excepto al alardear las posesiones materiales. El cálculo de la acción política, por lo tanto, tiende a favorecer la salida sobre la voz. ¿Por qué quedarse aquí para luchar o participar en una acción política con otros en situaciones similares en lo que bien podría ser una batalla perdida si simplemente puede seguir adelante? Los héroes de tantas películas estadounidenses (especialmente las *Westerns*) son invariablemente vagabundos que nunca pasan el tiempo en la ciudad lo suficiente como para echar raíces o postularse para un cargo público.

Esta tendencia a la fuga personal en lugar de la lucha política refleja otra característica de “América” que por largo tiempo e incluso ahora continúa diferenciándola de Europa: el carácter extrañamente individualista y nacionalista-populista de una gran parte de la religión en EE. UU. El viajero francés De Tocqueville comentó elocuentemente sobre esto en *Democracia en EE. UU.* (Volumen II, Parte 3, capítulo 24). Desde el comienzo del asentamiento en la Nueva Inglaterra

55 Alfred D. Chandler y James W. Cortada, ed., *A Nation Transformed by Information: How Information Has Shaped the United States from Colonial Times to the Present* (Nueva York: Oxford University Press, 2000).

56 Terminología de Albert Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970).

puritana, EE. UU. fue ampliamente visto como un “Nuevo Israel” o “Tierra Prometida” con Europa en el papel de “Egipto”. Como refugiados religiosos, los primeros colonos de Inglaterra fueron particularmente proclives a una interpretación visionaria y de cruzada de sus esfuerzos. Se identificaron con El Bien y los otros lugares (y sus oponentes) como El Mal. El recurso frecuente a este lenguaje religioso en la retórica política estadounidense (no menos importante durante la Guerra Fría y en relación con la actual “Guerra contra el Terrorismo”) muestra cómo una pasión religiosa individualista estadounidense se convierte fácilmente en una especie de moralidad política populista distante de sus raíces teológicas. Lo que hizo esto posible fue que “EE. UU. fue la primera nación protestante... En efecto, EE. UU. representa un sistema único y experiencial unificado de creencia, una especie de ideología viviente y vivida que *uno elige de la misma manera que uno elige entrar en una secta confesional*”.⁵⁷ Aunque análogo a una compra en el mercado porque se trata de una elección entre bueno y malo, no hay medias tintas. Por lo tanto, “toda cosa que cae en el dominio de lo incierto, lo ambiguo, o el indeterminado tiene que ser rechazado. El resultado paradójico es que el individualismo democrático y populista que se expresó en la pluralidad de sectas se vuelve mesiánico: rígido, exclusivo y doctrinario”.⁵⁸

En esta “religión americana de la nación” se encuentra una de las principales anclas de la sociedad de mercado y de la apertura a la globalización: la elección individual es sagrada y no simplemente un imperativo profano. Esto no quiere decir que la crítica religiosa del consumismo haya estado ausente en EE. UU., sino que esa crítica entra en conflicto a fines del siglo XIX con la idea cada vez más popular en el protestantismo dominante de que la

57 Dick Howard, *The Specter of Democracy* (Nueva York: Columbia University Press, 2002, 232), mi énfasis.

58 Howard, *The Specter of Democracy*, 232. El resurgimiento del Fundamentalismo Americano Cristiano desde 1970, ha implicado una fusión entre Americanismo y Cristiandad, difícil de comprender para analistas extranjeros. Esto se muestra con frecuencia enteramente como paranoia o xenofobia sobre raza y cambio cultural, cuando además refleja una interpretación teológica de los EE. UU. tanto como “La Última Gran Esperanza de la Humanidad” (manifiesto en su abundancia material) y el Lado Bueno en el Milenialismo Maniqueo siempre a punto de producirse contra el Lado del Mal, representado por quienquiera sea el enemigo de turno del Gobierno de los EE. UU. Sobre el origen del reciente resurgimiento fundamentalista en los EE. UU., véase, por ejemplo, Joel A. Carpenter, *Revive Us Again: The Reawakening of American Fundamentalism* (Nueva York: Oxford University Press, 1997), y sobre una de sus más importantes ideas teológicas y geopolíticas, véase Philip Melling, *Fundamentalism in America: Millennialism, Identity and Militant Religion* (Edinburgh: Edinburgh University Press, 1999).

profusión de bienes era “un regalo de Dios para la humanidad”.⁵⁹ De esta manera, el lenguaje del mercado colapsó totalmente en el de la religión. El surgimiento de la autorrealización a través del consumo puede ser visto como una manifestación material de la salvación en la que el mercado sustituye la mano de Dios al separar a los ganadores de los perdedores. Esta es la religión como una forma de “culto a las mercancías”, algo que la apariencia de los estadounidenses (y todos sus “objetos”) inducían con frecuencia en las islas del Pacífico. La sensación era: “obtenemos todo esos objetos también, si solo adoramos a su dios o a ellos”. Irónicamente, sin embargo, incluso cuando ayudan a justificar la sociedad de mercado, las creencias y prácticas religiosas también proporcionan un refugio de los excesos de la sociedad de mercado al ofrecer ideales de experiencia compartida y acción colectiva, aunque sean de una variedad localizada, que vaya más allá. Tal vez no sea coincidencia, por lo tanto, que los desafíos más vigorosos a los excesos de la sociedad mercantil en EE. UU. a menudo provengan de grupos religiosos menos fundamentalistas, como los cuáqueros, los unitarios y los católicos con conciencia social.

Un gran impulso a la sociedad del mercado también ha venido de la desconfianza popular estadounidense hacia el Gobierno. A diferencia de los rusos, franceses o chinos, que buscan en el Gobierno nacional soluciones a sus problemas, los estadounidenses siempre han tendido a buscar soluciones en la acción espontánea. Un antigubernamentalismo generalizado es incluso anterior a la fundación de EE. UU., en particular entre los grupos desfavorecidos dentro de la sociedad de mercado. En lugar de intentar controlar el Gobierno nacional como una forma de compensar sus problemas, los estadounidenses tienden a menospreciarlo. Esto le hace el juego a aquellos que por razones de interés propio desean limitar los poderes gubernamentales para gravar y redistribuir la riqueza tanto como sea posible. Estas personas creen que el mejor Gobierno es el que gobierna menos. Aunque obviamente desafiado por realidades materiales que han llevado a la expansión de los poderes del Gobierno central (como la Depresión de la década de 1930 y la militarización de la Segunda Guerra Mundial, la Guerra Fría y ahora la

59 Peter N. Stearns, *Consumerism in World History: The Global Transformation of Desire* (Londres: Routledge, 2001, 53).

“Guerra contra el Terrorismo”) y por grupos que favorecían un Gobierno nacional más poderoso (desde los republicanos de la Guerra Civil hasta los activistas por los derechos civiles en la década de 1960), ha habido períodos recurrentes en la historia de EE. UU. cuando la autoridad gubernamental ha sido abiertamente vilipendiada y desafiada.

Desde la década de 1960, el Gobierno federal como agente de valores impuestos ha sido un motivo persistente de la política nacional estadounidense. Inicialmente el blanco de los movimientos pacifistas y del activismo por los derechos civiles, el Gobierno federal fue vilipendiado por su traición a la promesa política estadounidense. Entonces, los cambios sociales y culturales de la década de 1960 asociados con la “revolución sexual”, el desafío a las jerarquías raciales y el cuestionamiento del consumismo por los hippies y otros provocaron un “contra-golpe populista”, en el cual una “mayoría silenciosa” estadounidense fue reclutada por un revitalizado Partido Republicano a una guerra cultural que denigraba la “dependencia” social y el “nihilismo” político generado por un Gobierno federal hiperactivo. Desde este punto de vista, el Gobierno federal era ocupado por extranjeros ideológicos en guerra con los “verdaderos” valores americanos. Que muchos de los revolucionarios de la década de 1960 se convirtieron en cautivos de los mismos valores comerciales que habían criticado previamente (desde la venta de camisetas del Che Guevara hasta su entrada al mercado de trabajo), incluso cuando se desviaron de la política regular, solo agrava la terrible ironía.⁶⁰ En ambos lados, por lo tanto, los mercados llegaron a ser vistos como más verdaderamente democráticos que el Gobierno elegido. Esto es lo que Thomas Frank ha llamado memorablemente “populismo de mercado”.⁶¹

El período desde la década de 1970 ha visto la profundización de las actitudes fuertemente antigubernamentales. En 1998, por ejemplo, el encuestador del presidente Clinton, Mark Penn, informó que en los 25 años posteriores a 1973, el porcentaje de votantes estadounidenses que estaban de acuerdo con la afirmación “El mejor Gobierno es el que gobierna menos” pasó

60 Thomas Frank, *The Conquest of Cool: Business Culture, Counterculture, and the Rise of Hip Consumerism* (Chicago: University of Chicago Press, 1997).

61 Thomas Frank, *One Market Under God: Extreme Capitalism, Market Populism, and the End of Economic Democracy* (Nueva York: Random House, 2000).

del 32 al 56 %. Solo el 16 % en 1998 estuvo de acuerdo con la declaración “El Gobierno debería gastar en programas sociales cuando sea necesario, porque en EE. UU. no se trata de dejar a todos valerse por sí mismos” [sic]. Solo el 12 % de los estadounidenses encuestados estuvo de acuerdo con la declaración “El Gobierno debería resolver los problemas y proteger a las personas de la adversidad”. Por supuesto, este es el consenso de ciertos votantes, no la población en general. Otras encuestas sugieren que muchos de los que no votan, en particular los latinos y los afroamericanos, tienen actitudes más positivas hacia el Gobierno.⁶²

La actitud negativa de los estadounidenses hacia el Gobierno siempre ha incluido dos elementos. Uno es un antiautoritarismo general que se muestra en fenómenos tales como la sospecha de que la Constitución milita contra el poder local, la preferencia por los derechos de los estados sobre el Gobierno federal, el individualismo de la teoría política estadounidense y el ferviente culto de la posesión de armas. La otra es la creencia de que el Gobierno no solo es, sino que de hecho *debería ser* ineficiente. Tales fenómenos como las elecciones de revocación, los límites de mandato para representantes, papeletas de iniciativas, mayorías de dos tercios en legislaturas para aumentos de impuestos y mandatos cortos están diseñados para mantener un amateurismo generalizado en la política y para frustrar la concentración del poder público que luego podría organizarse contra grupos particulares. El efecto neto de esto es disminuir el papel del Gobierno y la participación popular en su funcionamiento. De hecho, intentar deliberadamente socavar o declarar la quiebra de los Gobiernos estatales y federales podría verse como una de las estrategias que la administración de George W. Bush ha utilizado para controlar el Gobierno “fugitivo” (es decir, redistributivo). La administración Reagan en la década de 1980 afirmó que uno de los beneficios secundarios de los altos déficit presupuestarios federales era que desalentaban los intentos de utilizar el Gobierno federal para regular la economía privada al fomentar medidas de estímulo de la demanda (keynesianas). Todo esto violaría el funcionamiento de la “magia del mercado”. Irónicamente, es una tradición que

62 Nicholas Lemann, “The New American Consensus: Government of, by, and for the Comfortable”. *New York Times Magazine*, 1 de noviembre, 1998, 68.

desprecia a EE. UU., que nos pide amar a nuestro país odiando a nuestro Gobierno, que convierte a nuestros padres fundadores en lo contrario, que glorifica a los colonos de la frontera para degradar lo que establecieron, que nos obliga a despreciar a las personas por las que votamos.⁶³

Sin embargo, el crecimiento de la sociedad del mercado en EE. UU. siempre ha dependido en gran medida de las políticas de los sucesivos Gobiernos. Es un mito del *laissez-faire* que la sociedad de mercado fue en su totalidad el fruto de la mano oculta del mercado. Dejados a su suerte, la gente podría sospechar intensamente de la lógica de competencia en el mercado; a menudo han deseado socavarla o subvertirla desafiando los reclamos hechos por productos particulares o las decisiones de inversión tomadas por empresas particulares.⁶⁴ Pero el Gobierno a menudo les impidió el camino. Si los comienzos de la hegemonía nacional de la sociedad del mercado radican en el favorable tratamiento judicial y legislativo de las empresas a fines del siglo XIX, su poder se profundizó con la adopción de políticas económicas de gestión de la demanda tras la Depresión de la década de 1930. Los mayores avances en la expansión de la economía de consumo masivo vinieron con la “República del Consumidor” que surgió después de la Segunda Guerra Mundial, pero que tuvo sus raíces en las políticas del *New Deal* (Nuevo Trato) de la década de 1930.⁶⁵ Esto se debió en parte al uso del consumo para estimular la economía nacional, pero también se trataba de extender las posibilidades de consumo a segmentos de la población hasta entonces ampliamente excluidos de él. Las cuestiones de la protección del consumidor contra los productos de mala calidad y peligrosos no eran tan centrales para la política gubernamental. Más bien, aumentaba el poder adquisitivo agregado de los consumidores que se destacó a través de programas

63 Garry Wills, *A Necessary Evil: A History of American Distrust of Government* (Nueva York: Simon and Schuster, 1999), 320.

64 Frank, *One Market under God*; Charles McGovern, “Consumption and Citizenship in the United States, 1900–1940,” en *Getting and Spending: European and American Consumer Societies in the Twentieth Century*, ed. Susan Strasser, Charles McGovern, y Matthias Judt (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1998).

65 Lizabeth Cohen, “The New Deal State and the Making of Citizen Consumers,” en *Getting and Spending: European and American Consumer Societies in the Twentieth Century*, ed. Susan Strasser, Charles McGovern, y Matthias Judt (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1998).

tales como préstamos de vivienda asegurada y subsidios fiscales para varios productos. Revivir el capitalismo estadounidense dependía de estimular el gasto, no de alentar el ahorro personal. Como resultado, “los ciudadanos-consumidores se hicieron de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba”.⁶⁶

Finalmente, a fines del siglo XIX, cuando la sociedad del mercado estadounidense tomó por primera vez su forma reconocible y moderna, hubo un momento de interrupción significativa en las vidas de las élites estadounidenses, así como en la masa de la gente común. El período comprendido entre 1870 y 1900 vio más cambios sociales y económicos en la vida cotidiana en EE. UU. que antes o después: la inmigración extranjera enormemente expandida, el creciente papel económico y la independencia política de las mujeres, las crisis agrarias extendidas, burbujas especulativas en torno a la tierra —entre otros—, disputas sobre la regulación monetaria y comercial, la concentración de la propiedad industrial y el crecimiento de las poblaciones urbanas a expensas de las rurales. Este fue un período crucial en el desarrollo de una verdadera cultura nacional. Fue una cultura de consumo. De particular importancia es el surgimiento de una nueva clase profesional gerencial con las nuevas empresas, que se vio atrapada entre los valores más antiguos relacionados con el trabajo y el ocio y nuevos imperativos asociados con la expansión de los mercados y el aumento de los beneficios. Esta nueva clase, dedicada a la eficiencia en la producción y al estímulo del consumo, moldeó una nueva moralidad que hizo de la salvación la autorrealización y convirtió la virtud del trabajo en la recompensa de la gratificación. “Este vínculo de finales del siglo XIX entre el hedonismo individual y la organización burocrática, un vínculo que se ha fortalecido en el siglo XX, marca el punto de partida de la cultura moderna de consumo estadounidense”.⁶⁷ Esto no quiere decir que se trató de una simple conspiración entre élites para engañar a las personas como podría ser retratado en una película hecha para TV. Esa visión de la cultura simplemente no es creíble, porque las personas no son tan pasivas o

66 Cohen, “The New Deal State and the Making of Consumers Citizen,” 125.

67 Richard Wightman Fox y T. J. Jackson Lears, “Introduction,” en *The Culture of Consumption: Critical Essays in American History, 1880–1980*, ed. Richard Wightman Fox y T. J. Jackson Lears, xii (Nueva York: Pantheon, 1983). Más general, véase Jeffrey L. Decker, *Made in America: Self-Styled Success from Horatio Alger to Oprah Winfrey* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1997).

uniformemente estúpidas. Más bien, el consumo se convirtió en una “forma de ver” hegemónica, ya que la publicidad, la conversación y la interacción social, y la devoción a los símbolos de estatus, convergieron para crear un nuevo clima cultural. Este brebaje cultural hace tiempo que echó su hechizo sobre partes del mundo donde ciertamente nunca podría haber sido iniciado.

El “americanismo” (referido a EE. UU.), el carácter peculiar de la sociedad y la economía estadounidense y la cultura de consumo que los unía cada vez más, tiene por lo tanto, varias raíces distintivas en la experiencia histórica estadounidense. Pero se juntaron para definir una cultura nacional particular que estuvo más o menos en su lugar en la década de 1890 y principios de 1900. Esto fue reforzado por la “República del consumidor” de la década de 1950 y su reclutamiento en la geopolítica ideológica de la Guerra Fría.⁶⁸ Ha sido la proyección de esta hegemonía desde el hogar, por así decirlo, hacia el mundo en general, lo que ha sentado las bases políticas para la globalización de la economía mundial durante los últimos 30 años más o menos.

Los diversos elementos de lo que provocó y reforzó la sociedad de mercado en EE. UU. no estaban presentes en ninguna otra parte, al menos no en su particular “mezcla”. Esa mezcla es lo que distingue a EE. UU. Pero bajo la influencia estadounidense, muchas de sus consecuencias para la organización social, económica y política se han convertido en el “sentido común” global, que gobierna los debates populares y restringe las opciones políticas en todo el mundo. Esta es la esencia de la hegemonía más allá de las fronteras nacionales: proyectar lo que se da por hecho es la “mejor” forma de hacer las cosas, y engatusar, cooptar, colaborar y reclutar a otros para que no solo hagan lo que quieran sino haciéndoles creer que esto es en realidad lo que ellos quieren. Continúo con esta historia en el capítulo 6. Primero, en el capítulo 5, abordo las conexiones entre el constitucionalismo político estadounidense y la globalización, tanto con respecto a la supuesta mimesis de este último con respecto a la anterior como a las dificultades que implica la forma de Gobierno estadounidense, ya sea para la construcción del imperio o para el sustento futuro de la hegemonía estadounidense tanto en el país como en el extranjero.

68 Lizabeth Cohen, *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America* (Nueva York: Random House, 2003).

Conclusión

El compromiso de EE. UU. con la expansión externa para gestionar conflictos domésticos y servir a los valores comerciales de los grupos sociales dominantes apuntala el carácter de la hegemonía de EE. UU. Pasando de una posición periférica a una posición central dentro de la política mundial, EE. UU. trajo a esa posición un *ethos* establecido en su historia como un Estado nacional peculiar con un Gobierno relativamente débil y dividido. Su predominio económico absoluto y una serie de cambios institucionales clave producidos en los años críticos durante y después de la Segunda Guerra Mundial permitieron una proyección exitosa de la hegemonía estadounidense más allá de sus costas (ver capítulo 6). Esta hegemonía descansaba en la extensión geográfica de la sociedad del mercado estadounidense como se manifiesta en la globalización. Durante un largo período de tiempo, la expansión pareció producir no solo beneficios económicos sino también políticos para el sistema estadounidense. Un capítulo posterior (capítulo 8) cuestiona si este sigue siendo el caso. La fragmentación y creciente entropía del sistema gubernamental estadounidense que produjo la hegemonía estadounidense sugiere, sin embargo, que lograr el control y la dirección centralizados para restablecer el poder estadounidense más allá de las costas estadounidenses (o incluso dentro de ellas) no será tarea fácil (véase el capítulo 5). Este es particularmente el caso cuando, como sugiero en el capítulo 6, el mundo que la hegemonía de EE. UU. ha creado está cada vez menos sujeto a cualquier dirección central singular, desde donde sea que venga.

5 | ¿Constitucionalismo estadounidense o sociedad de mercado?

La singularidad de EE. UU. a menudo se atribuye a la estructura de su organización política más que a su economía política. Como el primer sistema político moderno totalmente construido desde cero, con referencias a las teorías políticas modernas y tempranas del republicanismo y el liberalismo, EE. UU. a menudo ha sido presentado como un modelo constitucional para el mundo en general. La línea del pensamiento político estadounidense más cercana al presidente Woodrow Wilson, posiblemente el fundador de la ciencia política estadounidense moderna y el profeta del institucionalismo global estadounidense, se presenta a la política mundial no solo como un modelo para la emulación, sino también como una representación de la triple división de poderes políticos —ejecutivo, legislativo y judicial— independientemente de su institucionalización específica en EE. UU. (ver capítulo 4). Desde este punto de vista, la hegemonía estadounidense se basa en la proyección de su modo de organización política en una escala mundial. Debido a que el Gobierno de EE. UU. es la fuerza política más importante en la política mundial, especialmente desde el colapso de la Unión Soviética, la idea de que EE. UU. aplique su “orden constitucional” en los asuntos mundiales tiene cierta verosimilitud. Ciertamente, hay una lógica en la separación de las funciones de Gobierno ejecutivas, legislativas y judiciales que puede verse como recapitulada en las prácticas aparentemente incipientes de la política mundial más allá de las costas estadounidenses. Desde cierto punto de vista, hay un orden constitucional global que proporciona la base político-jurídica para la globalización, por ejemplo, poniendo a disposición mecanismos para resolver disputas comerciales (judicial), negociar reglas de inversión (legislativo) y hacer cumplir el orden (ejecutivo).

Sin embargo, la analogía de una división de poderes es tan genérica, sin ninguna conexión necesaria con una hegemonía

específicamente estadounidense, que es difícil ver por que este rasgo de la experiencia estadounidense, más que el logro de la sociedad de mercado, a veces se destaca como el rasgo definitorio y el *modus operandi* de la hegemonía estadounidense. Incluso Philip Bobbitt, que ve el final de las “guerras de época” como los momentos en que las nuevas “órdenes constitucionales” para la política mundial son impuestas por los Estados victoriosos, se aparta de empujar la analogía demasiado lejos.¹ Después de la “Guerra Larga” de 1914 a 1990, él ve una imposición de EE. UU. de su visión de un “Estado de mercado” sobre el resto del mundo, permitiendo la variación institucional entre los Estados, siempre y cuando se mantenga el objetivo general de “oportunidad”. Si bien él no explica por qué es un “Estado de mercado” que ahora patrocina el Gobierno de EE. UU., tampoco insiste en que existe una analogía directa entre el orden constitucional interno de los EE. UU. y el nuevo orden global. De hecho, en un momento sugiere las limitaciones de dicha analogía específicamente en relación con el fracaso de Woodrow Wilson (y su estrategia, Colonel House) después del Tratado de Versalles, cuando escribe: “Wilson y House habían intentado reformar la estructura profunda de la soberanía del Estado. Irónicamente, fue precisamente el sistema estadounidense de soberanía limitada el que aplastó sus planes, ya que fue la negativa del Senado estadounidense a consentir el tratado lo que impidió la ratificación del acuerdo de Versalles y luego frustró la participación de EE. UU. en la Sociedad de Naciones”.²

Asumo aquí el señalamiento de una identidad emergente entre la estructura de la organización política de los EE. UU. y el “orden constitucional” global con referencia al funcionamiento real del constitucionalismo estadounidense. Que los arreglos políticos estadounidenses puedan verse como implícitos en el orden político-jurídico de la globalización (si tiene tal orden) es profundamente problemático. Decir que se puede establecer una analogía entre el sistema de gobierno descentralizado y dividido que es característico de EE. UU. y el de la globalización contemporánea, como si este último estuviera de alguna manera implicado por el primero, es atractivo pero es

1 Philip Bobbitt, *The Shield of Achilles: War, Peace, and the Course of History* (Nueva York: Knopf, 2002).

2 Bobbitt, *The Shield of Achilles*, 410.

erróneo. También parto de este punto para señalar algunos de los graves problemas del sistema de gobierno estadounidense contemporáneo. Esto es importante tanto para cuestionar los retratos exagerados de la efectividad del poder gubernamental de los EE. UU. en muchos escritos contemporáneos –en los cuales adopta cualidades similares a las de Dios o, más frecuentemente y con mayor eficacia, de Satanás– y las dificultades que enfrenta el Gobierno de EE. UU. para retomar el control sobre los procesos mismos de la globalización y la nueva geografía del poder asociada que previamente ayudó a desatar. En resumen, no es correcto ver la forma de gobierno estadounidense como la forma constitucional que sustenta la globalización reciente ni como un sistema político reactivo frente a las tensiones entre una economía mundial en globalización, por un lado, y la economía y población territorial de EE. UU., por otro.

Federalismo estadounidense

El politólogo estadounidense Samuel Huntington una vez se refirió a EE. UU. como un “sistema político de Tudor”.³ Con esto quiso decir que la Constitución de EE. UU. no era tanto un producto de esa nación a mediados del siglo XVIII en la que se escribió sino una reformulación formal de los principios del Gobierno nacional que se había levantado durante el reinado de los Tudor en la Inglaterra del siglo XVI. A diferencia de Francia, donde el poder se concentró en las manos del monarca absolutista, en la Inglaterra de Tudor el poder se dispersó a través de una amplia gama de instituciones: la monarquía, las dos cámaras del Parlamento, la Iglesia de Inglaterra y una multitud de cuerpos menores como las corporaciones municipales y los *Inns of Court* (colegiatura de abogados del Reino Unido). Una red de costumbres y tradiciones que mantenía todo el entramado en su lugar; se llamaba Constitución Antigua, aunque no era antigua ni estaba formalmente escrita en un solo documento. Del mismo modo, en EE. UU. en virtud de la Constitución, el poder se dispersó y se descentralizó, solo que ahora se formalizó en

3 Samuel P. Huntington, *Political Order in Changing Societies* (New Haven, CT: Yale University Press, 1968), 93.

una constitución escrita. Como en la Inglaterra de Tudor, pero sin el papel decisivo del monarca, el poder en EE. UU. estaba dividido horizontalmente entre las ramas del Gobierno central y verticalmente entre las unidades constituyentes, en este caso los estados, que al unirse después de la independencia, habían creado el Estado más grande (nación) en sí mismo.

Constitucionalismo estadounidense

James Madison, el principal arquitecto de la codificación del sistema de poder público dividido, veía una particular virtud en la tensión entre el poder ejecutivo y el legislativo. Representó esa ideología dentro del mundo angloestadounidense del siglo XVIII que vio la política eternamente equilibrada entre la ley y la virtud pública por un lado y la tiranía por el otro, con la ventaja, en los últimos años, claramente inclinada hacia a este último. La cuestión de la soberanía era central en esta visión del mundo. En lugar de descansar con el monarca o con la población a través de instituciones representativas, se consideró que descansaba en la ley. Esta fue la base del constitucionalismo, la idea de que la ley básica debía ser codificada y colocada más o menos fuera del alcance de las instituciones que traía a la existencia. El federalismo “Madisoniano”, por lo tanto, comienza con una constitución formal en la cual la distribución de poderes entre las ramas y los niveles de gobierno está formalmente codificada y con pocas posibilidades, excepto a través de revisión judicial y un engorroso proceso de enmienda, para adaptar la Constitución en respuesta al cambio político y económico. Su base en el derecho conduce a la exégesis textual como una parte permanente del proceso político. En otras palabras, la política en gran parte se reduce a disputas sobre el significado y el alcance de las diversas secciones de la Constitución y las enmiendas a la misma (incluida la Declaración de Derechos).⁴

4 Véase, por ejemplo, Joseph M. Lynch, *Negotiating the Constitution: The Earliest Debates over Original Intent* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1999), para un estudio más objetivo sobre las disputas interpretativas en torno a la Constitución de los EE. UU. en los primeros años de la independencia estadounidense y su continua importancia hasta nuestros días.

El “federalismo centralizador” estadounidense, para usar la frase de Riker, se hizo tangible en el contexto histórico de una guerra colonial de independencia y era una avenencia entre “nacionalistas” y “provinciales” una vez la guerra estuviese en curso.⁵ El primero representaba un poderoso Gobierno central, mientras que el segundo representaba la opinión de que se deberían conferir más poderes a los estados que al Gobierno central. Solo la presión para sumar recursos y coordinar la rebelión condujo a la adopción de la Constitución de EE. UU. En ausencia de algo tan convincente como una rebelión colonial, Riker vio pocos incentivos para que las unidades territoriales existentes, como los Estados-nación, se lanzaran a su suerte con una autoridad supranacional federal. Muchos de los esquemas federales inventados e impuestos en todo el mundo durante el siglo pasado sin alguna presión militar local o mundial-regional para contrarrestar el desorden y la insatisfacción han durado poco o han sido deshechos por la inestabilidad. Nueva Zelanda, Yugoslavia, las Antillas, Checoslovaquia y Nigeria son algunos ejemplos de esto.

El constitucionalismo federal, sin embargo, ha tenido una serie de ventajas para una comunidad geográficamente grande, culturalmente diversa y conflictiva como la de EE. UU. En primer lugar, proporcionó un medio político para superar las diferencias económicas fundamentales, particularmente las de la esclavitud, al imponer un territorialismo “puro” en el que cada estado, independientemente de su área o tamaño de su población, tenía la misma representación en el Senado, y los representantes de la Cámara procedían de distritos uninominales cuyos intereses territoriales debían representar a nivel federal. Esto proporcionó una segunda ventaja: diferentes funciones gubernamentales podrían asignarse en diferentes niveles –federal, estatal y municipal– dependiendo de la correspondencia entre el alcance espacial (o el tamaño de territorio necesario) de una función dada y el nivel de Gobierno que parecía más apropiado para ello. Otorgar autoridad direccional al nivel federal era una característica particularmente importante de la Constitución en contraste con el débil Gobierno central de la Confederación al que reemplazó en 1789, pese al folklore estadounidense contemporáneo popular

5 William H. Riker, “Federalism,” en *A Companion to Political Philosophy*, ed. Robert E. Goodin and Philip Pettit (Oxford: Blackwell, 1993), 509.

según el cual los Fundadores vieron al Gobierno federal solo como un “mal necesario”.⁶

En tercer lugar, la representación territorial sirvió para afianzar la idea de la representación individual como la base de la democracia representativa. El enfoque legal sobre la agregación de votantes individuales en distritos uninominales que eligen representantes locales oscureció la posibilidad de derechos grupales y políticas ideológicas.⁷ De esta manera, la concepción estadounidense de lo “colectivo” se ha definido territorialmente en términos de la agregación formal de los votos individuales, más que socialmente con respecto a las identidades e intereses distintivos de los grupos.

En cuarto lugar, el constitucionalismo institucionalizó un equilibrio mecánico de poderes entre las diversas ramas del Gobierno. De hecho, el estancamiento entre las ramas ejecutiva (Presidente) y legislativa (Congreso) está inscrito en el sistema. El constitucionalismo estadounidense, por lo tanto, se trata más de un Gobierno limitado y limitante que de equilibrar la concentración del poder y la libertad personal.⁸ Se ha vuelto popular criticar el “estancamiento” en Washington,⁹ pero esto era de hecho parte de lo que Madison tenía en mente. Él le temía al poder público concentrado y su amenaza a la propiedad privada de los desposeídos más de lo que le temía al estancamiento dentro del Gobierno federal.¹⁰ El que esto chocara con la creencia republicana en la necesidad de resistir la influencia corruptora de los intereses privados, particularmente como planteaba la visión esencialmente cristiana de los

6 Compare Garry Wills, *A Necessary Evil: A History of American Distrust of Government* (Nueva York: Simon and Schuster, 1999) con Max M. Edling, *A Revolution in Favor of Government: Origins of the U.S. Constitution and the Making of the American State* (Nueva York: Oxford University Press, 2003).

7 Esto también fomenta la manipulación partidista para obtener distritos electorales que maximicen las ventajas de un partido sobre los otros. En los distritos legislativo multinominales con representación proporcional no hay tal incentivo. Para una vista más general, véase, por ejemplo, Bhikhu Parekh, “The Cultural Particularity of Liberal Democracy,” en *Prospects for Democracy: North, South, East, West*, ed. David Held (Stanford, CA: Stanford University Press, 1993).

8 U.K. Preuss, “The Political Meaning of Constitutionalism,” en *Constitutionalism, Democracy and Sovereignty: American and European Perspectives*, ed. Richard Bellamy (Aldershot, Inglaterra: Avebury, 1996).

9 Véase, por ejemplo, Kevin P. Phillips, *Arrogant Capital: Washington, Wall Street, and the Frustration of American Politics* (Boston: Little, Brown, 1994).

10 Jennifer Nedelsky, *Private Property and the Limits of American Constitutionalism: The Madisonian Framework and its Legacy* (Chicago: University of Chicago Press, 1990).

Fundadores de la posibilidad de una “república perpetua” que podría resistir la corrupción y declinar de la virtud pública, fue quizás la principal contradicción dentro del constitucionalismo estadounidense desde el principio.¹¹ Sin embargo, a diferencia de Europa, donde los regímenes constitucionales han ido y venido con cierta rapidez, el régimen estadounidense ha permanecido en vigencia desde finales del siglo XVIII. En este contexto, es EE. UU. y no Europa el que aparece como el “viejo” sistema idealista.¹²

En quinto lugar, y finalmente, la centralidad de un documento fundacional alienta una actitud bíblica al respecto. Esta es una parte muy importante de la socialización en la ciudadanía estadounidense. La Constitución de los EE. UU. es un elemento clave en el “americanismo” (refiriéndose a EE. UU.) o nacionalismo cívico mediante el cual diversos pueblos han sido inducidos a una identidad común como “estadounidenses”. Junto con la bandera y el himno nacional, descubiertos como símbolos poderosos en la década de 1890, la Constitución encarna una referencia firme para “naturalizar” a las personas para que pertenezcan a un emprendimiento nacional que se cree con raíces sagradas, más que seculares. También proporciona la base para un consenso político nacional dentro de estrechos límites ideológicos que De Tocqueville contrastó con el vibrante opositorismo que caracterizó la política europea de su época.¹³ El americanismo basado en el constitucionalismo engendra el “antiamericanismo” alrededor del cual se ha organizado tanta política estadounidense en este siglo. Cada posición política fuera de la “corriente principal” se convierte así en potencialmente subversiva de la Constitución misma.¹⁴

11 John G. A. Pocock, *The Machiavellian Moment: Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition* (Princeton: Princeton University Press, 1975).

12 Pace Robert Kagan, *Of Paradise and Power: America and Europe in the New World Order* (Nueva York: Knopf, 2003).

13 Marcel Gauchet, “Tocqueville,” en *New French Thought: Political Philosophy*, ed. Mark Lilla (Princeton: Princeton University Press, 1994).

14 Potencialmente, esta es una de las principales causas de la baja participación electoral en las elecciones en los EE. UU. La gama de opciones entre las posiciones políticas es notablemente limitada en los EE. UU. en comparación a muchos otros países democráticos. Sobre esto, véase la investigación magisterial de Walter Dean Burnham, *The Current Crisis in American Politics* (Nueva York: Oxford University Press, 1982).

Hegemonía estadounidense y constitucionalismo americano

La posibilidad de atribuir la base de la hegemonía estadounidense a este modelo político en oposición al modelo de la sociedad de mercado siempre ha sido problemática, aunque algunos analistas interpretan la hegemonía de EE. UU. y sus efectos en gran medida en tales términos. Lo más importante, entre los analistas recientes sobre la relación entre EE. UU. y la globalización, Hardt y Negri sostienen que la globalización contemporánea refleja directamente la motivación constitucional singular estadounidense de que no existe un papel para la “trascendencia del poder”.¹⁵ Esto encaja perfectamente con su imperativo posestructuralista para evitar la trascendencia, incluso cuando, como marxistas, tratan de rescatar el universalismo.¹⁶ Esto lleva necesariamente a ver la globalización como la proyección del orden constitucional estadounidense sobre el mundo en su conjunto. Por supuesto, hay más en su aparato intelectual que este énfasis en el *Imperio* como una versión ampliada del constitucionalismo estadounidense. Para ellos, *Imperio* es un nuevo paradigma que emana de la transfiguración de la modernidad en la posmodernidad. Deja a su paso Estados soberanos e imperalismo. No tiene “centro”. Por lo tanto, “no es estadounidense”, incluso si EE. UU. proporciona la inspiración política para su división de poderes. Pero al igual que el sistema constitucional de EE. UU., es una “totalidad sistémica” en la que “el poder no tiene un terreno o centro real y localizable. El poder imperial se distribuye en redes a través de mecanismos de control movilizados y articulados”. Un mercado mundial proporciona el contexto necesario para los albores del *Imperio*, un nuevo “aparato de gobierno descentralizado y desterritorializante que incorpora progresivamente todo el ámbito global dentro de su frontera abierta en expansión”.¹⁷ ¿Qué podría ser más estadounidense que eso?

En lugar de recurrir a los detalles de la economía política para explicar cómo el mundo se está convirtiendo en un “espacio liso”

15 Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

16 Martin Morris, “The Critique of Transcendence: Poststructuralism and the Political”. *Political Theory*, 32 (2004): 121–132.

17 Hardt and Negri, *Empire*, 333, sus énfasis.

a través del cual el capital, las personas, los bienes y las ideas se mueven libremente –aunque con barreras de clase, raza y etnia que en general no sigue los límites de los Estados modernos– Hardt y Negri invocan un conflicto universal entre capital y trabajo. El *Imperio* es una respuesta a las luchas laborales evocadas por la explotación, pero la forma estructural que adopta se basa en la Constitución de los EE. UU. Desde este punto de vista, la soberanía de los EE. UU. siempre fue posmoderna al punto de nunca aceptar límites territoriales. El *Imperio* continúa hasta donde lo fue llevando. Para Hardt y Negri, por lo tanto, es la Constitución de EE. UU. la que define la esencia de la influencia de EE. UU. en el mundo en general. El *Imperio* es el mundo hecho en la imagen constitucional estadounidense. Específicamente, la doctrina de Estados Unidos de la separación de poderes, según ellos, se originó en una lectura republicana del antiguo principio romano de equilibrar el poder monárquico, aristocrático y democrático al asignar tales roles, respectivamente, a las ramas ejecutiva, judicial y legislativa. Bajo la globalización contemporánea, una “constitución mixta” análoga ha ganado un control de facto sobre la política mundial presumiblemente debido al poder anterior de EE. UU. Esta constitución mixta consiste en una

unidad monárquica de poder y su monopolio global de la fuerza; articulaciones aristocráticas a través de corporaciones transnacionales y Estados-nación; la *comitia* (asamblea) democrático-representativa, presentada nuevamente en forma de Estados-nación junto con varios tipos de ONG, organizaciones de medios y otros organismos “populares”.¹⁸

Dentro de este dominio, la búsqueda incansable de oportunidades de inversión por el capital y la resistencia desde el trabajo (la “multitud”) conduce a una continua fragmentación y recombinación de identidades sociales. Aunque es así como un mundo específicamente “posmoderno” del *Imperio* difiere en apariencia del mundo “moderno” de identidades establecidas (particularmente nacionales) que vinieron antes, es el marco político-jurídico lo que define la base del nuevo régimen de acumulación asociado con globalización.

18 Hardt and Negri, *Empire*, 314.

Pero ¿cuán fructífera es la analogía constitucional entre el mundo globalizado contemporáneo y EE. UU. al explicar la globalización si los arreglos constitucionales estadounidenses son de hecho muy diferentes del ideal que Hardt y Negri alegan es en realidad empírico, y si la difusión de tales arreglos queda descartada por su particularidad, específicamente su territorialidad inherente en un mundo globalizado que desafía espacios limitados? Si su modelo de constitucionalismo estadounidense está equivocado, entonces sus formas análogas en *Imperio* también lo estarán.

De hecho, el modelo constitucional estadounidense es entrópico y desterritorializado precisamente porque se basa en una estriación radical y en capas territoriales del poder institucional diseñadas para equilibrar los intereses regionales, las identidades políticas y las prácticas culturales. Por lo tanto, una analogía directa con el sistema estadounidense a escala global involucraría una división geográfica similarmente radical en lugar de la lisa ausencia de espacio que, según insisten Hardt y Negri, define la naturaleza del *Imperio*. La variación geográfica está filosóficamente arraigada en el constitucionalismo estadounidense. En consecuencia, pensar que la división de poderes estadounidense es análoga u homóloga a la división de poderes dentro de un *Imperio* des-centrado, pasa por alto exactamente lo que es característico del sistema político postmoderno “realmente existente” que ellos invocan como inspiración.

Aunque la Liga de las Naciones y las Naciones Unidas incorporaron ideas estadounidenses sobre la división de poderes dentro de ellas, el hecho de que ambos cuerpos no tengan un impacto importante en la política mundial, absoluto en el primer caso y relativo en el segundo, sugiere cuán limitado el efecto del constitucionalismo estadounidense ha estado más allá de las fronteras nacionales. La difusión y aceptación de la hegemonía estadounidense han sido desiguales y sujetas a frecuentes desafíos. Sin embargo, a pesar de los altibajos de la Guerra Fría y la participación de EE. UU. en ella, el modelo estadounidense de capitalismo liberal y el sistema federal de gobierno asociado con él se han convertido en los elementos ideológicos dominantes en la hegemonía que ahora gobierna el mundo después de la Guerra Fría. Esto no quiere decir que el modelo wilsoniano de un orden mundial construido sobre el ejemplo estadounidense

haya sido realizado. De hecho, en la práctica, la política exterior estadounidense ha tendido a favorecer la defensa y la extensión del capitalismo liberal sobre la propagación de cualquier tipo de *ethos* democrático.¹⁹ En otras palabras, ha alentado la globalización económica sobre el federalismo de Madison, a pesar del apoyo retórico dado a esto último. Hay buenas razones por las cuales esto ha sido así.

Hay varios problemas importantes con el modelo de federalismo de EE. UU. que merecen una discusión más amplia. El primero es la inflexibilidad de la división de poderes y la dificultad de reformarla dentro de un constitucionalismo rígido. El segundo es su dependencia en el consenso más que en la política de oposición. El tercero es su territorialismo jerárquico. El cuarto punto es su dependencia de las creencias populares sobre ser los elegidos históricos. En combinación, estas son limitaciones muy serias para el federalismo de Madison como un modelo o una imagen de orden constitucional para el mundo más allá de las costas estadounidenses.

Inflexibilidad. EE. UU. es, en muchos sentidos, una “república congelada” en la que el cambio político se mantiene como rehén de un sistema diseñado a fines del siglo XVIII para unir de manera limitada un conjunto de subunidades distintivas y con frecuencia hostiles, los estados.²⁰ El alardeado sistema de “controles y equilibrios” entre las ramas y los niveles de gobierno sirve para frustrar el ajuste colectivo a los tiempos cambiantes. A diferencia, por ejemplo, del sistema de gobierno británico más flexible que emergió lentamente en los siglos XVIII y XIX en respuesta a las cambiantes condiciones materiales, el sistema estadounidense fue diseñado para frenar el cambio institucional frente a las nuevas condiciones de vida.

Actualmente, la inflexibilidad presenta varias consecuencias problemáticas. Una de ellas es el hecho de que el sistema es solo parcialmente democrático. Aunque instituciones tales como el Senado de EE. UU., el Colegio Electoral y el Poder Judicial están expuestas a la opinión pública, las mismas están basadas

19 William I. Robinson, *Promoting Polyarchy: Globalization, U.S. Intervention, and Hegemony* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1996).

20 Daniel Lazare *Frozen Republic: How the Constitution Is Paralyzing Democracy* (Nueva York: Harcourt Brace, 1996).

esencialmente en la élite, es decir, son el resultado de intentos de democratizar las instituciones predemocráticas pero que aún están basadas significativamente en el nombramiento y privilegio. El Senado representa la igualdad de los estados, no la igualdad de los ciudadanos. La membresía en el senado exige recursos económicos que tienden a restringirla a individuos acaudalados capaces de financiar campañas a nivel estatal. El Colegio Electoral, notorio luego de las elecciones presidenciales del año 2000, restringe la elección directa del presidente mediante un sistema que otorga mayor importancia a los estados con población más reducida en relación a los de población más grande. Fue inventado para dar mayor representación al sur de la que merecía sobre la base únicamente de su población blanca. El hecho de que aún se implemente dicha práctica representa una muestra del conservacionismo fundamental de las instituciones políticas estadounidenses. La judicatura federal designada posee facultades de reforma legislativa que implican una constante referencia al acta fundacional y sucesivas modificaciones. Se trata de una institución fundamentalmente conservadora. Asimismo, modificar la Constitución es prácticamente imposible sin el apoyo de una amplia mayoría a nivel nacional. Para ello se necesitan dos tercios de los votos de ambas cámaras del Congreso y tres cuartos de los votos de la legislatura estatal por mayoría simple.

Por último, y más controversialmente, el poder parcial, como el que es construido en la separación de poderes de EE. UU., puede reducir potencialmente tanto la rendición de cuentas pública como la posibilidad de coordinar la elaboración de políticas. De Tocqueville, a menudo citado para justificar la separación de poderes y un alto grado de descentralización como normas universales, de hecho planteó que consideraba como apropiado el federalismo estadounidense únicamente en condiciones sociales como las que observó durante sus viajes hacia EE. UU.²¹ Asimismo, fue un potente defensor de un Gobierno nacional fuerte que contara con “su propia base tributaria así como la capacidad de actuar sobre los ciudadanos de manera directa (por la fuerza si era necesario) con independencia de los estados miembros”.²² Sin embargo, al utilizar una analogía de

21 Gauchet, “Tocqueville”; Larry Siedentop, *Tocqueville* (Oxford: Oxford University Press, 1994).

22 Philip Schmitter, “Federalism and the Euro-Polity”. *Journal of Democracy* 11 (2000): 41.

la película *Titanic*, Lazare expresa tanto de manera pintoresca como con un grado de exageración que la expectativa de De Tocqueville no se había cumplido: “En lugar de posicionar al navegante en una parte del barco, al capitán en un segundo lugar, al timonel en un tercero e intentar que todos ellos trabajen en propósitos superpuestos, la teoría democrática moderna [de los siglos XIX y XX] hace un llamado para que estos estén ubicados en un mismo cuarto y así puedan coordinar sus acciones en caso de una repentina amenaza de iceberg”.²³ Una especie de “parlamentarismo constreñido” podría proveer un mejor modelo de separación de poderes que el de EE. UU., mediante los poderes legislativos de un parlamento “acotado por otras instituciones de un autogobierno democrático, como referéndums populares a nivel nacional y la representación de gobiernos por provincias en sistemas federales”.²⁴

En realidad, la separación de poderes no es remotamente tan inmovilizadora como Lazare afirma.²⁵ Existe una considerable cooperación entre los diferentes poderes. De hecho, la historia de EE. UU. sugiere que el sistema —a diferencia de la opinión de Woodrow Wilson como fundador de la ciencia política estadounidense más que como presidente de EE. UU.— ha resultado en el beneficio concreto de la presidencia y la dirección central, especialmente desde la Depresión de 1930 hasta el final de la Guerra Fría.²⁶ El control de los dos poderes ejercido por diferentes partidos políticos es lo que ha tendido a causar una inmovilidad mayor del Gobierno federal en los últimos años. De cualquier manera, muchos analistas y reformadores consideran de forma bastante negativa la separación de poderes de los EE. UU.: como frustrante para Gobiernos decisivos y proyector de intereses creados.

Siedentop, *Tocqueville*, might beg to differ.

23 Lazare, *Frozen Republic*, pp: 145-146.

24 Bruce Ackerman, “The New Separation of Powers”. *Harvard Law Review* 113 (2000): 641.

25 Véase, por ejemplo, John Zvesper, “The Separation of Powers in American Politics: Why We Fail to Accentuate the Positive”. *Government and Opposition* 34 (1999) 3-23.

26 En Woodrow Wilson, *Congressional Government: A Study in American Politics* (Boston: Houghton Mifflin, 1885). Podría decirse que la separación de poderes ha permitido que los grupos de interés organizados, particularmente los corporativos, proporcionen un papel de coordinación nacional no oficial a través de contribuciones de campaña y cabildeo, las cuales no están permitidas en la Constitución para ninguna institución formal. Esto comenzó realmente en el mismo momento en que los intereses económicos de los EE. UU. se expandían externamente y el Gobierno llegaba a ser más activo en la política mundial, entre 1890 y 1920 (véase, por ejemplo, Daniel J. Tichenor and Richard A. Harris, “Organized Interests and American Political Development”. *Political Science Quarterly* 117 [2002-03]: 587- 612).

Política de consenso. De Tocqueville afirma convincentemente en sus escritos sobre la democracia estadounidense y el impacto de la revolución francesa, que la bendición de EE. UU. y el infortunio de Europa residen en “la unidad intelectual viva” de EE. UU.²⁷ Ello dio a la política estadounidense un conjunto de suposiciones comunes que escaseaban –y en caso de que analistas como Larry Siedentop estuvieran en lo cierto, aún escasean– por ejemplo, en Europa.²⁸ Sin embargo, por encima de todo, los estadounidenses compartían una limitación intelectual provista, en el pensamiento de De Tocqueville, por una fe ampliamente compartida en lo divino, lo cual limitaba el cuestionamiento de las instituciones que él asociaba con los excesos de la Revolución Francesa. No obstante, una prueba decisiva de democracia moderna es la medida en que la oposición está no sólo autorizada sino alimentada dentro de las instituciones. Si el siglo después de De Tocqueville aclaró algo, por consiguiente,

...en que debemos revertir las palabras de Tocqueville y considerar como esenciales a la democracia las características que él atribuyó a las consecuencias del accidente revolucionario –tanto en relación al desacuerdo interno con respecto a las formas de gobierno como en los debates sobre asuntos fundamentales–. Desde el día en que Tocqueville escribió, ni la unidad intelectual ni las limitaciones a la inteligencia han surgido como contribuciones originales incompatibles con el universo democrático. Mantener la unidad entre los hombres [*sic*] por medio de su desacuerdo, comprometerse a realizar una valoración continua del significado al tiempo que son unidos en sociedad: en el análisis final, éstas son características fundamentales de la democracia en el Viejo Mundo... A diferencia de la visión temprana estadounidense de Tocqueville, la democracia no se trata de un acuerdo profundo entre las personas sino de la disolución despiadada del significado y antagonismo de las ideas.²⁹

Sin embargo, el fundamento histórico del modelo estadounidense en el consenso social generalizado sobre valores, aún cuando actualmente ese consenso ha retrocedido desde hace

27 Gauchet, “Tocqueville,” 98.

28 Larry Siedentop, *Democracy in Europe* (Londres: Allen Lane, 2000).

29 Gauchet, “Tocqueville,” 101-102.

mucho tiempo, establece límites a la exportación de un modelo constitucional que requiere ser identificado con una serie de creencias asociadas con un conjunto particular de instituciones. A nivel mundial, un modelo de democracia negativista en donde todo está en tela de juicio, así como las propias instituciones, parece ser más apropiado. En el seno de la Unión Europea, por ejemplo, podría argumentarse que lo que se necesita para reducir el actual “déficit democrático” no es una estructura federal formal sino mayor apertura al acceso sistemático de la oposición dentro de las instituciones existentes, con el objetivo de trabajar por el bien común mediante el debate y la crítica.³⁰

Territorialismo jerárquico. El federalismo madisoniano descansa en un compromiso ferviente con respecto a la territorialidad como principio de organización del espacio, pese a la visión de Hardt y Negri sobre ello como esencialmente sin contexto geográfico. Dos tercios del Gobierno, uno (los estados) anidado dentro del otro (la federación), están concebidos para proveer los bienes y servicios públicos que demanda la ciudadanía, en conformidad con el modo más eficiente de administración. A lo largo de la historia, mientras cambiaban las exigencias a los Gobiernos, la balanza cambiaba de los estados al Gobierno federal, a pesar de que los recientes ataques contra el poder del mismo han conducido hacia una cierta devolución del poder a los estados. En un mundo cada vez más globalizado, no obstante, el patrón de las externalidades del sector privado y público es menos territorial que en el pasado. Las fuerzas transnacionales crean comunidades de intereses y defensa que no son debidamente incluidas en una concepción territorial del ámbito público. En este contexto, la posibilidad de asignar eficientemente diferentes funciones reguladoras, así como las de reparto y distribución a las diferentes dimensiones de las unidades territoriales, es muy reducida. Mientras el alcance del control sobre varias actividades económicas y culturales se ajusta más a redes de interconexión entre los nodos regionales ampliamente dispersos en el espacio, la

30 K. Neunreither, “Governance without Opposition: The Case of the European Union”. *Government and Opposition* 33 (1998): 419-441; Michael Newman, “Reconceptualising Democracy in the European Union,” en *Transnational Democracy: Political Spaces and Border Crossings*, ed. James Anderson (Londres: Routledge, 2002).

estructura territorial del federalismo estadounidense ofrece cada vez menos oportunidades de inversión en el “mundo real” al cual debe ajustarse. Finalmente, más allá del contexto estadounidense, la construcción de un modelo federal de democracia transnacional requeriría una acción centralizada, cuyo peligro radica en que ello podría crear un flujo de poder organizado a puerta cerrada aún más “de arriba a abajo” que el que caracteriza al sistema estadounidense en la actualidad.

Elegidos históricos. El término “Destino manifiesto” fue acuñado en la década de 1840 para hacer referencia a la misión civilizadora/constitucionalizadora inherente en la progresiva expansión territorial de EE. UU. desde su origen oriental hasta el océano Pacífico. Ello reflejaba una percepción más antigua de misión providencial que inspiró a los primeros colonos europeos y a sus descendientes, los Padres Fundadores. Sin embargo, dicha percepción tuvo su origen en la justificación del colonialismo planteada por el teórico político del siglo XVII, John Locke, que afirma que aquella persona que usa la tierra productivamente (es decir, en la agricultura sistemática) son las que tienen el derecho de poseerla. Por tanto, los colonos podían reclamar la tierra si los nativos eran considerados como personas “indiferentes” con respecto al uso agrario de la misma.³¹ El Destino manifiesto tenía dos impulsos contradictorios. El primero se trataba de señalar la naturaleza única de EE. UU., en particular, su Constitución; el segundo se trataba de insinuar su propio alcance universal. En cualquier caso, el federalismo estadounidense siempre ha tenido una carga cultural que lo distingue de una “solución” simplemente técnica o instrumental al “problema” de gobernanza. Todo esto resulta de la experiencia histórica estadounidense.

En primer lugar, la balanza entre los estados (y, por consiguiente, en el sistema) dependía históricamente de la expansión de la totalidad. Madison consideraba que la expansión mediante la adición de nuevos estados era la clave para evitar que cualquier región, facción o interés dominara y subvirtiera el todo. En la práctica, no funcionaba de esta manera ya que las condiciones para la inclusión de nuevos estados –sobre todo si se permitían o no la esclavitud– ofrecieron un mayor ímpetu a

³¹ Barbara Arneil, *The Defense of English Colonialism* (Nueva York: Oxford University Press, 1996).

la crisis, lo cual dio lugar a la Guerra Civil y a la posterior ampliación de los poderes del Gobierno federal en relación con los estados. En segundo lugar, la Constitución se estableció rápidamente como la clave de la identidad estadounidense. Se trataba de una identidad política que descansaba en la creencia y suscripción a la Constitución. En tercer lugar, había un elemento racial durante lo ocurrido con respecto a la expansión estadounidense y la propensión civilizadora de los antepasados ingleses de EE. UU. Anders Stephanson plasma muy bien la dependencia mutua del constitucionalismo estadounidense y la expansión colonial estadounidense en el interior de América del Norte:

Había una extensión de tierra inmensa y ociosa en este lugar que debía ser transformada. La nueva nación fue una condensación de todo lo que era considerado un bien en la civilización del occidente más avanzada hasta la fecha, a saber, los británicos... Se requirió un conjunto de símbolos simples, lo que condensaría el pasado y al mismo tiempo proclamaría el futuro. La extraordinaria rapidez con la que la Revolución fue *monumentalizada* en realidad demostró la urgencia: la vanguardia revolucionaria se convirtió en los Padres Fundadores, patriarcas bíblicos, Washington en el gobierno casi como una deidad, todo evocado con una solemnidad ritual cada 4 de julio.³²

Finalmente, el modelo estadounidense de federalismo ha dependido de la fusión de dos puntos de vista peculiares de una comunidad política que no es fácilmente transferible a otro lugar ni expresa una definición coherente de comunidad política apropiada para ser adoptada a nivel global. Por una parte, la división del espacio nacional estrictamente en unidades territoriales descansa en una representación cartesiana del espacio territorial como una superficie abstracta sobre la cual se puede inscribir la representación política. Por otra parte, dicha división está justificada con argumentos aristotélicos como un mundo de lugares particulares en el cual diferentes modos de apego político e ideales opuestos de justicia, igualdad y libertad pueden ser debatidos dentro de los límites de un marco constitucional

32 Anders Stephanson, *Manifest Destiny: American Expansion and the Empire of Right* (Nueva York: Hill and Wang, 1995), 18–20.

más amplio.³³ Por mucho tiempo, la tensión entre estas dos concepciones de espacio político ha desgarrado la vida política estadounidense, desde el conflicto sobre la esclavitud hasta debates contemporáneos sobre boicots de comercio a nivel del Estado e inversión en específicos países extranjeros. Sin embargo, el territorialismo “puro” del modelo de EE. UU. depende, para su justificación política, no tanto de su conjunto de voces individuales como de un llamado a las diferentes tradiciones políticas asociadas con diferentes lugares (regiones y localidades).

En muchos aspectos, sin embargo, el federalismo de EE. UU. no está fácilmente desentrañado de sus raíces particulares. Su proyección por analogía dentro de la estructura de la globalización es cualquier otra cosa menos reveladora. Ciertamente, la misma está alejando la atención del análisis constante sobre la *falta* de adopción de formas institucionales establecidas en la globalización, así como obviando la sociedad de mercado como base de la descentralización y difusión del poder el cual es una característica resaltante de la globalización. Al interpretar la globalización como una extensión del constitucionalismo estadounidense, autores como Hardt y Negri le otorgan una solidez y estabilidad territorial al punto que sus propias afirmaciones sobre la naturaleza difusa y fragmentada del poder bajo la globalización se contradicen explícitamente.

Entropía madisoniana y los límites políticos a la hegemonía estadounidense

El sistema estadounidense de gobierno, así como lo establece la influencia de las ideas y concesiones de los Fundadores, siempre ha estado en tensión con la conducta centralizada de la política a nivel mundial. Este país de tan gran dimensión en cuanto a población y territorio no solo ha tenido economías regionales distintas con diferentes identidades e intereses que de alguna manera tenían que ser administradas colectivamente, sino también la episódica e incluso innegable tendencia hacia un Gobierno central cada vez más poderoso que a su vez ha tenido que hacer

33 J. Nicholas Entrikin, “Political Community, Identity, and the Cosmopolitan Place”. *International Sociology* 14 (1999): 269-282.

frente a un marco constitucional diseñado para frustrar la consecución del poder público concentrado. Puede que efectivamente “EE. UU. sea demasiado extenso para ser gobernado”.³⁴ Sin embargo, la división federal de poderes entre los estados y el Gobierno central y la separación de poderes en el centro entre el poder legislativo, ejecutivo y judicial también representa un gran desafío en cuanto a la creación de cualquier respuesta coherente a los dilemas que enfrenta EE. UU. en un mundo globalizado. Un sistema de gobierno establecido para facilitar la expansión de intereses económicos del sector privado mientras restringe el ejercicio del poder político colectivo tiene desventajas incorporadas para enfrentarse a los ajustes de una nueva economía mundial donde ya no es el único centro. Los enfoques dirigidos a la comprensión de la política mundial según los cuales todos los Estados son similares a un Estado francés jacobino son, por lo tanto, peligrosamente deficientes cuando consideran a EE. UU. bajo esa luz.³⁵

Philip Cerny se ha referido en tono de provocación a la arquitectura particular del Estado estadounidense como una que da lugar al problema que él denomina la “entropía madisoniana” frente a los desafíos externos para el bienestar económico estadounidense.³⁶ En este sentido, su planteamiento es que “el sistema de gobierno de EE. UU. está caracterizado por una gran cantidad de energía que es absorbida o disipada mediante el funcionamiento interno de la estructura, y la cual queda inaccesible para las tareas políticas que deben ser ejecutadas por los Estados modernos”.³⁷ En física, la entropía hace referencia a la medida de energía inaccesible para trabajar dentro de un sistema. La entropía madisoniana representa la influencia dominante de James Madison sobre la forma final tomada por las instituciones de EE. UU. en el momento de la ratificación de la Constitución de dicho país.

Según el punto de vista de Cerny, la posición geopolítica de EE. UU. durante la Guerra Fría estuvo basada en tres cambios institucionales en el sistema de gobierno de EE. UU. que pudieron rodear los bloqueos incorporados al sistema. Ausentes estos cambios, sin embargo, la característica de fragmentación

34 David P. Calleo, *The Imperious Economy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982), 193-194.

35 Carville Earle, *The American Way: A Geographical History of Crisis and Recovery* (Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2003), 185-205.

36 Philip Cerny, “Political Entropy and American Decline”. *Millennium* 18 (1989): 47-63.

37 Cerny, “Political Entropy and American Decline,” 54.

institucional del Gobierno de EE. UU. volverá a frustrar la capacidad de rescatar al país de los conflictos internos a través de la expansión externa, el *leitmotiv* de la política externa estadounidense desde finales del siglo XVIII hasta nuestros días que solo se materializó después de la Segunda Guerra Mundial. El primer cambio fue el de la “presidencia imperial” en la cual el presidente era considerado como la figura de un monarca que sobrepasaba a los otros poderes del Gobierno debido a la amenaza inminente de la guerra nuclear y a la necesidad de planificar respuestas rápidas a las crisis extranjeras.³⁸ El segundo cambio fue el mantenimiento prolongado de un consenso de diferentes partidos sobre los principales asuntos de política externa con la deferencia del congreso a la autoridad presidencial sobre las relaciones exteriores. El tercer cambio consistió en la capacidad superior del poder ejecutivo federal de abordar asuntos monetarios y comerciales sin la interferencia desde el poder legislativo u otros estados.

Cada uno de estos cambios ha sido socavado. La Guerra de Vietnam inició la erosión tanto de la presidencia imperial como del consenso bipartito entre los partidos Demócrata y Republicano sobre el comportamiento de las relaciones exteriores. El escándalo de Watetgate en la década de 1970 y el escándalo Contra-Irán durante la década de 1980 socavaron aún más la autoridad presidencial con respecto a la implementación de iniciativas de política exterior sin trabas por parte del Congreso. El intento de impugnación del presidente Clinton a finales de 1990, aunque tuvo que ver con sus tendencias sexuales en lugar de cualquier otro asunto relacionado con las implicaciones de políticas, ha debilitado aún más el cargo. La intervención de la Corte Suprema al declarar a George W. Bush ganador de las elecciones presidenciales del año 2000, a pesar de que tenía una menor cantidad del voto popular que Al Gore, probablemente ha socavado aún más la legitimidad presidencial (y judicial), al menos a los ojos de aquellas personas cuyos votos no fueron tomados en cuenta.³⁹ Los partidos políticos debilitados,

38 La “Presidencia imperial” ha tenido una enorme debilidad, como Theodore J. Lowi lo señaló en (*The Personal President: Power Invested, Promise Unfulfilled* [Ithaca, NY: Cornell University Press, 1985]), en la medida en que ha carecido de cualquier sistema de responsabilidad colectiva o controles y equilibrios dentro del poder ejecutivo y, por lo tanto, ha estado sujeto a todo tipo de abusos como se revela en el Watergate, Contra, y otros escándalos.

39 Howard Gillman, *The Votes that Counted: How the Court Decided the 2000 Presidential*

en los cuales los políticos representan cada vez más el electorado sectorial, geográfico o de un solo tema, se han retractado del consenso marcado por la política externa estadounidense en las décadas de 1950 y 1960. Ahora, los resultados de las elecciones están ampliamente determinados por la titularidad de los cargos y la habilidad de recaudar fondos a partir de medios privados o miembros de un grupo de presión (lobbistas).⁴⁰ La influencia puede ser adquirida abiertamente a través de la votación de bloqueo por parte de grupos étnicos o de inmigrantes o contribuciones de campañas de intereses comerciales con el fin de obstaculizar políticas que puedan estar en el “interés nacional” pero que perjudicarían aleatoriamente a países extranjeros o intereses comerciales. Ejemplos clásicos podrían ser la manera en cómo las políticas actuales en Cuba, Taiwán e Israel responden directamente a vetos electorales y contribuciones de campañas ejecutados por partes interesadas tal como los inmigrantes cubanos, los intereses comerciales taiwaneses y el electorado judío.

En términos económicos, aunque el dólar estadounidense ha conservado una importancia considerable en el sistema post Bretton Woods de tipos de cambio flotantes, su liberación de un sistema de tipos de cambio fijos por parte del Gobierno de EE. UU. en 1971 eliminó el pilar central de la escena internacional sobre el cual se apoyaba la potencia financiera nacional del poder ejecutivo federal. Los mercados han sustituido el poder gubernamental central en esta área crítica, a pesar del surgimiento del nexo Washington-Wall Street durante un *intento* de la administración de Clinton de utilizar el dólar estadounidense como un arma para el crecimiento económico nacional.⁴¹ En el ámbito judicial, desde la década de 1980 la Corte Suprema ha cambiado el equilibrio de poder al interpretar la Constitución fuera del marco del Gobierno federal con respecto a los estados

Election (Chicago: University of Chicago Press, 2001).

40 La manipulación partidista de los distritos electorales es una de las principales formas en que se institucionaliza la titularidad de cargos como factor determinante hasta el punto en que, a partir de 2003, solo alrededor del 15 % de los miembros en la Cámara de Representantes de EE. UU. son realmente competitivos. Sin embargo, cada vez más la mayoría de los miembros se controlan a través de primarias partidistas en las que un pequeño porcentaje del electorado (en el caso de los Republicanos, cada vez más conservadores) determina quién es elegido.

41 Peter Gowan, *The Global Gamble: Washington's Bid for World Dominance* (Londres: Verso, 1999).

y a la propia Corte.⁴² Por ejemplo, mediante el uso de la doctrina del derecho común sobre la inmunidad soberana, la Corte Suprema bajo el juez presidente William Rehnquist protegió a los estados de los daños ocasionados debido a la discriminación por edad, por discapacidad y la violación de las patentes, derechos de autor, marcas registradas y estándares laborales justos. Varios estados, envalentonados, están apostando con sus propios medios a atraer inversión extranjera, aplicar políticas industriales y comerciales y establecer límites (por ejemplo, con respecto a los controles de inmigración) en áreas tradicionalmente reservadas para el Gobierno federal. A modo de ilustración, el estado de California, el cual por sí solo constituye la séptima economía más importante a nivel mundial, cuenta con diez oficinas de representación comercial en el mundo, desde la ciudad de México hasta Tokio. Asimismo, el estado intentó crear su propia política de inmigración, así como gestionar sus propios sistemas de bienestar y de atención médica para la población económicamente desfavorecida, aprobar leyes que restrinjan las inversiones realizadas por el estado en otros países en protesta a las políticas estadounidenses en materia de derechos humanos en el exterior.⁴³ Con los estados afirmando sus poderes y dado el equilibrio de los intereses regionales en el Congreso, la consecución de una política industrial nacional o una respuesta coherente a nivel nacional con respecto a la globalización de los mercados laborales parece prácticamente imposible. Tal como lo afirma Cerny:

La estadounidense quizás no sea una ‘sociedad de estancamiento’, usando la muy conocida descripción de Stanley Hoffman de Francia bajo la Tercera República. Ciertamente, la sociedad estadounidense sigue siendo, como siempre, energética y creativa en muchos niveles. No obstante, lo que absorbe y difunde dicha energía es la complejidad, duplicación y superposición de objetivos los cuales fueron establecidos en el sistema madisoniano y también han estado incrementándose más rápido que la capacidad de resolución de problemas del sistema, especialmente en el ámbito de interés de la interdependencia internacional. EE. UU.

42 John T. Noonan, Jr., *Narrowing the Nation's Power: The Supreme Court Sides with the States* (Berkeley: University of California Press, 2002).

43 D. Lasher, "Golden- and Global -in California". *Los Angeles Times*, 8 de enero, 1998: A1, 22.

es víctima de una especie de inmovilismo dinámico, estancamiento creativo o superestructura de estancamiento, la cual he denominado entropía madisoniana.⁴⁴

Conclusión

En el presente capítulo, he demostrado que debido a su diseño y desarrollo, no es correcto considerar la forma de Gobierno estadounidense como una forma constitucional que respalda la globalización actual ni como una que sea adaptable a las fricciones entre una economía mundial globalizada por una parte, y el territorio nacional estadounidense por otra parte. La analogía posible entre el sistema de gobierno dividido y descentralizado característico de EE. UU. y el de la globalización contemporánea, como si el primero de algún modo implicara al segundo, es una idea atractiva pero errónea. No solo es la naturaleza de la globalización y la geografía del poder que ocasionan difícilmente miméticas de la forma territorial central al constitucionalismo estadounidense, sino que los mismos también son ajenos a sus propias cualidades. Asimismo, en lugar de ser una difusa pero eficiente organización del poder (tal como la del *Imperio* de Hardt y Negri), se trata de un sistema con serias ineficiencias, redundancias incorporadas y sesgos hacia la acción desordenada. En efecto, fue diseñado de esa manera para favorecer la creación de lo que se convirtió en la primera sociedad de mercado.

El Gobierno estadounidense, dinámico, estancado, contradictorio e inmovilizado como pueda ser, también conserva una definitiva, si bien siempre cambiante, geografía del poder. Como corolario, ello sugiere que EE. UU. nunca ha estado bien preparado para aplicar una estrategia como imperio en la política internacional. La ironía es que al ayudar en la creación de la sociedad de mercado y patrocinarla a nivel mundial, el Gobierno de EE. UU. ahora padece las consecuencias de lo que han sido, desde el punto de vista de la hegemonía estadounidense, sus propias fortalezas. Dado que actualmente dicho país es incapaz de responder adecuadamente a los diferentes desafíos mundiales que lo confrontan, su inmovilidad dinámica se ha convertido

44 Cerny, "Political Entropy and American Decline," 59.

en el epitafio para el triunfo definitivo, al menos por ahora, de una sociedad de mercado cada vez más globalizada. Ello sienta las bases para el posible desarrollo de un mundo cada vez más globalizado en el que, mediante el debilitamiento de la autoridad gubernamental de EE. UU., la hegemonía establecida bajo los auspicios estadounidenses puede seguir existiendo sin un hegemón rector central. Como consecuencia, la sociedad de mercado se habrá vuelto en su contra.

6 | Globalizando la hegemonía estadounidense

“Globalización” es una de las palabras más escuchadas a comienzos de siglo XXI. Con respecto a su uso más general, dicho término se refiere a la idea de un mundo cada vez más extenso, encogido, conectado, entrelazado, integrado, interdependiente o menos dividido en el ámbito territorial, económico y cultural entre Estados nacionales. Frecuentemente se le considera un proceso tecnológico y económico de la compresión del tiempo-espacio; así como una modernización social de la creciente homogeneidad cultural –anteriormente de naturaleza nacional, pero que ha aumentado progresivamente su escala hasta ser de alcance global–; o como una abreviatura para hacer referencia a las prácticas de liberalismo económico espontáneamente adoptadas por Gobiernos en todo el mundo.¹ No pretendo negar la verdad en cada una de estas perspectivas. Pero sí, reconsiderando la globalización como un término geopolítico, intentaré situarlo en un contexto histórico del crecimiento de una economía mundial que solo recientemente se ha globalizado bajo los auspicios en gran medida estadounidenses.

Como nuevo “concepto maestro”, la globalización es considerada a menudo como sustituta de la geopolítica.² Desde este punto de vista, si la globalización se trata de un mundo que desconoce fronteras, la geopolítica se trató de grandes potencias e imperios que dividían el mundo e imponían un control territorial sobre el mismo. Ello traza de manera muy audaz una línea entre un mundo que existe y un mundo que existió. La globalización

1 Véase sobre lo primero, en particular, David Harvey, *The Condition of Postmodernity* (Oxford: Blackwell, 1989); en lo segundo, véase Roland Robertson, *Globalization: Social Theory and Global Culture* (Londres: Sage, 1992); y tercero, véase Henk Overbeek, ed., *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy: The Rise of Transnational Neo-Liberalism in the 1980s* (Londres: Routledge, 1993), y Meghanad Desai, *Marx's Revenge: The Resurgence of Capitalism and the Death of Statist Socialism* (Londres: Verso, 2002).

2 Véase, por ejemplo, Brian W. Blouet, *Geopolitics and Globalization in the Twentieth Century* (Londres: Reaktion Books, 2001).

tal y como la conocemos hoy en día cuenta con orígenes y sesgos geopolíticos. Por lo tanto, inicio el presente capítulo con el análisis de los orígenes geopolíticos de la globalización en las políticas y prácticas estadounidenses durante la Guerra Fría, pero que tienen orígenes más antiguos en la historia estadounidense, particularmente la experiencia e ideología de la “frontera” (tal como se explica en el capítulo 4). Luego, ello politizaría el tema en oposición directa a la tendencia de naturalizarlo en muchos de los escritos recientes, como si se tratara de un fenómeno completamente tecnológico, social o ideológico. Esto es importante ya que sugiere que la forma adoptada por la globalización actual es el resultado de decisiones políticas que pueden ser revertidas o redireccionadas. Un tema recurrente en muchos de los escritos sobre globalización es que ésta representa una clara ruptura con la geopolítica de la Guerra Fría (y las épocas precedentes). Considero que no es el caso en lo absoluto. Ciertamente, la economía del “mundo libre” inventada por el bloque estadounidense en la Guerra Fría sigue siendo el mantra de la “nueva” economía en proceso de globalización. Para comprender la globalización contemporánea se torna necesario examinar las prácticas e ideas que sentaron sus bases en el período entre la década de 1940 y la década de 1970. En la primera parte del capítulo, identifiqué aquellas características del “liberalismo incrustado” del período de postguerra que ayudaron a sentar las bases durante la aceleración de la globalización tras la década de 1970.

La segunda sección describe cómo dicho sistema comenzó a desgastarse en la década de 1960. Durante la administración de Nixon el sistema fue reemplazado por los comienzos de un nuevo “régimen de acceso al mercado” en el cual las funciones de organizaciones internacionales tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) (posteriormente la Organización Mundial del Comercio [OMC]) fueron revolucionadas mediante su dedicación a la aplicación de un liberalismo económico mucho más radical que parecía servir a los intereses económicos estadounidenses, al menos a corto plazo. En este contexto, surgió una nueva geografía económica mundial en la cual existe tensión entre la constante regulación estatal de las actividades económicas, por una parte, y una economía mundial cada vez más organizada

mediante flujos de capital y bienes en lugares ubicados de manera muy dispersa, por otra parte. Aunque extensas zonas del mundo están quedando cada vez más excluidas del desarrollo económico mundial, ello sucede en un contexto donde la escala del desarrollo desigual está cambiando cada vez más desde un nivel nacional a un nivel local y regional.

Dicha transformación reciente plantea la interrogante sobre el significado de “geográfico” en relación con la globalización de la economía mundial y la tensión a largo plazo entre la forma *territorial e internacional* (basada en los flujos) para organizar el capitalismo a nivel mundial (véase también el capítulo 4). ¿La hegemonía de un solo Estado, por relativamente poderoso que pueda ser, es compatible desde el punto de vista político y económico con una economía mundial en proceso de globalización? Una tercera sección ofrece una visión general de la dinámica geográfica de una economía globalizada emergente. Se le da especial atención al proceso dual de la globalización y fragmentación en el cual los procesos financieros y de producción dificultan el hecho de considerar la economía mundial como una economía simplemente internacional o interestatal.

Creación de la economía del mundo libre

A finales del siglo XIX, EE. UU., como la mayoría de los países en proceso de industrialización, escudó sus industrias tras altas barreras arancelarias; sin embargo, también se mantuvo vinculado al patrón oro, incluso frente a una considerable oposición nacional, y por consiguiente subordinada a una economía internacional financiada en ese momento por Gran Bretaña. Dicho “sistema” permaneció en gran parte vigente hasta la década de 1920. La movilización de las economías nacionales para la guerra entre 1914 y 1918, la sangría económica de Gran Bretaña desde la Primera Guerra Mundial, la falta de inversión de Gran Bretaña en nuevas tecnologías para actualizar sus industrias y el auge de ideas antiliberales tales como el bolchevismo y el fascismo en diferentes países conspiraron para condenar la futura expansión de la economía internacional la cual estaba comenzando a replégarse sobre sí misma incluso antes del cataclismo

económico de 1929 a 1938. El Gobierno estadounidense en la década de 1920 se negó a dar un paso al frente para rescatar la economía internacional mediante el reemplazo de Gran Bretaña como prestamista de última instancia y cobrador oficial. Esto reflejó parcialmente la relativa falta de importancia de las transacciones internacionales hacia la economía estadounidense, al menos en comparación con la de Gran Bretaña, pero también, y más importante, ello reflejó la debilidad ideológica y regulatoria del Gobierno federal. El Gobierno no fue capaz de dar un paso adelante. El presidente Calvin Coolidge planteó con mucha claridad la posición de aquellas personas que pertenecen a los centros de poder: “Si el Gobierno federal debería desaparecer, las personas en su transitar diario no detectarían la diferencia en sus vidas cotidianas por un considerable período de tiempo”.³

Bajo el lema del Nuevo Trato, las reformas económicas que sucedieron el inicio de la Depresión expandieron enormemente los poderes del Gobierno federal para dirigir e intervenir en la economía nacional. Sin embargo, el objetivo central no era estimular el crecimiento económico en el sentido de manipular las políticas fiscales y monetarias para lograr un crecimiento prolongado en la producción e ingresos. Procurar una regulación más contundente de las empresas, gestionar las relaciones industriales y apoyar la demanda agregada fomentando la construcción de viviendas fueron prioridades mucho más esenciales. Tales reformas estructurales fueron diseñadas para impulsar las respuestas del sector privado al problema de la recuperación económica. Solo después de 1938, una política económica nacional más “keynesiana” orientada al estímulo económico del lado de la demanda comenzó a emerger con prominencia. Lo que es innegable, no obstante, es el hecho de que las políticas del Nuevo Trato de las administraciones de Roosevelt durante la década de 1930 y la Segunda Guerra Mundial llevaron a un profundo empoderamiento del Gobierno federal.

Al principio, la aseveración del poder central no estuvo acompañada por una política exterior más dirigida y abierta. En efecto, a principios de 1930, EE. UU. se volvió enérgicamente más proteccionista y aislacionista. El arancel Smoot-Hawley de 1930 había llevado las tasas de importación a su nivel más alto

3 El presidente Calvin Coolidge, cita en Arthur M. Schlesinger, Jr., *The Age of Roosevelt, Volume I* (Boston: Houghton Mifflin, 1956), 57.

en la historia estadounidense. Luego de su elección, Roosevelt prometió y más tarde se retractó sobre los esfuerzos en la estabilización del tipo de cambio y un regreso al patrón oro. En el año 1933, desdeñó la Conferencia Económica Mundial al declarar que sus prioridades eran nacionales y no internacionales. Debido a que las mismas son inflacionarias por naturaleza, había pocas alternativas más que evitar la coordinación internacional. “Ciertos fetiches de los llamados banqueros internacionales”, decía Roosevelt, “están siendo reemplazados por los esfuerzos dirigidos a planificar divisas nacionales”.⁴ En la década de 1930, los principales países industriales “cayeron más en la inquietante espiral de aislacionismo económico y de rearme militar hacia la catástrofe final de la guerra mundial. Roosevelt no había demostrado poseer mayor perspectiva que los otros nacionalistas desesperadamente autoprotectores en 1933, quizá incluso menos en cierto modo. Después de haber sangrado un rato, EE. UU. depuso sus compromisos internacionales. ¿Quién podría indicar si EE. UU. se levantaría para luchar nuevamente? Dado que se pensaban erróneamente a salvo tras de sus fosas oceánicas, los estadounidenses estaban preparados a tomar las armas en contra de la Depresión”.⁵

No obstante, a comienzos de su primer período presidencial, Roosevelt también expresó un mensaje muy diferente al apoyar la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos (RTAA, por sus siglas en inglés) de 1934, así como en sus esfuerzos de seguimiento para negociar tratados bilaterales basados en el comercio que apoya el Principio de “Nación más Favorecida”. Asimismo, Roosevelt reconoció a la Unión Soviética y en 1936 negoció un acuerdo de estabilización cambiaria con Gran Bretaña y Francia. El historiador David Kennedy sagazmente declaró, sin embargo, que “Por un largo tiempo, Roosevelt parecía más comprometido con una especie de internacionalismo posible y abstracto que con cualquier cosa concreta en el aquí y ahora. Como wilsoniano, sin duda esperaba que un mundo de comercio liberalizado y cooperación internacional emergería un día del lamentable caos que la guerra y la depresión habían infligido en el mundo”.⁶ No era aún

4 David M. Kennedy, *Freedom from Fear: The American People in Depression and War, 1929–1945* (Nueva York: Oxford University Press, 1999), 155.

5 Kennedy, *Freedom from Fear*, 159.

6 Kennedy, *Freedom from Fear*, 390

el momento de comercio liberalizado ni de cooperación internacional. Sin embargo, la RTAA en particular resultó decisiva, al punto que algunos la consideran como la base de la hegemonía estadounidense posterior a la Segunda Guerra Mundial más allá de las costas de dicho país.⁷ Lo importante es que la RTAA representaba la llegada de una época de Gobierno federal activista en cuanto a relaciones exteriores. Esto transfirió la autorización para la elaboración de aranceles del Congreso al poder ejecutivo, lo que le permitió al Gobierno de EE. UU. comprometerse de manera creíble en el uso del poder de mercado de la economía estadounidense para liberalizar el comercio internacional. Dicha ley en específico apuntaba más allá del Nuevo Trato, hacia una situación mundial completamente diferente. En ese momento, no obstante, EE. UU. estaba limitado a actuar dentro de un sistema de rivalidad interimperial que solo podía ser superado una vez que sus principales agentes –Alemania, Italia y Japón– hubieran sido derrotados.

En 1945, la consumación de la victoria soviética-anglo-estadounidense sobre la Alemania nazi y el Japón imperial y sus aliados dio lugar a dos consecuencias inmediatas. En primer lugar, la influencia soviética se extendió a lo largo de la Europa occidental y en Alemania. Al finalizar la guerra, el ejército soviético se desplazó tan hacia el occidente que llegó al Río Elbe. Ello incentivó tanto la ininterrumpida presencia militar estadounidense en Europa como una confrontación directa con la Unión Soviética, en tanto competidora militar y patrocinadora de un concepto alternativo del orden mundial. Esta situación rápidamente encontró su expresión más clara en la doctrina geopolítica de “contención”, según la cual el Gobierno de EE. UU., a través de alianzas y presencia militar, se comprometió a mantener el *statu quo* político establecido en 1945. El desarrollo estadounidense de las armas nucleares y una disposición demostrada para

7 Véase, por ejemplo, Stephan Haggard, “The Institutional Foundations of Hegemony: Explaining the Reciprocal Trade Agreements Act of 1934”. *International Organization* 42 (1988): 91–119. Una ley aparentemente modesta con restricciones sobre cómo y durante cuánto tiempo podrían continuar las negociaciones, el RTAA (por sus siglas en inglés) otorgó al presidente la autoridad para negociar reducciones arancelarias con Gobiernos extranjeros independientemente de la acción del Congreso. Por lo tanto, “el acceso a los mercados estadounidenses podría intercambiarse para entrar en los mercados extranjeros, y las empresas estadounidenses que desearan exportar tendrían el incentivo para presionar a modo de contrapeso a aquellos que buscaban protección” (John M. Rothgeb, Jr., U.S. Trade Policy: Balancing Economic Dreams and Political Realities [Washington, DC: CQ Press, 2001], 45).

usarlas implicaba que el sistema de seguridad de EE. UU. era incuestionable.⁸ Ciertamente, el relativo aislamiento geográfico de EE. UU. con respecto a la mayoría de sus adversarios históricos siempre ha sido una ventaja estadounidense, sin tomar en cuenta las amenazas por parte de terroristas con armas nucleares o Estados que hacen caso omiso de la “normas” de comportamiento interestatal. La lealtad de otros países hacia EE. UU. y su modelo político-económico era lo que estaba en duda.

En segundo lugar, desde el punto de vista económico y político, EE. UU. no tenía ninguna competencia seria al imponer su visión del orden mundial tanto sobre sus enemigos derrotados como sobre la mayoría de sus nuevos aliados. A diferencia de lo que sucedió después de la Primera Guerra Mundial, cuando EE. UU. descartó la expansión de su hegemonía, esta vez parecía no haber alternativa. Europa y Japón estaban devastados. La interpretación de los orígenes de la Gran Depresión y de la Segunda Guerra Mundial que predominó durante las administraciones de Roosevelt y Truman sugería que la salud ininterrumpida de la economía estadounidense y la estabilidad de su política nacional dependían del incremento en lugar de la disminución de la inversión y comercio internacional.⁹ Europa y Japón tenían que ser restaurados económicamente, tanto para negárselos a la Unión Soviética como para impulsar la economía estadounidense. El plan de Robert Morgenthau de principios de la década de 1940 para la “ruralización” de Alemania fue rápidamente rechazado.

Esto no quiere decir que no había oposición a la posición “internacionalista”. Ciertamente, las mayorías republicanas en el Congreso de EE. UU. durante los primeros años de postguerra fueron generalmente tan escépticas acerca de la proyección de la experiencia del Nuevo Trato estadounidense sobre la intervención económica gubernamental en el extranjero como lo fueron con respecto a su ejecución en el país. Las fuerzas militares estadounidenses se desmovilizaron rápidamente luego de 1945. Solo después del año 1947, por el miedo en aumento a la Unión Soviética como enemiga extranjera y subversiva nacional, comenzó a surgir un consenso internacionalista. La adquisición de la bomba atómica

8 Robert J. Art, “A Defensible Defense: America’s Grand Strategy after the Cold War”. *International Security* 15 (1991): 5-53.

9 Howard Wachtel, *The Money Mandarins: The Making of a Supranational Economic Order* (Nueva York: Pantheon, 1986).

por parte de la Unión Soviética y la victoria de los comunistas chinos en la Guerra Civil de China fueron factores especialmente importantes en la creación de la política exterior consensuada en EE. UU., que involucró tanto al partido Demócrata como al Republicano en 1950. Sin embargo, los problemas existentes en cuanto a la revitalización de la economía mundial también tuvieron que ver con dicho consenso. Japón y la Europa occidental habían sido devastados durante la Segunda Guerra Mundial. Las guerras civiles y la independencia política efectivamente eliminaron los mercados japoneses a lo largo de Asia. Por otra parte, el lento crecimiento en cuanto al restablecimiento de la producción primaria, en gran medida debido a las alteraciones causadas por la descolonización en India y en Indonesia, restringieron el restablecimiento de los mercados para los manufactureros europeos. Las políticas de sustitución de importaciones en Latinoamérica y en otros continentes y la escasez de dólares en Europa para la adquisición de activos en EE. UU. limitaron el crecimiento mundial. Todos estos problemas operaron a favor de un rol activo para EE. UU. tanto en contener a la Unión Soviética y a sus aliados como en encontrar maneras de impulsar la recuperación económica mundial. Incluso los políticos estadounidenses más aislacionistas llegaron a la conclusión de que la prosperidad y el crecimiento económico estadounidenses dependían de darle un empujón a la economía mundial.

El período comprendido desde 1945 hasta 1970 fue uno en el cual se desarrolló dicho consenso, a nivel nacional e internacional. Luego de un intento inicial para regresar a la normalidad (tal como fue definida en la década de 1920 antes de la Depresión y sus secuelas) entre los años 1945 y 1947, el Gobierno estadounidense se dispuso, después de 1947, a patrocinar un orden internacional en el cual sus gastos militares proveerían un sistema de protección para un mayor comercio (y, aunque en menor medida, la inversión) a través de las fronteras nacionales. Esto, a su vez, repercutiría para beneficio doméstico estadounidense. La lógica subyacente radicaba en la presunta identidad trascendental entre la economía estadounidense y las economías mundiales. La expansión de una era considerada como positiva para la otra. La consecución de esto implicaba la proyección a nivel mundial de aquellas instituciones y prácticas que ya habían surgido en EE. UU., tales como la organización industrial de producción

fordista y consumo en masa, democracia electoral, políticas de bienestar social limitadas y políticas económicas gubernamentales dirigidas a la estimulación de actividades económicas del sector privado.¹⁰ John Ruggie denomina el contenido normativo de dichas políticas “liberalismo incrustado” porque las mismas fueron institucionalizadas en el Acuerdo de Bretton Woods de 1944 y en tales “instituciones de Bretton Woods” como el FMI, el Banco Mundial y el GATT (OMC, después de 1994).¹¹

La economía nacional aún era considerada como la piedra angular de la economía mundial. La idea de los mercados como sustitutos absolutos de las instituciones estatales como base para las relaciones internacionales fue rápidamente considerada como una reliquia del pensamiento del siglo XIX. Una agenda totalmente liberal –libre mercado, libre comercio, *laissez-faire*– nunca fue adoptada. Mientras los enemigos y aliados de la Segunda Guerra Mundial se recuperaban de la devastación de la guerra, EE. UU. estaba alentando, reprendiendo y obligándolos a adoptar ciertos procedimientos a seguir que permitían considerables variaciones institucionales y de política a lo largo de varios países. A diferencia de lo que sucedió después de la Primera Guerra Mundial, “Esta vez EE. UU. abandonó su aislamiento y se comprometió activamente en la reconstrucción de la Europa [y el Japón] de posguerra”.¹² Es de sobra conocido que dicho compromiso ayudó a abrir paso a lo que se convirtió desde 1947 hasta 1970, al menos en retrospectiva, en la Edad de Oro del Capitalismo Nacional.

Varias características de la economía estadounidense fueron particularmente importantes al momento de respaldar el internacionalismo de la política estadounidense durante el período inmediato de posguerra (la década de 1960). Una de esas características era la concentración económica. Continuando con

10 Charles S. Maier, “The Politics of Productivity: Foundations of American International Economic Policy after World War II,” en *Between Power and Plenty*, ed. Peter J. Katzenstein (Madison: University of Wisconsin Press, 1978); y Mark E. Rupert, “Producing Hegemony: State/Society Relations and the Politics of Productivity in the United States”. *International Studies Quarterly* 34 (1990): 427-456.

11 John G. Ruggie, “International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order,” en *International Regimes*, ed. Stephen D. Krasner (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1983). John Killick proporciona una buena visión general de la convergencia político-económica entre los EE. UU. y Europa occidental y cuánto puede deberse esto a las acciones del Gobierno de los EE. UU. en *The United States and European Reconstruction, 1945-1960* (Edinburgh: Keele University Press, distributed by Edinburgh University Press, 1997).

12 Desai, *Marx's Revenge*, 220.

una tendencia intermitente desde la década de 1980, en casi todas las industrias estadounidenses el control sobre el mercado llegaba a ejercerse por cada vez menos empresas. La expansión de la concentración estuvo acompañada y alentada por el crecimiento del Gobierno, especialmente a nivel federal. Gran parte de ello estaba relacionado con los gastos militares diseñados para enfrentarse a la amenaza a largo plazo de la Unión Soviética. Dichas tendencias fueron reforzadas, por lo que se convirtió en el principal desafío para la perpetuación del modelo dentro de EE. UU.: la inversión directa de las corporaciones estadounidenses en el extranjero, gran parte de las cuales ocurrían en otros países industrializados. El eje de la acumulación de capital ahora atravesaba el núcleo en lugar de pasar entre el núcleo y la periferia. A corto plazo, las ganancias repatriadas beneficiaron la economía estadounidense. No obstante, a finales de la década de 1960, mientras la tecnología y la administración nacionales iban tras el capital en el exterior, las exportaciones tradicionales fueron reemplazadas por la producción extranjera de las filiales estadounidenses, en detrimento del empleo en EE. UU. El consumo en masa estadounidense ya no estaba completamente respaldado por los salarios relativamente elevados de sus trabajadores en la producción en masa: esto es lo que caracteriza a la crisis o al *impasse* que enfrenta el modelo americano en EE. UU.¹³ Lo que Giovanni Arrighi denomina Sistema de Libre Empresa –“es decir, libre del... vasallaje del poder estatal”– había surgido para desafiar el sistema interestatal como el único centro de poder en un economía en proceso de globalización.¹⁴

La hegemonía no solo sucede; se construye. Cualquier hegemonía necesita estar basada en el poder militar y económico pero eso no es suficiente por sí solo, tal y como parecen afirmar muchas explicaciones estructurales de la hegemonía estadounidense. La visión y la determinación para luchar por la hegemonía son ingredientes vitales.¹⁵ Luego de la devastación de la Segunda Guerra Mundial, el Gobierno estadounidense contaba con ambos: la visión provenía de la experiencia exitosa del Nuevo Trato combinada con el internacionalismo económico, y la

13 John Agnew, *The United States in the World Economy: A Regional Geography* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1987). Capítulo 4

14 Giovanni Arrighi, “The Three Hegemonies of Historical Capitalism”. *Review* 13 (1990): 403.

15 Henry R. Nau, *The Myth of America's Decline: Leading the World Economy into the 1990s* (Nueva York: Oxford University Press, 1990).

determinación provenía de una élite de empresarios, dirigentes sindicales y políticos estrechamente asociados con la última administración de Roosevelt. El Plan Marshall sobre la *ayuda financiera masiva de EE. UU. para ayudar a Europa* –activamente gestionado por los europeos– representa su monumento más duradero.¹⁶ La lógica de dicho enfoque consistía en estimular la demanda mediante el consumo en masa. El consumo en masa, por lo tanto, se convirtió en el *leitmotiv* de la economía política mundial.

La difusión, aceptación e institucionalización del enfoque estadounidense no fue de ninguna manera un proceso fácil o predestinado. En EE. UU., las estrategias para controlar la interacción estadounidense con la economía mundial y aquellas destinadas a coordinar las políticas económicas con otros países han cambiado con el paso del tiempo. En particular, el equilibrio entre los mecanismos de mercado y los institucionales en cuanto a la gestión de las transacciones internacionales (tales como el comercio, tipos de cambio y flujos de capital) ha fluctuado con el tiempo en lugar de establecerse en un único molde. Algunos de estos cambios, tal como el ocurrido durante la primera administración de Reagan, pueden ser considerados como inspirados ideológicamente –una extraña mezcla de economía monetarista y economía centrada en la oferta, en donde la última era preponderante basada en la superioridad de los mercados– o generados por las exigencias de las fuerzas nacionalistas o proteccionistas con respecto a las políticas nacionales estadounidenses durante los últimos años de la administración de Nixon. El incremento de la volatilidad en los cambios en cuanto a la operacionalización de la hegemonía desde la descomposición final del sistema monetario de Bretton Woods en 1971, constituyó un indicativo de la existencia de potencias económicas emergentes, especialmente Alemania y Japón, así como un sistema financiero mundial cada vez más globalizado. Sin embargo, existe una coincidencia interesante entre el caos en cuanto a la política económica exterior de EE. UU. –especialmente durante los primeros años de la posguerra y el período comprendido entre 1967 y 1980– y el dominio relativo de Gobiernos de centroizquierda en otros

16 Marie-Laure Djelic, *Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business* (Oxford: Oxford University Press, 1998); John Agnew y J. Nicholas Entrikin, ed., *The Marshall Plan Today* (Londres: Routledge, 2004).

países industrializados.¹⁷ Ello indica, quizá, la importancia de por lo menos un cierto grado de solidaridad entre élites nacionales en cuanto a la operación exitosa de la hegemonía estadounidense.

Las instituciones y prácticas claves se difundieron rápidamente a finales de 1949 y 1950. Las mismas fueron aceptadas finalmente en la totalidad de los principales países industrializados ya sea mediante el proceso de “inducción externa” (por ejemplo, la ayuda del Plan Marshall), o coerción (por ejemplo, el préstamo a Gran Bretaña de 1946), o a través de la intervención y reconstrucción directas (como en Alemania Occidental y Japón). En todos los casos, sin embargo, hay un notable consenso con las élites locales sobre el equilibrio relativo del crecimiento y de los elementos relacionados con el bienestar en la política pública.¹⁸ Asimismo, dicho proceso aplica a las estrategias destinadas a la seguridad militar, en donde se extendió a menudo más allá de las élites para incluir poblaciones en masa. En Japón, por ejemplo, la conocida doctrina Yoshida, la cual integraba a Japón en la hegemonía estadounidense mientras se enfocaba en el desarrollo económico nacional, indicó un enorme cambio de la anterior identidad imperial dominante. A pesar de estar sujeta a polémicos debates, la doctrina Yoshida se convirtió en el eje central de la política exterior japonesa con un amplio grado de aceptación pública. Dicha transformación cultural provino de dos acontecimientos externos: la desastrosa guerra que Japón acababa de librar y la elección de políticos centristas para que difundieran la doctrina como una solución razonable a la situación de posguerra de Japón.¹⁹

La aceptación de las normas y prácticas clave era crucial para lograr la socialización de las élites (y poblaciones en masa) dentro de la hegemonía estadounidense. El hecho de que estas permanecieran ampliamente previsibles hasta la década de 1960 constituyó una de las principales razones de su aceptación. Los elementos fundamentales para la hegemonía estadounidense

17 Nau, *The Myth of America's Decline*, 48-49.

18 G. John Ikenberry y Charles A. Kupchan, “Socialization and Hegemonic Power”. *International Organization* 44 (1990): 283-315. Para un excelente estudio, véase, Wyatt Wells, *Anti-trust and the Formation of the Postwar World* (Nueva York: Columbia University Press, 2002).

19 Qingxin Ken Wang, “Hegemony and Socialisation of the Mass Public: The Case of Postwar Japan's Cooperation with the United States on China Policy”. *Review of International Studies* 29 (2003): 99-119.

bajo el sistema de Bretton Woods eran los siguientes: (1) estimulación del crecimiento económico de manera indirecta, a través de políticas monetarias y fiscales; (2) compromiso con un mercado mundial unitario basado en producir el mayor volumen posible de bienes de la manera menos costosa posible para su venta en el mercado más amplio posible, a través de una división mundial del trabajo; (3) aceptación de EE. UU. como el principal supervisor monetario y hogar de la mayor reserva monetaria de la economía mundial (el sistema Bretton Woods, 1944-1971; el sistema de tipo de cambio flotante basado en el dólar, 1971-actualmente); (4) hostilidad incesante hacia el “comunismo” o hacia cualquier ideología político-económica que pudiera estar asociada con la Unión Soviética; y (5) el supuesto de la responsabilidad de intervenir militarmente cada vez que los cambios realizados en el Gobierno o en insurgencias sean interpretados como una amenaza para el *statu quo* político establecido en 1945 (la doctrina Truman).

Por lo tanto, no solo las relaciones internacionales sino también el orden social-nacional de otros Estados era un tema en discusión al momento de constituir el orden geopolítico durante el período de la Guerra Fría. Todos los Estados eran idealmente internacionales, abiertos al libre flujo de inversiones y comercio y al establecimiento de la sociedad de mercado.²⁰ Lo que le importaba a los estadounidenses que formularon el Plan Marshall y otros mecanismos de la hegemonía estadounidense era el desempeño de la política nacional en cuanto a la creación de una “comunidad política compartida” que reflejara el debate y la elección voluntaria entre múltiples países con el fin de facilitar el equilibrio internacional y la apertura progresiva.²¹ Los resultados finales de los debates y las decisiones resultaron ser, en efecto, muy diversos, sugiriendo que los primeros años de la hegemonía estadounidense tuvo límites específicos una vez que se exigía el cumplimiento de ciertas normas mundiales del comportamiento internacional y nacional. Por ejemplo, los bancos comerciales conservaron cierta función en la gestión de las compañías industriales en Alemania y Japón, lo cual fue desaprobado en EE. UU. Japón impuso criterios de responsabilidad y de

20 R. Wood, *From Marshall Plan to Debt Crisis: Foreign Aid and Development Choices in the World Economy* (Berkeley: University of California Press, 1986).

21 Nau, *The Myth of America's Decline*.

contenido del producto sobre los productos industriales y agrícolas importados; y por otra parte, los bancos centrales tenían variables grados de independencia de la gestión política. Incluso más importante, lo que el economista Meghnad Desai denomina “socialismo con capitalismo”, lo que implica la nacionalización del comercio, los servicios de salud administrados por el Gobierno, y los estados de bienestar expansivos, fue considerado con consternación en muchos sectores de EE. UU.; sin embargo, fue tolerado sin el fracaso de las instituciones básicas, desde alianzas militares tales como la Organización del Tratado del Atlántico del Norte (OTAN) hasta varias instituciones de Bretton Woods.²²

No resulta exagerado asegurar que durante las dos décadas que sucedieron el año 1947 el dominio estadounidense estuvo en el centro de un auge notable del capitalismo “interactivo”. Basado inicialmente en la expansión del consumo masivo en los países más industrializados, esto más tarde supuso la reorganización de la economía mundial alrededor de un aumento masivo del comercio de bienes manufacturados y la inversión directa extranjera. Sin embargo, aquello no constituía una recapitulación de la economía mundial precedente. Luego de abandonar el imperialismo territorial, “el capitalismo occidental [bajo los auspicios estadounidenses]... resolvió el antiguo problema de la sobreproducción, eliminando así lo que Lenin creía ser el gran incentivo para el imperialismo y la guerra”.²³ La principal fuerza impulsora era el crecimiento del consumo en masa en Norte América, Europa occidental y Japón. *La promesa del consumo creciente para sectores cada vez más amplios de la población nacional se convirtió tanto en la fuerza impulsora del crecimiento económico como su justificación evidente.* EE. UU. proporcionó el prototipo de sociedad de consumo, pero más allá de los parámetros más amplios el mismo adoptó diferentes características en diferentes países. No obstante, la producción manufacturera en todo el mundo dependía de la estimulación de la demanda. Los productos de tales sectores como bienes raíces, electrodomésticos, automóviles, alimentos procesados y entretenimiento masivo formaban parte del consumo dentro de (y, progresivamente, entre) los países productores. El Estado

²² Desai, *Marx's Revenge*, 217.

²³ David P. Calleo, *Beyond American Hegemony: The Future of the Western Alliance* (Nueva York: Basic Books, 1987), 147.

de bienestar “keynesiano” contribuyó a mantener la demanda por medio de la redistribución de ingresos y del poder adquisitivo. El antiguo sistema comercial “cruzado” de la época colonial dejó de ser necesario. Si antes de la Segunda Guerra Mundial la prosperidad de los países industrializados dependía del establecimiento de términos comerciales favorables con el mundo subdesarrollado, ahora la demanda era estimulada en el país. Asimismo, hasta la década de 1970 las condiciones comerciales de ingreso de la mayoría de las materias primas y de los productos alimenticios tendieron a reducirse. Dicha tendencia repercutió negativamente en las economías del Tercer Mundo en su conjunto y más aún en las de ciertas regiones como el África subsahariana. No obstante, aquello impulsó a algunos países a comprometerse con nuevos modelos de industrialización, particularmente en Asia oriental y en América Latina, lo cual luego dio buenos resultados en la medida de que estos países encontraban lucrativos mercados de exportación para sus bienes manufacturados. La globalización de la producción mediante el crecimiento de los países recientemente industrializados (PRI) (también ayudados por los gastos militares estadounidenses durante la Guerra Fría como en el caso de Corea del Sur y Taiwán) y el flujo creciente de comercio e inversión extranjera directa entre los países ya industrializados finalmente socavó los vínculos geográficos de consumo-producción (con frecuencia denominados como “fordismo central”) que constituían el *leitmotiv* durante las primeras décadas de posguerra. La producción manufacturera y el consumo podían ahora estar en lugares muy separados entre sí.

Un elemento vital que permitió a EE. UU. tener tal presencia dominante en la economía mundial fue el constante conflicto político-militar con la Unión Soviética. Ello sirvió tanto para unir firmemente a Alemania y Japón en una alianza con EE. UU. como para definir las dos esferas geográficas de influencia a nivel mundial. Durante mucho tiempo, esta situación impuso una estabilidad general en la política mundial, dado que EE. UU. y la Unión Soviética eran las principales potencias nucleares, a pesar de que ello promovió numerosas “guerras limitadas” en el Tercer Mundo por parte de antiguas colonias donde cada una de las “superpotencias” proveía armas a sus allegados o intervenía

para impedir que la otra lograra una “conversión” exitosa.²⁴ Los valores del mercado, con su cultura de consumismo gerencial que se difundió con relativo éxito en Europa occidental, en Japón y en otros núcleos después de 1950, fueron en gran medida ineficaces en la mayoría de los escenarios poscoloniales: “En estos lugares, la panacea estadounidense de la reforma evolucionaria, necesariamente basada en una clase media frágil, si es que existía, fue reiteradamente desafiada y a veces superada por nacionalistas apasionados o revolucionarios radicales inspirados por figuras tan emblemáticas como Lenin, Mao y Castro. La resistencia de dichos personajes produjo una larga serie de intervenciones estadounidenses, con frecuencia en complot con dictadores locales claramente expuestos, y a veces en áreas remotas donde no había un interés nacional evidente”.²⁵ La coerción en el Tercer Mundo resultó mucho menos exitosa que las silenciosas proposiciones de hegemonía en el Primer Mundo.

Sin embargo, el Tercer Mundo y otros países pequeños, a pesar de su debilidad, no podían ser tratados como objetos pasivos de la competencia imperialista durante la Guerra Fría. Los mismos tenían que ser atraídos y con frecuencia se resistían. Ello limitaba la capacidad de las superpotencias de expandir su influencia. A diferencia del siglo XIX, el mapamundi ya no era un “vacío” que esperaba ser ocupado por un pequeño número de grandes potencias. No obstante, las fronteras y la integridad de los Estados existentes estaban protegidas por el *impasse* militar entre las superpotencias. Cualquier perturbación del *statu quo* amenazaba la hegemonía de cada una dentro sus respectivas esferas de influencia. Cuando esto ocurría, como por ejemplo, en Cuba en el año 1962, en el Medio Oriente en el 1956, 1967 y 1973, y en América Central en la década de 1980, la Guerra Fría amenazaba con calentarse.

El período comprendido entre 1956-1957 fue histórico en cuanto al establecimiento de las principales características de la hegemonía estadounidense. Durante la crisis de Suez, el intento de EE. UU. de manipular al presidente egipcio Nasser para que abandonara el “no alineamiento” a cambio de financiar la represa de Asuán fracasó. No obstante, el resultado de la crisis, junto

24 John O'Loughlin, “World-Power Competition and Local Conflicts in the Third World,” en *A World in Crisis?* ed. R. J. Johnston y Peter J. Taylor (Oxford: Blackwell, 1989).

25 Fraser J. Harbutt, *The Cold War Era* (Oxford: Blackwell, 2002), 324.

con la presión estadounidense sobre Gran Bretaña y Francia para que retiraran sus tropas luego de intervenir la nacionalización del Canal de Suez por parte de Nasser, demostraron quiénes estaban encargados de la política “occidental” e indicaron la importancia de valerse de ayuda de forma más directa y en lugares más provechosos que Egipto. Una de las principales consecuencias fue la búsqueda de regímenes “moderados” en lugar de “nacionalistas” como el de Nasser a fin de servir como aliados regionales y estabilizadores en todo el mundo.

El año 1956 también representó un momento decisivo en la creación del orden económico internacional, que fue el eje central de la hegemonía estadounidense. El GATT, fundado en 1948 pero hasta el momento decadente, emergió como un instrumento para la negociación de reducciones multilaterales de aranceles y para reclutar a los principales países industrializados capitalistas en un régimen que favorezca el libre comercio y el libre intercambio bajos los auspicios de EE. UU. Finalmente, en 1958 se efectuó la plena convertibilidad entre el dólar estadounidense (USD) y las principales monedas europeas. La Comunidad Económica Europea (CEE) fue creada como un medio para reducir las barreras al comercio y a los flujos de capitales entre sus Estados miembros, incluso cuando sus miembros estuvieran vinculados políticamente con EE. UU. mediante la alianza de la OTAN de 1949. Finalmente, se cerró la brecha del dólar tanto para Japón como para Europa occidental, lo que indicó el éxito definitivo de los esfuerzos de EE. UU. para estimular la economía mundial a través del mantenimiento de los déficits de la balanza de pagos estadounidense.

Estos éxitos demostraron ser más frágiles de lo que parecían en ese momento. Primero, sin Gran Bretaña (que no había decidido si era parte de Europa), la Comunidad Europea era potencialmente un vehículo para las ambiciones francesas de crear un bloque europeo entre los EE. UU. y la Unión Soviética. Además, la CEE era potencialmente una amenaza económica para los EE. UU., particularmente si restringía las empresas multinacionales estadounidenses y aumentaba los aranceles contra los bienes y servicios estadounidenses. Segundo, el despliegue de grandes fuerzas militares estadounidenses en Europa occidental y Japón, una de las principales formas en que EE. UU. transfería dólares al exterior, era cada vez más costoso para los EE. UU.

A fines de la década de 1950, el déficit de la balanza de pagos de los EE. UU. amenazaba su capacidad para cumplir sus obligaciones en virtud del Acuerdo de Bretton Woods de 1944 –mantener una relación estable entre el dólar, el precio del oro y los valores de las monedas– ya que las economías asociadas con estas otras monedas comenzaron a experimentar mayores tasas de crecimiento en productividad y rentabilidad que los EE. UU. En el país, el gasto militar también estaba fuera de control con un efecto indirecto limitado en la economía general y ser financiaba –cada vez más hacia mediados de la década de 1960– mediante la expansión del suministro de dinero, en lugar de aumentar los ingresos. Finalmente, el apoyo financiero a los llamados regímenes moderados en el mundo post-colonial no solo envolvió a EE. UU. en aventuras militares cada vez más costosas, más infameamente en Vietnam del Sur, sino que también impuso una tensión en la economía de los EE. UU. a medida en que el Gobierno federal estadounidense expandía los gastos de seguridad y bienestar a fines de la década de 1960 sin aumentar los impuestos.²⁶

A pesar de las fricciones causadas por los gastos militares, la economía de los EE. UU. creció de manera espectacular entre 1961 y 1967: más del 6 % anual. Pero en 1967 y 1968, el desempleo y la inflación subieron juntos. Se estableció un período de “estanflación” que duró hasta principios de los años 80. Los primeros años de la década de 1970 estuvieron marcados por los grandes déficits comerciales, que solo superaron los de la década de 1980 y principios de la de 2000, que, combinados con la especulación monetaria, provocaron la desaparición definitiva del sistema de regulación monetaria internacional de Bretton Woods. Ese sistema, sin embargo, ya estaba muy fuera de lugar con el resurgimiento de las finanzas globales, silenciosamente patrocinadas por los Gobiernos de EE. UU. y Gran Bretaña, con el mecanismo del llamado Euromercado “creado a fines de la década de 1950 y ubicado principalmente en Londres en la década de 1960, [éste] permitía que las operaciones financieras internacionales se llevaran a cabo con relativa libertad, las transacciones se podían hacer en monedas no locales, especialmente dólares, completamente libres de regulaciones estatales”.²⁷ Los ingresos

26 Robert M. Collins, *More: The Politics of Economic Growth in Postwar America* (Nueva York: Oxford University Press, 2000).

27 Eric Helleiner, *States and Reemergence of Global Finance: From Bretton Woods to the*

reales promedio de los hogares estadounidenses alcanzaron su punto máximo en 1974, para nunca volver a acercarse a tal punto luego de entonces. En el mismo año, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) forzó una rápida subida de los precios mundiales del petróleo, produciendo una importante transferencia de riquezas dentro de la economía mundial, desde los países industrializados hacia los países productores de petróleo. Incapaces de manejar el influjo de dólares, los productores de petróleo los reciclaron a través de bancos internacionales que los prestaron en empresas de alto riesgo en América Latina, África y Asia, dada la falta de atractivo de la inversión en los EE. UU. y otros países industrializados en esa época. Ya no había una identidad clara entre la economía territorial de los EE. UU. y el funcionamiento de la economía mundial. ¿Qué salió mal?

Bajo la economía política que había prevalecido a fines de la década de 1950 y 1960, la concentración económica había dado sus frutos en los EE. UU. mediante la expansión de la rentabilidad comercial y el proporcionando ingresos promedio mayores que a su vez estimularon la demanda de bienes de consumo. Pero las grandes empresas, protegidas de la competencia de precios por prácticas oligopólicas, no lograron involucrarse en el tipo de investigación y desarrollo que impulsaría la innovación en la economía civil. El desarrollo de productos a partir de la investigación militar ya no era estimulante para la economía general. La productividad comenzó un largo desplazamiento en comparación con los productores extranjeros, especialmente en Alemania y Japón. Los aumentos salariales incorporados a los contratos para los trabajadores de grandes empresas redujeron las ganancias. El control corporativo sobre los precios impidió que los precios cayeran lo suficientemente rápido como para reflejar las nuevas condiciones económicas. Esto aumentó la inflación.

El crecimiento masivo del gasto gubernamental también fue uno de los principales culpables de la espiral inflacionaria. Las enormes sumas requeridas para procesar la guerra fallida en Vietnam, mantener la vasta presencia militar estadounidense en todo el mundo y pagar las políticas sociales promulgadas a fines de la década de 1960 para satisfacer las demandas de los grupos

sociales que no compartían la prosperidad del momento, dieron lugar al Estado burocrático que EE. UU. había logrado evitar hasta el momento. Debido a que los aumentos de impuestos para pagar esto eran impopulares –dada la hostilidad de diferentes grupos organizados a varios tipos de gasto gubernamental– el estímulo de la economía fue posible solo mediante el aumento de la oferta de dólares y el fomento del endeudamiento privado. Los efectos netos fueron un gran impulso a la inflación, especialmente al interior del sector corporativo, endeudamiento masivo del sector público en el mercado de bonos y un aumento dramático en la inestabilidad de los mercados financieros. Entre 1968 y 1971, la economía estadounidense estuvo cerca del colapso.

Las compañías multinacionales estadounidenses descubrieron que las inversiones directas y de cartera en el exterior eran más rentables que las inversiones dentro del país, lo cual al principio fue una consecuencia –y luego la causa– de la desaceleración económica en los EE. UU. Esto no solo aumentó el desempleo, especialmente en el sector manufacturero de altos salarios, sino que también redujo la disponibilidad de capital para reacondicionar fábricas e invertir en la innovación de productos en los EE. UU.²⁸ Los problemas de la economía y la disidencia sobre la Guerra de Vietnam terminaron efectivamente con el “consenso de la Guerra Fría” que había prevalecido en la política nacional durante las dos décadas anteriores. El aumento de la exposición de las industrias del cinturón manufacturero estadounidense con productores extranjeros en mercados locales (incluidas las subsidiarias de empresas con sede en EE. UU.) provocaron un aumento de las solicitudes de protección por parte de los representantes políticos de las regiones más afectadas. Los costos económicos y morales de vigilar el mundo fueron traídos cada vez más a casa y se pudieron ver en las noticias nocturnas y en las comunidades locales.

Los efectos de la crisis que comenzaron a principios de la década de 1970 no solo fueron económicos. Este período ha sido llamado por un analista el “fin de la cultura de la victoria”, debido a una crisis de confianza por parte de muchos estadounidenses en la expansión aparentemente inevitable –y necesaria–

28 Agnew, *The United States in the World Economy*, capítulo 4.

de la influencia estadounidense y del estilo estadounidense.²⁹ El fracaso de EE. UU. en la guerra con Vietnam –el hecho de que el hegemon mundial hubiera encontrado su igual en un país aparentemente insignificante del Tercer Mundo– tuvo un efecto particularmente profundo en la psique nacional. Para algunas personas, el derecho del destino manifiesto de los EE. UU. a servir como modelo mundial fue puesto en cuestión por los informes de brutalidad de los soldados estadounidenses hacia soldados y civiles vietnamitas. “Nosotros no debíamos comportarnos así”. De alguna manera se suponía que ganar debía llevarse a cabo sin esfuerzo y con un mínimo de violencia. Informes de Vietnam condujeron a un reexamen de guerras anteriores, como las guerras contra los pueblos indígenas de 1800 y la ocupación estadounidense de las Filipinas en 1900, sugiriendo que la aplicación de la fuerza por parte de las tropas estadounidenses a casi todos, no solo a los combatientes militares, era un poco menos noble de lo que se creía. Esto coincidió con el creciente poder y efectividad del movimiento por los derechos civiles en la década de 1960 y su poderoso recordatorio de la grotesca violencia de la historia doméstica estadounidense, desde las masacres indias hasta el linchamiento de los negros en el sur en la posguerra de la Guerra Civil. Para otros, el problema era simplemente que el poder de la nación había sido desafiado con éxito. Algunas interpretaciones han sugerido que los políticos débiles (y feminizados) no estaban suficientemente comprometidos con la guerra (o con los soldados estadounidenses que luchan contra ella). Las películas de *Rambo* ilustran esto más claramente, con líderes supinos que se negaban a apoyar a sus hombres, buscando negociar con el enemigo.³⁰ Las identidades personales de muchos hombres estadounidenses se vieron particularmente afectadas. La histórica celebración americana de la guerra exitosa (desde la efectuada contra los nativos americanos hasta los nazis y los japoneses) y los guerreros que regresaban, había llegado a un ignominioso final en las selvas de Vietnam. Cualquiera que haya

29 Thomas Engelhardt, *The End of Victory Culture: Cold War America and the Disillusioning of a Generation* (Nueva York: Basic Books, 1995).

30 Véase, por ejemplo, Susan Jeffords, *The Remasculinization of America: Gender and the Vietnam War* (Bloomington: Indiana University Press, 1989); Cynthia Enloe, *The Morning After: Sexual Politics at the End of the Cold War* (Berkeley: University of California Press, 1993); y James W. Gibson, *Warrior Dreams: Violence and Manhood in Post-Vietnam America* (Nueva York: Hill and Wang, 1994).

sido el efecto particular, la profundidad del sentimiento es clara: la guerra de Vietnam se ha librado una y otra vez en el cine y la televisión estadounidenses, demostrando una agonizante contemplación de una identidad americana que la guerra puso en cuestión. La extraña fijación estadounidense con la posesión de armas y la celebración de la redención, tanto religiosa como política, a través de la violencia, son indicaciones importantes de la mitología continua, aunque cada vez más desafiada, de una nación alimentada por individuos que toman la ley en sus propias manos.

La respuesta de la administración Nixon a los problemas que enfrentó fue cuádruple. Primero, a través de engatusamiento y coerción, hizo que Japón y Europa occidental reevaluaran y luego dejaran fluctuar sus monedas en relación al dólar. A corto plazo, esto hizo que las exportaciones estadounidenses fueran más competitivas y que las importaciones lo fueran menos. Sin embargo, sus efectos a largo plazo fueron la desaparición de un sistema de tasas de cambio de oro estable y un importante impulso a un sistema financiero global más exento del control gubernamental directo como lo había sido, en gran medida, bajo el sistema de Bretton Woods.³¹

Segundo, con respecto a la Unión Soviética, y según su gurú de política exterior, Henry Kissinger, se reconoció la paridad militar, particularmente en términos de armas nucleares estratégicas. Durante los años de Brezhnev, a medida que el resto de la economía soviética se estancaba, se hizo mayor hincapié en lograr la paridad con los EE. UU. en los sistemas de armas estratégicas. Esto no aumentó la seguridad soviética, ni mejoró la calidad generalmente baja de las fuerzas soviéticas en general.³² Lo que hizo fue aumentar las percepciones de los EE. UU. sobre la Unión Soviética como un adversario serio. Al mismo tiempo, sin embargo, la división entre la Unión Soviética y China hizo posible que los EE. UU. aceptaran a la Unión Soviética como un igual militar y utilizaran el contrapeso potencial de China si las demandas soviéticas demostraban ser excesivas. Esta lectura realista fue la esencia de la política de distensión de Nixon con la

31 Susan Strange, *Casino Capitalism* (Oxford: Blackwell, 1986).

32 Véase, por ejemplo, R. Edmonds, *Soviet Foreign Policy: The Brezhnev Years* (Nueva York: Oxford University Press, 1983), y Andrew Cockburn, *The Threat: Inside the Soviet Military Machine* (Nueva York: Random House, 1983).

Unión Soviética y la apertura a China. Pero también conllevaba beneficios económicos potenciales en términos de comercio e inversión de los EE. UU. si había una mayor apertura con todo el Segundo Mundo.

En tercer lugar, como consecuencia de la desastrosa participación en Vietnam, la administración Nixon sustituyó la dotación de armas y el apoyo de “suplementos regionales”, como el Irán del Sha, por una intervención militar estadounidense directa (la Doctrina Nixon). Esto trajo la ventaja del aumento de las exportaciones de bienes militares y la promesa de “no más Vietnimitas” en el que los estadounidenses serían las víctimas de las guerras de EE. UU. Como corolario, también condujo a un renovado énfasis en subvertir regímenes, como el del presidente Allende en Chile en 1973, que incluso si se elegía para un cargo (y por ende democrático en la mayoría de las medidas), representaba un desafío a la expansión global de la sociedad del mercado significado por la inviolabilidad de la propiedad privada, el consumismo de clase media y el acceso abierto al capital extranjero.³³

En cuarto lugar, los años de Nixon vieron un intento de reducir la expansión del Gobierno federal a través de mecanismos tales como compartir los ingresos con los estados, reorganizar las burocracias y reducir el gasto militar. Paralelamente a reclamos contemporáneos por “poner límites al crecimiento”, el presidente Nixon estaba preocupado, al menos hasta el escándalo de Watergate, por instar un sentido de límites a los estadounidenses que habían llegado a esperar sueldos cada vez mayores y un consumo cada vez mayor. A diferencia de los republicanos que lo sucedieron, Nixon no fue un defensor de los intereses de las grandes empresas, ni suponía que liberar a las empresas estadounidenses de los impuestos y otras obligaciones arreglaría todo. De hecho, más como un demócrata, Nixon creía en un Gobierno benevolente (al menos para la mayoría silenciosa de los blancos) y estaba “desesperado por evitar que la economía arruinara su presidencia”.³⁴

Nixon estaba consciente de que EE. UU. ya no podía simplemente asumir una posición internacional dominante. Como resultado,

33 Peter Kornbluh, ed., *The Pinochet File: A Declassified Dossier on Atrocity and Accountability* (Nueva York: New Press, 2003).

34 Allen J. Matusow, *Nixon's Economy: Boom, Bust, Dollars, and Votes* (Lawrence, KS: University Press of Kansas, 1998), 5.

el historiador Robert Collins lo ha presentado como una figura trágicamente profética en lugar del oscuro político consumado, oportunista y propenso al crimen que narran la mayoría de las descripciones:

Nixon presentó sus iniciativas extranjeras y nacionales como preparación para la nueva carrera económica global. La lucha sería feroz, el resultado no estaba garantizado, pero el objetivo era la preeminencia estadounidense continuada. Los EE. UU. necesitaban, en palabras de Nixon, “dirigir esta carrera económicamente, ejecutarla de manera efectiva y mantener la posición de liderazgo mundial”. La Distensión y la Doctrina Nixon contribuirían al disminuir la probabilidad de embrollos catastróficos al estilo de Vietnam en el extranjero. Pero la perspectiva de una competencia económica global también dictaba que “EE. UU. ahora no puede estar satisfecho a nivel nacional”.³⁵

Nixon fue clarividente, por lo tanto, al señalar que el período 1967-1974 marcó un punto de inflexión en las relaciones de EE. UU. con el resto del mundo. La administración que habló abiertamente de la geopolítica como una forma de cálculo entre las Grandes Potencias fue la primera desde la Segunda Guerra Mundial tan refrenada a –nivel nacional, por el disenso y las reacciones conspirativas (como en el asunto Watergate), e internacionalmente, por un creciente ambiente económico hostil– que no pudo ponerla en práctica de manera efectiva.³⁶ Más bien, *los EE. UU. habían sucumbido a la lógica del propio mercado – ahora ampliado de la escala nacional a la escala mundial– que su gobierno y sociedad habían estado imponiendo al país desde el siglo XIX e imponiéndose al mundo desde 1947*. La comprensión cambiante de la hegemonía estadounidense a principios de los años 70 se puede atribuir particularmente a la aparición de la competencia extranjera contra los negocios estadounidenses dentro de los EE. UU.; el colapso de un sistema monetario internacional operado por los EE. UU.; la percepción de la paridad estratégica entre los EE. UU. y la Unión Soviética; y la división de la opinión nacional sobre la actuación policial de los EE. UU. en el mundo y la virtud de una economía mundial cada vez más abierta.

³⁵ Collins, *More*, 109.

³⁶ Jonathan Schell, *Observing the Nixon Years* (Nueva York: Random House, 1989).

Al final, el mundo de la Guerra Fría se deshizo con el colapso de la Unión Soviética a fines de la década de 1980 porque no logró entregar “armas y mantequilla”, innovar tecnológicamente y hacer que la burocracia estatal respondiera ante una población cada vez más inquieta. Pero esto fue solo el último signo de un viejo orden en decadencia; la economía mundial libre también estaba desorganizada en la década de 1970, como indicaban clara y sucesivamente la creciente estanflación, el endeudamiento y los desequilibrios de la balanza de pagos. De hecho, la estabilidad de la hegemonía estadounidense había estado en problemas desde alrededor de 1960, cuando la crisis del oro en Londres mostró la debilidad potencial del mecanismo de intercambio de oro-dólar en el corazón del sistema de Bretton Woods.³⁷ Financiar la Guerra de Vietnam sin aumentar los impuestos y expandir enormemente los gastos del Gobierno federal para proporcionar beneficios sociales, subsidios de vivienda y programas de salud (“Medicare” para los ancianos y “Medicaid” para los pobres) crearon una presión fiscal masiva en la última parte de los años 70. En 1971, cuando la administración Nixon derogó el Acuerdo de Bretton Woods, los EE. UU. enfrentaban una tasa de crecimiento económico en rápido declive y necesitaban recurrir a una devaluación competitiva del dólar. En otras palabras, la administración Nixon consideró que las necesidades económicas internas de los EE. UU. eran más importantes que mantener el régimen monetario de Bretton Woods centrado en los EE. UU. El presidente Nixon no fue “obligado” a la abrogación. El consenso dentro de su administración fue que “la supervivencia del régimen monetario internacional de la posguerra ocupaba un distante tercer lugar en los objetivos prioritarios de los EE. UU., muy por detrás de mantener una economía interna próspera y garantizar el logro de los objetivos de seguridad de los EE.UU.”³⁸ Por lo tanto, e irónicamente, la explosión de la globalización que siguió a esta fatídica decisión se basa en lo que era una búsqueda explícita del interés económico nacional de EE. UU. sin mucha negociación

37 Robert Triffin, *Gold and the Dollar Crisis* (New Haven, CT: Yale University Press, 1960); y A. W. Cafruny, “A Gramscian Concept of Declining Hegemony: Stages of U.S. Power and the Evolution of International Economic Relations,” en *World Leadership and Hegemony*, ed. David P. Rapkin (Boulder, CO: Lynne Rienner, 1990).

38 Joanne S. Gowa, *Closing the Gold Window: Domestic Politics and the End of Bretton Woods* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1983), 23.

o acuerdo con otros Estados de por medio. De hecho, el Gobierno de los EE. UU. desde 1971, ha tendido a ser cada vez más nacionalista y unilateral, combinando un enfoque económico en el uso del papel global del dólar para exportar los costos de las políticas fiscales de EE. UU. (en particular, la balanza gemela de pagos y déficits federales) y una focalización política en coaccionar a los Estados reacios que son vistos como una amenaza para la globalización y la hegemonía de EE. UU.

En otras palabras, la globalización basada en el mercado –que fue durante mucho tiempo la meta inherente de la hegemonía estadounidense– ha sido desafiada cada vez más por un neoimperialismo estadounidense, con el Gobierno de EE. UU. disciplinando fiscal y monetariamente a otros incluso cuando derrochan sus propios recursos y amenazan con intervenciones militares en busca de amenazas a la seguridad de los EE. UU. y su economía. Fases más internacionalistas, como la segunda administración Reagan hasta los años de Clinton, que llevaron a los EE. UU. hacia políticas exteriores más multilaterales y menos militarizadas, sugieren cuánto se centra ahora la política estadounidense en sopesar los costos y beneficios para el territorio de los EE. UU. de continuar la hegemonía estadounidense en oposición a la retirada realista o la ambición imperial. No obstante, existen serias dudas sobre si el genio de la sociedad de mercado desatado en el mundo puede ser devuelto a su botella territorial. Ahora bien, si las consecuencias del genio para los estadounidenses y otros son particularmente beneficiosas es una discusión completamente distinta.

Construyendo el régimen de “acceso al mercado”

A mediados de la década de 1970, el enfoque nacionalista de Nixon para resolver las dificultades de EE. UU. en la economía mundial era cada vez más cuestionado. Su fuerte énfasis en las relaciones diplomáticas de EE. UU. y la acción económica unilateral condujo a una considerable inquietud entre los sectores más internacionalizados de los negocios

estadounidenses.³⁹ Cómo convertir esta inquietud en política nacional fue otro problema. Durante el período de Ford de 1974-1976, poco o nada se hizo. En sus primeros dos años en el cargo, el presidente Carter intentó políticas que harían a EE. UU. menos dependiente de las fuentes extranjeras de petróleo, estabilizaría la competencia armamentista con la Unión Soviética y alentaría un mayor respeto por los derechos humanos entre los regímenes aliados a los EE. UU. Sin embargo, estas políticas fracasaron rápidamente debido a tres tendencias. Una fue la creciente influencia de grupos e individuos que vieron la política de distensión de Nixon como nada menos que el apaciguamiento de la Unión Soviética. Fuera de la necesidad fiscal, el gasto militar de EE. UU. había disminuido desde 1970, pero ahora, se decía, EE. UU. estaba siendo “superado” por la Unión Soviética, que era más implacablemente militarista. Como era de esperar, muchos de los defensores de un mayor gasto de defensa tenían lazos estrechos con el complejo militar industrial del cual el presidente Eisenhower había advertido en su último discurso.

Una segunda tendencia fue que el reciclaje de los denominados petrodólares, producidos por los aumentos de precios de la OPEP, en la forma de préstamos a los países en proceso de industrialización del Tercer Mundo a través de los bancos estadounidenses y de otros países, había creado en 1978 el comienzo de lo que se convirtió en la crisis de la deuda global. Los préstamos se volvieron difíciles cuando las tasas de interés estadounidenses subieron para seguir atrayendo capital extranjero para pagar el consumo interno y los déficits gubernamentales. Se hizo casi imposible una vez que los precios del petróleo volvieron a subir en 1979-1980 y la demanda de productos básicos que muchos de los países muy endeudados exportaban disminuyó frente a la recesión mundial. Los EE. UU. tropezaban con el fantasma de grandes quiebras bancarias si varios de los deudores más grandes (como México y Brasil) incumplían simultáneamente.

Una tercera tendencia fue la erosión de la Doctrina Nixon con la desintegración del régimen del Shah en Irán y la inestabilidad y falta de fiabilidad de los regímenes suplentes en el Cuerno de África y América Latina. La Unión Soviética se enfrentó a

39 Stephen Gill, *American Hegemony and the Trilateral Commission* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1990).

un problema similar en Afganistán. En conjunto, por lo tanto, la competencia de las superpotencias ya no se podía sublimar mediante el uso de suplentes allegados. El presidente Carter perdió las elecciones de 1980 en gran parte debido a la caída del Shah y la vergüenza de la toma de rehenes por parte del régimen de reemplazo.

En ausencia de una estrategia viable para una política industrial nacional (como la defendida más adelante en la primera administración Clinton por Robert Reich) aliada a los controles de exportación de capital y a una disminución del gasto militar, la única solución probada y verdadera para los múltiples dilemas que enfrentaba el país fue un renacimiento de la militarización (o “keynesianismo militar” como a veces se lo llama). Tanto la administración Carter posterior como las administraciones de Reagan de la década de 1980 eligieron este curso. La lógica era que el aumento del gasto militar estimularía la inversión y el gasto en el hogar, al menos en aquellos lugares donde se ubicaban las industrias de defensa, y el aumento de los compromisos militares en el exterior demostraría la determinación estadounidense de reafirmar su importancia para el “mundo libre” que había creado. Para el presidente Reagan, en 1984, “ya era de mañana otra vez en América”.

La primera administración de Reagan llevó a cabo la estrategia de remilitarización iniciada bajo Carter a un nivel no visto desde la Segunda Guerra Mundial. Se hizo mayor hincapié en el desarrollo de nuevos sistemas de armas en lugar de mejorar y actualizar las fuerzas existentes. Esto proporcionó un estímulo económico importante que la actualización de las fuerzas no proporcionaría. El propósito político era recordarle a Europa occidental y Japón que confiaban en un compromiso militar estadounidense que garantizaba su desarrollo económico, para contrarrestar el intento soviético de igualdad militar con los EE. UU. y para alentar regímenes amistosos a los intereses económicos estadounidenses en el Tercer Mundo. Con su propuesta de “La Guerra de las Galaxias” de un “escudo” de defensa antimisiles para EE. UU., el presidente Reagan también intentó utilizar una iniciativa militar para apelar a los temores populares y sentir el impulso de expandir constantemente los programas militares.⁴⁰

40 Frances Fitzgerald, *Way Out There in the Blue: Reagan, Star Wars and the End of the Cold War* (Nueva York: Simon and Schuster, 2000) muestra cómo Reagan pudo obtener

Junto con el gasto militar masivo, el Gobierno de Reagan intentó revertir la caída competitiva de EE. UU. en la economía mundial y controlar la inflación de cuatro maneras: recesión, recortes de impuestos, desregulación y coordinación internacional de nuevo estilo. Para reducir la inflación, reducir las tasas de salarios, reducir el número de productores ineficientes y hacer que las industrias estadounidenses fuesen más competitivas en el país y en el extranjero, la primera orden del día fue una política monetaria más estricta.⁴¹ Esto se hizo de manera tan drástica a través del aumento de las tasas de interés y la limitación del suministro de dinero, que en 1981 EE. UU. experimentó su recesión económica más severa desde 1937. La atención luego se concentró en la “economía real”. Bajo el pretexto de “economía de la oferta”, los impuestos sobre la renta, especialmente para aquellos con altos ingresos, se redujeron drásticamente con la teoría de que el dinero extra puesto en circulación terminaría como una inversión productiva. Supuestamente, la pérdida de ingresos en el corto plazo estaría compuesta por la expansión de la economía, produciendo una captación a largo plazo de los ingresos. La desregulación también fue presionada para permitir que el “mercado” eligiera entre candidatos para el crecimiento y la bancarrota. La ruta principal era alentar fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas. Pero las políticas asociadas incluyeron la reducción de las normas ambientales y de seguridad, los ataques contra los sindicatos y la eliminación de muchas normas que rigen la conducta de las instituciones financieras. Finalmente, el Gobierno de los EE. UU. participó en intentos de acción coordinada con otros países industrializados para responder a la crisis de la deuda, realinear las monedas (particularmente después de 1985) y reestructurar la economía mundial a través de líneas más liberales y orientadas al mercado.⁴²

miles de millones de dólares en fondos para un programa que era tecnológicamente imposible gracias a su capacidad de leer el miedo popular estadounidense a la guerra nuclear y así mismo apelar a la creencia de los estadounidenses en las “soluciones” técnicas que no les requerirían cambiar la forma en que ellos o su Gobierno actúan.

41 William Greider, *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country* (Nueva York: Simon and Schuster, 1987), parte tres.

42 Esta lista hace que las políticas de Reagan parezcan mucho más coherentes internamente de lo que eran en la realidad, si creemos en el relato informativo de David A. Stockman, *The Triumph of Politics: The Inside Story of the Reagan Revolution* (Nueva York: Harper and Row, 1986). Stockman, director de la Oficina de Administración y Presupuesto de la Casa Blanca en la primera administración Reagan, revela que la reducción de los impuestos se convirtió en la razón y fin de la “Revolución Reagan”, a pesar de que los recortes impositivos requerían mante-

La estanflación de la década de 1970 había desacreditado en gran medida la intervención convencional de la demanda por parte de los Gobiernos (asociada a la economía keynesiana), en la cual la tasa de desempleo supuestamente era inversamente proporcional con la tasa de inflación. Esto proporcionó una oportunidad ideal para una reafirmación de ideas económicas liberales que habían sido marginadas dentro de la profesión económica y en círculos políticos durante la era de Bretton Woods.⁴³ Particularmente en los EE. UU. y Gran Bretaña, los Gobiernos de Reagan y Thatcher se embarcaron en políticas económicas diseñadas para disminuir el poder de los sindicatos y afirmar la centralidad de los mercados en las transacciones nacionales e internacionales. Aunque a menudo referenciados juntos, el enfoque de Thatcher era mucho más ideológicamente coherente que el de Reagan. Con el Gobierno de Thatcher, no había nada de la hostilidad hacia el poder gubernamental o la creencia en la magia de aliviar la carga tributaria de los ricos como la clave del

ner los gastos del Gobierno federal y el endeudamiento y así expandir el déficit federal. Pero en los primeros años de Reagan, todo tipo de ideas descabelladas parecían haber circulado sin que el presidente realmente entendiera lo que querían decir y cómo podrían funcionar para fines contradictorios. Una, por ejemplo, se refería a si el Banco de la Reserva Federal era “realmente necesario” (Letter, Gordon C. Luce to Ronald Reagan, July 23, 1981; Letter, Ronald Reagan to Gordon C. Luce, July 30, 1981, FG 143, WHORM Subject File, Ronald Reagan Library). Aunque los defensores radicales de los recortes fiscales como panacea del financiamiento público, como Jude Wanniski y Jack Kemp, se consideraron marginados durante los primeros años de Reagan porque las doctrinas monetaristas tendían a dominar bajo la influencia del presidente de la Reserva Federal Paul Volcker, proporcionaron la base para reducir los impuestos sin reducir los gastos lo que se convirtió en el *leitmotiv* de los años de Reagan. (Folder 1008, WHORM Subject File, Ronald Reagan Library). Siguiendo la creencia de que los recortes de impuestos estimularían la economía de manera tal que los ingresos explotarían, Reagan dejó un legado venenoso acogido con entusiasmo por la administración de George W. Bush: que los déficits federales no importan ni a los EE. UU. ni a las economías mundiales. Por supuesto si el déficit hubiese sido adquirido por inversiones en la productividad sería una cosa. Pero que sean el producto de substituir ingresos fiscales con préstamos (principalmente de origen extranjero) para cubrir los gastos es algo completamente distinto.

43 También se argumentó que la intervención del Gobierno puede ser perversa, inútil y poner en peligro la “libertad”. De hecho, los ricos eran vistos como una “minoría asediada” sujeta a impuestos punitivos que no solo limitaban sus “espíritus animales” como inversores potenciales, sino que también interferían con su libertad de hacer con su dinero a su antojo. Estas clásicas afirmaciones reaccionarias han sido examinadas de manera convincente por Albert O. Hirschman, *The Rhetoric of Reaction: Perversity, Futility, Jeopardy* (Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press, 1991). Al mismo tiempo, se interpretó que el mercado representaba un retorno a un antiguo EE. UU. (pre-Nuevo Trato) en el que: “Uno logra el bien al negarse a intentarlo o planificarlo. Todas las acciones del individuo son buenas siempre y cuando no se interfiera con ellas”. El mercado por lo tanto, produce un resultado feliz frente miserias sin fin, un producto sin pecado de innumerables pecados e inadvertencias. El Edén se perdió por libre elección en la Caída del Hombre. Se levanta de nuevo, espontáneamente, por las ingenierías automáticas del Mercado”. (Garry Wills, *Reagan's America: Innocents at Home* [Nueva York: Doubleday, 1987], 384).

crecimiento económico que marcó la versión Reagan del liberalismo. Thatcher tenía un enfoque más claro en la privatización de los activos del Estado, la liberación de los mercados laborales y la aplicación de una política monetaria restrictiva. De hecho, las cartas entre Thatcher y Reagan, depositadas en la biblioteca presidencial de Reagan, sugieren que la relación entre ellos era menos cercana personal e ideológicamente de lo que sugerían la propaganda contemporánea y los estudios eruditos.⁴⁴

En el corto plazo, las políticas de Reagan parecieron un éxito sorprendente, particularmente en la reducción de la inflación. Aseguraron su reelección en 1984 y alentaron la imitación generalizada en el extranjero. Las cualidades peculiares de la economía política estadounidense en comparación con otros países industrializados –menor gasto público en servicios, bajos niveles de sindicalización de los trabajadores– se convirtieron en estándares globales de excelencia en el desempeño económico.⁴⁵ Los efectos a largo plazo fueron mucho más problemáticos, en el país y en el extranjero. Los recortes impositivos no estimularon la inversión de capital en los EE. UU. El dinero se destinó al consumo, a menudo de bienes fabricados en el extranjero, lo que aumentó el déficit comercial; un frenesí de fusiones y adquisiciones entre grandes empresas; y hacia inversiones en el extranjero, en una economía mundial con controles de capital mínimos desde finales de los años 70.⁴⁶ El déficit del presupuesto federal aumentó de \$ 59.6 mil millones en 1980 a \$ 202.8 mil millones en 1985. En

44 Joel Krieger, *Reagan, Thatcher, and the Politics of Decline* (Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 1986), por ejemplo, exagera los paralelos. Las cartas entre el presidente Reagan y la primera ministra Thatcher desclasificadas bajo la Ley de Libertad de Información (FOIA por sus siglas en inglés) en la Biblioteca Ronald Reagan en Simi Valley, California, se centran típicamente en un tema específico (por ejemplo, de Ronald Reagan a Margaret Thatcher el 17 de octubre de 1982, pidiendo que la planeada Cumbre del G7 en Williamsburg fuese más informal que las cumbres anteriores; de Ronald Reagan a Margaret Thatcher, 15 de junio de 1983, alabando las políticas económicas de Thatcher y felicitándola por su contundente victoria electoral, y de Ronald Reagan a Margaret Thatcher, 16 de enero de 1984, compartiendo la esencia de un discurso sobre las relaciones entre los EE. UU. y la Unión Soviética antes de presentarlo, FOIA [12/11/97] Thatcher, Biblioteca Ronald Reagan). Las cartas son amigables pero no efusivamente. Muchas de las cartas a la primer ministra son en realidad réplicas de las cartas enviadas a otros líderes, como el presidente Mitterrand de Francia. La mayoría de las respuestas de la Primera Ministra llegaron indirectamente a través de la embajada británica en Washington en lugar de «persona a persona». El tráfico de cartas entre los dos líderes durante la segunda administración Reagan aún no ha sido desclasificadas. Podría revelar una relación más profunda sobre importantes asuntos económicos, como podría tener acceso a registros telefónicos.

45 Mike Davis, *Prisoners of the American Dream* (Londres: Verso, 1986), Capítulo 6.

46 Benjamin Friedman, *Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy* (Nueva York: Random House, 1988), 233–270.

lugar de los impuestos perdidos después de 1981, los aumentos masivos en el gasto militar (junto con la falta de recortes al gasto interno) tuvieron que ser financiados por préstamos. Debido a que la tasa de ahorro de los EE. UU. era muy baja, la mayor parte del endeudamiento tenía que hacerse en el extranjero.⁴⁷ Agregado al déficit comercial estimulado por los recortes de impuestos, el déficit de cuenta corriente de EE. UU. se infló. La economía de los EE. UU. dependía cada vez más de la financiación extranjera y, por lo tanto, estaba sujeta a conmociones externas de las que hasta el momento había permanecido en gran medida protegida. Dentro de los EE. UU. hubo una redistribución masiva del ingreso a aquellos grupos y regiones que se beneficiaron de la economía “reaganiana”. El gasto militar generó enormes sumas en el sur de California, Nueva Inglaterra y el estado de Washington. Otras regiones, como el medio oeste, recibieron poco. Los ricos en todas partes se beneficiaron a expensas de los pobres, que vieron como sus impuestos apenas disminuían a medida que disminuían los servicios del Gobierno. El tamaño de la clase media se redujo a medida que los trabajos en manufactura que pagaban bien desaparecieron y fueron reemplazados por empleos inseguros y de menores salarios en el sector de servicios.⁴⁸

Una extraña mezcla de keynesianismo militar, monetarismo y economía de la oferta ciertamente había sorteado económicamente los “límites” de los años 70. También desempeñaron un papel en el colapso soviético de 1989-1992 al sobrepasar en gastos al no tan gran adversario en declive, difundir el neoliberalismo (desregulación, privatización e ideología del libre mercado) a través de la imitación de los Gobiernos de todo el mundo, y establecer las bases para un brote de globalización completamente nuevo en los años 90.⁴⁹ Los Gobiernos de Bush padre y Clinton heredaron este manto. El primero fracasó con su promesa de continuar la obsesión de Reagan con los recortes de impuestos solo para tener que revertir esta postura en 1990; el segundo optó por la reducción del déficit a medida en que la influencia de la Reserva Federal y los defensores del mercado de bonos superaban a los defensores de una política económica nacional.⁵⁰ En

47 Friedman, *Day of Reckoning*, 209-232.

48 Kevin Phillips, *The Politics of Rich and Poor* (Nueva York: Harper Collins, 1990).

49 Overbeek, *Restructuring Hegemony in the Global Political Economy*; Helleneir, *States and the Reemergence of Global Finances*, capítulo 7.

50 Collins, *More*, 214-232.

ambos casos, sin embargo, la disciplina de los mercados estableció severos límites a la acción gubernamental independiente. La combinación del Gobierno de Clinton de aumentos de impuestos y recortes de gastos (en defensa, bienestar social e infraestructura) junto con la explosión de inversiones especulativas en bienes raíces y el sector de alta tecnología ciertamente produjo una reducción dramática en la deuda federal. Pero la balanza de pagos nunca estuvo bajo control. EE. UU. estaba demasiado ligado a la producción y al financiamiento del exterior. Al igual que Gulliver, atado por pequeñas crías, la enorme economía estadounidense ahora dependía de cómo se podrían manejar las relaciones con una economía mundial más grande y de crecimiento más rápido. ¿Cómo sucedió esto?

El amplio reconocimiento de que la economía mundial ha experimentado una reorganización fundamental desde la década de 1970 no significa que haya acuerdo sobre cómo y por qué ha sucedido esto. El acuerdo se limita al sentido de que la economía mundial ha entrado en una fase de producción y acumulación flexible donde las operaciones comerciales en todo el mundo adoptan cada vez más la forma de empresas centrales (a menudo de alcance transnacional) conectadas mediante alianzas formales e informales con redes de otras organizaciones, empresas, Gobiernos y comunidades (también conocido a veces como capitalismo desorganizado).⁵¹ La paradoja de esta tendencia, y por lo tanto generadora de intenso debate, es que, si bien la creación de redes permite una mayor expansión de las fronteras políticas por parte de organizaciones empresariales *concentradas*, también abre la posibilidad de una producción más *descentralizada* a sitios con ventajas competitivas. Al mismo tiempo, las redes adoptan diferentes formas en diferentes sectores y en diferentes lugares.⁵²

Una explicación sobre la fuente de este cambio en la economía mundial de grandes empresas verticalmente integradas y organizadas en torno a las economías nacionales, a redes de

51 Algunas fuentes básicas incluyen, *inter alia*, Michael Piore y Charles Sabel, *The Second Industrial Divide* (Nueva York: Basic Books, 1984); Peter F. Cowhey y Jonathan D. Aronson, *Managing the World Economy: The Consequences of Corporate Alliances* (Nueva York: Council on Foreign Relations Press, 1993); Michael Storper, "The New Industrial Geography". *Urban Geography* 8 (1987): 585–598; y Peter Dicken *et al.*, "Chains and Networks, Territories and Scales: Towards a Relational Framework for Analysing the Global Economy". *Global Networks* 1 (2001): 89–112.

52 Dicken *et al.* "Chains and Network, Territories and States".

producción y finanzas que abarcan todo el mundo, pone el énfasis en las tasas decrecientes de productividad y ganancias de las principales corporaciones entre los años 1965 y 1980.⁵³ Las tasas de ganancia, promediadas entre las siete economías industriales nacionales más grandes y definidas como el superávit operativo neto dividido por el *stock* de capital neto a precios corrientes, disminuyeron en estos años en el sector manufacturero del 25 % al 12 %. En todos los sectores, la tasa de ganancia promedio cayó del 17 % al 11 %.⁵⁴ Sin embargo, hubo una considerable variabilidad en las tasas de ganancia en las décadas de 1950 y 1960, por lo que la historia de un auge prolongado (o “edad de oro”) compartida por todos los países industrializados que fue seguida por un colapso repentino está en entredicho.⁵⁵ Lo que parece haber sucedido es que el período comprendido entre 1960 y principios de la década de 1970 fue uno de índices de beneficios en general en aumento. A partir de entonces, las tasas de ganancia comenzaron a disminuir, pero a diferentes ritmos y siguiendo diferentes trayectorias (figura 6.1). Estos parecen estar más vinculados a la disminución de las tasas de productividad (eficiencia en el uso de equipos y recursos) que al aumento de los costos laborales. Aunque ha habido una recuperación de las tasas de ganancia en algunas economías (como EE. UU.) desde mediados de la década de 1980, esto parece impulsado en parte por la supresión de los salarios y otros beneficios laborales más que por la rentabilidad de nuevas tecnologías (como computadoras) o nueva inversión.⁵⁶ También refleja los resultados del “giro global” tomado más agresivamente por grandes (y otras) empresas estadounidenses desde la década de 1970, como sugieren los casos individuales de General Motors o Ford. Cada uno de ellos depende cada vez más de la rentabilidad de sus emprendimientos en todo el mundo para compensar la pérdida de cuota de mercado y la rentabilidad en los EE. UU. El Gobierno de George W. Bush, si bien adoptó muchas de las características de la estrategia de Reagan (aunque al heredar un superávit

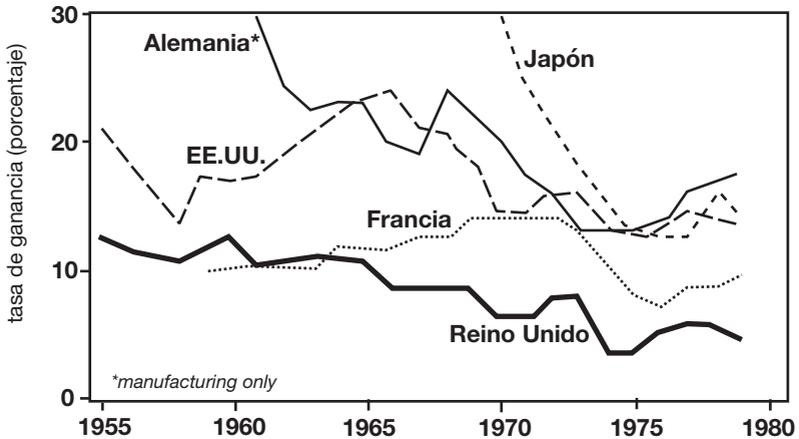
53 Véase, por ejemplo, Robert Brenner, *The Boom and the Bubble: The U.S. in the World Economy* (Londres: Verso, 2002).

54 Andrew Glyn et al., “The Rise and Fall of the Golden Age,” en *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, ed. Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor, 53 (Oxford: Clarendon Press, 1990).

55 Michael J. Webber y David L. Rigby, *The Golden Age Illusion: Rethinking Postwar Capitalism* (Nueva York: Guilford Press, 1996).

56 Webber and Rigby, *The Golden Age Illusion*, 325.

FIGURA 6.1. Declive de tasas de ganancias en varios países industrializados, 1955-80.



Fuente: Departamento de Comercio e Industria, Gran Bretaña, *British Business*, 1981, 17.

del presupuesto federal y luego convertirlo rápidamente en un déficit masivo, no fue necesaria la restricción monetaria), ha favorecido el tratamiento de las ganancias de las multinacionales estadounidenses en el país y en el extranjero como equivalente a efectos fiscales.⁵⁷ Aliado a la reducción masiva de impuestos corporativos, no se puede imaginar un mayor estímulo fiscal para los movimientos rápidos de la inversión extranjera directa.

La globalización se trata en parte de empresas intentando sacar provecho de la ventaja comparativa que disfrutaban otros países y localidades en la producción y obtener acceso sin obstáculos a sus mercados de consumo. Pero también se trata de Gobiernos que buscan atraer capital y experiencia más allá de sus fronteras para aumentar el empleo, aprender de socios extranjeros y, en general, mejorar la posición competitiva global de “sus” empresas. La combinación de ambos ha dado lugar a un régimen de “acceso al mercado” de comercio e inversión mundial.⁵⁸ Esto

57 Sobre las perspectivas de armonización de las políticas fiscales entre países y sus implicaciones para la “condición de Estado” véase Roland Paris, “The Globalization of Taxation: Electronic Commerce and the Transformation of the State”. *International Studies Quarterly*, 47 (2003): 153–182.

58 Cowhey and Aronson, *Managing the World Economy*.

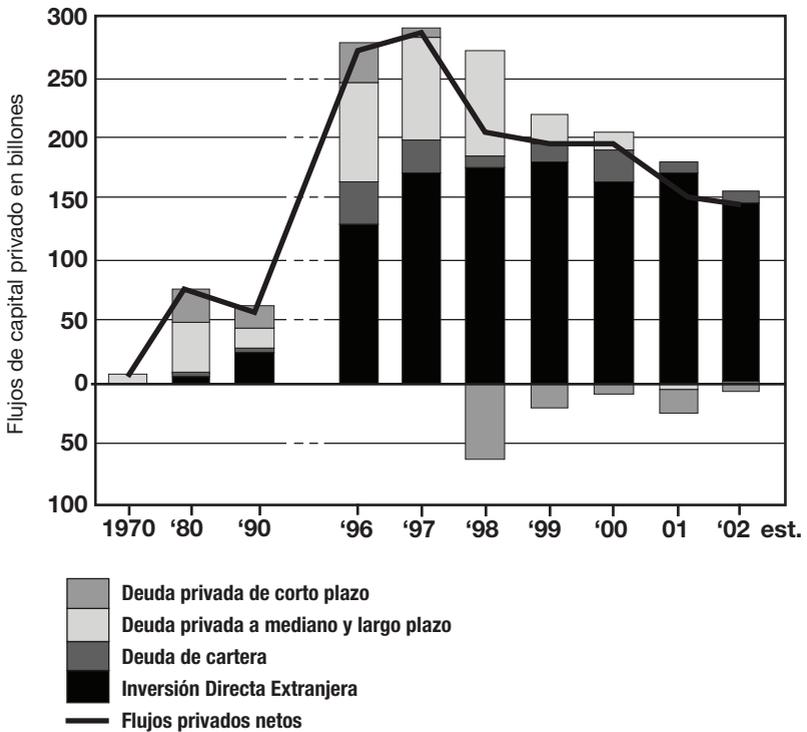
ha erosionado el régimen de libre comercio que predominaba cada vez más en el comercio entre los principales países capitalistas industriales en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. En su lugar, hay un régimen en el cual las reglas aceptables que gobiernan el comercio y la inversión se han extendido desde el ámbito relativamente estrecho del comercio para abarcar una amplia gama de áreas de organización y desempeño de las empresas.

El régimen monetario flexible que reemplazó el sistema de Bretton Woods después de la abrogación estadounidense a principios de los años 70 alentó este cambio, aunque la tendencia hacia una mayor inversión extranjera directa por parte de empresas multinacionales estadounidenses y europeas ya estaba en marcha como una solución a sus tasas decrecientes de ganancia. Esto no solo fomentó el aumento de los flujos de capital entre monedas debido a la capacidad de aprovechar los diferenciales de los tipos de cambio, sino que también estimuló a las empresas a preocuparse por la condición macroeconómica relativa (tipos de cambio, tasas de interés, tasas de inflación, etc.) de los países en los que invirtieron, y así preocuparse por la mayor rentabilidad que podría resultar de ubicar la inversión en varios países en lugar de dejarla en un sólo lugar. Tal vez de igual importancia fueron las disminuciones negociadas en los niveles arancelarios promedio en el comercio de bienes manufacturados entre países industrializados, comenzando con la llamada Ronda Kennedy del GATT a mediados de la década de 1960; la fuerza creciente de la Unión (o Comunidad, como era entonces) Europea para reducir las barreras al comercio y la movilidad del capital entre los países miembros; las presiones sobre el Gobierno japonés por parte del Gobierno de los EE. UU. para admitir más importaciones y restringir “voluntariamente” las exportaciones, lo que a su vez alentó a las empresas japonesas a ubicar instalaciones de producción en el extranjero; y la combinación de una menor productividad/mayores salarios en la década de 1970 producida por uno o ambos factores: aumento de la influencia sindical y una menor inversión en tecnología. A fines de la década de 1970, el desafío en los precios de fabricación, especialmente en sectores como ropa, electrónica y construcción naval, de los productores en los PRI y más recientemente de China, también alentó una búsqueda por parte de las empresas estadounidenses

de sitios más rentables en los cuales ubicar las instalaciones de producción. Muchos de estos sitios también se encuentran en países en desarrollo, como China y otros países de reciente industrialización, donde, en consecuencia, la inversión extranjera directa de los EE. UU. y otras empresas multinacionales ha reemplazado otras formas de inversión externa (figura 6.2).

Al mismo tiempo, sin embargo, los mercados de bienes de consumo también han cambiado. El paradigma estadounidense de la producción en masa/consumo masivo (fordismo), asociado tanto con el crecimiento económico de la posguerra estadounidense como con el Plan Marshall, comenzó a desmoronarse en

FIGURA 6.2. La composición variante de la inversión extranjera en los países en desarrollo, 1970-2002.



Fuente: Banco Mundial, Informe de Desarrollo Mundial (Nueva York, prensa de la Universidad de Oxford, 2003).

los años 70. Aunque muchos productos todavía se fabrican de forma masiva, ahora a menudo se producen en otro lugar y por personas diferentes a las que los consumen. Este es un cambio importante con respecto al sistema fordista en el que la producción y el consumo eran geográficamente paralelos. El fordismo clásico era, por definición, de naturaleza territorial, y se basaba en una alta correlación geográfica entre producción y consumo regulado por Estados territoriales activos. Pero muchos bienes también se fabrican cada vez más de acuerdo con un “paradigma artesanal” más antiguo pero revitalizado, principalmente porque este enfoque responde más rápidamente a los cambios en la demanda del consumidor (y, por lo tanto, puede explotar cambios repentinos en la moda), permite una rápida innovación tecnológica y depende de las fuerzas de trabajo no sindicalizadas que son menos exigentes de mejoras salariales y de beneficios. En general, los productos personalizados producidos por este modelo anterior de organización industrial han desafiado cada vez más los productos producidos en masa que hasta ahora tendían a impulsar el crecimiento económico en los EE. UU. y en otros lugares. Esto es, en parte, una respuesta a mayores ingresos disponibles por parte de ciertos segmentos de la población en todo el mundo industrializado y el deseo aliado de consumir productos personalizados de mayor categoría. Pero también es el resultado de la búsqueda de mayores ventas a través del mercado “especializado”: la identificación y comercialización de ciertos gustos y preferencias asociados con diferentes grupos étnicos, de ingresos y de estatus. Como se ha globalizado, la sociedad del mercado también se ha personalizado cada vez más. El hecho de que la mayoría de los productos producidos en masa y muchos de los personalizados no se fabriquen en los EE. UU. tiene obvias implicaciones político-económicas. EE. UU. se está desindustrializando.

Se pueden identificar seis “pilares” del sistema de acceso al mercado. El primero es un alejamiento del dominio del modelo estadounidense de organización industrial en las negociaciones internacionales hacia un modelo híbrido en el que se pone menos énfasis en mantener a los Gobiernos y las industrias “a cierta distancia” y en el compromiso de alentar la colaboración y alianzas entre empresas tanto a través como dentro de las fronteras nacionales. En este nuevo modelo, las empresas extranjeras

pueden impugnar la mayoría de los segmentos de los mercados nacionales, excepto en los casos en que los sectores claramente demarcados se dejan para las empresas locales. Un segundo pilar implica una mayor cooperación y aceptación de normas comunes sobre comercio, inversión y dinero por parte de las burocracias nacionales con un papel cada vez más poderoso también desempeñado por organizaciones internacionales y supranacionales (como la Comisión Europea para la UE y la Organización Mundial del Comercio para la GATT, respectivamente). Dos consecuencias son la difuminación de las líneas de regulación entre las “áreas temáticas” (como el comercio y la inversión extranjera directa, que cada vez pueden sustituirse entre sí) y la penetración de las “normas globales” en las prácticas de las burocracias nacionales.

El tercer pilar es el creciente comercio de servicios más allá de las fronteras nacionales y la creciente importancia concomitante de los servicios (bancarios, de seguros, de transporte, legales, publicitarios, etc.) en la economía mundial. Una razón para esto es que los productos de alta tecnología (computadoras, aviones comerciales, etc.) contienen altos niveles de insumos de servicio, y el mantenimiento del *software* que tales productos requieren ha llevado a una explosión de servicios al productor. Otra razón es que los productores exigen servicios de alta calidad y a precios competitivos. Pueden recurrir a proveedores extranjeros si los apropiados no están disponibles localmente. Las industrias bancaria y telefónica son dos que han experimentado un aumento dramático en la internacionalización ya que los productores han recurrido a proveedores no tradicionales (frecuentemente extranjeros). El cuarto pilar son las negociaciones internacionales sobre comercio e inversión que ahora están organizadas mucho más a lo largo de líneas sectoriales y específicas por temas que en el pasado. Una regla ya no se ajusta a todas. Pero muchas de las nuevas reglas son esencialmente *ad hoc* y no formales. Esto ha abierto las posibilidades de negociaciones bilaterales y minilaterales (más de dos partes, pero no todas las partes), pero a expensas de una mayor transparencia que provendría de un enfoque multilateral consistente.

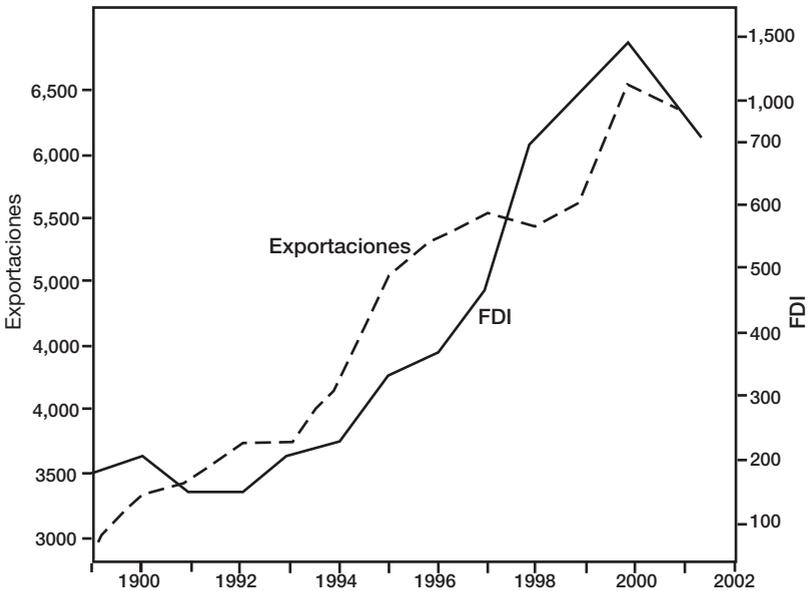
Los dos pilares finales se refieren a las reglas del régimen de acceso al mercado. Uno es la equivalencia, hoy día, entre el comercio y la inversión, que se debe principalmente a las actividades de las empresas transnacionales al ampliar el nivel de

inversión extranjera directa a niveles astronómicos. Sin embargo, las reglas de contenido local sobre cuánto de un producto final debe fabricarse localmente (dentro de un país particular) y las preocupaciones sobre la competitividad de las alianzas entre empresas también han llevado a nuevos esfuerzos de los Gobiernos de países industrializados para regular los flujos de inversión extranjera. “Nivelar el campo de juego”, para usar el lenguaje estadounidense, ha significado presiones y contrapresiones entre los Gobiernos para asegurar al menos un grado de similitud en la regulación (en, por ejemplo, casos de presuntas violaciones de monopolio o antimonopolio). El pilar final involucra el cambio por parte de las empresas de una preocupación por la ventaja comparativa nacional o local a una preocupación por establecer ventajas competitivas globales o regional-mundiales internas para las empresas y sus redes. Esto refleja el atractivo abrumador de la “multinacionalidad” para muchas empresas como una forma de diversificar activos, aumentar el acceso al mercado y disfrutar de las firmes economías de escala que provienen de abastecer a mercados más grandes. Al mismo tiempo, las economías de escala de las fábricas (reducciones en los costos unitarios atribuibles a un mayor volumen de producción) han tendido a disminuir en una amplia gama de sectores, como señaló por primera vez Joe Bain en 1959.⁵⁹ Esto significa que las grandes empresas pueden disfrutar de economías de escala firmes sin tener solo unas pocas fábricas grandes. No están restringidas por el atractivo de las economías de plantas de promedio alto a uno o pocos lugares de producción. Las instalaciones de producción pueden ubicarse para aprovechar otros beneficios que provienen de operar en múltiples ubicaciones, particularmente aquellos que ofrecen sitios extranjeros.

Cinco importantes consecuencias parecen establecer el nuevo orden transnacional asociado con el régimen de acceso al mercado aparte del período inmediato de la posguerra. Primero, la inversión extranjera directa ha aumentado a un ritmo más rápido que el crecimiento de las exportaciones (figura 6.3). Los lazos que unen a la economía mundial son crecientemente los de la inversión directa más que el comercio. A fines de los años 80 y en los

59 Joe S. Bain, *Industrial Organization* (Nueva York: John Wiley and Sons, 1959).

FIGURA 6.3. El crecimiento del total mundial de la inversión extranjera directa relativa a las exportaciones, 1989-2001 en billones del actual \$ de EE.UU.



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Dirección de Estadísticas de Comercio (2002); Balance del Anuario Estadístico de Pago (2001).

90, la tasa de crecimiento de la inversión extranjera directa en la economía mundial fue tres veces mayor que la del crecimiento de las exportaciones mundiales de bienes y servicios.⁶⁰

En segundo lugar, las cuentas comerciales nacionales pueden ser guías engañosas para los patrones complejos de comercio e inversión que caracterizan la nueva economía global. Tal vez el 50 % del comercio mundial total entre países a partir de 2000 fue comercial dentro de las empresas. Además, más de la mitad de todo el comercio entre los principales países industrializados

60 Peter Dicken, *Global Shift: Transforming the Global Economy, Third Edition* (Nueva York: Guilford Press, 1998); John H. Dunning, "Globalization and the New Geography of Foreign Direct Investment," en *The Political Economy of Globalization*, ed. Ngaire Woods (Londres: Palgrave, 2000). A modo de ejemplo, en 2001, una cuarta parte de las ganancias de las empresas estadounidenses provinieron del exterior. (Martin Wolf, "The Dependent Superpower: How Will the U.S. Cope with the Global Integration its Policies Unleashed?" *Financial Times* [December 18, 2003]: 11).

es el comercio entre empresas y sus filiales extranjeras. Un tercio de las exportaciones de EE. UU. va a empresas estadounidenses en el extranjero; otro tercio pasa de empresas extranjeras en EE. UU. a sus países de origen. Y debido a que las nuevas redes de comercio global involucran tanto el intercambio de servicios como el movimiento de componentes y productos terminados, muchos productos ya no tienen identidades nacionales distintivas.⁶¹ El déficit comercial de EE. UU. de 1986 de \$ 144 mil millones se convierte así en un superávit comercial de \$ 77 mil millones si se incluyen en los cálculos las actividades de empresas propiedad de EE. UU. fuera del mismo país y empresas de propiedad extranjera en los EE. UU.⁶²

En tercer lugar, a medida que la economía territorial de EE. UU. pierde puestos de trabajo en el sector manufacturero y parte de la producción mundial frente a otros países, las cuotas globales de sus empresas se mantienen o aumentan. A medida que la participación de los EE. UU. en las exportaciones mundiales de manufacturas pasó del 17.5 % en 1966 al 14 % en 1984, las empresas estadounidenses y sus afiliadas aumentaron sus acciones del 17.7 % al 18.1 %.⁶³ Esto lleva a la pregunta *¿quiénes son los EE. UU.?* en relación con las políticas gubernamentales que pueden favorecer a las empresas estadounidenses en lugar de la economía estadounidense⁶⁴. Desde este punto de vista, ayudar a empresas “extranjeras” a ubicarse en los EE. UU. beneficia más a la economía territorial de los EE. UU. que a las empresas “estadounidenses”, que pueden ser propiedad de estadounidenses o tener su sede en los EE. UU. pero tienen la mayoría de sus instalaciones y empleados ubicados en ultramar. Mientras la economía estadounidense esté creciendo a través del aumento del empleo y la productividad, estas paradojas exigirán poco precio político. Pero en recesión y cuando el Gobierno de EE. UU. reconstruye el código tributario para beneficiar (nominalmente) a las empresas estadounidenses a expensas del contribuyente mediano (como con la administración de George W. Bush), es de esperar que reciban más atención.

61 Robert B. Reich, *The Work of Nations: Preparing Ourselves for Twenty first Century Capitalism* (Nueva York : Vintage, 1996).

62 DeAnne Julius, *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment* (Nueva York: Council on Foreign Relations, 1990).

63 Richard Lipsey and Irving Kravis, “The Competitiveness and Comparative Advantage of U.S. Multinationals, 1957–1984”. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 161 (1987): 147–165.

64 Robert B. Reich, “Who Do We Think They Are?” *American Prospect*, 4 (1991): 49–53.

En cuarto lugar, los vínculos productivos y culturales en el corazón de la globalización están cada vez más anclados en regiones y localidades particulares dentro de los países y no en los países en su conjunto. Desde el punto de vista de las empresas transnacionales, por ejemplo, los EE. UU. no son un espacio unitario sino una mezcla dispar de lugares con costos y beneficios bastante diferentes de un ámbito de inversión. El regreso a la aglomeración (como la ubicación cerca de empresas similares donde hay grupos de mano de obra calificada y servicios comunes, como Hollywood y Silicon Valley); los incentivos estatales (como exenciones fiscales por ubicarse en una jurisdicción determinada); y acceso a recursos clave (como mano de obra más barata cuando los costos de mano de obra son un alto componente de los costos totales) determinan el atractivo relativo de las diferentes regiones. Las condiciones macroeconómicas, entonces, con frecuencia proporcionan solo los contextos más amplios dentro de los cuales se toman decisiones de inversión geográficamente más ajustadas.⁶⁵

En quinto lugar, el Gobierno de EE. UU. sigue siendo el “ejecutor” de último recurso para mantener el régimen de acceso al mercado en su lugar, pero a menudo en una capacidad neoimperial más clara en relación con supuestos aliados que durante el período de 1947 a 1971. Este papel puede adoptar varias formas diferentes que han variado en todas las administraciones y en respuesta a diferentes situaciones desde la década de 1970 hasta el presente. Una es en forma de intervención militar para imponer la estabilidad política o eliminar Gobiernos renuentes. La administración de George W. Bush no ha tenido reparos en seguir este curso de acción, usando el pretexto de los ataques terroristas contra el *World Trade Center* de Nueva York y el Departamento de Defensa de los EE. UU. en Washington, DC (el Pentágono) el 11 de septiembre de 2001. Una segunda forma es supervisar y garantizar los rescates financieros para los países que se enfrentan ya sea a la bancarrota o a una grave crisis monetaria. Los casos de México en 1983, Indonesia y otros países del sudeste asiático en 1998, y Turquía y Argentina en 2002 son ejemplos de esto. Una tercera forma es publicitar y reclutar simpatizantes de élite de todo el mundo para que la

65 Allen J. Scott y Michael Stoper, “Regions, Globalization, Development”. *Regional Studies* 37 (2003): 579–593.

globalización actual (en la forma del régimen de acceso al mercado) sea tanto inevitable como positiva. Incluso el Gobierno de la China nominalmente comunista parece haber aceptado muchos de los preceptos de la sociedad del mercado. Si el Gobierno de los EE. UU. puede permitirse continuar vigilando la globalización cuando sus beneficios no regresan proporcionalmente a la economía territorial de los EE. UU. y si el resto del mundo continuará complaciendo sus intentos de utilizar la globalización con fines estadounidenses, son, probablemente, las principales preguntas de las que depende la sostenibilidad a largo plazo del régimen de acceso al mercado.⁶⁶ En ciertos temas en específico, el Gobierno de los EE. UU. ahora tiene considerables dificultades para persuadir o coaccionar a otros. Por ejemplo, el antimonopolio, la evasión de impuestos y la inmigración ilegal son algunos de los problemas sobre los cuales el Gobierno de los EE. UU. ya no muestra ningún signo de ejercer el liderazgo.⁶⁷ Por lo tanto, puede que se esté acercando un momento en que el papel directo del Gobierno de los EE. UU. en la globalización se vea reducido, pero la institucionalización de la hegemonía estadounidense en varias instancias globales podría augurar la continuación de la globalización sin mucho control por parte del Gobierno de EE. UU.⁶⁸

La geografía de la globalización

La época de la Guerra Fría ciertamente sentó las bases de todo lo que vemos a nuestro alrededor en los albores del siglo XXI. Pero es a partir de los 70 que la geografía del poder en todo el mundo sufrió los mayores cambios. Particularmente, los Estados territoriales existentes han pasado a ser cada vez

66 Véase, por ejemplo, Robert Wade, “The Coming Fight over Capital Flows”. *Foreign Policy*, 113 (1998–1999): 41–54; y George Soros, “Capitalism’s Last Chance?” *Foreign Policy*, 113 (1998–1999): 55–66.

67 Robert T. Kudrle, “Hegemony Strikes Out: The U.S. Global Role in Antitrust, Tax Evasion, and Illegal Immigration”. Documento presentado del 22 al 26 de marzo del 2002 en el Encuentro de la Asociación de Estudios Internacionales, Nueva Orleans.

68 Compare, por ejemplo, John Agnew y Stuart Corbridge, *Mastering Space: Hegemony, Territory, and International Political Economy* (Londres: Routledge, 1995), Capítulos 7 y 8, con Michael Hardt y Antonio Negri, *Empire* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

menos “sociedades plenas”. Son a la vez demasiado grandes y demasiado pequeñas. Son demasiado grandes como para poseer identidades sociales y varios intereses económicos reales. Esto puede observarse en las divisiones económicas y políticas entre regiones de los EE. UU., que a menudo son disimuladas apenas por la declaración de los intereses “nacionales” comunes en riesgo en algún remoto rincón del mundo. Puede también apreciarse en la eflorescencia de reivindicaciones nacionales entre grupos étnicos en gran parte de los Estados. Pero los Estados existentes son además demasiado pequeños para muchos fines económicos. Se han convertido progresivamente en “sectores del mercado” dentro de una economía mundial sumamente competitiva, integrada, pero inestable. Esta es la paradoja de la fragmentación en el contexto de la globalización que muchos geógrafos han señalado con respecto al mundo desde el “lento final” de la Guerra Fría en los 80. A pesar de ser vistos frecuentemente como procesos separados, la globalización y la fragmentación, de hecho son aspectos conexos de un orden geopolítico que ha venido surgiendo lentamente.

Al escribir sobre relaciones internacionales y economía política, se ha dicho muy poco con respecto a este proceso dual de fragmentación y globalización.⁶⁹ El hecho de que una hegemonía basada en un Estado, como la de EE. UU., haya sido un fenómeno temporal de los siglos XIX y XX, ha recibido muy poca atención.⁷⁰ La mayoría de los retratos del orden mundial mantienen su atención en los Estados territoriales y en un supuesto “espacio muerto” alrededor y dentro de ellos que evita la posibilidad de siquiera contemplar geografías de poder alternativas. Un escritor que sí contempla esto, Richard Rosecrance, ofrece un argumento de por qué esto es tan poco común:

Una de las dificultades que comparten la mayoría de las teorías internacionales es que han sido de carácter analítico y no histórico: han sido deterministas más que contingentes. Se han ofrecido

69 Véase en, por ejemplo, James N. Rosenau, *Distant Proximities: Dynamics Beyond Globalization* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003). Rosenau, sin embargo, no puede asignar ninguna importancia a las regiones y localidades porque su visión de la geografía se reduce a una mirada bidimensional o de presuntos Estados territoriales o redes sin lugar. Esta polaridad ataca a muchos escritos sobre la globalización como si fuera sinónimo de desterritorialización y que en conjunto representan el “fin de la geografía” *tout court*.

70 Isabelle Grunberg, “Exploring the ‘Myth’ of Hegemonic Stability”. *International Organization* 44 (1990): 431–477.

modelos que describen una época histórica pero que no han tenido en cuenta las demás. En este sentido, la dinámica del desarrollo histórico ha derrotado cualquier enfoque meramente monista.⁷¹

Al otro lado del debate sobre globalización se encuentran aquellos que realizan aseveraciones radicales sobre la “muerte de la distancia”, la hipermovilidad de bienes y mensajes, y nómadas postmodernos que viven permanentemente en movimiento. En este marco de referencia, las economías y culturas ya no se encuentran arraigadas en espacios. No existe geografía alguna. Pero esta imagen del mundo depende de dos supuestos falaces. El primero es que alguna vez hubo una era totalizante de territorios establecidos, basándose en una “norma de sedentarismo”, que ahora ha sido trascendida por las tecnologías de compresión espacio-temporal.⁷² De hecho, las personas y los objetos han estado en movimiento, si bien a menores velocidades, durante gran parte de la historia de la humanidad. Lo que representa una novedad en la globalización contemporánea es el dominio global cada vez mayor de las imágenes y prácticas directamente relacionadas a una sociedad de mercado y la velocidad con que las transacciones se llevan a cabo en el mundo. El segundo supuesto es que el mundo apenas recientemente se ha entrelazado estrechamente con lo local. En cierto sentido, no existe tal cosa como lo “global”. Existe únicamente como una propiedad emergente; lo global está formado por redes de interacción, movimiento, vigilancia y regulación entre personas e instituciones con ubicaciones discretas en lugares particulares. Lo nuevo es la densidad y el alcance geográfico del tejido entre los lugares, no la existencia de conexiones globales/locales como tal.

Globalización

La hegemonía británica en el siglo XIX hizo al comercio más libre e interdependiente. La hegemonía estadounidense durante la Guerra Fría dio un paso más allá en la promoción de la

⁷¹ Richard Rosecrance, *The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the Modern World* (Nueva York: Basic Books, 1986), 67.

⁷² David Morley, *Home Territories: Media, Mobility and Identity* (Londres: Routledge, 2000).

movilidad transnacional de todos los factores móviles de producción: capital, mano de obra y tecnología. El libre comercio pudo ser siempre limitado cuando la producción era totalmente organizada a escala nacional. Pero hoy en día la producción y el comercio fluyen con relativa facilidad a través de las fronteras nacionales. Asimismo, las personas se desplazan en grandes cantidades pero se enfrentan a mayores barreras que el capital y el comercio. En este mundo, la posibilidad de una economía nacional autosuficiente o autárquica se ve aún más disminuida. Esto significa que la hegemonía por sí misma puede comenzar a perder cualquier clara identidad nacional. El poder económico, la base material del poder político y militar, no es ya un simple atributo de Estados “contenedores” o “depositarios” que tienen más o menos de él.

Existe gran evidencia de este cambio significativo en el carácter de la economía mundial y la disminución de la importancia económica de los Estados territoriales existentes como unidades básicas de cuenta. En primer lugar, desde los años 50, pero a un ritmo de expansión acelerado en los años 80 y 90, el comercio mundial se ha expandido a un ritmo muy superior al de períodos anteriores.⁷³ Gran parte de este crecimiento del comercio se ha generado en las regiones ya industrializadas del mundo. Se debe en gran parte a la importancia cada vez menor de los costos de transporte y las innovaciones institucionales tales como el GATT (desde 1994 la OMC) y la Unión Europea. En un mundo dominado por el comercio de gran escala, la prioridad está en mantener la apertura y el equilibrio más que en la expansión territorial y la superioridad militar.⁷⁴

Las diferentes regiones del mundo se han beneficiado de manera desigual en el crecimiento del comercio. La expansión del comercio de bienes manufacturados ha superado por mucho aquella de productos básicos. Por lo general, las economías más industrializadas han experimentado el mayor crecimiento en términos de comercio. La economía estadounidense, hasta ahora aislada e insular, se ha convertido en un importante participante como nodo en este *sistema* de comercio finamente equilibrado. A finales de los años 70 los principales circuitos de este sistema

73 Ronald Rogowski, *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1989), 88.

74 Rosecrance, *The Rise of the Trading State*.

eran los siguientes: (1) un déficit comercial manufacturero de EE. UU. con Asia oriental (carros, electrónicos, ropa) compensado con un superávit con Europa (computadoras, aeronáutica); (2) un superávit comercial neto de los EE. UU. con América Latina compensado con un egreso de inversiones directas desde EE. UU., principalmente hacia Brasil y México; (3) Déficits manufactureros europeos con EE. UU. y Asia oriental compensado con superávits con África; y (4) los superávits japoneses con Europa y EE. UU. compensados con pagos por concepto de energía y materias primas y la exportación de capital hacia EE. UU., Asia oriental y a otros lugares.⁷⁵

En los años 80 este sistema comenzó a desestabilizarse debido a la crisis de la deuda y una sobre expansión del déficit comercial de EE. UU. con Japón y Asia oriental. Desde la década de los 90, en la medida en que la crisis de la deuda se hizo crónica más que aguda, el surgimiento de China como un socio comercial de EE. UU. ha tendido a socavar el equilibrio en el sistema, junto a la intervención de los Gobiernos chino y japonés para evitar que los tipos de cambio de sus monedas con respecto al dólar estadounidense aumentaran y por ende perjudicaran la competitividad de sus exportaciones. Cada parte tiene interés en mantener el equilibrio dentro de los límites, dada la magnitud de los flujos de capital transfronterizos y la dependencia mutua del mercado del otro. Por ejemplo, la inversión directa de Japón en EE. UU. ha sustituido cada vez más productos fabricados en los EE. UU. por aquellos importados desde Japón. La dependencia china de los EE. UU. como un mercado final para muchas de sus exportaciones limita sus posibilidades de desafiar la política cambiaria estadounidense, pero la dependencia estadounidense de China en cuanto a productos que ya no manufactura también limita la influencia del Gobierno de EE. UU. sobre las políticas económicas de China.

En esta porosa economía mundial promovida por el estilo capitalista estadounidense es un error analizar la perspectiva doméstica de cualquier país como si se tratase de un mundo en sí mismo. El capital y los bienes ahora fluyen con la relativa facilidad de una región a otra. En efecto, podría argumentarse que a partir del 2003, China y Japón permitieron a EE. UU.

75 Davis, *Prisoners of the American Dream*, capítulo 6.

mantener el actual déficit contable creando inmensas reservas de dólares que luego usaron para apuntalar la tasa de cambio del dólar contra el yuan y el yen. Tomando en cuenta el estado del presupuesto federal de EE. UU. y el enorme déficit de su balanza de pagos en 2004, es más que irónico que el gasto militar estadounidense, por ejemplo, diseñado para proyectar a los EE. UU. como el “único súper poder que queda” en el mundo, haya terminado dependiendo de China y Japón para gran parte de su financiamiento. A finales del 2004, los extranjeros eran dueños de un tercio de los Bonos del Tesoro de EE. UU., entre los cuales China y Japón contaban con alrededor de la mitad. Por supuesto esto limita la capacidad de acción de EE. UU. para forzar cualquier cambio en las políticas cambiarias de China y Japón. El balance final para los EE. UU. cerca de 2004 es que la manufactura a nivel nacional en EE. UU., socavada por la competencia china y japonesa, ha sido sacrificada para mantener el despilfarro presupuestario del Gobierno federal estadounidense y para servir a los intereses de las empresas multinacionales estadounidenses (y otras) cuyas fábricas se encuentra ubicadas en China. Los desequilibrios en la economía mundial son consecuencia de la creciente especialización geográfica que representa la fuerza motriz de la globalización económica. Pero aún cuando los desequilibrios amenazan con estallar, las partes involucradas están tan fuertemente vinculadas que les resulta más beneficioso comprometerse mutuamente que ver los desequilibrios como un juego suma-cero en el que el ganador se lleva todo. Esta es la esencia de una economía mundial desterritorializada pero aún en gran parte regulada por los Estados.

Segundo, las empresas multinacionales estadounidenses han sido importantes agentes en la promoción de una economía mundial más abierta. Por ejemplo, como se mencionó anteriormente, aún cuando el porcentaje total de las exportaciones mundiales de la economía territorial de los EE. UU. disminuyó en un 25 % entre 1966 y 1984, las empresas con sede en EE. UU. contaban con la misma proporción de exportaciones mundiales debido a sus operaciones mundiales.⁷⁶ Incluso empresas pequeñas se han “internacionalizado”. En un primer momento, a menudo dependen de empresas conjuntas, asociaciones y acuerdos de

76 Lipsey y Kravis, “The Competitiveness and Comparative Advantage of U. S. Multinationals”.

concesión de licencias. La expansión en el extranjero puede ser renuente, diseñada para diversificar mercados y ganar accesos a la demanda internacional más que para conquistar porcentajes del mercado mundial. Pero ello ilustra la presión general por “competir internacionalmente para ser exitoso”, independientemente del tamaño de la empresa.⁷⁷ De manera determinante, las empresas estadounidenses se han asociado fundamentalmente con multinacionales de todo el mundo, desde China y Corea del Sur hasta Europa occidental y Japón. Para 1985, las empresas europeas contaban con el 50 % del total de inversiones extranjeras directas (IED) del mundo. Ahora, las multinacionales no estadounidenses cuentan con la mayoría de las IED totales. A excepción de los flujos de capital hacia centros financieros extraterritoriales, las IED en países en desarrollo han disminuido en los últimos veinte años, salvo en el caso de China y algunos países del sudeste asiático. Al mismo tiempo, las IED entre Norteamérica, Japón y Europa occidental se han disparado. Entre 1983 y 1989 y nuevamente entre 1992 y 1999, estas IED aumentaron aproximadamente tres veces más rápido que la tasa de crecimiento comercial mundial. Entre 1960 y 1983, el comercio mundial y las IED habían aumentado a tasas comparables. Para mediados de los 90, los bienes de propiedad extranjera habían alcanzado el 57 % del producto interno bruto mundial, mientras que en 1980 habían representado únicamente el 18 % del total.⁷⁸ La “nacionalidad” de las empresas se encuentra cada vez menos relacionada con la distribución de sus activos.

Tercero, incluso la economía japonesa, relativamente proteccionista y la segunda más grande del mundo después de EE. UU., se encuentra cada vez más internacionalizada y sujeta a tensiones generadas en el extranjero.⁷⁹ Por ejemplo, la “crisis” de varias economías asiáticas en 1997-1998 tuvo un impacto negativo sobre Japón debido a su fuerte participación en la región a través de exportaciones, inversión y producción. A partir de finales de los 80, los activos extranjeros de empresas japonesas se han hecho comparables a los estadounidenses. Al igual que en el caso de EE. UU., gran parte de esto es en IED en lugar de bonos o

77 Louis Uchitelle, “Small Companies Go Global”. *New York Times*, 29 de noviembre, 1989: 1-5.

78 Martin Wolf, “The Dependent Superpower,” 11.

79 C. Higashi y G. P. Lauter, *The Internationalization of the Japanese Economy* (Boston: Kluwer 1987).

inversión de cartera. La creciente apertura de la economía japonesa es además evidente en el papel creciente del yen en transacciones internacionales, particularmente en Asia; en la importancia del banco central japonés en las finanzas mundiales; y en los vínculos que se han establecido con la Unión Europea, EE. UU., Asia oriental, México y Rusia, a través de las IED.

Cuarto, el sistema financiero mundial está cada vez más globalizado. Las exigencias de los inversionistas institucionales, tales como fondos de pensiones y compañías aseguradoras, por carteras más diversificadas; la desregulación de los mercados bursátiles nacionales; y lo voluble de las tasas de cambio de divisas han resultado en una transnacionalización financiera. La desregulación en los años 80, particularmente en Londres y Nueva York, motivó el desarrollo de nuevos productos financieros tales como los bonos basura, fondos derivados y fondos especulativos. Para atender a su clientela a nivel mundial, muchos mercados financieros ahora trabajan las 24 horas del día y sin una supervisión gubernamental atenta. Trabajan con una mezcla de monedas: el dólar estadounidense, que todavía figura como moneda dominante, y otras monedas, particularmente el euro y el yen, que han adquirido cada vez mayores funciones de reserva. Estas tendencias financieras han redefinido el espacio para una soberanía monetaria nacional, al potenciar flujos transfronterizos de capital cada vez más rápidos e intensos. La amenaza de las fugas de capital impide a los Gobiernos seguir políticas contra-inflacionarias rigurosas y limita la expansión fiscal. Esto fija evidentes límites a los gastos sociales del Gobierno cuando estos son considerados inflacionarios y que pueden incrementar las tasas de interés y perjudicar el crecimiento del sector privado. Dichas tendencias además aumentan la vulnerabilidad de los sistemas bancarios nacionales en vista de las prácticas más flexibles y la rotunda criminalidad de los bancos que operan fuera de los canales nacionales regulados.

Quinto, numerosas instituciones y grupos sociales han surgido como agentes de la globalización de la producción y comercio. El FMI y el Banco Mundial, por ejemplo, se han hecho ambos más poderosos y más autónomos de sus Estados miembros de lo que se pretendía cuando fueron fundados en los años 40. La OMC, antiguo GATT, ha tenido un difícil comienzo pero de todas formas representa un foro potencialmente “mayor que la suma

de sus partes”. Las organizaciones privadas, tales como la Comisión Trilateral y el Foro Económico Mundial intentan construir un consenso internacionalista entre los principales empresarios, periodistas y académicos de EE. UU., Europa y Japón.⁸⁰ Algunos analistas perciben el crecimiento progresivo de una “burguesía” internacional o de una clase de ejecutivos de empresas transnacionales que son leales a sus empresas más que a sus países de origen.⁸¹ Que estos grupos emergentes se conviertan en importantes actores en la economía mundial como agentes del “liberalismo transnacional” dependerá en gran medida del éxito que tengan las organizaciones transnacionales tales como la Comisión Trilateral y el Foro Económico Mundial en mantener y legitimar una economía mundial abierta.

Sexto, y finalmente, las fronteras entre Estados están o bien esfumándose lentamente por una variedad de flujos, como en el caso de los Estados dentro de la Unión Europea; transformándose en oportunidades para la colaboración transfronteriza, como las llamadas Euroregiones entre países europeos adyacentes y los diferentes diálogos que han surgido en la frontera irlandesa a raíz del Acuerdo de Viernes Santo de 1998; o bien cambiando sus puntos de control efectivo de los bordes de los Estados a los aeropuertos y ciudades portuarias por donde la mayoría de los inmigrantes, refugiados y solicitantes de asilo intentan ingresar. Sin embargo, para la mayoría de las personas las fronteras interestatales conservan un significado general vinculado al acceso a los derechos de ciudadanía y la identidad política, el cual ha comenzado a perderse para las empresas.⁸² En efecto, esta es una fuente importante de conflictos en muchos países relativamente ricos como EE. UU., Francia y Gran Bretaña, donde inmigrantes provenientes de países pobres se convierten en el blanco principal de movimientos políticos ansiosos de restaurar los controles fronterizos para restablecer una homogeneidad cultural nacional. Una de las consecuencias del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001 en EE. UU. ha sido el incremento en los controles fronterizos del país aún cuando su economía todavía depende de entradas masivas de

80 Gill, *American Hegemony and the Trilateral Commission*.

81 Para un análisis profético en particular, véase Richard L. Sklar “Postimperialism A Class Analysis of Multinational Corporate Expansion”. *Comparative Politics* 9 (1976): 75-92.

82 Véase, por ejemplo, David Newman, ed., *Boundaries, Territory and Postmodernity* (Londres: Frank Cass, 1998); Malcolm Anderson y Eberhart Bort, *The Irish Border: History, Politics, Culture* (Liverpool: University of Liverpool Press, 1999).

capital y bienes provenientes del extranjero. Pero imponer una serie de límites simples “interior-exterior” en el país frente a los imperativos de la globalización no será una tarea fácil.

Esta nueva economía mundial no es ni inherentemente estable ni irreversible. En particular, los volúmenes totales del comercio internacional y de los flujos de inversiones extranjeras directas podrían ser limitados por un crecimiento de los bloques comerciales mundiales y regionales, tales como la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), los cuales desvían el comercio y las inversiones hacia circuitos mejor protegidos y reducen los flujos mundiales que se han expandido en los últimos años, debido a la incapacidad de muchos países del mundo de obtener beneficios de la globalización, y por la dificultad para reformar las instituciones internacionales (desde el sistema de las Naciones Unidas hasta el FMI y el Banco Mundial) para hacerlas más abiertas y democráticas.

Fragmentación

Bajo los rígidos bloques militares de la Guerra Fría y previo al surgimiento del “régimen de acceso a los mercados” en los años 70, las mejoras en los ingresos per cápita, las políticas económicas regionales y la represión estatal generaron un orden mundial en el que el Estado y la sociedad eran mutuamente determinantes. Sin embargo, con la globalización, un proceso de desarrollo económico cada vez más desigual, el retiro de las políticas regionales frente a las presiones para aumentar la competitividad “nacional” en la economía mundial y la desaparición del socialismo de Estado en casi todos los países salvo en unos pocos puestos de avanzada como Cuba, Laos y Corea del Norte han puesto en duda esta ecuación. El crecimiento del faccionalismo dentro del Estado, el localismo, el regionalismo y el separatismo étnico, por lo tanto, han sido interdependientes de la globalización económica.

Esta creciente fragmentación parece tener dos aspectos particulares. El primero es la redefinición de los intereses económicos desde la escala nacional a la regional, local y de grupos étnicos. En segundo lugar está el cuestionamiento de la identidad política

como un fenómeno únicamente de los Estados existentes. El primero de estos aspectos es el resultado directo de la desaparición de la economía nacional como elemento básico de la economía mundial.⁸³ La reestructuración económica ha significado un colapso de la especialización económica regional-sectorial en las industrias establecidas (vehículos en Detroit, acero en Pittsburgh, etc.) y la descentralización de la producción en múltiples locaciones, incluyendo muchas en otros Estados. Al mismo tiempo, los mercados están cada vez menos organizados en territorios meramente nacionales. Una consecuencia política importante ha sido la redefinición geográfica de los intereses económicos. Las áreas locales ahora están vinculadas directamente con los mercados mundiales en donde deben competir con otras localidades y regiones por inversión. Mientras tanto, las actividades económicamente estimulantes y regulativas de los Gobiernos nacionales se han debilitado y se han hecho menos efectivas. Dirigidas a una economía nacional que se ha fragmentado en regiones y sectores, las políticas gubernamentales ya no pueden proteger a las comunidades locales o grupos étnicos de los impactos de la competencia, o redistribuir recursos rápidamente hacia áreas en decadencia o más pobres.

El resultado neto, como muestra el capítulo 7 con más detalle, ha sido un alza substancial en las desigualdades de ingreso dentro de los países, incluso si se tratase de un contexto de alza generalizada de los ingresos promedio a nivel mundial (lo que se explica particularmente con el caso del impresionante crecimiento económico de China, y en menor medida, de la India). La tendencia hacia una mayor polarización (entre regiones y categoría de ingresos) ha sido mucho mayor dentro de los países que entre los países. En otras palabras, relativamente más del total de las desigualdades de ingresos a nivel mundial ahora se explican por la desigualdad dentro de los países que por la desigualdad entre ellos, aún cuando las diferencias entre países en lo que respecta a países pobres (como categoría) también han aumentado.

El otro aspecto de la fragmentación ha sido impulsado por el desmoronamiento de las economías nacionales, pero tiene que ver más con el surgimiento de nuevas identidades políticas sobre la base de viejas pero revitalizadas divisiones étnicas.⁸⁴ Los

83 Allen J. Scott, *Regions and the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 1998).

84 Guntram H. Herb y David H. Kaplan, eds., *Nested Identities: Nationalism, Territory, and*

últimos veinte años han sido partícipes de la proliferación de movimientos políticos con objetivos secesionistas o autonomistas. En Europa occidental esta tendencia puede estar relacionada a la redundancia creciente de Gobiernos nacionales con el auge de poder de la Unión Europea y los crecientes niveles de precariedad relativa entre regiones y grupos étnicos. En Europa oriental y en la antigua Unión Soviética, la reivindicación de las identidades étnicas tiene que ver más con la desaparición de Gobiernos nacionales fuertes, el agotamiento del socialismo de Estado como una ideología que incorporaba a las élites étnicas y el ajuste de antiguas cuentas políticas de un pasado lejano. En África, y hasta cierto punto en otros lugares, el desarrollo económico a nivel nacional y la consolidación nacional están siendo sacrificadas a favor de intereses étnicos y regionales, luego de la euforia inmediata de la independencia y la estasis impuesta por la Guerra Fría. Ahora estos deben buscar fortuna en un mundo en que el poder de sus Estados, tan debilitado como pueda estar, se ve cada vez más cooptado por instituciones internacionales como el FMI y Banco Mundial. Como resultado, los límites entre regiones y localidades dentro de los países, en tanto los más significativos desde la perspectiva de la vida social cotidiana para muchas personas, desafían cada vez más los límites que aparecen en el mapa político mundial. En Sudán, por ejemplo, la división norte-sur es políticamente más importante que la división entre Sudán y sus países vecinos. Este proceso no ocurre sólo en África. En Irlanda, por ejemplo, mientras la frontera entre el norte y el sur conserva una importancia política simbólica, los límites entre ciudades vecinas como Belfast y la brecha económica entre Dublín y las zonas rurales del occidente de Irlanda son más importantes en cuanto a la vida cotidiana de sus ciudadanos. Una consecuencia de las divisiones político-económicas y étnicas dentro de los países ha sido una creciente descentralización de funciones normativas y administrativas a las regiones y localidades.⁸⁵

Scale (Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 1999).

85 Andrés Rodríguez-Pose y Nicholas Gill, "The Global Trend Towards Devolution and Its Implications". *Environment and Planning C: Government and Policy* 21 (2003): 333-351; Darel E. Paul, "Re-scaling IPE: Subnational States and the Regulation of the Global Political Economy". *Review of International Political Economy*, 9 (2002): 465-489.

Conclusión

La globalización contemporánea no es un simple resultado del cambio tecnológico, la propagación de la modernidad o la atracción intelectual de economías liberales. Todos estos fenómenos pudieron haberse dado sin el surgimiento de la particular lógica geográfica que marca el presente de la economía mundial. Esta lógica proviene de la influencia dominante ejercida sobre la economía mundial a lo largo de los últimos 50 años por parte del Gobierno estadounidense, poniendo en práctica a nivel mundial y frente a una variedad de poderes compensatorios, una disposición ideológica y una serie de políticas inicialmente desarrolladas dentro de EE. UU.

La hegemonía estadounidense –el patrocinio y naturalización de una sociedad de mercado– ha pasado por dos fases principales desde la Segunda Guerra Mundial, cuando EE. UU. surge como uno de los grandes vencedores. En la primera fase de los acuerdos de Bretton Woods, el Gobierno estadounidense sirvió como el prestamista mundial en última instancia, instituyó una serie de organizaciones internacionales económica y políticas para el manejo multilateral de la economía mundial, e integró una economía mundial libre a través de la organización de alianzas en contra de su mayor adversario: la Unión Soviética. En los años 70, la primera parte de este sistema representó un serio problema desde una perspectiva estadounidense. Bajo el sistema Bretton Woods el Gobierno de los EE. UU. no pudo devaluar el dólar estadounidense para estimular sus exportaciones nacionales ni el crecimiento de su economía doméstica. De esta manera, la economía mundial más abierta y libre que se produjo a principios de los 70 irónicamente había tenido origen en las acciones egoístas del Gobierno estadounidense.

El régimen de acceso al mercado para el comercio y las inversiones directas extranjeras que ha reemplazado al viejo sistema de Bretton Woods se ha basado en acelerar el sistema financiero mundial, disgregando las economías nacionales en partes geográficas diferenciadas; hacer uso de las instituciones resultantes de los acuerdos de Bretton Woods (en especial el FMI y el Banco Mundial) para disciplinar a los Estados que apuestan por políticas económicas inconformistas; y tener a EE. UU. como ejecutor

de normas de conducta política y económica a nivel mundial, aún si las consecuencias fiscales para la economía territorial estadounidense son graves. Empezando con la administración Reagan en 1981, se han llevado a cabo una serie de audaces intentos por restablecer la centralidad estadounidense en la economía mundial, aún mientras se promueve la globalización. Sin embargo, si lo que ahora parece una paradoja es en efecto sostenible, está abierto al debate. Los siguientes dos capítulos abordan, respectivamente, las desigualdades y las dinámicas de la nueva economía mundial y los impactos de la globalización sobre el propio EE. UU.

7 | La nueva economía global

En estudios recientes de la economía mundial que aluden al impacto de la globalización, la idea de “compresión tiempo-espacio” o sus equivalentes han dominado el debate entre geógrafos y muchos otros.¹ Esta idea plantea que los cambios revolucionarios en las tecnologías de la comunicación y el transporte están generando una nueva economía mundial. En este capítulo cuestiono la idoneidad de esta idea para comprender el curso de la economía mundial contemporánea y el nuevo desarrollo desigual que está produciendo. En su lugar, planteo la importancia del rol geopolítico de los EE. UU. y la visión del orden económico mundial –*liberalismo transnacional*– que, a partir de los años 70, el Gobierno estadounidense ha apoyado activamente, tanto unilateral como multilateralmente, en el surgimiento de un nueva economía de espacio global y su estructura geográfica. En esta perspectiva, los cambios tecnológicos han sido capacitadores y prometedores más que determinantes por sí solos.

Comienzo con una breve discusión acerca de cómo el espacio o la territorialidad definidos por el Estado ha tendido a monopolizar la concepción del desarrollo económico. Luego presento un estudio crítico de las diversas corrientes de la literatura emergente que perciben la compresión tiempo-espacio como fundamental en la transformación de la economía mundial en una economía de espacio global. Dos corrientes se distinguen por su énfasis en la singularidad del presente, sugiriendo que la “compresión tiempo-espacio” contemporánea augura un mundo postmoderno en el que los espacios territoriales fijos de la modernidad no se corresponden con un nuevo mundo de espacios caleidoscópicos y entrecruzados en el que la velocidad vence a las representaciones geográficas establecidas. Una de estas corrientes sigue concentrándose en el rol de los agentes de capital en la creación de este nuevo mundo, mientras que la otra intenta destacar el impacto de las nuevas tecnologías de comunicación

1 David Harvey, *The Condition of Postmodernity* (Oxford: Blackwell, 1989).

y representación tales como la transmisión de noticias 24 horas, el internet y los nuevos sistemas armamentísticos. Una tercera corriente percibe una mayor continuidad entre el presente y el pasado en la configuración del espacio global. En esta perspectiva, los nuevos espacios locales interrelacionados con espacios territoriales existentes producen un patrón de mosaico para el desarrollo mundial, con fuerzas tanto locales como mundiales liderando el proceso. No es evidente lo que es completamente nuevo sobre gran parte de todo esto. La geografía económica del mundo lleva mucho tiempo siendo producto de una mezcla de presiones globalizantes y localizantes. Lo que representa una novedad es un contexto geopolítico diferente en el cual la hegemonía estadounidense opera ahora sin las limitaciones de la Guerra Fría. Por lo tanto, en una tercera sección recapitulo brevemente el caso de la geopolítica de la globalización planteado con más detalle en capítulos anteriores. En sintonía con este argumento, una cuarta y última sección ofrece evidencia del surgimiento de un patrón de desarrollo mundial desigual – en términos de desigualdades de ingresos mundiales que muestran una creciente polarización entre clases y regiones dentro de los países– para lo cual el régimen de acceso a los mercados mundiales impulsado por el Gobierno estadounidense ofrece una explicación histórica más completa que la que ofrece la comprensión tiempo-espacial o cualquier otra explicación tecnológica-económica relacionada.

Los Estados y el espacio territorial

Desde un punto de vista, el espacio territorial es inerte. Es simplemente la superficie geográfica sobre la cual las ideas y prácticas físicas, sociales y económicas ejercen su influencia. Pero en vista de que el impacto de las prácticas e ideas es históricamente acumulativo y geográficamente diferenciador, puede llegar a pensarse que el espacio tiene efectos a largo plazo en la conducta de la vida humana debido a la propia inequidad de la distribución espacial de los recursos físicos y de las capacidades humanas. En este sentido, el espacio se convierte en un lugar o un “espacio vivido”: las configuraciones humanamente construidas para la acción política y social. La geografía contemporánea

ha dejado de lado la visión que en su momento fue característica de muchos de sus estudiosos angloamericanos y alemanes en la que la geografía física es determinante de otros aspectos de la diferencia geográfica a través de escalas geográficas, desde lo local a lo global. Por el contrario, las prácticas sociales y económicas ahora son vistas como fundamentales para la creación de diferencias geográficas de todo tipo.

En el ámbito político moderno, el espacio vivido ha estado casi siempre asociado a la idea de la territorialidad estatal; la política se trata de modos de gobierno dentro de ellos y de patrones de conflicto y cooperación entre territorios o espacio estrechamente vinculados de los Estados modernos. Sin embargo, esta interpretación de la asociación entre política y espacio es razonablemente problemática tanto desde un punto de vista histórico como geográfico. La relación Estado-territorio no es solo una relación reciente sino que es además una relación que jamás ha derrotado del todo a otros tipos de geografía política (tales como parentescos basados en la red y las relaciones ciudad-estado o sistemas políticos imperiales de centro-periferia) alrededor del mundo. Al escribir sobre Estados “fallidos” o “cuasi Estados” en lugares tan diversos como África oriental o el sur de Europa, por ejemplo, con frecuencia se pasa por alto el hecho de que la ausencia de una burocracia estatal en funcionamiento a lo largo del territorio de un Estado determinado no implica la ausencia de política o de acuerdos de gobernanza alternativos en funcionamiento de forma no territorial.

Por lo tanto, el “espacio político” no puede reducirse a la territorialidad del Estado por dos razones. Primero, los Estados se ven enfrentados, siempre y en todas partes, contra formas de política que no se corresponden con las fronteras del Estado en cuestión. Por ejemplo, algunas localidades tienen políticas de parentesco o patronazgo, otras tienen políticas étnicas o irredentistas orientadas o a la autonomía o a la secesión, y otras apoyan a movimientos políticos contrarios a los acuerdos constitucionales del momento, incluyendo la distribución de poderes gubernamentales entre diferentes niveles de Gobierno dentro del Estado. Segundo, las fronteras de los Estados son permeables, y cada vez más, ante un amplio flujo de ideas, inversiones, bienes y personas que abren los territorios a influencias más allá del alcance geográfico de los actuales poderes gubernamentales.

El punto es que la territorialidad representa un solo tipo de espacialidad o de forma en que el espacio es constituido socialmente y movilizado políticamente.² La territorialidad tiene siempre dos características: bloques de espacio rígidamente delimitado y la dominación o el control como la modalidad política sobre la cual se erige tal delimitación. Esto bien puede ser poder legítimo –es decir, ejercido con autoridad (burocrática o carismática), pero en última instancia depende de la demarcación a través de la dominación.³ El poder *autoritario*, que implica orden y obediencia, también puede operar sobre largas distancias (por ejemplo, a través del despliegue de medios militares), pero esto tiene menos posibilidades de generar un impacto sostenido o legítimo entre las personas con las que entra en contacto. Sin embargo, esta es una forma de dominación interconectada; está basada en el control sobre los flujos a través de redes que abarcan determinados espacios, en vez de controles sobre bloques de espacio. Por el contrario, el poder *difuso* hace referencia a un poder que no es concentrado o directamente impuesto, sino que resulta de patrones de asociación social y de interacción en grupos y movimientos o a través del mercado cambiario.⁴ Se puede territorializar, pero solo en la medida en que las redes que define estén limitadas territorialmente por un poder autoritario. De lo contrario, las redes estarán limitadas espacialmente únicamente a los propósitos para los cuales fueron formadas. De esta forma, el poder se genera a través de la asociación y la afiliación más que de órdenes o dominación.⁵ Sin embargo, cuando no están sustentadas por la acción colectiva, las redes de poder creadas se desintegrarán.

Las redes de la élite corporativa global constituyen uno de los motores no territoriales emergentes más importante de la nueva economía mundial.⁶ Estos incluyen tanto juntas

2 Marie Françoise Durand et al., *Le Monde: Espaces et systemes* (Paris: Dalloz, 1993).

3 Michael Mann, *The Sources of Social Power. Vol. II: The Rise of Classes and Nation-States, 1760–1914* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1993); John Allen, *Hidden Geographies of Power* (Oxford: Blackwell, 2003).

4 Agencias calificadoras de bonos (Standard and Poor's, etc.) son un ejemplo. Véase, por ejemplo, Timothy J. Sinclair, "Reinventing Authority: Embedded Knowledge Networks and the New Global Finance". *Environment and Planning C: Government and Policy*, 18 (2000): 487–502.

5 Hannah Arendt, *The Human Condition* (Chicago: University of Chicago Press, 1958).

6 Véase, por ejemplo, Stephen Gill, *American Hegemony and the Trilateral Commission* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1990); Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class* (Oxford: Blackwell, 2001) para un claro enfoque sobre la desnacionalización

directivas corporativas interconectadas y grupos de políticas mundiales (tales como la Cámara de Comercio Internacional [CCI], las Conferencias Bilderberg, La Comisión Trilateral, el Foro Económico Mundial, y Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible [CEMDS]). Mientras las juntas directivas corporativas representan las operaciones de diversos intereses empresariales, los grupos de políticas mundiales proporcionan una agenda mucho más abiertamente política en la representación de los objetivos de diferentes variedades de liberalismo transnacional, desde el capitalismo de *laissez faire* del CCI hasta el evidentemente regulador CEMDS. A pesar de que muchas empresas aún conservan importantes “sedes principales” con respecto a la contratación de directivos al igual que de operaciones,⁷ estos están cada vez más *políticamente* entrelazados a través de redes transnacionales que unen a las empresas tanto directa como indirectamente a través de los diversos grupos de políticas. Por ejemplo, los sociólogos Carroll y Carson han demostrado empíricamente cómo los cinco grupos de políticas mundiales más importantes están relacionados a través de juntas directivas interconectadas y cómo cada uno, sucesivamente, realiza una contribución particular a la hegemonía capitalista transnacional al generar un consenso entre élites corporativas mundiales y al abogar por sus versiones del liberalismo transnacional ante audiencias y Gobiernos. Éstas van desde comercio libre sin restricciones y monetarismo, hasta versiones más reguladas que se centran en alcanzar objetivos comunes a través de la colaboración internacional.⁸ A pesar de estar fuertemente centralizada alrededor de unos pocos líderes empresariales cosmopolitas, la red se extiende de manera desigual a través de grandes corporaciones alrededor del mundo.

Por consiguiente, en la perspectiva geográfica existe un desequilibrio entre el énfasis abrumador en las ciencias sociales contemporáneas sobre los Estados territoriales como los principales vehículos de gobernanza y el mundo geográficamente abigarrado que el Gobierno territorial actual es incapaz

de las élites capitalistas.

7 Peter Dicken, “Placing Firms: Grounding the Debate on the ‘Global’ Corporation,” en *Re-making the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*, ed. Jamie Peck y Henry Wai-chung Yeung (London: Sage, 2003).

8 William K. Carroll y Colin Carson, “Forging a New Hegemony? The Role of Transnational Policy Groups in the Network and Discourses of Global Corporate Governance”. *Journal of World-Systems Research*, 9 (2003): 67-102.

de administrar y representar por sí mismo. La literatura ha comenzado a evolucionar hacia una geografía que aborde los orígenes de este impasse político. Gran parte de ello tiene que ver con la idea de la compresión tiempo-espacio.

La compresión tiempo-espacio y el fin de la historia

Para principios del siglo XX parecía evidente que el filósofo alemán, y profeta del mundo de los Estado-nación territoriales, G.W.F Hegel, había dado en el clavo cien años atrás. Tal como Hegel lo había pensado, la historia parecía haber terminado con la llegada del Estado-nación europeo y el Estado-nación parecía ser la más grande forma de gobernanza, aceptada en cuanto representaba la esencia fundamental de la civilización occidental. Ahora un nuevo final de la historia ha aparecido. Sin embargo, esta vez se trata de uno en el que lo global sustituye al Estado. Esta facilidad con la que el espacio es ahora superado militar, económica y culturalmente se percibe como la creación de un mundo en el que “todo lo que es sólido se derrite en el aire”, tomando una frase de Karl Marx. El capital ahora se mueve alrededor del mundo con tan solo pulsar un botón, los bienes pueden ser transportados a través de grandes distancias a costos relativamente bajos gracias a la contenedorización y demás innovaciones, íconos culturales representados por tales productos como *blue jeans* o latas de refrescos son reconocibles en todo el mundo, y la Tecnología Furtiva perjudica la capacidad del poder militar territorial para ejercer el control sobre su espacio aéreo. Está surgiendo un nuevo mundo postmoderno en el cual las viejas normas de organización espacial basadas en la disminución de las distancias lineales de los costos de transporte, y los efectos de la externalidad territorial se han roto.

Bajo la nueva “acumulación flexible” asociada a la globalización, los atributos únicos de ciertos lugares pueden adquirir un mayor valor en virtud de lo que pueden ofrecer a un capital cada vez más móvil, desde tipos específicos de mercado laboral hasta incentivos fiscales. La necesidad de acceso rápido a la información ha privilegiado a aquellas “ciudades cosmopolitas”

que tienen buena conectividad en relación a otros lugares. La disponibilidad local de iniciativas empresariales, de capital de riesgo, conocimientos técnicos y capacidades de diseño genera una diferenciación entre lugares “atractivos” y “no atractivos” para la inversión. Al mismo tiempo, el gusto de los consumidores es cada vez más volátil, sometido a la manipulación publicitaria y al declive de los marcadores de *status* distintos de aquellos de consumo. Los mercados especializados o de nicho, asociados a diferentes grupos sociales traspasan cada vez más las fronteras nacionales, dando como resultado mercados transnacionales que pueden ser abastecidos con productos de fábricas ubicadas en alguno de estos países o con bienes que requieren uso intensivo de mano de obra, producidos en cualquier lugar en el que los costos laborales sean más bajos.

Para David Harvey, uno de los defensores más persuasivos de la compresión tiempo-espacio como la causa de la reciente globalización, la “condición de la postmodernidad” no significa la importancia decreciente del espacio (o por lo menos no por ahora).⁹ Por el contrario, representa la última ronda de la aniquilación a largo plazo del espacio por el tiempo en el capitalismo, pues los capitalistas ahora deben prestar “mayor atención a las ventajas de ubicación relativas, precisamente porque la disminución de las barreras espaciales [les] da el poder de explotar al máximo hasta las mínimas diferenciaciones espaciales. Las pequeñas diferencias en lo que el espacio contiene en cuanto a mano de obra, recursos, infraestructuras y demás adquieren mayor importancia”.¹⁰ Políticamente, esto hace a las poblaciones locales y a las élites cada vez más vulnerables a las depredaciones del capital sin la protección del Estado. Las fronteras de los Estados desaparecen rápidamente y estos están siendo vaciados. La diferenciación espacial beneficia a algunas localidades pero todas están sujetas a la amenaza del retiro de capitales a menos que se ajusten a sus demandas.

Sin embargo, a fin de cuentas, según la lógica de la compresión tiempo-espacio, el mundo que puede esperarse es uno en el que las personas ya no tienen realmente importancia en términos materiales o culturales. En esta perspectiva está implícita una disminución inminente de la importancia del lugar, ya que

9 Harvey, *The Condition of Postmodernity*.

10 Harvey, *The Condition of Postmodernity*, 294.

primero las condiciones tecnológicas y luego las relaciones sociales producirán un espacio global cada vez más homogeneizado dentro del cual la diferencia local será puramente el resultado de la voluntad humana y probablemente políticamente reaccionaria para promover la nostalgia de las diferencias del pasado. Solo en el aquí y en el ahora hay una mayor diferenciación, a medida que las nuevas tecnologías aunado al imperativo inmutable de la acumulación de capital, funcionan de forma desigual en todo el mundo posmoderno. Sin embargo, el record histórico no da muchas esperanzas a esta teleología. La riqueza y el poder siempre parecen coincidir en algunos lugares y en otros no. No obstante, en esta oportunidad el patrón corresponde a uno mucho más localizado a aquel asociado con la era del capitalismo nacional-industrial (*fordista*) y sus estados de bienestar.

Basándose particularmente en el filósofo Henri Lefebvre, Edward Soja argumenta que el *pensamiento* sobre la política del espacio ha cambiado acompañado por los impactos materiales sugeridos por Harvey.¹¹ En particular, Soja señala evidencias de un “giro espacial” en la ciencia social contemporánea en la cual los enfoques historicistas previamente dominantes son cada vez más desafiados y desplazados por aquellos en los que el “espacio vivido” está unido al espacio “percibido” y “concebido” para dar lugar a una “conciencia espacial compartida... para tomar control sobre la producción de nuestros espacios vividos”.¹² En otras palabras, las transformaciones recientes en la producción de espacio han estimulado una imaginación espacial crítica, dando lugar a una nueva “política espacial” que fundamentalmente desafía las concepciones histórico-sociales hasta ahora dominantes del cambio político. Desde este punto de vista, el final de la historia hace referencia a una concepción tanto intelectual y política como material.¹³ No obstante, hasta el momento las ciencias sociales “normales” muestran poca o ninguna evidencia del “giro espacial”, pese a la contundentemente lógica argumentación que

11 Véase, por ejemplo, Henri Lefebvre, *The Production of Space* (Oxford: Blackwell, 1991); Edward W. Soja, *Postmodern Geographies: The Reassertion of Space in Critical Social Theory* (Londres: Verso 1989); Edward W. Soja, *Thirdspace: Journeys to Los Angeles and Other Real-and-Imagined Places* (Oxford: Blackwell, 1996); Edward W. Soja, “Thirdspace: Expanding the Scope of the Geographical Imagination”, en *Human Geography Today*, ed. Doreen Massey et al. (Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 1999).

12 Soja, “Thirdspace”, 277.

13 Robert A. Dodgshon, “Human Geography at the End of Time? Some Thoughts on the Idea of Time-Space Compression”. *Society and Space*, 17 (1999): 607–620.

plantea Soja para su llegada.¹⁴ Para ellos, citando la famosa frase del escritor William Faulkner sobre el sur de los EE. UU., “el pasado no está muerto, no es ni siquiera pasado”.

Al mismo tiempo, la distribución del poder no ha cambiado mucho. Aún se encuentra concentrado en las manos de relativamente pocos Estados poderosos y actores de mercado dominantes. Las posibilidades de una resistencia organizada a esta concentración de poder pueden bien incrementar en localidades que poseen bienes codiciados, pero ciertamente esto no ocurre en aquellas localidades en las que los poderes fácticos están más que dispuestos a descartarlos como agotados o sin nada que ofrecer. Las perspectivas de resistencia, por lo tanto, son geográficamente contingentes a escalas distintas de la nacional y en diversas localidades, no debido a un nuevo mundo en el que la conciencia espacial es ahora predominante, sino precisamente por el carácter del momento histórico en el que nos encontramos ahora.

Una segunda corriente al hablar de la compresión tiempo-espacio hace mayor énfasis en el rol de la velocidad en la postmodernidad que en el rol de los lugares locales o en el espacio vivido. De hecho, entendido de esta manera, “el poder del espacio está superando al poder del lugar”.¹⁵ Aceptando la retórica de los gurús del mundo del Internet y de la “tercera ola”, esta perspectiva percibe el mundo como si estuviese en una trayectoria tecnológica en la que el espacio global está siendo “remasterizado” por una imaginación totalmente nueva en la que los crecientes flujos de información e identidades socavan las formaciones territoriales modernistas. Con base en autores como Paul Virilio,¹⁶ “los lugares se conceptualizan en términos de su capacidad para acelerar u obstaculizar los intercambios de información a nivel mundial”.¹⁷ El espacio es concebido no como “masas fijas de territorio, sino como velocídromos, con vías de tráfico intenso, con grandes conexiones de banda ancha o configuraciones web dinámicas en una red mundial de

14 Véase, por ejemplo, Peter J. Taylor *et al.*, “On the Nation-State, the Global, and Social Science”. *Environment and Planning A*, 28 (1996): 1917-1995.

15 Timothy W. Luke y Gearoid Ó Tuathail, “Global Flowmations, Local Fundamentalisms, and Fast Geopolitics: ‘America’ in an Accelerating World Order”, en *An Unruly World? Globalization, Governance and Geography*, ed. Andrew Herod *et al.* (Londres: Routledge, 1998), 72.

16 Paul Virilio, *Speed and Politics* (Nueva York: Semiotext[e], 1986).

17 Luke y Ó Tuathail, “Global Flowmations”, 76.

informaciones en masa”.¹⁸ A pesar de haber mucho de cierto en esta historia, el principal peligro aquí, como lo indica McKenzie Wark, es confundir una tendencia hacia el aumento masivo de los flujos de información con un mundo desterritorializado donde la ubicación de las personas deja de importar.¹⁹ Desde mi punto de vista, todavía son inmensamente importantes. Algunos lugares están muy bien conectados mientras otros no lo están; los medios de comunicación y las compañías publicitarias trabajan desde algunos lugares y culturas y desde otros no. Las simulaciones de los medios de comunicación aún son diferenciables (para algunas personas) de los peligros y dilemas de la vida cotidiana. El ritmo es por sí mismo problemático y potencialmente perturbador cuando las imágenes e información que transmiten conducen a información sobrecargada y fatigante más que a una toma de decisiones acertada y a tiempo real. El mundo televisivo tan publicitado aún debe interactuar con un mundo real en el que la mayoría de la gente tiene rutinas cotidianas muy limitadas que los enraíza a lugares bastante particulares. Pensar que la geopolítica está siendo reemplazada por la cronopolítica es proyectar el deseo de un mundo sin fronteras, característico de un antiguo utopismo, sobre un mundo real en el que la vieja imaginación geopolítica todavía está muy viva y presente. La historia aún no ha terminado en la simulación electrónica instantánea. La historia no es lo que vemos en *History Channel*.

Una tercera corriente de pensamiento es menos apocalíptica en cuanto al reciente cambio en la naturaleza del espacio global. Considera que los cambios recientes en los modos de organización social y política más territorializados, como las redes corporativas globales mencionadas anteriormente, surgen de las características previas de las organizaciones político-económicas globales. Particularmente, hace énfasis en que la organización espacial o la espacialidad del desarrollo, se construye cada vez más “a través de las interacciones entre economías de flujo y las economías territoriales”.²⁰ No se trata de una u otra cosa, sino de cómo se relaciona uno con el otro.

18 Luke y Ó Tuathail, “Global Flowmations”, 76.

19 Mackenzie Wark, *Virtual Geography: Living with Global Media Events* (Bloomington: Indiana University Press, 1994), 93.

20 Michael Storper, “Territories, Flows and Hierarchies in the Global Economy”, en *Spaces of Globalization: Reasserting the Power of the Local*, ed. Kevin R. Cox (Nueva York: Guilford Press, 1997), 31.

En esta corriente, se distinguen varias dinámicas territoriales-organizacionales diferentes para monitorear mejor la tendencia hacia la globalización y su desafío a los modos de regulación y gobernanza establecidos y en gran medida territoriales. Las fuentes locales de ventaja conservan un papel que no puede producir una sustituibilidad de ubicación completa para las empresas que mueven sus inversiones de un lugar a otro. Michael Storper, por ejemplo, distingue cuatro dinámicas que funcionan de manera diferenciada a través de sectores económicos y regiones del mundo:

En algunos casos, la apertura de relaciones internacionales coloca a los antiguos recursos localmente específicos en una nueva posición de dominación mundial. En un segundo conjunto de casos, estos recursos son devaluados por medio de su sustitución por otros productos que ahora penetran dentro de los mercados locales; sin embargo, esto no es un proceso económico sencillo; existe un intermediario cultural. En un tercer conjunto de casos, la integración territorial permite la famosa obtención de economías de escala masivas y de organización, devalúa los recursos localmente específicos y conduce a una desterritorialización y una penetración generalizada de los mercados. En un cuarto conjunto de casos, la integración territorial se enfrenta con la diferenciación y la desestandarización de al menos algunos elementos cruciales de la cadena de productos, lo que exige la reinención de los activos relacionales específicos del territorio.²¹

Por lo tanto, la globalización del comercio, de la inversión directa extranjera y de la producción no se trata solo de una geografía de flujos emergente sino además de cómo los flujos encajan y se adaptan a los existentes patrones territoriales o basados en el lugar del desarrollo económico.

El punto es que la “globalización no genera una única lógica unidireccional socioespacial”.²² Por el contrario, las condiciones específicas de los territorios aún condicionan muchas relaciones de producción y comercio. Por ejemplo, la mayoría de

21 Storper, “Territories, Flows, and Hierarchies”, 35.

22 Kevin R. Cox, “Introduction: Globalization and Its Politics in Question”, en *Spaces of Globalization: Reasserting the Power of the Local*, ed. Kevin R. Cox (Nueva York: Guilford Press, 1997), 16.

las empresas multinacionales aún demuestran fuertes prejuicios nacionales en cuanto a actividades de inversión, y la interacción de varias economías externas y “recursos relacionales” (para usar el término de Storper) otorga diferentes ventajas a diferentes lugares en la expansión de su base económica. Varios modos de regulación y gobernanza local y a larga distancia surgen para manejar el proceso de desarrollo. Particularmente, una tendencia global hacia la devolución del poder a los niveles más bajos del Gobierno sugiere que las localidades y regiones han sido bien movilizadas por los Estados para organizar sus respuestas a las fuerzas del mercado²³ o han asumido este papel ellos mismos dada la incapacidad de los Estados para actuar en su nombre.²⁴

Cualquiera que sea el resultado preciso en términos de devolución de poderes regulatorios, la nueva economía mundial, bajo las condiciones de acceso a los mercados, está basada en concesiones específicas para diferentes sectores comerciales entre los costos/beneficios de las transacciones económicas sobre el espacio, por una parte, y por otra los costos/beneficios de las empresas agrupándose entre ellas.²⁵ El primero se reduce a los costos de transacción espacial, es decir, los costos que representa el juntar insumos, servir a los mercados, etc., mientras que el segundo involucra las economías externas obtenidas de la ubicación adyacente a proveedores, competidores, grupos especializados de mano de obra, etc. (tabla 7.1).

En un primer escenario (similar a la situación que enfrentan las industrias basadas en recursos básicos), las ventas al por mayor y al por menor, los costes de transporte y/o el acceso directo a los consumidores orientan las decisiones en cuanto a la ubicación. Existe muy poco o ningún incentivo para que las empresas se agrupen. El resultado son patrones de ubicación casi paralelos a la distribución de recursos y población (1). Un segundo escenario (2) es aquel en que ambas economías externas son importantes y los

23 Neil Brenner, “‘Glocalization’ as a State Spatial Strategy: Urban Entrepreneurialism and the New Politics of Uneven Development in Western Europe”, in *Remaking the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*, ed. Jamie Peck y Henry Wai-chung Yeung (Londres: Sage, 2003).

24 Véase, por ejemplo, Jefferey M. Sellers, *Governing from Below: Urban Regions and the Global Economy* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 2002); Andre’s Rodríguez-Pose y Nicholas Gill, “The Global Trend Towards Devolution and Its Implications”. *Environment and Planning C: Government and Policy* 21 (2003): 333-351.

25 Allen J. Scott, “Regional Motors of the Global Economy”. *Futures* 28 (1996): 391-411.

TABLA 7.1. Combinaciones de costes de transacción espacial y economías externas

Economías externas	Costes de transacción espacial		
	Bajo	Medio	Alto
Alto	4	5	1
Bajo	3	6	2

Fuente: Con base en Allen J. Scott, "Regional Motors of the Global Economy" (Motores regionales de la Economía mundial) *Futures* 28 (1996): 391-411.

costos de transacción espacial son altos. Esto define la situación de los distritos industriales y de los complejos de alta tecnología (como Silicon Valley en California). Las intensas relaciones entre empresas incentivan la agrupación, pero las grandes entradas de recursos y la sensibilidad de los mercados de consumidores limitan la aglomeración. En un tercer escenario (3), esencialmente el de la industrialización de las filiales, las economías externas se internalizan dentro de las empresas (o alianzas entre las mismas) y se realizan a través de la dispersión de la producción a lugares con costos ventajosos (por ejemplo, menores salarios). Un cuarto escenario (4) es aquel en donde cualquier actividad productiva puede desarrollarse en cualquier lugar. Esto sería el mundo de la compresión del espacio-tiempo en su máxima expresión. Hasta el momento no existe ningún ejemplo en el mundo real. Es más probable que se presente un quinto (5) escenario en donde las economías externas se pueden obtener a distancia, pero los costos de transacción espacial requieren una ubicación cercana a los mercados o a las fuentes de insumos. Pero para la nueva economía mundial es más importante el sexto (6) escenario. En este caso, las economías externas representan costos de transacción elevados y espaciales promedio. El resultado neto es un alto incentivo a la agrupación. Estas producen las concentraciones de industrias innovadoras manufactureras y de servicios que conducen la nueva economía mundial. Las principales beneficiarias de este proceso son las grandes áreas metropolitanas, dadas sus ventajas competitivas en los servicios y proveedores que las empresas innovadoras necesitan.

Sin embargo, a menudo no queda muy claro qué es lo completamente nuevo sobre todo esto. La geografía económica

mundial por mucho tiempo ha sido producto de un conjunto de presiones localizantes y globalizantes, como ha sido mencionado por teóricos de los sistemas mundiales.²⁶ En el último caso, un escepticismo genuino con respecto a la base empírica de la globalización como un proceso universal está vinculada a una representación bastante economicista de lo que está sucediendo. Desde esta perspectiva, la producción es el único motor detrás de la nueva economía mundial. Aquí es donde se necesita una mayor atención al contexto geopolítico, no para negar la escala/complejidad del impacto espacial de la globalización sino para ofrecer una explicación diferente de sus orígenes, novedad e impacto geográfico. Desde este punto de vista, la globalización contemporánea tiene sus raíces en la geopolítica ideológica de la Guerra Fría, con los intentos del Gobierno estadounidense de revivir la Europa occidental y desafiar la planificación económica del estilo soviético, estimulando una “economía liberal” comprometida con la reducción de los obstáculos al comercio mundial y a los flujos de capital internacional.²⁷

La geopolítica de la globalización

Por lo tanto, la globalización no solo *ocurrió*. Fue necesaria una base política considerable, sin la cual los estímulos tecnológicos y económicos para una mayor interdependencia económica internacional no podrían haber tenido lugar. Desde el punto de vista estadounidense generalizado, idealmente todos los Estados estarían internacionalizados, abiertos al flujo libre de inversión y comercio. Esto no solo contrastaba con el carácter cerrado, autárquico de la economía soviética, sino que además tenía como gran estímulo la idea de que la depresión de los años 30 había sido exacerbada por el cierre al comercio internacional. En las cinco décadas posteriores a 1945, el dominio estadounidense se encontraba en el centro de una notable explosión de lo que he llamado capitalismo “internacional”.²⁸ Basado en principio

26 Giovanni Arrighi and Beverly J. Silver, *Chaos and Governance in the Modern World-System* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1999).

27 Véase el capítulo 6.

28 John Agnew, “The United States and American Hegemony”, en *The Political Geography of the Twentieth Century*, ed. Peter J. Taylor (Londres: Belhaven Press, 1993).

en la expansión del consumo masivo dentro de los países más industrializados, el capitalismo de interacción posteriormente involucró la reorganización sistemática de la economía mundial alrededor de aumentos masivos en el volumen del comercio de bienes manufacturados y de inversión directa extranjera.

A partir de la década de los 70, este sistema comenzó a cambiar profundamente, augurando el inicio de la explosión contemporánea de la globalización (como se detalla en el capítulo 6). Primero vino un aumento en los niveles del comercio internacional, particularmente entre las grandes regiones industrializadas del mundo, siguiendo los efectos revolucionarios de la Ronda Kennedy del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a mediados de los años 70. A esto le siguió en 1971 la abrogación por parte de EE. UU. de los Acuerdos de Bretton Woods de 1944, liberando las monedas de un tipo de cambio fijo al dólar estadounidense a fin de mejorar la deteriorada posición comercial de la economía estadounidense. Las monedas podían ahora fluctuar una contra la otra y esto creó el sistema financiero globalizado que tenemos hoy en día. En tercer lugar vino la globalización de la producción, asociada a los aumentos dramáticos en los niveles de inversión directa extranjera. Guiados inicialmente por grandes empresas estadounidenses, para la década de los 70 y 80, empresas europeas, japonesas, entre otras, habían descubierto los beneficios de la producción en mercados locales (sobre todo, aquellos de sus principales competidores). Estos beneficios incluían tomar ventaja de las condiciones macroeconómicas (tasas de cambio, tasas de interés, etc.), evadir aranceles y demás barreras al comercio directo, y obtener conocimiento de los gustos y preferencias locales. La inversión directa extranjera ha crecido vertiginosamente siete veces desde los años 70, hasta aproximadamente 400 miles de millones de dólares por año para la década de los 90.²⁹

Con el colapso del sistema soviético alternativo a partir de 1989 (debido en gran parte a su incapacidad de cumplir con la

29 Véase, por ejemplo, Robert C. Feenstra, "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy". *Journal of Economic Perspectives* 12 (1998): 31-50; Richard Kozul-Wright y Robert Rowthorn, "Spoilt for Choice? Multi-national Corporations and the Geography of International Production". *Oxford Review of Economic Policy* 14 (1998): 74-92; Jörn Kleinart, "Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks?" *Review of International Economics* 11 (2003): 464-482.

promesa de incrementar la afluencia material), el mercado “estadounidense” se convirtió en prominente a escala mundial. Un alcance establecido en los años 40 para hacer frente a la amenaza percibida en casa contra el modelo estadounidense, al exportarlo al extranjero, ha dado origen a una economía mundial globalizada que va más allá de lo que sus arquitectos pudieran haber previsto en los inicios de la Guerra Fría. Sin embargo, allí es donde encuentran sus orígenes –no en los recientes cambios tecnológicos o simplemente en las recientes maquinaciones de las grandes empresas del mundo o de las estadounidenses–. La globalización tiene orígenes geopolíticos más que meramente tecnológicos.

La globalización también ha tenido efectos dramáticos sobre la geografía política global, afectando la autonomía política de incluso los Estados más poderosos. Uno de estos efectos es la internacionalización de una serie de políticas hasta ahora domésticas que deben cumplir con las normas globales de desempeño. Por tanto, no sólo son las políticas comerciales las que están sujetas a definición y supervisión en términos de impacto sobre el acceso al mercado entre los países, sino también las industriales, las de responsabilidad sobre el producto, las ambientales y las de bienestar social. El segundo efecto es el incremento de mercado global en los servicios, anteriormente prestados y utilizados en gran medida dentro de las fronteras de un Estado. En parte, esto refleja el hecho de que muchos bienes fabricados contienen ahora insumos para los servicios –desde la I&D hasta el mercadeo y la publicidad–. Sin embargo, es también por la revolución de las telecomunicaciones desde los años 80 que muchos servicios, desde la banca hasta el diseño y embalaje, pueden ahora prestarse a los mercados globales. Finalmente, el incremento del alcance geográfico de las empresas multinacionales y el crecimiento de las alianzas empresariales han influido profundamente en la naturaleza del comercio y la inversión, en detrimento de la identidad entre los territorios nacionales y los procesos económicos. Como síntoma de la integración del comercio y la inversión, existen preocupaciones por las normas, tales como las normas de fiscalización unitaria, de contenido local para evaluar dónde se ha agregado el valor en la producción, y de prácticas de competencia desleal y monopolio.³⁰

30 Véase el capítulo 6 sobre el capitalismo de acceso al mercado.

Ya ninguno de estos ámbitos normativos se encuentra dentro del control especial de Estados supuestamente soberanos. Todos deben vivir en un entorno institucional cada vez más compartido, incluso EE. UU. Desafortunadamente, tal como lo demostraron claramente las protestas durante la reunión de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (anteriormente, GATT) en Seattle, el ámbito institucional en el mundo no está actualmente abierto a las exigencias democráticas. De hecho, este mundo globalizado sufre una crisis de gobernabilidad ya que las instituciones públicas nacionales de la actualidad no pueden ofrecer el espacio necesario para regular las transacciones que se expanden cada vez más a escala regional y mundial; sin embargo, las instituciones globales de la actualidad todavía actúan como mascotas de los Estados más poderosos y los grupos económicos predominantes.

La economía mundial globalizada se caracteriza por una geografía de expectativas económicas y de consumo significativamente diferente a la geografía del capitalismo territorializado de la era colonial y la geografía de las estrategias de desarrollo nacional del período de la Guerra Fría. La nueva geografía nunca hubiera surgido sin los cambios fundamentales en la estructura y regulaciones de la economía mundial que han tenido lugar bajo el patrocinio estadounidense desde los años 70. La nueva economía global tiene tres características significativamente particulares. La primera es que se enfoca en una red mundial de ciudades, en vez de enfocarse en las economías nacionales dominantes. Esto se debe en parte a la lógica, desde el punto de vista económico, de las altas economías externas y los costos promedio de las transacciones según el espacio para las empresas, como se señaló anteriormente. No obstante, esto nos lleva a preguntarnos por qué están en aumento las empresas que presentan esta estructura de costos. Una razón se basa en que los sectores directivos de la nueva economía global prestan servicios financieros y comerciales, tales servicios bancarios, agencias de publicidad, consultorías de mercado, escritorios jurídicos y compañías de seguros; medios y empresas de comunicación; servicios inmobiliarios, administrativos y los servicios de atención al consumidor que los sostienen. Todos estos entes se encuentran bien localizados en las grandes ciudades. Las fábricas se ubican cada vez más en el interior o en zonas exclusivamente industriales.

Lo importante de este argumento es que el poder sobre otros sectores y la definición de la vanguardia del consumo están cada vez más concentrados en una jerarquía de ciudades en el mundo. Esto constituye la nueva geografía del poder, no sólo para dominar otros lugares sino también, con la ayuda de organizaciones afiliadas, para darles un papel preponderante a las capitales del mundo en la economía global en general. Los “centros de comando globales” para dicho sistema son las ciudades de Nueva York y Londres, pero las redes que los unen se extienden por todas partes, con conexiones más densas en Europa y América del Norte (con una extensión significativa en Asia Oriental) que en otras partes, sobre todo con respecto a las “ciudades de entrada” que acceden a territorios circundantes para operaciones industriales, tales como Hong Kong para las costas del sur de China.³¹

Una segunda característica es la centralidad del consumo y la distribución en un mundo en el que la vida diaria para muchas personas es cada vez más globalizada. Paralelamente al incremento de los índices de movilidad física, sobre todo en las capitales del mundo, existe una exposición vertiginosamente mayor a las imágenes, productos y prácticas que circulan a través de los diversos medios de comunicación. Tal como lo explica Bruce Robbins: “Estamos conectados a todo tipo de lugares, causalmente e incluso conscientemente, incluyendo aquellos a los cuales nunca hemos ido y quizás hemos visto sólo en televisión”.³² Este es el mundo del “ecúmene global” de Ulf Hannerz en el que, en vez de haber una yuxtaposición de culturas separadas arraigadas en diferentes lugares, existe un sistema complejo de expansión a larga distancia de imágenes, bienes y personas que se movilizan según los valores de intercambio de una sociedad de mercado global.³³ En muchas partes del mundo, sobre todo en las grandes capitales y en lugares estrechamente conectados con los circuitos globales de migración y comercio, lo local se convierte en un momento espacial en lo global en vez de ser una comunidad residual arraigada en las rutinas tradicionales.

31 Peter J. Taylor, *World City Network: A Global Urban Analysis* (Londres: Routledge, 2004).

32 Bruce Robbins, “Actually Existing Cosmopolitanism”, en *Cosmopolitics*, ed. P. Cheah y Bruce Robbins (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1998), 1.

33 Ulf Hannerz, *Transnational Connections* (Londres: Routledge, 1996), Capítulo 4.

En un estudio cautivador sobre las relaciones entre los medios de comunicación, la movilidad y la identidad en esta nueva economía global, David Morley cita la descripción de Richard Wilk del Belice contemporáneo, muy apartado de las redes de las grandes capitales:

La economía está abierta al capital extranjero, las tiendas están llenas de importaciones. Los beliceños son en sí transnacionales —sus familias están dispersas en todo los EE. UU. y Canadá—, y la mayor parte de sus jóvenes esperan pasar parte de su vida en el extranjero. Los que se quedan en el país sufren el bombardeo de los medios internacionales... Cuando los beliceños apagan la televisión, pueden mirar desde su ventana un desfile de turistas, inmigrantes residentes y estudiantes en busca de experiencia local auténtica, medicina tradicional, selvas tropicales vírgenes y zonas arqueológicas.³⁴

En este mundo, el consumo de productos extranjeros está ampliamente presente incluso en los sectores más humildes de la población. Esto no es simplemente “americanización” en términos de consumo de bienes producidos y comercializados por negocios estadounidenses. No tiene nada que ver con eso. Aunque el modelo de mercado podría tener raíces estadounidenses, ya ha trascendido bastante dichas raíces tan particulares. De hecho, muchos de los bienes más demandados son aquellos que podemos llamar electrónica japonesa, ropa italiana o perfumes franceses, sólo que muchos de éstos ya no se fabrican dentro de los espacios nacionales con los que solemos asociarlos de manera intuitiva. Esa imagen nacional es todo lo que puede quedar de la producción nacional. ¿Significa entonces que, en términos de consumo tales como los de producción, la compresión espacio-temporal está dando lugar a la homogenización y estandarización cultural? Dicho de otra forma, ¿están los mercados simplemente sobrecargando los lugares en vez de apoyarlos y beneficiarlos? Ciertamente, el modelo de mercado es central para las alianzas de larga distancia a través de las cuales la distribución se conecta con la producción y el consumo. Sin embargo, más allá, existe una persistente diferenciación entre lugares, no

34 Richard Wilk, “Learning to Be Local in Belize”, in *Worlds Apart*, ed. Daniel Miller, 111 (Londres: Routledge, 1997), citado David Morley, *Home Territories: Media, Mobility, Identity* (Londres: Routledge, 2000), 11.

sólo en la explotación de imágenes locales, tales como el “Diseño Italiano” cuando en realidad fue “Hecho en China”. Por ejemplo, McDonald’s tradicionalmente trata de adaptarse a diversos gustos locales incluso cuando construye un parte del mercado global en la industria de la comida rápida.³⁵ Starbucks es una versión peculiarmente estadounidense (específicamente de noroeste hacia el pacífico) del café “bar” italiano, que ahora se ha difundido incluso en Italia, donde ha tenido que ajustarse a los gustos locales en cuando al café que difiere considerablemente del café “tostado medio” que tanto prefieren los estadounidenses. Japón se ha vuelto cada vez más atractivo como centro de consumo. Tal vez el ejemplo más emblemático, además de los dibujos animados japoneses y Pokémon, es la pasión por el sushi. En su estudio sobre la cadena productiva que conecta la pesca de atún de aleta azul con la industria del sushi japonés (una cadena productiva global por excelencia), Theodore Bestor demuestra cómo el sushi y otros platos japoneses, adaptados de muchas formas, se ha difundido en Norteamérica.³⁶ La comida japonesa se ha convertido en una inspiración para la *Nouvelle cuisine*:

El puré de papa al *wasabi*, el aderezo de jengibre para sushi y los filetes de atún tipo sashimi chamuscado se han vuelto muy comunes en restaurantes de lujo en América del Norte y Europa. En una cafetería en Cambridge, Massachusetts, hay un cartel pintado en forma de ventana que promociona lo siguiente: “expresso, capuchino, jugo de zanahoria, lasaña y sushi”. A su vez, el sushi también se ha popularizado. En los supermercados, incluso aquellos ubicados en lugares remotos como Uthaca, Nueva York, ahora podemos encontrar sushi en envases de almuerzo para llevar preparado al instante por empleados que usan *hachimaki* (cintas para la cabeza) y ropa *happi*.³⁷

La tercera característica de la nueva economía global que la diferencia claramente de períodos anteriores es la rapidez de las transacciones económicas y las dificultades que los Estados tienen al regular el rápido flujo posterior de personas, bienes, mensajes y capital. Desde luego, gran parte de esto se debe a la

35 James L. Watson *et al.*, ed., *Golden Arches East: McDonald's in East Asia* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1997).

36 Theodore C. Bestor, “Supply-Side Sushi: Commodity, Market, and the Global City”. *American Anthropologist* 103 (2001): 76-95.

37 Bestor, “Supply-Side Sushi”, 83.

tecnología que ha hecho posible la aceleración del transporte y las telecomunicaciones –desde la contenedorización, los aviones jumbo, el fax y el internet hasta los teléfonos celulares, el GPS y la comercialización de capital y divisas–, gran parte de la cual se desarrolla con las investigaciones del Departamento de Defensa de EE. UU., y programas de desarrollo y la abrumadora insistencia del comercio estadounidense en sustituir el trabajo (a través de la tecnología) por capital. No obstante, parte de esto también incluye la densidad relativa y dispersa de personas que necesitan ahora conectarse con la mayor rapidez y eficiencia posible. Una vez más, la expansión de la sociedad de mercado como medio para realizar transacciones favorece esos sitios, tales como las grandes ciudades, que facilitan el acceso a los servicios y los territorios circundantes. En estas localidades, las personas provenientes de una gran diversidad de orígenes y ámbitos desiguales en cuanto a organización económica, acción política y creencias, interactúan con las nuevas tecnologías. Entonces, el avance favorece aquellos lugares con mayor conexión a otros desde el punto de vista cultural y tecnológico. Pero castiga a los menos conectados. Así como el ritmo del dinero y del crédito determina cada vez más el flujo de la economía mundial, también las dificultades que sufren los Estados al tomar control conllevan a un mundo de Estados cada vez más desiguales a niveles geográficos en cuanto al acceso al mercado.

Desarrollo desigual en el mundo

Gran parte del alboroto sociológico en torno a la globalización la ve como sinónimo de homogenización, como si todas las partes del mundo fueran cada vez más parecidas desde el punto de vista cultural y económico. La teoría sobre la compresión espacio-temporal podría también sugerir dicho panorama, aunque sea en un horizonte alejado. De hecho, se puede comprobar que la globalización está dividiendo geográficamente al mundo en su totalidad entre partes que “tienen” y que “no tienen”: entre regiones y localidades atadas a la economía mundial globalizada y aquellas que están fuera de la misma (fuera de internet y fuera de todo), y entre aquellas que han recibido “una mano” para entrar

en dicha economía y aquellas que se han quedado por fuera. Cubriré estos puntos en cuanto a la evolución en la desigualdad de ingresos entre grupos de países y dentro de los mismos, pero primero quisiera presentar un panorama más amplio del desarrollo desigual en el mundo contemporáneo.

El primer punto que quiero destacar es que la economía mundial globalizada no es una economía de territorios nacionales que comercian entre sí, como el Banco Mundial y otras organizaciones pretenden hacer creer. Más bien es un mosaico complejo de ciudades-regiones, áreas rurales prósperas, sitios con recursos y “zonas muertas”, cada vez más aisladas de la compresión espacio-temporal. Todos éstos se encuentran ampliamente dispersos en todo el mundo, aún cuando existe una estructura mundial básica norte-sur para toda la economía mundial. Algunas de las áreas prósperas, por ejemplo, pueden encontrarse incluso dentro de los países más pobres; por ello, es importante tener presente la naturaleza compleja de la economía mundial emergente a lo largo de la siguiente discusión.³⁸ La palabra “mosaico” se usa aquí deliberadamente, no en el sentido en el que Taylor, por ejemplo, la asocia con una metageografía mundial de Estados territoriales, sino como una metáfora para referirse a los enlaces interconectados entre lugares y la territorialidad fracturada que caracteriza a la nueva economía global.³⁹

El segundo punto es que los principales puntos de anclaje geográficos de la nueva economía global están localizados de manera abrumadora en América del Norte, Europa y Asia Oriental, cualesquiera que sean las preocupaciones de ingresos y empleo de los manifestantes del primer mundo en Seattle. Por ejemplo, entre 1998 y 2000, EE. UU., la Unión Europea y Japón representaron el 75 % de los flujos de inversión extranjera directa (IED) y el 85 % de los flujos externos, y casi el 60 % de los ingresos y casi el 80 % de las salidas de IED.⁴⁰ Sin embargo, las tendencias sugieren que desde 1985, los EE. UU. se han vuelto relativamente menos importante como fuente y también como destino para la IED, mientras que algunos países más pobres se han vuelto relativamente más importantes como destinos y

38 John Agnew y Stuart Corbridge, *Mastering Space: Hegemony, Territory, and International Political Economy* (Londres: Routledge, 1995), 167-168.

39 Taylor, *World City Network*.

40 UNCTAD *World Investment Report* (Nueva York: United Nations, 2001), 13.

también como fuentes: China, Brasil, Corea del Sur, México y Malasia son los casos más relevantes.

En este contexto, por lo tanto, cabe destacar que algunos países anteriormente pobres, sobre todo en el este y sudeste de Asia, han mejorado su desempeño económico. Desde 1987, China se ha convertido en un importante destino para la IED y un importante exportador de productos manufacturados hacia los EE. UU. y otros lugares del mundo. Gran parte de esto se debe a los bajos salarios que se les paga a los trabajadores de las fábricas chinas que son tan calificados como cualquier otro trabajador en el mundo. Por lo tanto, las empresas estadounidenses y otras multinacionales se ven atraídas por China ya que tienen procesos de producción particularmente intensos pero también porque China está estrechamente conectada con redes comerciales en Asia oriental radicadas en Hong Kong (que desde 1995 es oficialmente parte de China, pero aún con una administración independiente), Taiwán y la diáspora china en el sudeste asiático y en América del Norte. El Gobierno de China abrió su economía en la década de 1980, precisamente en el momento en que los salarios habían comenzado a aumentar para los trabajadores en países como Corea del Sur y México. No sorprende que parte del crecimiento de China haya sido a costa de estos trabajadores. Pero el Gobierno chino también ha ayudado a proteger y mejorar el reciente crecimiento económico nacional al permitir que sus Gobiernos locales e individuos puedan asociarse con industrias extranjeras mientras mantiene controles de capital y administra la tasa de cambio de su moneda —el yuan— frente al dólar estadounidense. Este caso ilustra la mezcla entre la industrialización de sucursales para los mercados de exportación, los grandes mercados nacionales, la mano de obra calificada pero relativamente mal pagada y los Gobiernos intervencionistas que han estado detrás de gran parte del éxito económico en Asia oriental desde los años 70.

Al mismo tiempo, otras regiones del mundo están en el margen o cayéndose de la economía mundial ya que no son atractivas para los inversionistas extranjeros. Habiendo obtenido grandes préstamos de los mercados financieros internacionales para financiar proyectos nacionales de desarrollo (y estilos de vida de élite) en las décadas de 1970 y 1980, estas regiones se han sometido a programas de reestructuración económica bajo

mandato internacional que reflejan más la ideología neoliberal dominante del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de grupos globales de política comercial como el CCI, que lo apropiado para la situación local. Gran parte de África constituye un ejemplo. Naturalmente, en estos casos, las características económicas son más o menos al revés de las que exhibe China. En muchos países, sin embargo, las dificultades económicas se han visto exacerbadas por las desastrosas rivalidades interétnicas, la epidemia del SIDA y la debilidad general de las instituciones estatales.

Desigualdad de ingresos en el mundo

Como forma de tratar de describir el patrón actual de desarrollo desigual en el mundo, podemos examinar las tendencias en las desigualdades de ingresos. Esta es una especie de captura parcial de una amplia gama de procesos más complejos operantes. Existe una considerable controversia sobre la relación entre la desigualdad de ingresos y el crecimiento económico. Pero el consenso general es que, *ceteris paribus*, un mayor crecimiento puede eventualmente reducir la desigualdad. La principal controversia es si esto se ha retrasado o si se refleja directamente un aumento en la reducción de la desigualdad.⁴¹ Supongo que con la globalización debería haber un patrón cambiante en el que las desigualdades de ingreso dentro de un país aumentan en relación con las desigualdades de ingreso entre países en el contexto general de un patrón global de crecimiento económico geográficamente mucho más diferenciado entre países.

Hasta hace muy poco, las desigualdades de ingresos en el mundo por lo general se han medido comparando las diferencias entre los promedios nacionales a lo largo del tiempo. Si las diferencias aumentaban entre grupos de países, se interpretaba como un aumento de la desigualdad global o viceversa. Generalmente, todavía se usa este enfoque. Sin duda, es un indicador del desempeño relativo de diferentes economías nacionales y, como tal, tiene sus méritos. Pero no proporciona una descripción precisa de la desigualdad entre individuos a

41 James K. Galbraith, "A Perfect Crime: Inequality in the Age of Globalization". *Daedalus* (Winter, 2002): 11-25.

escala global. En una economía globalizada, la estimación de los cambios en la desigualdad entre individuos en todos los países podría ser un mejor medidor de la desigualdad global. En esta configuración, lo que importa es la situación por la que atraviesan los individuos, no las economías nacionales. El problema aquí es que no da idea de los procesos por los cuales las desigualdades a nivel individual aumentan o disminuyen con respecto al desempeño de las economías globales, nacionales, regionales y locales de las cuales forman parte los individuos. Después de revisar los resultados de ambos enfoques, presento una explicación resumida de las tendencias actuales en la desigualdad de ingresos en el mundo.

Desigualdad de ingresos en el mundo por país

La evidencia general sugiere claramente dos tendencias importantes en la desigualdad mundial por país: entre los países más ricos del mundo, los ingresos per cápita han convergido durante los últimos 130 años, los países más pobres –dentro de los ricos– han estado desarrollándose más rápidamente y alcanzando a los más ricos; por otro lado, la divergencia entre los países ricos y pobres ha aumentado, particularmente en la era de la globalización después de 1970.⁴² Subyacente al examen de estas tendencias particulares, por supuesto, está la idea de que la mayor parte de la desigualdad de ingresos se encuentra entre países, no dentro de ellos.

En cuanto a la convergencia entre los países ricos, hay algo tautológico en el hecho de los países que eran relativamente ricos y se empobrecieron (como Argentina) y los que eran pobres pero se empobrecieron aún más (como India) no están incluidos en la representación de trayectorias de crecimiento. Sólo se incluyen los diecisiete países que son actualmente ricos según el Banco Mundial y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Sin embargo, para estos países existe un nuevo agrupamiento (1980-1994) alrededor del promedio grupal de las tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita después

42 Lant Pritchett, "Divergence, Big Time". *Journal of Economic Perspectives*, 11 (1997): 3-17.

de un largo período de agrupamiento (1870-1960) y un corto período de divergencia (1960-1979): de una desviación estándar de 0,33 entre los años 1870 y 1960; de 1,1 para el período entre 1960 y 1979; de 0,51 para el período entre 1980 y 1994 (véase la tabla 7.2).⁴³ Dicho de otro modo, existe casi la misma convergencia en las tasas de crecimiento en los ingresos entre países ricos durante los 34 años transcurridos entre 1960 y 1994, y los 90 años desde 1870 hasta 1960. Lo que importa para los propósitos actuales, sin embargo, es que la era de la globalización entre 1980 y 1994 muestra una convergencia sostenida después de un corto período de aumento en la divergencia entre 1960 y 1979. Entendiendo esto, la convergencia se detuvo temporalmente entre los países ricos a medida que el viejo sistema de Bretton Woods/Guerra Fría se deshizo y la globalización retomó dramáticamente su ritmo.

No obstante, también parece claro que, mientras los países ricos de hoy en día han estado convergiendo unos con otros, el resto del mundo ha quedado atrás en gran medida. Suponiendo un límite inferior de P\$ 250 para el país más pobre en 1870, Pritchett demuestra que el ingreso per cápita de EE. UU. pasó de P\$ 2,063 en 1870 a P\$ 9,895 en 1960 y a P\$ 18,054 en 1990; la del país promedio con escasez de recursos pasó de P\$ 740 a P\$ 1,579 y a P \$ 3,296, respectivamente (P\$ = paridad de poder adquisitivo para 1985 en dólares estadounidenses [\$]).⁴⁴ Además, al examinar las tasas de crecimiento de los ingresos per cápita en 28 países de mayor pobreza que suponen ingresos iniciales bastante inferiores a los que probablemente sería el caso para muchos de ellos (tabla 7.2), la conclusión inequívoca es la creciente divergencia entre ellos y los países ricos, con las tasas de crecimiento más bajas entre 1980 y 1994 después de cierta aceleración entre 1960 y 1979. Utilizando datos de pago de manufactura, Galbraith reporta un hallazgo similar que indica mayor desigualdad mundial, pero tiene en su marco de referencia de tiempo más limitado que fija la tendencia de la década de 1980, pero no antes de entonces.⁴⁵ Para Galbraith, esto sugiere

43 Pritchett, "Divergence: Big Time", 5, 13; basado en Angus Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992* (Paris: OECD, 1995).

44 Pritchett, "Divergence: Big Time", 11. El límite inferior se basa en el promedio anual del ingreso per cápita que encontramos en los países más pobres que se proyectaron en el siglo XIX. Los ingresos reales probablemente eran más bajos.

45 Galbraith, "A Perfect Crime".

TABLA 7.2. Tasas de crecimiento anual promedio en el PIB per cápita para 17 países capitalistas avanzados y 28 países más pobres

	1870–1960	1960–79	1980–94
17 países capitalistas avanzados (d.e.)	1,5 (0,33)	3,2 (1,1)	1,5 (0,51)
28 países más pobres (d.e.)	1,2 (0,88)	2,5 (1,7)	0,34 (3,0)

Fuente: Lant Pritchett, “Divergence, Big Time”. Revista: *Journal of Economic Perspectives* 11 (1997): 5, 13; basado en Angus Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820–1992* (Paris: OCDE, 1995).

que las políticas de liberalización que comenzaron durante esa década están detrás del aumento de las desigualdades, no sólo la expansión del comercio y la inversión. Si se supone que en el siglo XIX prevalecieron los mayores ingresos y mayores índices de crecimiento para países que son pobres en la actualidad,⁴⁶ probablemente ha habido una mayor divergencia a largo plazo entre ricos y pobres, siendo el período desde 1980 significativo en el incremento de dicha brecha.

Por consiguiente, lo que sugiere esta data es que la divergencia entre los países ricos y pobres se ha incrementado significativamente durante la era de la globalización en comparación al período que le precede inmediatamente. Al menos en la escala de grupos de países relativamente ricos y pobres y con respecto a aquellos que se incluyen en dicha data, el mundo se ha estado dividiendo en dos partes: un mundo cada vez más rico con menor desigualdad en el incremento de ingresos entre países y un mundo cada vez más pobre con un incremento de divergencias entre sus miembros. En consecuencia, con sólo 15 % de la población mundial, los países ricos ahora representan aproximadamente 60 % del PIB mundial. Poniendo esto en perspectiva histórica, si en 1960 los veinte países más ricos del mundo tenían treinta veces mayor ingreso que el 20 % más pobre, para 1995 esa brecha había crecido a setenta y cuatro veces.

Así como la convergencia entre los países ricos ha aumentado desde la década de 1970, también ha variado entre los países más pobres. Las desviaciones estándar reflejadas en la tabla 7.2

46 Como alega Paul Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (Chicago: University of Chicago Press, 1993).

muestran una mayor variación entre los países más pobres en sus tasas de crecimiento de ingresos a lo largo del tiempo, con un aumento significativo después de 1980. Los países más pobres son cada vez menos parecidos con respecto a las tasas de crecimiento económico, lo cual ha ocurrido a un ritmo creciente desde 1980. Entre 1970 y 1995, los países más pobres no han tenido ningún incremento en los ingresos reales promedio, y los que tenían una mejor posición tuvieron solo un aumento promedio anual de 0,7 % en comparación con 1,9 % para los países ricos⁴⁷. De los 108 países para los cuales hay datos razonablemente confiables disponibles en los *Penn World Tables*, once se desarrollaron más rápido del 4,2 % (la tasa a la cual un país debería desarrollarse para ir desde lo más bajo de 1870 [P\$ 250] hasta el nivel estadounidense de 1960 [P\$ 9,895]) durante el período 1960-1990.⁴⁸ Casi todas eran economías del este y sudeste asiático tales como Corea del Sur, Taiwán e Indonesia. A la mayoría de los países les fue mucho peor que a estos once: cuarenta (más de un tercio) tuvieron tasas anuales de crecimiento del PIB entre 0,5 y 1 %; veintiocho (más de un cuarto) tenían tasas de 0 a 0,5 % (por ejemplo, Perú con 0,1 %); y dieciséis tuvieron tasas de crecimiento negativas (por ejemplo, Mozambique con un 2,2 % y Guyana con un 0,7 %). El rango de tasas anuales de crecimiento del PBI en los países pobres entre 1960 y 1990 fue de -2,7 % a +6,9 %.⁴⁹

Lo que parece haber ocurrido desde la década de 1970 es que tres grupos de países con menores recursos han agudizado sus diferencias; unos pocos afortunados en gran parte del este y sudeste asiático (con China como la última y más exitosa adición) se han convertido en plataformas de exportación de bienes vendidos con éxito principalmente en el mundo capitalista avanzado, pero también han construido mercados internos para ellos mismos; algunos países más grandes (como Brasil) y países ricos en petróleo (como Irán y Arabia Saudita) tienen, respectivamente, grandes mercados nacionales (y sectores de sustitución de importaciones razonablemente fuertes) o productos esenciales que sustenten al menos un mínimo de crecimiento; y “los demás” disponen de pocos productos básicos en

47 World Bank, *World Development Report: Attacking World Poverty* (New York: Oxford University Press, 2001).

48 R. Summers and A. Heston, “The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-88”. *Quarterly Journal of Economics*, 106 (1991): 327-368.

49 Pritchett, “Divergence: Big Time”, 14.

el comercio mundial y pocas ventajas en el mercado laboral, en el mercado de consumo o en recursos para ofrecer a los países ricos y sus inversores.⁵⁰

Desigualdad de ingresos entre los individuos en el mundo

Algunos estudios recientes sugieren que, a diferencia de los estudios realizados por países, la desigualdad mundial en cuanto a ingresos entre individuos está disminuyendo y que este fenómeno constituye una característica positiva de la globalización. Esta afirmación se basa en un intento por convertir los datos de ingresos de todos los países, usualmente presentados en quintiles en lugar de información sobre los individuos, en una distribución global que muestra cómo se ha pasado a una mayor igualdad durante los años comprendidos entre 1970 y 2000. En ese sentido, un estudio muestra cómo un “abultamiento” en la distribución de ingresos en toda la población mundial (cantidades en dólares por cada millón de personas) se ha incrementado, indicando tanto un incremento de igualdad como un incremento de la clase media en todo el mundo.⁵¹ Esto puede entonces estar informalmente “correlacionado” con información sobre lo mucho o poco que un grupo determinado de países se ha globalizado, lo cual se entiende como comercio liberalizado o regulaciones monetarias, para sugerir que la disminución de la desigualdad individual se debe al crecimiento de la globalización.⁵² Desafortunadamente para esta afirmación, ni China ni India encajan en el papel de globalizador modelo con monedas de libre fluctuación y mercados nacionales abiertos.

Con diferente información y diferente método, Bhalla calcula un estimado de ingreso promedio para cada percentil dentro de un país y luego los agrega para obtener una distribución de ingresos global.⁵³ Entre una gama de resultados, Bhalla reporta que

50 Proféticamente, el fallecido David Gordon nos ofreció un conjunto similar de categorías. Véase David Gordon, “The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?” *New Left Review*, 168 (1988): 57.

51 Xavier Sala-i-Martin, *The World Distribution of Income* (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2002).

52 El editor de *The Economist*, Bill Emmott, realiza esta inferencia: “Radical Thoughts on our 160th Birthday”. *The Economist*, 28 de junio, 2003, 5.

53 Surjit S. Bhalla, *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era*

una caída en la proporción de la población mundial que vive en la pobreza (que gana 2 dólares por día según la definición que establece la normativa del Banco Mundial), de 56 % en 1980 a 23 % en 2000; una reducción neta de ingresos en la desigualdad global desde 1970 hasta 2000; y, más específicamente, un elevado incremento de la desigualdad en Europa del Este (la parte más equitativa del mundo en 1960), la mayor caída de la desigualdad en los países en vías de desarrollo (7 % para cuatro quintos de la población mundial), y crecimiento de la desigualdad en el interior de China y de EE. UU. desde la década de 1980.

Bhalla argumenta de forma plausible que buena parte del cambio hacia la caída de la desigualdad individual se debe en gran medida al destacable desarrollo económico de China, un país con una enorme población (1,3 mil millones), el cual pasó de tener la mitad de su población en absoluta pobreza en 1960 a encontrarse en una situación en la que ha logrado tasas de crecimiento de 6 a 7,5 % cada año desde los años ochenta.⁵⁴ Según Bhalla, India ha experimentado recientemente un fenómeno muy parecido que apunta en la misma dirección. Ni China ni India, sin embargo, representan un buen ejemplo de país que siguen de cerca las panaceas de liberalización, incluso cuando son participantes activos de la nueva economía global. El caso de China demuestra la importancia de no confundir la expansión de la sociedad de mercado relacionada a la globalización con las políticas particulares impulsadas por el FMI o los partidarios de la liberalización económica extrema.

Estos dos grandes países figuran en el informe de Stanley Fischer sobre las últimas tendencias en cuanto a la desigualdad de ingresos global,⁵⁵ que muestra que si el PIB por habitante en 1980 experimenta una regresión frente al porcentaje del crecimiento del PIB real per cápita de 1980 a 2000, hay una curva ascendente que indica que, en promedio, los países ricos siguen enriqueciéndose más rápidamente que los países pobres. Pero señala que si los países se ponderan por el tamaño de la población, la comparación se hace entre las personas más ricas y las más pobres, no entre los países más ricos y los más pobres. Al cambiar el enfoque, se produce una curva descendente entre

of Globalization (Washington, DC: Institute for International Economics, 2002).

54 Bhalla, *Imagine There's No Country*, 184.

55 Stanley Fischer, "Globalization and Its Challenges". *American Economic Review*, 93 (2003): 984.

las dos variables. La razón principal es que los pobres, en promedio, están acortando las distancias. Esto se debe en gran parte a que China e India, dos de los países más pobres del mundo, tienen enormes poblaciones que permanecen ocultas al calcular la desigualdad global si se comparan sus promedios con los de los países más pequeños, y tuvieron aumentos rápidos en los ingresos per cápita durante los años en cuestión, de 1980 a 2000. Junto con Brasil y Rusia, otros dos países grandes con recursos significativos y posibilidades de crecimiento económico masivo, China e India podrían superar en el PIB total el G6 de los países industrializados (EE. UU., Japón, Francia, Alemania, Gran Bretaña e Italia) antes de mediados de siglo.⁵⁶

Los estudios de desigualdad global entre individuos, por lo tanto, contrastan marcadamente con los estudios basados en países. Sin embargo, poseen algunos problemas que merecen mayor atención. En primer lugar, la desigualdad individual global puede estar disminuyendo debido a la disminución de las desigualdades entre países, pero las desigualdades dentro del país pueden seguir aumentando. En otras palabras, no todos en China e India necesariamente están experimentando el aumento promedio de los ingresos; algunos grupos y regiones pueden quedar rezagados. En segundo lugar, es importante revisar la era anterior a la globalización para verificar si los cambios son tan notables. Por ejemplo, los estudios basados en países sugieren que la divergencia entre los países ricos y pobres aumentó entre 1980 y 1994 en relación con el período 1960-1979. Además, realmente no es necesario calcular los datos globales y afirmar que se trata de datos individuales. En realidad, no lo son. Se trata de deciles o percentiles de distribuciones nacionales. Son simplemente indicadores más refinados de la desigualdad de ingresos dentro del país. Por último, observar las desigualdades de ingresos globales entre los individuos no ayuda a comprender cómo se producen o se disminuyen las desigualdades. La desigualdad no sólo les ocurre a los individuos al azar; es más bien un producto primero de dónde naces y luego de lo que haces para ganarte la vida, dónde trabajas y cuánto te pagan.

56 "Follow the Yellow BRIC Road: Welcome to Tomorrow's Economic Giants", *The Economist*, October 11, 2003: 74.

Una reseña en síntesis

Parece claro que las desigualdades de ingreso a escala mundial aumentaron enormemente durante los siglos XIX y XX. Esto fue en gran medida el resultado de incrementos dramáticos en las desigualdades de ingresos entre países.⁵⁷ De hecho, incluso hoy en día, alrededor del 70 % de la variación en los ingresos de los individuos en todo el mundo se explica por el país en el que viven. Fue la industrialización nacional capitalista la que provocó estas disparidades. Pero a medida que la nueva economía mundial reemplaza a las anteriores economías orientadas hacia la nación y las fuerzas nacionales ceden el paso a las fuerzas mundiales en la generación de ingresos, entonces la correlación entre el ingreso y la nación debería disminuir.

El demógrafo Glenn Firebaugh presenta un fuerte argumento empírico para la llamada “nueva geografía” de la desigualdad del ingreso global.⁵⁸ En resumen, lo que muestra en el período entre 1975 y 2000 es la disminución de la desigualdad entre países, además del incremento de la desigualdad en el interior de muchos países. Esto sugiere que los enfoques dominantes han pasado por alto el punto, comprometidos como lo están con las unidades nacionales o los resultados individuales como los puntos de referencia básicos para discutir la desigualdad. Obsesionados con la divergencia o convergencia global, los autores de estos enfoques han tenido la tendencia a pasar por alto la cambiante forma geográfica de la desigualdad. En particular, no han podido notar que la cambiante estructura geográfica de la desigualdad del ingreso global, y no su profundización o reducción global, constituye el tema central.

Firebaugh analiza la mayoría de los estudios existentes sobre la desigualdad del ingreso global y luego presenta sus propias estimaciones sobre la desigualdad del ingreso entre países y dentro de los mismos.⁵⁹

Utilizando la PPA (paridad del poder adquisitivo) de Penn (1960-1989) y los datos de la PPA del Banco Mundial (1990-1998)

57 Glenn Firebaugh, *The New Geography of Income Inequality* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2003), 6-12.

58 Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*.

59 Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*.

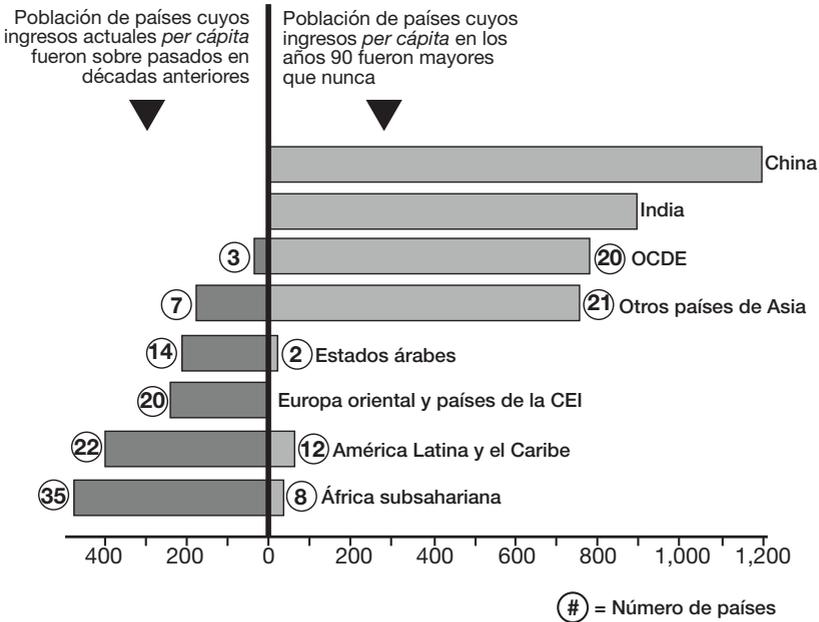
(y países ponderados según el tamaño de la población para dar a los individuos la misma facturación), calcula los coeficientes de Theil, DLM (Desviación Logarítmica Media) y Gini, los cuales muestran que las desigualdades de ingresos entre naciones disminuyeron a un ritmo acelerado durante los años 90. Esto sucedió después de un período de mayor desigualdad de ingresos entre los países durante la década de 1960, la cual alcanzó su punto máximo a principios de la década de 1970, y posteriormente un período de desigualdad decreciente desde la década de 1970 hasta la de 1980. China, sin embargo, ocupa nuevamente un lugar importante en estos cálculos. Sin China, “la desigualdad de ingresos entre naciones era casi la misma a fines de la década de 1990 que en 1960”.⁶⁰ En todo el mundo es de utilidad mostrar tanto la ponderación de China como la de India en la estimación de desigualdades de ingresos globales y las tendencias en la desigualdad de ingresos entre los países durante la década de 1990 en comparación con las décadas anteriores (figura 7.1). Los principales países industrializados (OCDE), China, India y otros países reportan que los ingresos per cápita alcanzaron su máximo nivel en la década de 1990, mientras que en otras partes del mundo, donde hay tasas más bajas de crecimiento económico y menos peso demográfico, los ingresos per cápita alcanzaron su máximo nivel antes de la década de 1990.

Usando datos en quintiles, Firebaugh también muestra que de 1980 a 1995, la desigualdad de ingresos dentro del país aumentó en todas las regiones del mundo, excepto en África.⁶¹ Gran Bretaña, E.E. UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda (“ramificaciones occidentales”) tuvieron mayores aumentos en la desigualdad que los países de Europa occidental. La desigualdad también se incrementó rápidamente dentro de los países de Asia y América Latina, sobre todo en los años 80. Europa oriental ha experimentado el mayor incremento en desigualdad de ingresos, casi duplicándose desde 1989 hasta 1995. El colapso del comunismo, en consecuencia, es por supuesto una razón para el resurgimiento de la desigualdad de ingresos dentro de los países, al mismo tiempo que la desigualdad entre países ha ido decayendo. Firebaugh sugiere una serie de causas adicionales: incremento de la industrialización que crea

60 Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*, 130.

61 Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*, 160-161.

FIGURA 7.1. Países cuyos ingresos per cápita llegan al máximo nivel en la década de 1990 o antes



Fuente: Banco Mundial, *Informe sobre Desarrollo Humano, 1996*.

un incremento en la desigualdad de ingresos entre los trabajadores del ámbito agrícola e industrial en países con mayor pobreza; incremento de las desigualdades dentro de los países ricos como resultado de la desindustrialización y el desarrollo de un sector de servicios polarizado entre trabajos bien pagados y mal pagados; el impacto creciente del acceso al mercado, lo cual crea presiones para que los Estados generen respuestas institucionales compartidas, pero también limita su capacidad de operar internamente en la redistribución de ingresos; y la geografía cambiante de producción que permite el flujo creciente de información a través de las fronteras nacionales, sin embargo su acceso se encuentra aún estratificado dentro de los países por perfiles académicos y la distribución de oportunidades para aprovecharlo.⁶²

62 Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*, 187-203.

Desde luego, el incremento de desigualdad de ingresos dentro de los países se distribuye socialmente y geográficamente. No obstante, muchas de las causas que Firebaugh identifica están estrechamente relacionadas con el incremento de diferencias espaciales en el crecimiento económico dentro de los países. Dada su importancia para el caso para hacer disminuir la desigualdad entre países en todo el mundo, resulta útil enfocarse brevemente en el caso de China.

Si las cifras de Bhalla, Firebaugh, entre otros, son correctas, entonces en China 400 millones de personas han salido de la pobreza (según las definiciones del Banco Mundial) durante los últimos 30 años.⁶³ Sin embargo, el crecimiento económico general en China ha generado enormes desigualdades de ingresos dentro de este país —que se encuentra entre aquellos con crecimiento más rápido en el mundo—. Cuando el Gobierno chino empezó a alejarse del plan central en 1978, el ratio promedio de los ingresos en las zonas rurales y urbanas era de 2.5:1; a mediados de la década de 1980, este ratio se había limitado a 1.8:1 principalmente como resultado de la privatización de políticas agrícolas y gubernamentales que favorecen las áreas rurales. Desde entonces, sin embargo, los ingresos en materia de agricultura se ha estancado y el auge en las industria manufacturera ha beneficiado a los residentes urbanos de manera que éstos tengan ingresos medios tres veces mayores a los residentes de las zonas rurales. Los vastos incrementos en el consumo en China desde los años 80, incluyendo vehículos y otras mercancías perdurables, están abrumadoramente concentrados en las zonas urbanas.⁶⁴ La vida en el campo mantiene su ritmo y sus niveles de consumo son muy similares a los niveles de hace 30 años. El Gobierno chino está plenamente consciente del potencial conflicto social que dicha brecha podría presagiar. De hecho, el malestar social en el campo y en las ciudades del interior ya ha comenzado. Las cifras oficiales podrían, de hecho, sobrevalorar los ingresos rurales, de manera que la brecha podría ser incluso más grande de lo que se ha reportado. Algunas estimaciones ubican el ratio de los ingresos rurales y urbanos alrededor de 6:1. El ratio entre las provincias costeras acomodadas

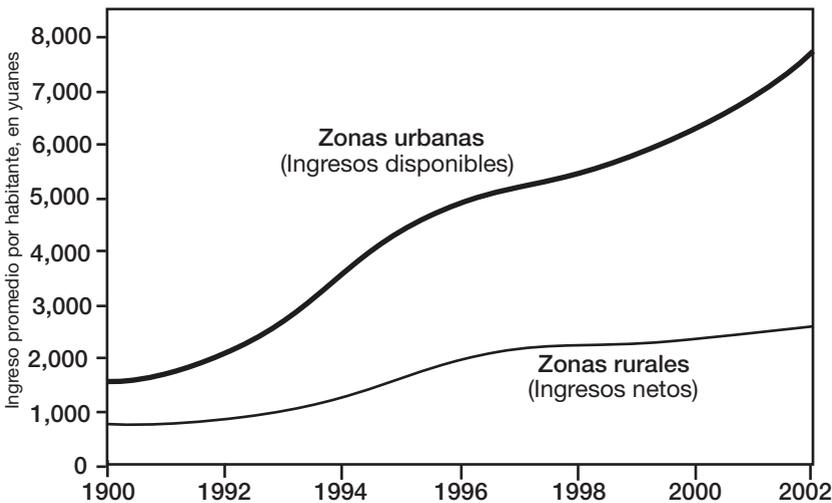
63 Bhalla, *Imagine There's No Country*; Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*.

64 Richard McGregor, "GM Hitches a Ride on the Chinese Expressway: Car-maker Expects China to Become Largest Market by 2025". *Financial Times*, 17 de octubre, 2003: 18.

en los territorios circundantes de Hong Kong, Shanghai y Taiwán, tanto en el ámbito rural como el urbano, en relación a las zonas mucho más pobres del interior es de magnitud similar.

El Gobierno central ha transferido el poder a los Gobiernos locales como parte de sus estrategias para abrir el país a la IED y a los proyectos de desarrollo conjuntos. Aquellas áreas que han sido más exitosas en su emprendimiento están cada vez más protegidas en cuando a lo que han logrado. Incluso si el Gobierno deseara interferir con la gallina de los huevos de oro, no pudiera esperar lograr tanto desarrollo lejos de los territorios costeros a menos que la infraestructura y los servicios estén mejorando dramáticamente en otra parte y a menos que las industrias estatales ineficientes que dominan en las ciudades del interior se estén renovando o cerrando. Aunque las restricciones en la migración de la vida rural a la vida urbana se han flexibilizado, el tamaño absoluto de la población rural (cerca de dos tercios del total de la población de 1,3 mil millones) también establece límites a la factibilidad de migración como solución a

FIGURA 7.2. Promedio de ingresos per cápita en zonas rurales y urbanas en China, 1990–2002



Fuente: Oficina Nacional de Estadísticas de China, 2003.

la “brecha de desarrollo” entre las zonas rurales, urbanas, costeras, y del interior del país. Si la tendencia actual sirve de referencia, la desigualdad espacial de ingresos en China seguirá creciendo (figura 7.2).⁶⁵

Desigualdad global de ingresos y desarrollo desigual global

A este respecto, resulta mejor retomar el tema central de la presente sección: ¿Cómo se relacionan las tendencias en la desigualdad de ingresos globales con la geografía cambiante de la economía mundial? En primer lugar, recordemos los tres grupos de países más pobres identificados por Pritchett: los pocos afortunados del este y sureste de Asia; una miscelánea de grandes países (como Brasil) y países exportadores de petróleo; y los países pobres que son ahora más pobres.⁶⁶ Aunque Pritchett llega esta clasificación a través del uso de promedios nacionales, el uso de quintiles o percentiles no cambiaría en lo absoluto este panorama. El primer y tercer grupo son de particular interés.

Si nos enfocamos inicialmente en el primer grupo, existe todo tipo de explicaciones en el llamado fenómeno NIC (en inglés, países recientemente industrializados) que se asocia regularmente con dicho grupo, desde sus niveles relativamente altos en materia de educación hasta su buena infraestructura, Gobiernos fuertes, homogeneidad étnica, tradiciones culturales confucianas y altas tasas de ahorro. A principios del siglo XX, tenían muchas de estas características, pero eran tan pobres como lo son los países africanos hoy en día en comparación con los países capitalistas desarrollados. Bruce Cummings fue tal vez el primero en sugerir qué era lo más importante para impulsar la “bomba” del crecimiento económico en Asia oriental y apartar esta región de otras partes del mundo subdesarrollado de los años 60 y 70.⁶⁷

65 Azizur Rahman Khan y Carl Riskin, *Inequality and Poverty in China in the Age of Globalization* (Nueva York: Oxford University Press, 2001).

66 Pritchett, “Divergence: Big Time”.

67 Bruce Cummings, “The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences”. *International Organization* 38 (1984): 1–40.

Desde luego, una vez impulsada, la bomba ha tenido que trabajar con los recursos y capacidades locales.

Para Cummings, este impulso se llevó a cabo gracias a la combinación entre la dedicación geopolítica de EE. UU. en la región durante la Guerra Fría y la previa inversión en infraestructura (ferrocarriles, puertos, etc.) bajo el imperio japonés.⁶⁸ Ciertamente, el Gobierno estadounidense invirtió capital en los puestos de avanzada del mundo libre como Taiwán y Corea del Sur a modo de ayuda militar e inversión en infraestructuras, construyendo sobre lo que ya estaba ahí. El objetivo inmediato era el control de la China comunista, pero a esto estaba ligado el objetivo de anclar la región de Asia y el Pacífico, sobre todo Japón, con la economía mundial basada en EE. UU. La inversión inicial en la región desde afuera fue se basó en la “estabilidad” que las relaciones con EE. UU. traían a la región. La incorporación posterior de otros países de la región en la economía mundial globalizada –irónicamente incluyendo a China, ya que el capital de Hong Kong y Taiwán contribuyó al desarrollo del continente– le debe mucho al patrocinio geopolítico asumido previamente por el Gobierno de EE. UU. Evidentemente, otros factores tales como las capacidades laborales, la organización política, las políticas sociales nacionales y las conexiones con los mercados globales en crecimiento han adquirido posteriormente importancia para sacar estos pocos países del estatus de países más pobres del mundo. Como se sabe bien, la vulnerabilidad de muchas de estas economías a las presiones financieras globales ha limitado su crecimiento desde que las crisis monetarias comenzaron a ocurrir en la región desde finales de la década de 1990. De hecho, ocho de los 27 países pobres que reciben más del 90 % de todo el capital privado que fluye en dichos países en conjunto se encuentran en el este y sureste de Asia, y sufrieron profundas crisis financieras entre 1997 y 1999.⁶⁹

Sin el contexto de la Guerra Fría para atraer hasta la más mínima atención del Gobierno estadounidense y otros actores poderosos del mundo, muchos países ahora enfrentan la posibilidad de retirarse efectivamente de toda la economía mundial hacia zonas económicas locales con conexiones limitadas al

68 Cummings, “The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy”.

69 “Global Capitalism: Can It Be Made to Work Better?” *Business Week*, Special Issue, 2000: 98.

mundo globalizado. Muchos países de África y de otras partes ya no disponen de nichos bien establecidos dentro de la división mundial del trabajo, tras haber perdido las posiciones que ocupaban como principales productores de materias primas dentro del capitalismo imperialista territorial de inicios del siglo XX. Por ejemplo, la participación africana en las exportaciones mundiales de café cayó de 29 a 15 % entre 1974 y 1994.⁷⁰ Los siguientes cuatro factores parecen ser de importancia primordial con relación a la posición que África perdió en la economía mundial, sugiriendo que ningún factor aislado ofrece una explicación completa: la pérdida de ventaja comparativa y la caída en los términos de comercio para muchos productos básicos, sobre todo desde 1970; la vulnerabilidad a los mercados por el colapso de los vínculos coloniales; favoritismo político y corrupción; y la sobrevaluación de divisas para fines políticos, particularmente para apoyar a las poblaciones urbanas en detrimento de las poblaciones rurales.⁷¹ La imaginación geopolítica de los EE. UU. durante la Guerra Fría tuvo un lugar limitado para África y otras regiones en parte debido al conflicto principal. Pero al menos los países de estas regiones tenían una influencia potencial sobre la amenaza omnipresente que representaba la antigua Unión Soviética y su ideología política y económica. Esto ya pasó y con esto se fue el incentivo para estimular la inversión en grandes áreas que son, en consecuencia, las “tierras muertas” más extensas del mundo actual: sin ventaja económica o geopolítica dentro de la economía mundial en proceso de globalización.

En segundo lugar, sin embargo, enfocarse únicamente en la divergencia entre países es potencialmente engañoso. Oscurece el argumento de Firebaugh de que la principal característica de la nueva economía global es el aumento significativo de las desigualdades de ingresos dentro de los países a medida que disminuye la desigualdad entre países (casi todo debido al reciente y enorme crecimiento económico en China e India).⁷² Esta es una tendencia global desde China hasta EE. UU. Por lo tanto, no es sólo una característica de una “etapa” nacional del desarrollo en el que la nueva industrialización incrementa temporalmente las

70 Richard Grant y John Agnew, “Representing Africa: The Geography of Africa in World Trade, 1960-1992”. *Annals of the Association of American Geographers*, 86 (1996): 729-744.

71 Grant y Agnew, “Representing Africa”.

72 Firebaugh, *The New Geography of Global Income Inequality*.

desigualdades en los salarios entre los trabajadores del campo y los de las ciudades. Evidentemente, hay un poco de eso en China, pero también hay algo mucho más global en esta tendencia. Representa una nueva geografía económica en la que las localidades y regiones encuentran cada vez más su lugar dentro de una economía global, no dentro de las economías nacionales aisladas.

Conclusión

No hay un único término que pueda describir de manera adecuada la nueva economía global. No está organizada territorialmente como lo estuvieron los viejos imperios europeos, la Unión Soviética o EE. UU. tal como “se hizo a sí mismo” en el siglo XIX. De modo que “imperio” no serviría. El orden en el que se basa, sin embargo, es una hegemonía que incluye un líder hegemónico continuo y cada vez más conflictivo: EE. UU. Pero es a la vez un orden liberal transnacional basado en el acceso relativamente libre de las empresas a las oportunidades donde sea que puedan encontrarlas. En el análisis final, el liberalismo transnacional encuentra su apoyo político más fuerte entre aquellos intereses cuyos nexos de red definen la nueva geografía del poder detrás de la nueva economía global. Esto no quiere decir que todos los Gobiernos de los países que operan bajo esta hegemonía liberal transnacional son o han sido liberales o democráticos. Solo necesitan permitir relativamente el acceso libre al capital y oponerse a demasiado desarrollo económico basado en el Estado para poder optar por el ingreso y el posible patrocinio del Gobierno de EE. UU. El paso aparentemente improbable de China de ser un adversario comunista a un miembro de la OMC y de otras instituciones del capitalismo global es el ejemplo más extraño de reclutamiento en los modos del liberalismo transnacional y la sociedad de mercado en el exterior.⁷³ Como lo destacó Bruce Cumings, una de las fortalezas del liberalismo es la “aceptación de normas” a medida que se compara la práctica con los ideales y las

73 En términos del PBI según paridad de capacidad adquisitiva, China fue responsable por el 25 % del aumento en el PIB global entre 1995 y 2002, comparado al 20 % de los EE. UU. y al 18 % del resto de Asia (excluyendo Japón). En estos términos, es China, y no los EE. UU., el “motor” de la economía mundial (véase “Steaming”. *Economist*, 15 de noviembre del 2003: 67-68).

prácticas se ajustan a las mismas.⁷⁴ Junto con esto, sin embargo, han surgido la coerción y una vasta militarización global que ha traído la presencia militar estadounidense, grandes inversiones en infraestructura y la inculcación de normas liberales. Algunas regiones han recibido indudablemente beneficios de esto –los países de Europa occidental con el Plan Marshall, Japón y los países de Asia oriental, como Taiwán, Corea del Sur y ahora China– pero otros han sido y siguen siendo excluidos.

En consecuencia:

Una segregación espacial cada vez más profunda entre ricos y pobres dentro de los países y en el mundo, define nuestra era y fortalece el poder central, al igual que periferiza a los que quedan atrás, creando nuevas polarizaciones de riqueza y pobreza que solo han aumentado durante las últimas dos décadas.⁷⁵

Este es el regalo geopolítico de EE. UU. para el mundo.

74 Bruce Cumings, “Still the American Century?” *Review of International Studies*, 25, Special Issue (1999): 287.

75 Cumings, “Still the American Century?” 294.

8 | La globalización llega a casa

La economía mundial que EE. UU. ha creado más allá de sus límites territoriales ya no es aquella en la que todo EE. UU. puede ver un reflejo positivo de sí. Aunque la economía estadounidense se ha recuperado en gran medida de las peores tendencias negativas de los años 70 y 80, existe, no obstante, una inquietud generalizada acerca de lo que la economía mundial ofrece a EE. UU. Como este capítulo indica, hay una buena razón para esto. EE. UU. ahora enfrenta un estancamiento en sus relaciones con la economía global. Esto no quiere decir que EE. UU., homogéneamente, sea una víctima de su propia hegemonía. Pero durante la década de los 90, los factores que impulsaron el crecimiento fueron principalmente el sector financiero, las ventas al por mayor y al por menor y una economía de burbuja asociada con los servicios de Internet y las telecomunicaciones. Muchos otros sectores han experimentado poco más que declive, particularmente en relación con el crecimiento del empleo y la participación en el mercado global propiciado por las fábricas en EE. UU.

Aunque parece que EE. UU. tuvo un buen desempeño desde 1990 y hasta principios de la década de 2000, o al menos uno mejor que en la década de 1970 y 1980, a muchos estadounidenses no les ha ido muy bien en lo absoluto. Si lo han hecho bien depende de dónde viven y para qué industrias trabajan. Las principales áreas metropolitanas han experimentado mayores proporciones del crecimiento económico nacional total, pero también ilustran más visiblemente la creciente polarización nacional en ingresos y riqueza entre ricos y pobres. La década de 1990 fue una buena década para los estadounidenses ricos. Fue más problemática para el resto. La segunda sección del capítulo, por lo tanto, pasa del estancamiento de EE. UU. en la economía mundial a un examen de las consecuencias para grupos y lugares dentro de EE. UU. y al contexto macroeconómico en el que ocurrieron. El análisis es similar al de la nueva economía global como un todo, que se discute en el capítulo 7. El punto principal

es el derrumbe de la identidad entre EE. UU. y las economías mundiales que durante tanto tiempo sirvió para sustentar el apoyo interno a la hegemonía estadounidense.

El estancamiento estadounidense

Una opinión común es que desde 1985 EE. UU. ha experimentado una especie de renacimiento económico. Ciertamente, la reciente trayectoria general de la economía estadounidense ha sido más favorable si se compara con la edad oscura de 1970 a 1985, cuando el bajo crecimiento económico se combinó con la alta inflación, y en relación con otros países industriales importantes. A finales de la década de 1990, cuando el mercado bursátil estadounidense tuvo un auge y las nuevas tecnologías informativas prometieron una era aparentemente interminable de crecimiento (la llamada nueva economía), EE. UU. pareció restablecer su importancia para la innovación en la fabricación y los servicios en la economía mundial.¹ En general, sin embargo, la idea de que la economía estadounidense se encuentra en la cima del mundo es cuestionable. En 2003-2004, algunas señales apuntaban a un repunte significativo en el crecimiento económico de EE. UU. en comparación con otros países, pero gran parte de esto puede deberse a la reducción de costos y a los empleados que trabajan más horas que a una profunda “revolución de la productividad”.² Parte de la historia del crecimiento económico estadounidense desde la década de los 80

1 Véase, por ejemplo, Erik Brynjolffson y Loren Hilt, “Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation, and Business Performance”. *Journal of Economic Perspectives* 14 (2000): 23-48; Dale Jorgenson y Kevin Stiroh, “Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age”. *Brookings Papers on Economic Activity* 1 (2000): 125-211; Steven Oliner y Daniel Sichel, “The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?” *Journal of Economic Perspectives* 14 (2000): 3-22.

2 Los optimistas incluyen a J. Bradford DeLong, “Productivity Growth in the 2000s” (Documento inédito, del Departamento de Economía de la Universidad de California, Berkeley, Junio 2002). Susanto Basu *et al.*, “Productivity Growth in the 1990s: Technology, Utilization, or Adjustment” (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2000) proporcionar evidencia de que la tasa de cambio tecnológico se recuperó dramáticamente después de 1995, pero son agnósticos sobre su sostenibilidad. The McKinsey Global Institute, “U.S. Productivity Growth, 1995-2000” (Nueva York: McKinsey and Company, 2001), y Stephen S. Roach, “The Productivity Paradox”. *New York Times*, 30 de noviembre, 2003: op-ed, 9, son un poco más pesimistas en cuanto a que (a) los aumentos de la productividad reportados sean reales y (b) que la tecnología sea responsable en gran parte de los aumentos reportados.

ha ido de un falso amanecer a otro, por lo que se justifica el escepticismo en cuanto a la sostenibilidad del “cambio de tendencia” de 2003-2004.

Durante los años transcurridos entre 1989 y 2002, la mejor medida del desempeño económico, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita, fue en promedio 1,6 % para EE. UU., casi lo mismo que en Japón, pero mucho menos que el 1,9 % de Alemania. Al mismo tiempo, la medida principal de lo que causa el crecimiento económico, el cambio en el nivel de productividad multifactorial (la eficiencia del uso del capital, el trabajo y la tecnología), creció más lentamente en EE. UU. que en Japón o Alemania con promedios anuales de 0,9 %, 1,3 % y 2,6 % respectivamente. La tasa de desempleo en EE. UU. promedió 5,8 %, menos que el 7,8 % de Alemania pero más alta que el 2,4 % de Japón.³ En la recesión de 2000 a 2003, la tasa de desempleo en EE. UU. volvió a subir por encima del 6 %, ya que el país perdió aproximadamente 2,7 millones de empleos. En lo único que EE. UU. superó a cualquiera de estos otros países industriales durante el período 1989-2002 fue en la creación de empleos. Sin embargo, muchos de los nuevos empleos que reemplazaron a los empleos del sector manufacturero, en su mayoría, que se perdieron en EE. UU. en la década de 1990 y entre 2000 y 2003, pagan mucho menos. En Los Ángeles, por ejemplo, los registros estatales de nómina muestran que de los 300,000 nuevos empleos creados entre 1993 y 1999, la mayoría pagó menos del promedio de 25.000 dólares al año del área metropolitana en 1993, y solo uno de cada diez pagó 60.000 dólares o más al año; el número de empleos que pagan 15.000 dólares o menos creció a una tasa anual del 4 % más del doble de la tasa para todas las demás categorías de ingresos.⁴ Los trabajadores estadounidenses también suelen trabajar muchas más horas que los trabajadores en otros países industriales. Esto, sumado a un porcentaje más alto de la población en la fuerza de trabajo representa el aumento en el promedio del PIB per cápita en EE. UU., no simplemente una mayor productividad o eficiencia en el uso de los factores de producción.⁵

3 “Desperately Seeking a Perfect Model”. *The Economist*, 8 de abril, 1999: 10; Lawrence Mishel *et al.*, *The State of Working America* (Ithaca, NY: ILR Press, 2003), capítulo 7.

4 D. Lee, “L.A. County Jobs Surge Since '93, but Not Wages”. *Los Angeles Times*, 26 de julio, 1999: A1, A10.

5 Mishel *et al.*, *The State of Working America*, 430-432. Para una discusión a fondo sobre

Las personas en otros países industrializados suelen tener más tiempo de ocio y más y mejores bienes públicos.

El “sentido común” popular se basa más en las comparaciones con las experiencias pasadas de EE. UU. que con otros países. Pero también es cierto que los años 90 no fueron excepcionales (tabla 8.1). En promedio, la economía no creció más rápido que

TABLA 8.1. Mayores indicadores económicos estadounidenses. Incrementos Anuales Promedio para las décadas de 1960, 1970, 1980 Y 1990

	1960s	1970s	1980s	1990s
	Incrementos Anuales Promedio*			
PIB real	4.4 %	3.3 %	3.1 %	3.1 %
Productividad	2.9 %	2.0 %	1.4 %	1.9 %
Empleo	1.9 %	2.4 %	1.7 %	1.3 %
SyP 500	6.6 %	-0.5 %	12.9 %	15.9 %
	Nivel Promedio**			
Inflación	2.3 %	7.1 %	5.6 %	3.0 %
Desempleo	4.8 %	6.2 %	7.3 %	5.8 %

*Basado en el crecimiento trimestral año a año. SyP se refiere al rendimiento total ajustado a la inflación

**Basado en datos trimestrales

Fuente: Cletus C. Coughlin y Daniel L. Thornton, Federal Reserve Bank de Saint Louis, “Yes, the ‘90s Were Unusual, But Not Because of Economic Growth”. (trad. Cast. Sí, los 90 fueron inusuales pero no por el crecimiento económico) *Business Week*, April 24, 2000:32.

en los años 70 y 80, y fue mucho más lenta que en los años 70. A través de los indicadores clave de crecimiento promedio de la productividad, el desempleo e incluso la inflación, la década no fue rival para los años 70. Parece aún menos impresionante cuando se tiene en cuenta el hecho de que la inflación, la productividad y el desempleo ahora se miden de manera que definitivamente subestiman la inflación y el desempleo, al tiempo que aumenta el empleo en relación con las décadas anteriores.⁶ Solo

cómo hacer comparaciones de ingresos y productividad entre EE. UU. y Europa véase Robert Gordon, “Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier”. Disponible en <http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/355.pdf>.

⁶ “Yes, the ‘90s Were Unusual but Not Because of Economic Growth”. *Business Week*, 24 de abril, 2000: 32; Austan Goolsbee, “The Unemployment Myth”. *New York Times*, 30 de noviembre, 2003: op-ed, 9.

en dos aspectos brillaron los años 90, que reflejaban el poder de los mercados financieros de los EE. UU. y el papel del dólar estadounidense como estándar monetario global efectivo. El primero es la estabilidad económica. La inflación y el crecimiento económico se mantuvieron más estables a través del tiempo que en épocas anteriores, probablemente como resultado de la capacidad del Gobierno de EE. UU. de utilizar las tasas de interés para manipular los precios relativos. El segundo es el mercado de valores. El rendimiento anual promedio del 15.9 % publicado por el índice bursátil S&P 500 fue muy superior al de la década de 1960 y al miserable de los años 70. Su colapso desde 2000, sin embargo, ilustra el grado en que su ascenso en la década de 1990 no tuvo mucha relación con el verdadero estado de la economía de los EE. UU.

A pesar del revuelo sobre la prolongada expansión de la economía de EE. UU. entre 1991 y 2000 y la explosión del mercado de valores, el modelo económico estadounidense ya no es un parangón nacional o global. Ahora debe luchar junto con todos los demás, produciendo un crecimiento algo mayor que en el período de 1970 a 1985, pero con mayor desigualdad de ingresos que en la mayoría de los países industrializados. A veces se afirma que EE. UU. ha negociado una mayor desigualdad para favorecer un crecimiento más rápido. Sin embargo, durante el período de 1989 a 1998, los ingresos individuales promedio han aumentado en cantidades similares en Japón, Alemania y EE. UU., a pesar de que EE. UU. tiene diferenciales de ingresos mucho mayores. En EE. UU., el 20 % más rico gana nueve veces más que el 20 % más pobre, en comparación con la proporción de cuatro veces en Japón y seis veces en Alemania. A pesar de un ingreso promedio más alto en EE. UU., el 20 % más pobre de Japón se encuentra aproximadamente un 50 % en mejores condiciones que el 20 % más pobre de EE. UU.⁷

Una explicación plausible de los fenómenos del estancamiento de los ingresos y del desvanecimiento de las promesas apuntaría, en primer lugar, al corte del nudo fordista que ataba la producción y el consumo. La globalización de los mercados laborales ha significado que las empresas sin mercados locales fijos son relativamente libres de moverse a voluntad a cualquier

7 “Desperately Seeking a Perfect Model”. *The Economist*.

lugar donde puedan conseguir el mejor “negocio”. Bajo tales condiciones, el expansionismo más allá de las fronteras nacionales ya no garantiza la rentabilidad para la mayoría de las personas que se quedaron en casa. Los únicos que se benefician son los que se ganan la vida a través de las inversiones. Al mismo tiempo, esto también desalienta a las empresas a invertir en capital, especialmente en equipos que mejoren la productividad.⁸ Esta situación explica a su vez la disminución de la relación capital/producción en EE. UU. (una medida de la importancia relativa de la mano de obra y la tecnología en la producción que se mide en cuántas unidades de capital deben invertirse en promedio para obtener una unidad de producción) desde principios de los años 80 hasta mediados de los 90. Esto ahora parece haber cambiado, particularmente en el sector manufacturero, donde la tecnología ha sustituido cada vez a la mano de obra. La tasa de crecimiento de la cantidad de capital disponible para cada trabajador en EE. UU. cayó desde su punto máximo a principios de la década de 1980 hasta mediados de la década de 1990, lo que sugiere que la economía estadounidense producía sus bienes y servicios de una manera más intensiva que en el pasado, en relación con la mano de obra. En otras palabras, el trabajo fue sustituido por el capital. El trabajo más arduo aumentó a medida que disminuyó la inversión en equipo de capital. Mientras que la productividad aumentó significativamente en 2003 (y más lentamente desde 1995 hasta 2002), de ninguna manera resulta claro que esto sea el resultado de un mayor rendimiento de la inversión en tecnología. Podría deberse a que las personas trabajaron más duro. El dilema a largo plazo es que sin una inversión de capital suficiente, los ingresos medios no aumentarán, y si no aumentan los ingresos, la mano de obra no podrá comprar los productos de la producción globalizada. Este es el gran enigma que enfrenta la sociedad de mercado estadounidense.

Al principio, esto puede sonar sorprendente. Por ejemplo, ¿no ha habido una gran inversión en tecnología informática que supuestamente ha mejorado la productividad y reducido la carga laboral? ¿Esto no retroalimenta al bienestar de los trabajadores estadounidenses? De hecho, existe evidencia considerable que sugiere que la tecnología informática aún no ha producido

8 William Wolman y Anne Colamosca, *The Judas Economy: The Triumph of Capital and the Betrayal of Work* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1997), 76-77.

esas tan ampliamente predichas ganancias de productividad, particularmente en el sector de servicios, donde se ha concentrado gran parte del crecimiento de la economía de EE. UU. La sobrecarga de información, la rápida obsolescencia y la falta de impacto del procesamiento de la información en muchas industrias, así como los conflictos de interfaz técnica, han conspirado para reducir el efecto general de la nueva tecnología en la economía de EE. UU.⁹ Aunque la informatización ha tenido efectos positivos innegables (por ejemplo, en las operaciones de firmas como Wal-Mart), no parece ser este el beneficio a largo plazo de la fuerza de trabajo de Estados Unidos en cuanto a una mejora del nivel de vida.

Ha habido un colapso cada vez mayor de la coincidencia geográfica entre la producción y el consumo debido a que los trabajos de fabricación sucumben a la tecnología o se mudan al extranjero y son reemplazados por trabajos peor remunerados, lo que lleva a que los consumidores estadounidenses compren bienes y servicios que no producen. Este colapso se ha visto exacerbado por el aumento de las presiones sobre los Gobiernos para facilitar el “acceso al mercado” y hacer que “sus” empresas estén “en buena forma y listos” para los rigores de la competencia global. Cada vez hay menos “políticas de amortiguamiento” entre los países y el ciclo comercial global.¹⁰ Incluso economías grandes y previamente “protegidas”, como EE. UU., se encuentran sujetas a choques económicos que están cada vez más allá de los poderes de gestión del Gobierno central. Al mismo tiempo, para ajustarse a la disciplina de los mercados financieros, los países deben restringir los gastos dedicados al bienestar social; sin embargo, como Rodrik ha sugerido de forma tan convincente, las economías que han estado tradicionalmente más abiertas al comercio y la inversión han tenido mayores gastos de bienestar relativos.¹¹ EE. UU., con su estado de bienestar minimalista (según los estándares de los países industrializados), se enfrenta

9 Véase, por ejemplo, Alan S. Blinder and Richard E. Quandt, “The Computer and the Economy”. *The Atlantic Monthly* (Diciembre 1997): 26-32. Sobre el efecto limitado de la tecnología sobre la productividad y la gran importancia de los aumentos de las horas de trabajo, véase, Lawrence Mishel *et al.*, *The State of Working America*, 203-212, 238-243

10 Daniel Drache, “From Keynes to K-Mart: Competitiveness in a Corporate Age,” en *States Against Markets: The Limits of Globalization*, ed. Robert Boyer y Daniel Drache, 31-61 (Londres: Routledge, 1996).

11 Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* (Washington, DC: Institute for International Economics, 1997).

por lo tanto con un problema social prospectivo, ya que los recortes en el bienestar son paralelos a una mayor apertura de la economía nacional.

La sensación de un futuro económico más frágil e inestable ha dado lugar a un cuestionamiento del “sentido común” de la ética estadounidense. El libre comercio y la competencia económica internacional son abiertamente criticados en una forma que no hubiera sido posible hace 30 años. Las críticas se basan en la lamentable condición de la balanza de pagos de EE. UU. en los años 80 y 90. Las cifras sugieren una economía que depende cada vez más de las importaciones de bienes y capitales de otros lugares en lugar de una economía poderosa que domina el resto del mundo y es invulnerable a las decisiones en el extranjero (tabla 8.2). El comercio y la competencia son corolarios vitales de la extensión de la nación fronteriza en el mundo en general. Pero el establecimiento de salarios en el lugar de menor costo –sin abordar las consecuencias colectivas para los estadounidenses de expandir la producción en el extranjero y sin incrementos proporcionales en la capacidad de ingresos para el consumo estadounidense– se considera una violación de la promesa estadounidense a su propio pueblo. Curiosamente, la crítica proviene tanto de la izquierda como la derecha del espectro político, como se aprecia más dramáticamente en las protestas contra la reunión de 1999 de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en Seattle.

Los sindicatos, los activistas dedicados a la defensa del medio ambiente y los grupos de milicias de extrema derecha se oponen a la idea de que EE. UU. y sus regiones son solo lugares de inversión y desinversión en lugar de partes del espacio abstracto de la promesa económica legada por la nación fronteriza. Esta actitud se manifiesta en el aumento de las posiciones aislacionistas tanto en cuestiones económicas como militares. Estas posiciones cuestionan compromisos centrales de EE. UU. como el activismo diplomático global, el liderazgo de organizaciones internacionales liberales como la OMC, la membresía en el sistema de las Naciones Unidas y varias estructuras de alianza como la OTAN. Aunque existe una gama de “aislacionismos” que dan prioridad a diferentes cuestiones, desde la protección de empleos existentes y las reglamentaciones ambientales hasta

TABLA 8.2. Principales flujos de capital de Estados Unidos, 1970-2000 (miles de millones a precios corrientes; [-] denotan flujos a la fuga)

	1970	1970	1980	2000
<i>Balance en G + S + I *</i>	4	11	-59	-391
Exportaciones G + S + I	63	344	697	1419
Importaciones G + S + I	-59	-334	-757	-1809
<i>Transferencias unilaterales</i>	-3	-8	-33	-54
Donaciones/ pensiones Gbno.EEUU	-2	-7	-20	-22
Regalos privados	-1	-1	-13	-33
<i>Bienes de EE. UU. en el exterior</i>	-8	-87	-74	-581
Activos del Gbno.	-2	-13	-4	-1
Inversión directa	-4	-19	-30	-152
Valores extranjeros	-1	-4	-29	-125
Bancos estadounidenses y otros préstamos	-1	-51	-11	-302
<i>Activos extranjeros en los EE.UU. Netos</i>	6	58	122	1024
Activos extranjeros en el extranjero, neto	-	15	34	38
Activos privados extranjeros, neto	6	43	88	987
Inversión directa	-	17	48	288
Valores del Tesoro de los Estados Unidos	-	3	-3	-53
Otros valores de los Estados Unidos	4	5	35	486
Banco de los Estados Unidos y otros pasivos	2	18	8	266
<i>Residual</i>	1	27	44	-2

G + S + I = bienes más servicios más inversión, por sus siglas en inglés.

Fuente: Oficina del Censo, Departamento de Comercio de los EE.UU., Resumen estadístico de los Estados Unidos: 1998, 1992; y la Oficina de Análisis Económico de EE.UU., Encuesta de negocios actuales, 2001.

la preocupación por las influencias culturales extranjeras, todos ellos comparten una antipatía básica hacia el *statu quo* globalista.¹² Entre ellos y al acecho está el deseo de devolver al genio (la globalización), puesto en libertad por la nación fronteriza, a la botella territorial (EE. UU.).

Una dimensión de la globalización particularmente cuestionable es la fe en los beneficios del libre comercio. Se escuchan cada vez más las críticas a un régimen de libre comercio en el que los salarios se fijan en la ubicación de menor costo sin prestar atención a las consecuencias colectivas de la expansión de

12 John Dumbrell, "Varieties of Post-Cold War American Isolationism". *Government and Opposition* 34 (1999): 24-43

la producción sin aumentar de manera proporcional la capacidad de ingresos para el consumo mundial. Este es un problema tanto mundial como estadounidense, y los estadounidenses ya no están protegidos de sus efectos. A pesar de que EE. UU. es menos abierto y menos dependiente del comercio exterior que cualquier otro país industrial importante (tablas 8.3 y 8.4), su posición relativa ha cambiado significativamente en los años posteriores a 1960.

TABLA 8.3. Apertura comercial de las principales economías industriales (Exportaciones + importaciones como porcentaje del PIB), 1960-2000

País	1960	1970	1980	1990	2000
Canadá	33.0	44.4	52.3	60.4	86.8
Estados Unidos	08.5	11.9	17.8	22.0	26.2
Japón	14.7	21.2	28.7	36.5	20.1
Alemania occidental *	28.1	43.1	66.2	76.3	67.0
Francia	22.6	36.3	45.1	52.6	55.7
Italia	22.5	42.1	43.6	51.0	55.8
Reino Unido	42.9	53.0	56.3	62.6	57.9

* Alemania en 2000.

Fuente: Cuentas nacionales de la OCDE, Volumen 2, tablas detalladas (París: OCDE, 1979, 1992, 2002).

Los trabajadores menos cualificados y de bajos ingresos particularmente tienden a oponerse a la liberalización del comercio, a la inmigración y a la inversión extranjera directa, y fueron sus mayores críticos entre los años 70 y los 90. Esto refleja la realidad de su situación. Sin embargo, a partir de 1998, dos tercios de los estadounidenses, no solo los de bajos salarios, pensaron que el comercio había sido una “causa principal” de los bajos niveles de vida de los EE. UU.¹³ La percepción negativa de la globalización, por lo tanto, se extiende mucho más allá de aquellos que tal vez se hayan visto más directamente afectados por ella.

13 Kenneth F. Scheve y Matthew J. Slaughter, *Globalization and the Perceptions of American Workers* (Washington, DC: Institute for International Economics, 2001), 90 Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter, *Globalization and the Perceptions of American Workers* (Washington, DC: Institute for International Economics, 2001), 90. Una excelente encuesta empírica reciente sobre los beneficios y los costos de la globalización en todas las industrias y grupos sociales de los EE. UU. nos ofrece J. David Richardson, *Global Forces, American Faces: U.S. Economic Globalization at the Grass Roots* (Washington, DC: Institute for International Economics, 2003).

TABLA 8.4. Dependencia del comercio de las principales economías industriales (exportaciones como porcentaje del PIB), 1960-2000

País	1960	1970	1980	1990	2000
Canadá	17.2	22.0	28.4	29.2	46.0
Estados Unidos	05.2	05.8	07.1	10.5	11.2
Japón	10.7	10.6	14.6	18.1	10.8
Alemania occidental *	19.0	20.9	32.4	39.7	33.7
Francia	14,5	16,7	23,9	25,2	28,5
Italia	13,0	17,7	22,8	23,8	28,4
Reino Unido	20,9	21,8	29,1	29,4	28,1

* Alemania en 2000.

Fuente: Cuentas nacionales de la OCDE, volumen 1, principales agregados (París: OCDE, 1990, 2002).

El problema básico en el estado general de la economía de EE. UU. es su autonomía relativa en comparación con su capacidad relativa. Por un lado, un indicador de interdependencia o susceptibilidad a los choques externos (la relación entre el comercio y las exportaciones de EE. UU. y el producto interno bruto [PIB] o el PNI) ha aumentado dramáticamente desde 1970 (figura 8.1). Por otro lado, un indicador de capacidad dentro de la economía mundial (la relación entre el PNB de EE. UU. o el PIB respecto del PNB o PIB total) declinó casi linealmente entre 1950 y 1980, pero desde entonces ha fluctuado con aumentos marcados a principios de la década de 1980 y finales de la de 1990 (después de una caída significativa de 1985 a 1995). Con la economía de EE. UU. como el “motor” de la economía mundial tanto a principios de los años 80 como a fines de los 90, estos resultados no son sorprendentes. Sin embargo, la sostenibilidad del “rebote” de fines de los años 90 ahora depende en mayor medida de la recuperación de otras economías industrializadas que del desempeño económico estadounidense en general. EE. UU. ha estado gastando mucho más de lo que produce y ahorra, por lo tanto, está muy en juego que haya una caída como la que tuvo lugar después de la década de 1980. Fred Bergsten ha utilizado el término “efecto tijera” para describir las consecuencias conjuntas para la economía de los EE. UU. de una mayor interdependencia económica y una capacidad en declive, si bien recientemente resiliente:

EE. UU. se ha vuelto a la vez mucho más dependiente de la economía mundial y mucho menos capaz de dictar el curso de los eventos internacionales. El entorno económico global es más crítico para EE. UU. y menos susceptible a su influencia.¹⁴

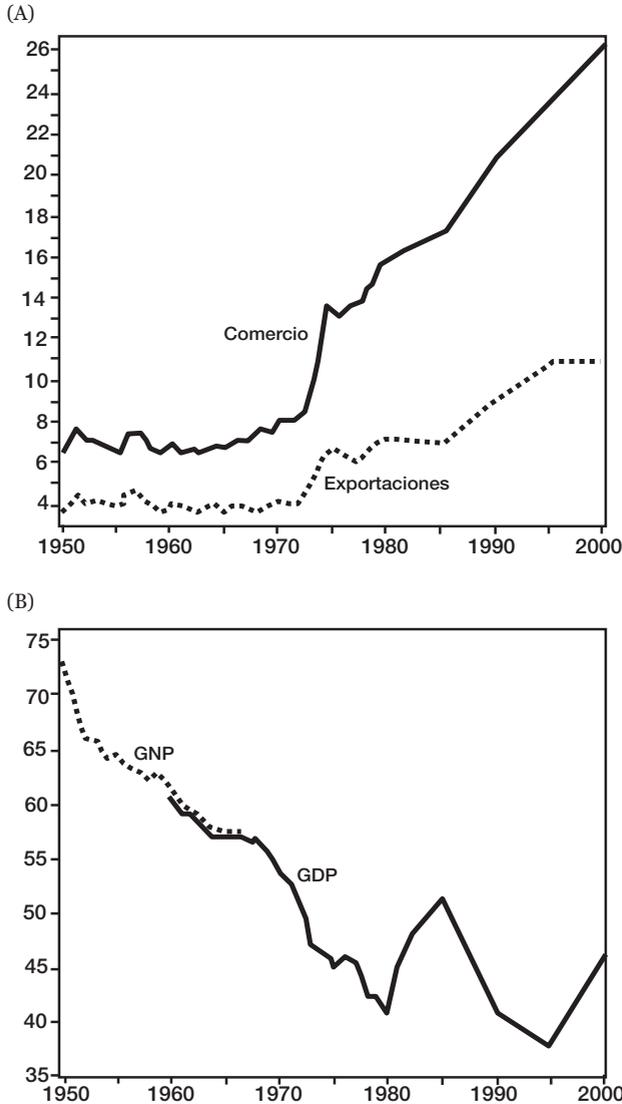
A finales de la década de los 80, proporcioné un análisis detallado de por qué la autonomía y la capacidad económica de EE. UU. habían disminuido.¹⁵ Al actualizar este análisis, y a la luz de la autonomía, los enormes y cada vez más amplios déficits de comercio y cuenta corriente de EE. UU. muestran al país como el mayor deudor e importador del mundo en relación con las exportaciones, con Japón y China como sus principales acreedores. Pero más allá de esto, la mayor interdependencia y velocidad de los mercados financieros mundiales afectan a EE. UU. tal como lo hacen a otros países. EE. UU. tiene algunas ventajas obvias. La más importante de ellas es que los principales comerciantes del país mantienen sus reservas mayormente en moneda estadounidense y, por lo tanto, ayudan a financiar los déficit de EE. UU., dado que la tasa de ahorro en EE. UU. es demasiado baja para hacerlo internamente. Controlar la principal moneda transnacional del mundo, en la que está denominada gran parte del comercio mundial, también le da a EE. UU. la capacidad de permitir que el dólar caiga para impulsar las exportaciones y afectar los precios reales relativos de los productos de sus rivales. Estas ventajas, sin embargo, no son absolutas. Por un lado, perder la cooperación extranjera podría llevar a una caída dramática en el valor del dólar porque al menos un tercio de la deuda del Tesoro de EE. UU. es propiedad de agencias extranjeras oficiales. Por otro lado, “disminuir el valor del dólar” puede provocar un colapso en lugar de una disminución controlada del valor. Por lo tanto, la idea de que la economía de EE. UU. tiene “poder imperial”, como alegan numerosos escritores, necesita relacionarse con el desempeño real de la economía estadounidense y no con las cuentas abstractas de los poderes que EE. UU. tiene potencialmente a su disposición.¹⁶ Si bien estos poderes pueden haber ayudado a

14 C. Fred Bergsten, “The United States and the World Economy”. *Annals of the American Academy of Arts and Sciences* 460 (1982): 13.

15 John Agnew, *The United States in the World Economy: A Regional Geography* (Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1987).

16 Véase, por ejemplo, Peter Gowan, *The Global Gamble: Washington's Faustian Bid for*

FIGURA 8.1. El “Efecto tijera”: relación de (A) Comercio y exportaciones de EE.UU. PIB (1950-2000) y (B) Estados Unidos al PIB total (mundo industrial) PNB (1950-67) y PIB (1960-2000) industriales (exportaciones como porcentaje del PIB), 1960-2000



Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, *Cuentas Nacionales*, 2002.

Global Dominance (Londres: Verso, 1999); y Robert Hunter Wade, “The Invisible Hand of the American Empire”. *Ethics and International Affairs* 17 (2003): 77-88.

las instituciones financieras, a las multinacionales que invierten fuera de EE. UU. y a la posición monetaria de EE. UU., no se han traducido en un desempeño económico general superior automático para la economía de EE. UU.

Con respecto a la capacidad, el principal problema reside en la disminución relativa del potencial de PNB o la capacidad de producción. Esto es en parte una función de la fuerza de trabajo cambiante (más dependientes, menos habilidades, etc.), pero en gran parte es producto de la disminución de la productividad nacional. En 1990, esto se indexó en 1.4, en comparación con un 4.3 en 1965. Para el año 2000 mejoró un poco hasta alcanzar 1.9. Como consecuencia, el crecimiento real del PNB o del PIB, ha caído del 4,4 % en la década de 1960, al 3,3 % en la década de 1970, al 3,1 % en la década de 1980 y al 3,1 % en la década de 1990. Parte de la respuesta a este patrón es que las industrias de servicios cuya participación en el PIB total y cuya tasa de empleo es la que más está creciendo en EE. UU. muestran aumentos mucho más bajos en la productividad que las industrias manufactureras que tienen participación en el PIB total y cuyas tasas de empleo están disminuyendo dramáticamente.¹⁷ Pero el capital de la globalización y los mercados de trabajo también son indudablemente parte de la respuesta. Por un lado, la creciente uniformidad de las regulaciones y el acceso a las diferentes economías nacionales facilita que las empresas muevan la inversión de una a otra. Por otro lado, la mano de obra ahora está cada vez más disponible a nivel mundial. La mano de obra calificada, particularmente, puede importarse si la economía local proporciona trabajadores calificados insuficientes. La competencia de las restricciones laborales y legales de salarios más bajos (a menudo en el extranjero) ha afectado conjuntamente la capacidad de los sindicatos para organizar la fuerza de trabajo. Como resultado, no solo han bajado los salarios medios, sino también los beneficios promedio (como las pensiones y el seguro de salud), que tienden a ser considerablemente más altos para los miembros del sindicato. Esto hace que la producción sea más flexible y también menos dependiente de poblaciones locales relativamente inmóviles. El efecto neto es convertir los salarios de la fuente de demanda en la que estaban bajo el fordismo, al costo de producción en el que se

17 Robert Rowthorn y R. Ramaswamy, "Growth, Trade and Deindustrialization". *IMF Staff Working Papers* 46 (1999): 18-41.

han convertido en una economía más globalizada.¹⁸ Como resultado, existe una potencial “nivelación” global de los ingresos. No es una coincidencia que la “edad de oro” de los ingresos y estilos de vida de la clase media para los trabajadores estadounidenses se correlaciona con niveles relativamente altos de membresía en los sindicatos y con una limitada movilidad global del capital.¹⁹

La globalización de los mercados laborales se puede ver en el trabajo de dos maneras distintas. Una de ellas es la creciente selección de ubicaciones disponibles para las empresas que tienen una amplia gama de requisitos del mercado laboral en diferentes fases de producción, o que se sienten atraídas por diversos mercados con el fin de distribuir los riesgos de inversión. A medida que los países “liberalizan” sus economías, reducen las reglamentaciones y las limitaciones en las prácticas comerciales. Por lo tanto, imponen menos restricciones (regulaciones ambientales, restricciones de mano de obra, reclamos de responsabilidad por productos defectuosos, etc.) a las empresas móviles. La otra forma en que se puede ver la globalización de los mercados laborales es en la contratación y migración de trabajadores calificados y no calificados. En el primer caso, el movimiento ocurre tanto dentro de las empresas transnacionales como en sectores como el de la salud, donde los contratos reflejan, respectivamente, las necesidades de las empresas y la escasez mundial de mano de obra. En el segundo caso, el movimiento ocurre cuando un gran número de trabajadores no calificados de países más pobres se ocupa de trabajos de poco atractivos para los trabajadores locales, en economías industrializadas y en otras economías ricas. Estas tendencias no sólo tienen consecuencias económicas en términos de reducir potencialmente el poder de negociación de los trabajadores residentes, sino que también tienen impactos culturales y sociales a medida que sociedades como la de EE. UU. se vuelven cada vez más multiculturales con marcadas divisiones étnicas en el trabajo. Sin embargo, desde 1990 existe evidencia de que la migración internacional de mano de obra calificada y no calificada a EE. UU.

18 Bob Jessop, *The Future of the Capitalist State* (Cambridge, Inglaterra: Polity Press, 2002), 105.

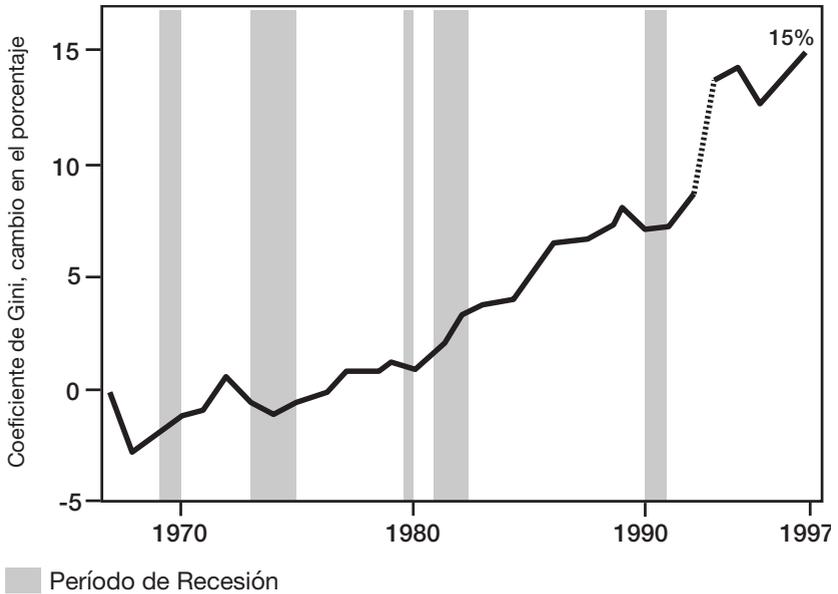
19 Mishel et al., “The State of Working America”, 189-196, muestra una prima constante a través de los salarios y beneficios para pertenecer a un sindicato. La pena es que cada vez menos trabajadores estadounidenses pertenecen a los sindicatos, cayendo del 29 % en 1977 a alrededor del 14 % en 2001. Véase también Robert E. Baldwin, *The Decline of U.S. Labor Unions and the Role of Trade* (Washington, DC: Institute for International Economics, 2003).

ha disminuido con respecto a la década anterior, mientras que el movimiento de inversión extranjera directa ha tendido a aumentar. Por lo tanto, la primera característica de la globalización de los mercados laborales es ahora más importante en relación con EE. UU. que con la segunda.

La virtud del expansionismo inherente a la experiencia estadounidense ha sido cuestionada recientemente en EE. UU. En otros lugares, la benevolencia de la omnipotencia estadounidense ha sido abiertamente problemática desde hace mucho tiempo. Lo que ha concentrado voluntades ha sido el impacto aparentemente negativo que la globalización aportada por la hegemonía global estadounidense está teniendo ahora en casa. Por un lado, el dramático incremento de la polarización de los ingresos y la riqueza entre los ricos y el resto de la gente ha sido atribuido por muchos analistas y algunos políticos a los efectos de la globalización, en particular la pérdida de empleos relativamente bien remunerados de las líneas de ensamblaje que caracterizaron a ese EE. UU. de la era fordista.²⁰ Parece más que una coincidencia temporal que las ganancias del hombre promedio estadounidense y los ingresos familiares promedio alcanzaran su punto máximo en 1973 y se hayan estancado desde entonces, cuando se abrió una enorme brecha salarial durante el mismo período entre el 1 % más rico de la población (cuyos ingresos provienen mayormente de las acciones y del sector inmobiliario) y el resto de la gente (cuyos ingresos provienen del trabajo) (figura 8.2). La desaceleración de los salarios reales está concentrada particularmente en los servicios menos cotizados: dado que los empleos en este sector son los únicos disponibles debido a la contracción de empleos de manufactura mejor pagados, la globalización está obrando a través de este desplazamiento para afectar las ganancias promedio. Aunque el desempleo en EE. UU. ha sido consistentemente más bajo que en Europa desde 1973, esta diferencia se explica en gran parte por el crecimiento del empleo a tiempo parcial y los mal pagados empleos de servicio al cliente en EE. UU. en relación con Europa. Por ejemplo, entre 1965 y 1998, los empleos en los sectores minorista y de servicios, los dos sectores que pagan los

20 Véase, por ejemplo, John O'Loughlin, "Economic Globalization and Income Inequality in the United States," en *State Restructuring in America: Implications for a Diverse Society*, ed. Lynn Staeheli, Janet Kodras, y Colin Flint (Thousand Oaks, CA: Sage, 1997).

FIGURA 8.2. Desigualdad del ingreso de los hogares por coeficiente de Gini, 1965-1997.



Nota: El coeficiente de Gini mide el grado de concentración de los hogares en toda la distribución del ingreso. El cambio porcentual muestra la medida en que los ingresos son cada vez menos (si son positivos) o más (si son negativos) distribuidos por igual en todos los hogares.

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos, Resumen estadístico de los Estados Unidos (Washington DC: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1998).

salarios más bajos, subieron del 30 al 48 % de todos los empleos de producción y de no supervisión en EE. UU.²¹ Wal-Mart no es solo un lugar donde muchos estadounidenses compran, productos importados principalmente, sino que también es donde muchos de ellos podrían terminar trabajando pronto, ganando salarios de miseria.

Esto representa una situación económica inestable. Desde fines del siglo XIX hasta la década de los 80, las masivas economías de escala de la producción manufacturera de EE. UU. permitieron al país beneficiarse de un círculo virtuoso de expansión en la producción, en los ingresos y en el consumo.

21 "A New Economy but No New Deal: More Full-Time Workers Are Poor". *Business Week*, July 10, 2000: 34.

En la economía global contemporánea, EE. UU. funciona como una gigantesca máquina de compra de productos cuya manufactura cada vez más frecuentemente se realiza en otros lugares. El crecimiento económico en el pasado reciente (2000-2004) ha sido impulsado casi por completo por el consumo. Sin embargo, a medida que aumenten los ingresos para los que fabrican estos productos, emergerán mercados masivos alternativos al mercado estadounidense. El país perderá gran parte de su influencia sobre la economía mundial como el “último recurso de compra”. En otras palabras, la productividad de las economías de escala más grandes en lugares que realmente producen bienes –esto es, el aumento del producto por trabajador– dará lugar a ingresos crecientes que pueden pagar salarios más altos y mayores ganancias que, a su vez, se pueden destinar a la investigación y comercialización²² de nuevos productos. Desde este punto de vista, ser el mayor consumidor mundial es simplemente insostenible. Dada la situación en la que está EE. UU., ya no es posible conservar el acceso a las ganancias y los ingresos que su mercado masivo alguna vez hizo posible.

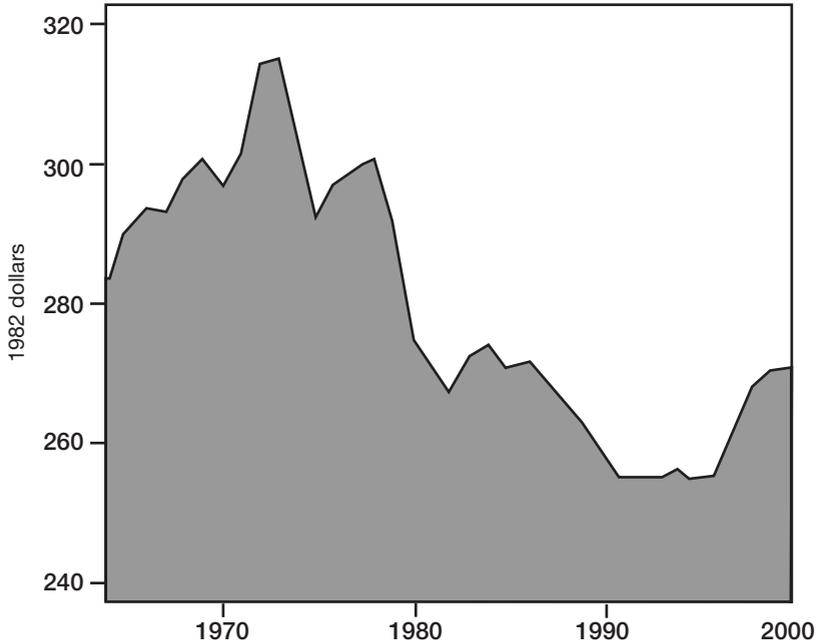
Desde un ángulo diferente, se ha señalado que hay un creciente pesimismo por parte de los estadounidenses sobre el logro de una de las “promesas” fundamentales de la experiencia histórica estadounidense, como lo es la alta probabilidad de que nuestros hijos tengan un nivel de vida más elevado que el nuestro.

Las generaciones que llegaron a la madurez después de la Segunda Guerra Mundial y trabajaron en las florecientes industrias fordistas de la época disfrutaron del continuo crecimiento real de sus ingresos. De 1973 a 1999, sin embargo, este patrón fue reemplazado por disminuciones netas en los ingresos semanales reales para los trabajadores estadounidenses (figura 8.3). Esto no sugiere que esta promesa sea necesariamente algo bueno en el contexto de la creciente preocupación por la sostenibilidad de altos niveles de crecimiento económico bajo condiciones de degradación ambiental, sino solo que la promesa de aumentar los ingresos es en gran medida una parte de la ética del mercado. Su potencial pérdida es de gran importancia cultural y política.²³

22 Robert Brenner, “New Boom or New Bubble? The Trajectory of the U.S. Economy”. *New Left Review*, 25 (2004): 57-100.

23 Véase K. M. Dudley, *The End of the Line: Lost Jobs, New Lives in Postindustrial America* (Chicago: University of Chicago Press, 1994); y Katherine Newman, *Declining Fortunes: The Withering of the American Dream* (Nueva York: Basic Books, 1993). Sobre la concentración

FIGURA 8.3. Ganancias semanales promedio no agrícolas del sector privado, 1965-2000



Fuente: Departamento de Trabajo de los EE.UU., Oficina de Estadísticas Laborales, total de ganancias semanales promedio en dólares estadounidenses de 1982, 2002. <http://www.bls.gov/datahome.htm>.

Es este “acuerdo” entre la población y la economía en expansión lo que ha ligado a muchos estadounidenses a las normas de la sociedad del mercado.

Sería un error, sin embargo, suponer que el mito del excepcionalismo estadounidense simplemente se está desvaneciendo como resultado de los excesos de la globalización. Ir de compras sigue siendo no solo el principal pasatiempo nacional, sino también absolutamente fundamental para el crecimiento económico.²⁴ “Los consumidores en EE. UU. gastan porque sienten que

de activos o riqueza aún mayor y creciente que la de los ingresos en los EE. UU. Véase Edward N. Wolff, “Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth”. *Journal of Economic Perspectives* 12 (1998): 131-150.

²⁴ Sharon Zukin, *Point of Purchase: How Shopping Changed American Culture* (Nueva York: Routledge, 2003).

deben gastar. Más que en el pasado, las necesidades de la vida, reales y percibidas, consumen sus ingresos”.²⁵ El gasto es enorme: aproximadamente \$ 7,6 billones anuales en bienes y servicios y alrededor de dos tercios de la actividad económica nacional total. Cada vez más, sin embargo, es menos discrecional y relativamente más financiado por los ingresos no salariales, como el del refinanciamiento de la hipoteca o el crédito. Al escribir sobre el período comprendido entre 2000 y 2003, Robert Brenner señala: “El crecimiento económico de EE. UU. en los últimos tres años ha sido impulsado por los aumentos de la demanda generados por los préstamos contra la apreciación especulativa de la riqueza en papel, mucho más que la demanda generada por el aumento de la inversión y el empleo, impulsado por el aumento de las ganancias”.²⁶ Se está refiriendo específicamente al financiamiento del consumo actual del efectivo liberado por el refinanciamiento de las hipotecas y la inflación de los precios de la vivienda. Una fuerza importante que también aumenta el gasto es que el hogar promedio ahora tiene dos adultos en el trabajo en lugar de uno como a principios de los años 70. A pesar de que se han extendido las dudas sobre los rendimientos de la vieja ética, la retórica del tecno-capitalismo se combina con el excepcionalismo estadounidense para sugerir nuevas fronteras en el ciberespacio y no en el espacio geográfico. Al mismo tiempo, muchos estadounidenses parecen aceptar, e incluso saborear, las desigualdades sociales creadas por el auge económico de los años 90. Cada vez más, a medida que las grandes desigualdades de riqueza se toman como medidas naturales de demostración de éxito y valor del mercado, los políticos y expertos conservadores critican al Gobierno federal, al periodismo, a la academia y a Hollywood por estar poblados por una “nueva clase” abigarrada que está socavando sistemáticamente la fe en el “estilo de vida estadounidense”. Las relaciones con este “populismo de mercado”, para usar el término de Thomas Frank, estuvieron en el centro de las elecciones presidenciales estadounidenses de 2000 y 2004, lo que evidenció la polarización geográfica del país entre las costas escépticas y los verdaderos creyentes en medio del

25 Louis Uchitelle, “Why Americans Must Keep Spending”. *New York Times*, 1º de diciembre, 2003: A1, A4.

26 Brenner, “New Boom or New Bubble?” 77.

“corazón” (el medio oeste) estadounidense.²⁷ Ni las fronteras del ciberespacio ni la idolatría del mercado, sin embargo, contrarrestan por completo las depredaciones de la globalización y la imagen de este EE. UU. que ahora se encuentra en el extremo receptor de poderosas fuerzas que se originan tanto fuera como dentro de sus fronteras.

La sociedad de mercado llega a casa a descansar

Es engañoso retratar a EE. UU. y su población simplemente como un conjunto más de “víctimas” de la globalización. En primer lugar, muchos estadounidenses y algunas localidades estadounidenses se han beneficiado enormemente del crecimiento del comercio y la inversión extranjera. Este es particularmente el caso de los trabajadores y lugares que cuentan con compañías exportadoras exitosas, y también de quienes gozan de flujos de inversión extranjera directa. Por ejemplo, el crecimiento del comercio con el Pacífico Asiático ha beneficiado particularmente a los estados occidentales de EE. UU. con respecto a transporte, exportaciones de recursos y alimentos y alianzas estratégicas a medida que los países asiáticos de la zona del Pacífico se han insertado en los circuitos de la producción globalizada. En segundo lugar, la economía mundial contemporánea es, en gran medida, un producto del diseño y la ideología de EE. UU. Desde sus orígenes como un nuevo Estado a fines del siglo XVIII, el expansionismo político-económico ha sido un elemento central para la experiencia estadounidense. Al encontrarse en posición de concretar sus viejas ambiciones después de la Segunda Guerra Mundial, el Gobierno y las empresas de EE. UU. se convirtieron en partidarios entusiastas de un mundo cada vez más reducido en el que el capital no conocería fronteras. Los estadounidenses ahora afrontan las consecuencias: un mundo mucho más abierto al comercio y a

27 Thomas Frank, *One Market Under God: Extreme Capitalism, Market Populism, and the End of Economic Democracy* (Nueva York: Random House, 2000). Que la verdadera geografía electoral es mucho más heterogénea y localizada, véase Thomas Frank, “Lie Down for America: How the Republican Party Sows Ruin on the Great Plains”. *Harper’s Magazine* (Abril 2004): 33–46; y Philip A. Klinkner, “Red and Blue Scare: The Continuing Diversity of the American Electoral Landscape”. *The Forum* 2 (2004), artículo 2, <http://www.bepress.com/forum>.

la inversión y diversas influencias culturales, pero también un mundo donde se ha incrementado la competencia económica y la inseguridad. En la década de 1990, las industrias manufactureras establecidas fueron en gran parte sacrificadas a medida que los sectores de servicios y financieros llegaron a dominar a EE. UU. económica y políticamente en la nueva economía global.²⁸ Por lo tanto, el bienestar relativo de los diferentes grupos y localidades tiene mucho que ver con los sectores nacionales que ahora llevan las de perder en la competencia global y aquellos que tienen una ventaja competitiva continua o creciente.

La geografía de los ganadores y los perdedores

Desde finales del siglo XIX hasta los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, EE. UU. tenía una economía nacional estructurada por regiones. La mayor parte de la manufactura y el empleo relacionados con esta industria se ubicaron dentro de una franja que va desde Long Island en el este, hasta Illinois en el oeste, limitando al sur con el río Ohio y al norte con la frontera canadiense (con una extensión hacia Ontario). En su clásico trabajo, Perloff *et al.* muestran que este patrón geográfico, a excepción de la nueva inversión industrial en California y la industria textil en el piedemonte del sur, duró desde la década de 1890 hasta la década de los 50.²⁹ La mayoría de las industrias manufactureras clásicas ubicadas en el núcleo industrial llevaban a cabo todas las etapas de producción en el sitio o en sus cercanías. En otras palabras, hubo un bajo nivel de separación de funciones dentro de la producción y un bajo nivel de variación en los requisitos de ubicación entre funciones. Esto se basó en las condiciones tecnológicas (altos costos de transporte, deficiente comunicación de larga distancia, etc.) y la falta de competencia internacional en los mercados estadounidenses. De

28 Neil Fligstein y Taekjin Shin, "The Shareholder Value Society: A Review of Changes in Working Conditions in the U.S., 1976-2000," en *The New Inequalities*, ed. K. Neckerman (Nueva York: Russell Sage Foundation, 2004). Demuestra que concentrarse en el valor para los accionistas llevó a los directores de las empresas de los EE. UU. a prestar más atención a los beneficios y al precio de las acciones y menos a los empleados y las comunidades.

29 Harvey S. Perloff et al., *Regions, Resources, and Economic Growth* (Lincoln, NE: University of Nebraska Press, 1960).

esta manera, la división espacial del trabajo se fundó en la especialización sectorial, como por ejemplo automóviles en Detroit, acero en Pittsburgh, pintura en Cleveland, cerveza en Milwaukee, etc. Las otras regiones se especializaron en la extracción de recursos y en la agricultura, junto con “islas” de mayor especialización económica (como la realización de películas en Los Ángeles) desperdigadas por varias razones relacionadas con el clima, los recursos locales y a la serendipia del desarrollo histórico anterior.

Para la década de los 60, los costos estaban aumentando en el núcleo, por lo que las empresas recurrieron a la periferia para aprovechar la mano de obra no sindicada de bajo costo, los mercados en crecimiento y los sitios de bajo costo en las principales rutas de transporte. Como resultado, las industrias manufactureras comenzaron a cerrar en el casco industrial y a mover sus operaciones hacia el sur y hacia el oeste. Algunos analistas han argumentado que esto fue un reequilibrio puramente interno entre el casco y la periferia dentro de la economía de EE. UU. Desde este punto de vista, las regiones pasan por ciclos de vida con economías de escala ascendentes en su juventud, y una escala decreciente y economías externas a medida que envejecen. En consecuencia, la competencia interregional estaba produciendo un patrón más disperso de ubicación industrial y una disminución concomitante en la desigualdad del ingreso interregional.

El problema con esta interpretación es doble. Fue solo cuando la posición de EE. UU. en relación con la economía mundial cambió después de la década de los 60 que el viejo patrón geográfico comenzó a desintegrarse. Durante la década de los 60, las negociaciones comerciales, en particular la Ronda Kennedy en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), redujeron muchos aranceles sobre los productos manufacturados comercializados entre los países más industrializados del mundo. Esto tuvo un impacto dramático en EE. UU. Las empresas estadounidenses que habían dado por hecho su enorme mercado nacional, ahora se enfrentaban con competidores extranjeros ávidos de tener una participación de mercado en EE. UU. Por lo tanto, la creciente competencia por parte de las empresas extranjeras fue el catalizador inicial en la reestructuración geográfica de la economía de los EE. UU. ya que obligó a las empresas manufactureras estadounidenses a desarrollar estrategias tales como reubicarse en el sur, el oeste y en el exterior

para enfrentar el desafío competitivo. A medida que las empresas fordistas del casco industrial empezaron a cambiarse a la subcontratación o a la externalización de muchas de sus funciones a otras empresas más pequeñas, pudieron disfrutar de las ventajas de costos al descentralizar la producción, al tiempo que conservaban el control corporativo central. Esto condujo a un nuevo desarrollo desigual en EE. UU. con la aparente paradoja de una deslocalización o concentración de control sobre muchas funciones de las compañías y una localización o descentralización de operaciones de las compañías hacia lugares más “atractivos” para sus funciones particulares. La lógica de las diversas³⁰ combinaciones locales de costos de transacción espacial y economías externas descritas anteriormente (en el capítulo 7) estaba en funcionamiento en EE. UU.

El segundo punto se relaciona con la naturaleza de la competencia. En el contexto de una mayor competencia de las compañías extranjeras, las localidades y las ciudades, no las grandes regiones o secciones, tienen que competir entre sí para obtener más compañías o conservar lo que tienen. A medida que las empresas compiten más entre sí, sin la concha protectora de aranceles y cuotas altas, los lugares se orientan a retener y atraer el capital móvil que a menudo prepara el motor del desarrollo local. Como resultado, una consecuencia política de la mayor apertura de la economía estadounidense ha sido que los estados americanos y varios municipios se han embarcado en programas para establecer sus propias políticas de inversión y comercio sin pasar por Washington DC. Por ejemplo, California, que goza de la séptima economía más grande del mundo, tiene sus propias políticas de salud y pensiones y ha tratado de establecer su propia política de inmigración.

El nuevo desarrollo desigual en la distribución de la industria manufacturera, que comenzó a fines de la década de los 60 pero aumentó su ritmo a partir de entonces, ha tenido una serie de efectos no solo en la geografía de la producción, sino también en el consumo. Lo anterior incluye una mayor polarización en la estructura ocupacional entre las ciudades y los suburbios a medida que las nuevas industrias de alta tecnología se ubican en los suburbios, y antiguas fábricas se cierran en las ciudades;

30 Agnew, *The United States in the World Economy*, Chapter 3.

una desindustrialización de las viejas ciudades industriales que son reemplazadas por trabajos en servicios al productor relativamente bien pagados y servicios al consumidor relativamente mal pagados; nuevas plantas de ramificación en sitios totalmente nuevos en el sur y en el oeste; una concentración de las funciones de la sede en grandes ciudades como Nueva York, Chicago y Los Ángeles, donde grupos altamente calificados reciben servicios de trabajadores con remuneraciones mucho más bajas que a menudo son inmigrantes recién llegados a EE. UU.; la aparición de nuevos centros para ciertas industrias de servicios, como la banca en Charlotte, Carolina del Norte, y en Miami; y los principales distritos industriales de alta tecnología como Silicon Valley en California. En resumen, una nueva división espacial del trabajo estimulada por la competencia extranjera y hecha posible por las nuevas tecnologías de información y comunicación, así como por las nuevas economías de escala no espacial, creó un patrón de reestructuración localizada.

No sorprende que, dado este proceso de competencia global y de crecimiento y declive localizados, haya un aspecto muy localizado en el patrón de disminución y polarización del ingreso.³¹ Si en el período comprendido entre 1945 y principios de la década de los 70 las principales regiones de EE. UU. habían convergido en cuanto a ingresos, lo que refleja un proceso nacional de crecimiento en la clase media, el período desde entonces ha visto una tendencia hacia la diferenciación regional en desarrollo e ingresos que había caracterizado épocas anteriores de la historia de EE. UU. Esta vez, sin embargo, el patrón geográfico es mucho más irregular, ya que las diferencias ciudad-suburbio y zona metropolitana-ciudad pequeña son más significativas que las diferencias regionales.³² Sin embargo, algunas tendencias regionales más amplias son evidentes. Como resultado de su dominación

31 Janet E. Kodras, "With Liberty and Justice for All: Negotiating Freedom and Fairness in the American Income Distribution," en *American Space/American Place: Geographies of the Contemporary United States*, ed. John A. Agnew y Jonathan Smith (Edinburgh: Edinburgh University Press, 2002).

32 Iain Wallace, "Manufacturing in North America", en *North America: A Geographical Mosaic*, ed. Frederick W. Boal y Stephen A. Royle (Londres: Arnold, 1999); William B. Beyers, "The Service Economy", en *North America: A Geographical Mosaic*, ed. Frederick W. Boal y Stephen A. Royle (Londres: Arnold, 1999); David L. Rigby, "Urban and Regional Restructuring in the Second Half of the Twentieth Century", en *American Space/American Place: Geographies of the Contemporary United States*, ed. John A. Agnew y Jonathan Smith (Edimburgo: Edinburgh University Press, 2002).

económica ocasionada por la disminución de las industrias manufactureras pesadas, la región del medio oeste ha experimentado los niveles más altos de pérdida de empleos en las categorías de ingresos medios, con empleos de manufactura y servicios de bajos ingresos disponibles como sustitutos. En el otro extremo, California y Nueva Inglaterra se han beneficiado en gran medida del aumento del comercio y la inversión de nacionales y extranjeros, particularmente en las industrias de alta tecnología y en las tecnologías de la información. El nordeste y el oeste dominan totalmente con respecto a la nueva inversión de capital, reflejando concentraciones de trabajadores calificados, grupos de innovación tecnológica y presencia de capital ubicado localmente en manos de aquellos que se han beneficiado de las anteriores rondas de inversión. Seis estados (California, Massachusetts, Nueva York, Texas, Washington y Colorado) representaron el 75 % del capital de riesgo en 1999, en comparación con su participación del 50 % en 1995. Los avances tecnológicos, medidos por nuevas patentes, se concentran de forma abrumadora en estos estados. El capital de riesgo proviene de la riqueza acumulada por empresarios consolidados en alta tecnología. Estas personas tienden a vivir en áreas como Silicon Valley, Boston y Seattle, y a favorecer la inversión en empresas locales que pueden vigilar fácilmente.³³

En todo caso, las imágenes de muchas industrias manufactureras de EE. UU., los lugares en los que se encuentran y las personas que trabajan en ellas, se han vuelto más lúgubres desde fines de la década de los 90. Después de recuperarse de una gran caída a fines de la década de los 80 desde el máximo histórico de 1979, el número de empleos en la industria manufacturera en EE. UU. volvió a ser 17.6 millones en 1998. Desde entonces simplemente se ha derrumbado, perdiendo casi 3 millones de esos empleos en 2003. Esto se debe mayormente a que muchas compañías estadounidenses y de otra procedencia mudan sus operaciones al exterior, particularmente a China; a la sustitución de tecnología por mano de obra en operaciones con base en EE. UU.; y a la pérdida general de la industria manufacturera en EE. UU. cuando las empresas estadounidenses cierran sus puertas. Como síntoma de esta tendencia, entre 2002 y 2003,

33 "Whose Economy Will Prosper? How America's 50 States Stack Up". *Business Week*, 27 de julio, 2000: 20; "Where Venture Capital Ventures: To Just a Few States and Industries". *Business Week*, 7 de febrero, 2000: 30.

la economía de EE. UU. tuvo una “recuperación sin empleos” de la recesión de 2000-2001, ya que las ganancias en productividad superaron drásticamente el aumento del empleo.³⁴ Esto es un cambio estructural. En el pasado, los trabajadores despedidos podían esperar que los reengancharan una vez que los negocios remontaban, pero no hoy en día. Muchas industrias manufactureras estadounidenses han cerrado o se redujeron permanentemente en términos de empleo.³⁵ Por lo tanto, la probabilidad de cerrar la “brecha laboral” a través de la reactivación de los trabajos de manufactura de alta remuneración³⁶ parece sumamente improbable.³⁷

La estructura geográfica emergente de la nueva economía estadounidense, que refleja la centralidad del servicio y los sectores de alta tecnología como su vanguardia, está fuertemente orientada hacia la ciudad. Algunos escritores argumentan que las ciudades se convierten cada vez más en parte de las redes globales, en que se constituyen centros de servicio para las compañías multinacionales que se han “globalizado”.³⁸ Los flujos de la red de información, decisiones, personal y capital que unen a las ciudades y les proporcionan sus propósitos se canalizan por las fronteras nacionales solo hasta cierto límite. Nueva York y Londres, las dos ciudades que se sientan a horcajadas sobre toda la red mundial para la más amplia gama de funciones, son los centros de decisión para un sistema jerárquico mundial de ciudades. La investigación de Peter Taylor muestra, sin embargo, que más allá de Nueva York, Chicago, Los Ángeles, San Francisco y Miami, la mayoría de las ciudades de EE. UU. todavía están “relativamente separadas de las ciudades del mundo en otros países”.³⁹ Taylor sugiere que puede deberse a dos razones.

34 Edward Alden, “Crusader Urges ‘Unfair Trade’ Crackdown”. *Financial Times*, 22 de agosto, 2003: 2.

35 Alan Beattie y Christopher Swann, “Gains in Productivity Leave Jobs Market Lagging Behind Recovery”. *Financial Times*, 2 de octubre, 2003: 2.

36 Simon Head, *The New Ruthless Economy: Work and Power in the Digital Age* (Nueva York: Oxford University Press, 2003), 188, señala, “El vínculo entre una mayor productividad y mayores salarios y beneficios reales se rompe cuando la tecnología se utiliza de manera tal que desmantela a la mayoría de los trabajadores, socava su seguridad en el lugar de trabajo y los deja vulnerables a los empleadores que poseen un poder abrumador”.

37 Stephen Cecchetti, “America’s Job Gap Will Be Difficult to Close”. *Financial Times*, 2 de octubre, 2003: 13.

38 Véase, e.g., Peter J. Taylor, *World City Network: A Global Urban Analysis* (Londres: Routledge, 2004).

39 Taylor, *World City Network*, 204.

Una es que las compañías de servicios extranjeros generalmente no son competitivas más allá de Nueva York y de algunas otras ciudades de EE. UU. en las que se ubican para atender a clientes no estadounidenses. Otra es que muchas empresas estadounidenses se expanden a otras ciudades de EE. UU. más allá de su base de operaciones en lugar de convertirse en transnacionales porque el mercado de EE. UU. es muy grande.

Lo que está claro es que las ciudades de EE. UU. están en el corazón de la emergente economía de EE. UU. Las principales industrias en términos de contribución al crecimiento del PIB de EE. UU. en la década de 1990 han sido las de tecnologías de la información, procesamiento y telecomunicaciones, por un lado, y los usuarios de los productos de estas industrias en finanzas, seguros y bienes raíces (FIRE, por sus siglas en inglés), por el otro. Las ciudades más grandes han cosechado gran parte de los beneficios de esta nueva economía y muchos de los costos durante la recesión de 2001 a 2003. De forma colectiva, estos sectores con base en grandes ciudades generaron el 26 % del PIB de EE. UU. en 1996.⁴⁰ Su concentración en las grandes ciudades se ha equiparado con su contribución al desarrollo suburbano masivo alrededor de estas ciudades, lo que ha producido las llamadas ciudades periféricas donde los centros de oficinas y desarrollos residenciales se extienden en la campiña a una distancia de hasta 50 millas de los cascos históricos de ciudades como Atlanta, Washington DC, Houston y Los Ángeles. El otro lado de esta tendencia es la creciente marginalidad e indigencia en aquellos barrios de la ciudad central donde se han perdido los trabajos de manufactura de la vieja línea y carecen de acceso espacial o educativo a los nuevos trabajos que aparecen en las franjas urbanas o en los bloques de oficinas del centro de la ciudad.

En todas las áreas metropolitanas de EE. UU., el efecto neto de las tendencias duales hacia el crecimiento del capitalismo informacional y financiero, así como el declive de las industrias manufactureras tradicionales, ha sido una polarización entre dos conjuntos de ciudades. Las ciudades industriales más antiguas y especializadas en el nordeste y el medio Oeste de EE. UU. han

40 Manuel Castells, *The Rise of Network Society* (Oxford: Blackwell, 1996), 148-149.

tenido un desempeño deficiente en crecimiento económico y manteniendo su población (tabla 8.5). Las ciudades a las que les ha ido mejor son muchísimo más pequeñas, más diversificadas y están ubicadas fuera del núcleo del histórico cinturón industrial. Muchas otras están involucradas en el dinámico sector de la alta tecnología; otras son lugares recreativos, de retiro o centros gubernamentales. El rango en las tasas de crecimiento o pérdida de población durante la década de 1980 fue inmenso, lo que sugiere una clara geografía de ganadores y perdedores en la nueva economía de EE. UU. Sin embargo, esto se debilitó en la década de 1990 a medida que las tasas de crecimiento se

TABLA 8.5. Ganadores y perdedores en el sistema urbano estadounidense: extremos de crecimiento y declive, 1980-1990

Grande (+ 250,000) Áreas estadísticas metropolitanas (Estado)	Población (000)		% Cambio	Base económica para crecimiento / disminución
	1980	1990		
<i>Mayor crecimiento</i>				
Fort Pierce (FL)	151	251	66.1	R&R*
Fort Myers (FL)	205	335	63.1	R&R
Las Vegas (NV)	463	741	60.1	Recreation
Orlando (FL)	700	1073	53.3	R&R
West Palm Beach (FL)	577	864	49.7	P&R
Melbourne (FL)	273	399	46.2	R&R
Austin (TX)	532	782	45.6	Govt/HT†
Daytona Beach (FL)	259	371	43.3	R&R
Phoenix (AZ)	1509	2122	40.6	Services/R&R
Modesto (CA)	266	371	39.3	Services
<i>Most Rapidly Declining</i>				
Davenport (IA)	384	351	-8.8	Agric. Services
Pittsburg (PA)	2423	2243	-7.4	Industrial
Youngtown (OH)	531	493	-7.3	Industrial
Huntington (WV)	336	313	-7.1	Resources
Charleston (WV)	270	250	-7.1	Resources
Saginaw (MI)	422	399	-5.3	Industrial
Peoria (IL)	356	339	-4.8	Industrial
Flint (MI)	450	430	-4.4	Industrial
Buffalo-Niagara Falls (NY)	1243	1189	-4.3	Industrial
Beaumont (TX)	373	361	-3.2	Resources

Recursos * R & R = Recreación y Retiro

† Tecn. = Alta Tecnología

Fuente: Larry S. Bourne, "El Sistema Urbano de América del Norte: La macrogeografía del desarrollo desigual." *Norteamérica: A Geographical Mosaic*, ed., Frederick W. Boal y Stephen A. Royle (Londres: Arnold, 1999), cuadro 12.7, 185.

redujeron (excepto en Las Vegas y algunas otras ciudades) y las tasas de disminución se ralentizaron en todo el nordeste y el medio oeste. Sin embargo, los patrones regionales y locales se solidificaron, lo que sugiere perspectivas limitadas de cualquier cambio inmediato en las fortunas urbanas.⁴¹

Dado que la imagen económica general varía tanto de un lugar a otro, algunos ejemplos específicos pueden dar un retrato más matizado de lo que ha estado pasando. Por ejemplo, Detroit es sinónimo de la industria que fabrica uno de los iconos principales de la cultura del consumidor estadounidense: el automóvil. Tradicionalmente dominado por el *Big Three* (los tres grandes) General Motors, Ford y Chrysler, el mercado automotriz estadounidense se ha fragmentado desde 1970 de cara a la competencia extranjera agresiva. La ruptura en parte refleja cambios en la demanda del consumidor, específicamente en 1970 y 1980 cuando las compañías estadounidenses no ofrecían modelos de bajo consumo de gasolina en un momento en el que los precios del petróleo se incrementaron dramáticamente. Productores japoneses y algunos europeos, como Volkswagen, ocuparon el vacío. Para el año 2003, la firma japonesa Toyota había superado tanto a Chrysler como a Ford, y ocupó el segundo lugar en ventas de EE. UU., luego de General Motors. En términos de ganancias, la Toyota ya ocupaba el primer lugar. Muchas compañías estadounidenses usaban descuentos en efectivo y préstamos con tasas de interés bajas para impulsar las ventas; lo que les daba ventaja en precio sobre los vehículos japoneses, pero también reducía sus márgenes de ganancia.

En aras de enfrentar el desafío que representaban las compañías extranjeras, las empresas estadounidenses han cambiado la forma en la que operan, mudando muchas de sus operaciones a proveedores externos en EE. UU. y en el exterior, participando en empresas mixtas con algunos de sus competidores y reubicando sus plantas de ensamblaje a lugares de menor costo. Las firmas japonesas, en respuesta a los acuerdos de “limitación

41 Larry S. Bourne, “The North American Urban System: The Macro- Geography of Uneven Development”, en *North America: A Geographical Mosaic*, ed. Frederick W. Boal y Stephen A. Royle (Londres: Arnold, 1999). Para la década de los 1990 me he basado en la Oficina de censos de los EE. UU., tabla 5: Áreas metropolitanas clasificadas por cambio de población porcentual, 1990-2000 (PHC-T-3 del Censo 2000) (Washington, DC: Oficina del Censo, 2001). Entre 1980 y 2000, la población de Las Vegas, Nevada aumentó en un asombroso 237.6 %. Solo Orlando, Florida (134.9 %) y Austin, Texas (132.7 %) estuvieron cerca.

voluntaria de exportaciones” sobre importaciones de carros desde Japón, negociados entre los Gobiernos de Japón y EE. UU. en 1980, establecieron sus propias plantas de ensamblaje en EE. UU. Ubicaron estas fábricas en Ohio, Kentucky y otros estados que ofrecían acuerdos de servicios sin la larga historia de relaciones laborales antagónicas de Detroit (y Michigan). Como respuesta, los *Big Three* han adoptado muchos procesos de “producción ajustada” cuyos pioneros fueron los japoneses, pero resultaron menos eficientes en la prestación de servicios a grandes segmentos del mercado estadounidense con sus modelos y en términos de fiabilidad vehicular.⁴² Los productores japoneses se han beneficiado de los años de debilidad del yen frente al dólar estadounidense porque importan 30 a 50 % de los componentes cotizados en yenes desde Japón y luego venden los vehículos en dólares. Las ganancias extraordinarias por la tasa de cambio es una de las razones por las que las firmas Toyota, Honda y otras firmas japonesas que producen automóviles en EE. UU. son más rentables que los *Big Three*. Chrysler se ha fusionado con Daimler-Benz (la compañía alemana) pero en una posición de subordinación con respecto a las decisiones administrativas. Como consecuencia de todos estos cambios, Detroit (y su periferia) ha perdido la posición central que tuvo una vez en la industria automovilística y en los corazones de los consumidores estadounidenses.⁴³

Un segundo ejemplo proviene de la ciudad de Siracusa en Nueva York. La producción manufacturera fue por mucho tiempo la columna vertebral de esta ciudad, proporcionando ingresos sustanciales y crecientes a la población trabajadora así como los impuestos que mantenían los servicios de la ciudad. En los últimos 30 años, todas las fábricas en la ciudad han cerrado lentamente sus puertas, dado que dejaron de funcionar, de producir o

42 Aunque con la caída de los precios del petróleo en la década de 1990 demostraron ser expertos en ajustarse al gusto estadounidense maniático por los vehículos masivos de tipo VUD (vehículo utilitario deportivo o SUV, por sus siglas en inglés). Las firmas japonesas rápidamente siguieron el ejemplo, ya que los consumidores exigían VUD “más grandes y mejores” que eran mucho más bienes de estado que los eficientes (o seguros) que los transportes de pasajeros. Sobre esta tendencia, véase la devastadora acusación de Keith Bradsher, *High and Mighty: The Dangerous Rise of the SUV* (Nueva York: Public Affairs, 2002).

43 Barry Lynn, “Unmade in America: The True Cost of the Global Assembly Line”. *Harper’s Magazine* (June 2002): 33–41; Micheline Maynard, *The End of Detroit: How the Big Three Lost Their Grip on the American Market* (Nueva York: Doubleday, 2003); Jeremy Grant, “Toyota Nudges Ford Motors out of Second Slot”. *Financial Times*, 11 de noviembre, 2003: 22.

mudaron sus operaciones a otro lugar. Uno de los cierres más recientes fue en septiembre de 2003, cuando Carrier Corporation, compañía productora de equipos de aire acondicionado, anunció que eliminaría gradualmente lo que quedaba de su producción local y despediría los 1200 trabajadores restantes. La razón que alegaron fue que la compañía vende 80 % de los contenedores que viajan con sus unidades de refrigeración, hasta el momento hechos en Siracusa, en Asia, por lo que tiene más sentido producirlos donde se compran.⁴⁴ Naturalmente, los costos de producción, específicamente los gastos salariales, serán más bajos en Asia. Cualquiera que sea la razón precisa, efectivamente Carrier se está convirtiendo en una compañía asiática, al menos en lo que respecta a la producción de contenedores de refrigeración. Siracusa, en cambio, sigue reduciendo su población y lo más lamentable es que ya no puede ofrecer trabajos con la promesa de aumentos de ingreso y otras compensaciones. Uno de los empleadores que quedan en la ciudad es un gran centro comercial, el Carousel Center, en el cual se venden bienes, muchos de los cuales son hechos en China y otros países, a una población con disminución de ingresos efectivos reales individuales.

Un tercer ejemplo es un estado que según varias medidas se ha desempeñado bien económicamente comparado con muchos otros estados de EE. UU. durante la era de la globalización: California. Sin embargo, en octubre de 2013, en una elección “por revocación del mandato”, los votantes desplazaron al gobernador Gray Davis, quien había sido reelecto el noviembre anterior, y eligieron en su lugar a la celebridad de películas de acción Arnold Schwarzenegger. Los votantes le dijeron a los encuestadores que estaban preocupados por la economía del estado, específicamente por el presupuesto del mismo, aunque les iba relativamente bien. En el lado negativo del libro de cuentas económico estaba el déficit presupuestario estatal en 2002-2003 de 38 millones de dólares, una crisis energética en 2001 (provocada por Enron y otros proveedores de energía pero negociada por Davis), y el estallido de la llamada Burbuja Puntocom en Silicon Valley después de cinco años de un aparente crecimiento interminable (cuyo potencial para generar ganancias también era estimado como interminable por el Gobierno estatal). Sin

44 Lydia Polgreen, “As Jobs Vanish, the Sweet Talk Could Turn Tough”. *New York Times*, 12 de octubre, 2003: 26.

embargo, por el lado positivo, estaba el crecimiento en el gasto militar (40 % de incremento desde 2000 hasta 2003) después del colapso de los años posteriores a la Guerra Fría, la construcción de casas, un repunte en el sector de equipos informáticos y el resurgimiento de la banca y las finanzas. Las pérdidas de empleo en el período desde 2001 a 2003 se concentraban en las áreas costeras, específicamente en San Francisco y San José. El crecimiento del empleo se movió en el interior hacia Merced en San Joaquín Valley, y hacia el este hacia los condados de Riverside y San Bernardino en el sur de California. En gran medida, las ganancias en las islas reflejan pérdidas en las costas ya que las personas y los negocios se mudaron para aprovechar viviendas más costeables y tierra barata para fábricas y almacenes. El movimiento de la inversión y las personas dentro del estado ha compensado la ausencia de nuevas inversiones mayores desde fuera de California. Dadas las tendencias en la economía hacia una estructura de ingresos polarizada, ingresos medios mayores generados por el empleo en los sectores de la alta tecnología y FIRE (Finanzas, Aseguradoras e Inmobiliaria, por sus siglas en inglés), e ingresos medios mucho más bajos en servicios personales (con frecuencia ofrecidos por nuevos inmigrantes que frecuentemente están indocumentados), quizás California hace honor a su reputación como un indicador para todo EE. UU.: Los Angeles hoy, el resto de EE. UU. mañana.⁴⁵

La nueva apertura de la economía estadounidense a las presiones externas desde 1970, ha tenido impactos políticamente diferentes en partes del país dependiendo de la mezcla económica y la vulnerabilidad a la competencia extranjera. No es sorprendente que los defensores más fervientes del libre comercio normalmente provengan de California y Nueva Inglaterra; aquellos que aconsejan un mayor grado de proteccionismo y se oponen al desarrollo de mayores acuerdos de libre comercio con otros países tienden a provenir de la región central y aquellas partes del sur que tienen más cosas que perder con una globalización de mercados laborales a través de la movilidad capital.⁴⁶ Sin embargo, el patrón parece ser más homogéneo que éste porque

45 Evelyn Iritani y Marla Dickerson, "Tech Jobs Become State's Unwanted Big Export". *Los Angeles Times*, 12 de noviembre, 2002: 1, 46; Andrew Pollack y David Leonhardt, "Economy Worries Californians, but It's Not That Bad". *Los Angeles Times*, 12 de octubre, 2003: 21.

46 Kevin Phillips, *The Politics of Rich and Poor* (Nueva York: Random House, 1991).

los intereses en juego generalmente son más localizados en la actualidad que en el pasado. Por ello, se puede esperar que las consecuencias de la reestructuración económica localizada aparezcan en la legislación sobre comercio e inversión, a través de un patrón geográfico relativamente heterogéneo de votos de representantes en el Congreso.

En efecto, esto se evidencia, por ejemplo, en los votos para dos leyes relacionadas con el comercio y la inversión que fueron introducidas en el Congreso estadounidense en 1985: el proyecto de ley de cuotas de importación de productos textiles (HR1562) del 10 de octubre de 1985, que impone cuotas sobre las importaciones de productos textiles; y el proyecto de ley sobre notificaciones de cierres de fábricas (HR1616) del 21 de noviembre de 1985, que exige a los empleadores con 50 o más empleados darles a los trabajadores una notificación de al menos 90 días sobre cualquier cierre de fábrica o despidos que involucren al menos 100 empleados o el 30 % de la fuerza de trabajo. La primera ley, aprobada por la Cámara de Representantes con 252 a 159 votos (Republicanos 75-97; Demócratas 187-62), no parece tener un patrón regional en los votos a favor y en contra. Debido a las locaciones diseminadas de las industrias relacionadas con los productos textiles, no existe una “posición” seccional o regional que lleve a votar a favor o en contra (tabla 8.6). Un análisis en base a tres regiones (noreste, occidente, sur) de la variación no respalda la interpretación seccional.

La segunda ley, rechazada por la Cámara con 203 a 208 votos (republicanos 20-154; demócratas 183-54), si tiene un efecto seccional. En este caso, las delegaciones del congreso del noreste/centro tendieron a respaldar la ley y otros votaron en contra. El hecho de que este proyecto de ley fuese apoyado por sindicatos laborales, los cuales han tenido su mayor fuerza en el antiguo núcleo industrial, probablemente tenga mucho que ver con este resultado.

El cambio en el patrón de concentración geográfica de gran parte de las actividades económicas, desde la mayor agrupación de empresas integradas verticalmente bajo el fordismo hasta el patrón más descentralizado hoy en día, evidentemente hace que el voto seccional sea una anomalía. Los votos en materia de comercio e inversión, mucho más diversos, ahora son la norma. Esto es importante políticamente. El primer proyecto de ley, con

apoyo localizado, fue aprobado; el segundo proyecto, de base sectorial, no lo fue. Como demuestra Ronald Rogowski, “La descentralización aumenta la influencia proteccionista; significa el aumento de actividades de grupos de presión, más contiendas a nivel distrital entre grupos de presión, un cambio de poder hacia

TABLA 8.6. ¿Seccionalismo reempaquetado? Votos de dos proyectos de ley sobre comercio, de la Cámara de Representantes de Estados Unidos en 1985

Trade Area	Percents Yes	
	A	B
Philadelphia (NE)	100	80
Boston (NE)	100	80
Buffalo (NE)	50	50
Chicago (NE)	50	70
New York (NE)	75	65
Detroit (NE)	60	40
Pittsburgh (NE)	100	85
San Francisco (W)	50	75
Cleveland (NE)	80	80
Omaha (W)	0	0
Cincinnati (NE)	50	50
Minneapolis	25	65
Indianapolis (NE)	25	50
Kansas City (W)	0	40
Denver (W)	0	15
St Louis (W)	90	55
Baltimore (NE)	80	50
Louisville (S)	90	50
Richmond (S)	85	0
New Orleans (S)	70	30
Birmingham (S)	100	20
Atlanta (S)	100	0
Memphis (S)	100	30
Dallas (S)	55	30
Analysis of Variance	Actual F = 1.69	6.76
(<i>p</i> = 0.05)	Critical = 3.42	3.42

Regiones: NE = Noreste; W = Occidente; S = Sur

Nota: votos por área comercial (cerca de 5 %) que apoyan el proyecto de ley de cuotas de importación de productos textiles (HR1562), que impone cuotas sobre las importaciones de productos textiles, y el proyecto de ley sobre notificaciones de cierres de fábricas (HR1616), que exige a los empleadores con 50 o más empleados darles a los trabajadores una notificación de al menos 90 días sobre cualquier cierre de fábrica o despidos que involucren al menos 100 empleados o el 30 % de la fuerza de trabajo.

Fuente. John Agnew *Beyond Core and Periphery: The Myth of Regional Political-Economic Restructuring and Sectionalism in Contemporary American Politics*. *Political Geography Quarterly* (1988) *Ta-bla 6*, 136.

intereses que antes eran más centralizados y el aumento de la volatilidad de las políticas”.⁴⁷ Rogowski demuestra que los intereses “dispersos moderadamente” son los que obtienen más apoyo del congreso que los centralizados y altamente dispersos. En consecuencia, mientras el número de distritos con vulnerabilidad al comercio internacional ha aumentado, el apoyo tradicional estadounidense por el libre comercio sufre mayor presión que cuando la actividad industrial se concentraba geográficamente y los representantes de otros lugares podían ganar la mayoría de votos en las áreas altamente industrializadas.

Contexto macroeconómico

Los estadounidenses siguen gastando más y más, aunque produzcan relativamente menos. El consumo no ha perdido su magia. De hecho, ha sido el gasto estadounidense (y la producción china) lo que ha mantenido la economía mundial a flote y creciendo desde mediados de 1990. Esto es posible por los grandes flujos de crédito desde el exterior (ver tabla 8.2). Por ello, hay un desequilibrio fundamental en la economía mundial creado por la brecha entre el consumo estadounidense y la producción de EE. UU. Esto se refleja sobre todo en el déficit en cuenta corriente del país. El déficit de cuenta corriente es la cantidad que EE. UU. debe pedir prestado anualmente a extranjeros para gastar más de lo que produce. Esto ha ido incrementando con rapidez y, en 2013, alcanzó un nivel histórico de más del 5 % del PIB. Consecuentemente, EE. UU., que hasta 1985 era un país acreedor, se ha convertido en el mayor deudor del mundo.⁴⁸ ¿Por qué el gasto ha sobrepasado las fuentes domésticas de financiamiento? ¿Serán sostenibles los déficits en cuenta corriente?

En los años 90, las empresas estadounidenses impulsaron gran parte de su ola de gastos basada en préstamos extranjeros con inversiones masivas financiadas mediante deudas. Esto

47 Ronald Rogowski, “Trade and Representation: How Diminishing Geographic Concentration Augments Protectionist Pressure in the U.S. House of Representatives”, en *Shaped by War and Trade: International Influences on American Political Development*, ed. Ira Katznelson y Martin Shefter, 204 (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002).

48 Catherine L. Mann, “Perspectives on the U.S. Current Account Deficit and Sustainability”. *Journal of Economic Perspectives* 16 (2002): 131–152.

disminuyó después de la caída bursátil de 2000. A partir de ese momento, la tasa de inversión estadounidense ha caído, por lo que la mayoría del flujo de capital a EE. UU. ahora se usa para financiar el consumo privado y el Gobierno, y no la inversión. Por ende, las otras dos fuentes de gasto más allá de los medios nacionales son las familias y el Gobierno. Este hecho sigue sin ser debatido, siendo el último particularmente importante durante el Gobierno de George W. Bush. El ratio entre servicio y deuda para las familias en 2003 alcanzó un nivel histórico, dado que la deuda de las personas constituía una parte cada vez mayor de sus ingresos anuales. El auge anterior de 1985 registró 100 % de los ingresos disponibles; el año 2003 lo sobrepasó con 120 %.⁴⁹ Esto se puede mantener por un tiempo con tasas de interés bajas, pero eventualmente toca pagar cuando las tasas de interés aumentan y los créditos fáciles se agotan. En este punto, los consumidores tendrán que gastar menos y ahorrar más. Al mismo tiempo, el Gobierno ha estado en un despilfarro de préstamos para cubrir los déficits de ingresos de la recesión económica de 2000 y 2003, fuertes recortes fiscales regresivos, aumentos significativos en el gasto en materia militar, de seguridad social, Medicare y subsidios a la agroindustria. En el corto plazo, el déficit del Gobierno federal tiene efectos económicos estimulantes. Sin embargo, la perspectiva a largo plazo es diferente. La extensión de los recortes fiscales, la venidera jubilación de la generación del “*baby boom*”, el envejecimiento de la población y la guerra abierta contra el terrorismo, incrementarán la presión sobre el presupuesto federal. Una de las pocas señales positivas para EE. UU., comparado con Europa y Japón, es que debido a la inmigración, EE. UU. tiene una población más “joven” con mayor potencial de personas disponibles para pagar por todos esos jubilados. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido a finales de los 80, cuando surgieron déficits generales en el presupuesto, esta vez no habrá “dividendo de Guerra Fría”, en la forma de gastos militares reducidos ni incrementos dramáticos en el mercado bursátil, con un aumento asociado en ganancias, y sí habrá un crecimiento exponencial en el gasto en ayuda social para atención médica y pensiones para los adultos mayores.

49 “Another Hangover in the Making? America’s Spurt in Growth Is Being Fuelled by a Dangerous Cocktail”. *The Economist*, 9 de noviembre, 2003: 71–72.

Regresando al tema de los déficits de cuenta corriente, una de las perspectivas es que son sustentables porque EE. UU. es en cierta forma un destino que permanece atractivo para los ahorros extranjeros. EE. UU. proporciona rendimientos de la inversión más altos y con menor riesgo que en otros lugares. Los mercados financieros estadounidenses son los más atractivos en el mundo debido a la gama de productos financieros y la sofisticación de sus intercambios comerciales. Asimismo, el papel estructural del dólar estadounidense en un mundo mayormente con tipos de cambio flotantes, le brinda a la economía estadounidense un mayor estímulo.⁵⁰ Los déficits de cuenta corriente se pueden financiar vendiendo títulos de deuda del Gobierno. Debido a que el dólar estadounidense es la moneda principal para las transacciones internacionales, los extranjeros tienden a mantener sus reservas en dólares. Esto significa que cuando el valor del dólar estadounidense disminuye, la carga de la deuda de EE. UU. se reduce porque la deuda a otros países es recuperada en dólares. En esencia, EE. UU. no se enfrenta a ningún riesgo de tipo de cambio. Por persuadir a tantos países para que liberaran sus mercados financieros entre 1980 y 1990, EE. UU. ahora puede hacerlos financiar sus déficits ya que sus nacionales (y Gobiernos) despilfarran sus reservas (en dólares) en instrumentos de deuda estadounidenses.⁵¹ Por ello, desde este punto de vista, el partido puede seguir en cierto modo indefinidamente mientras otros pagan la cuenta por el despilfarro estadounidense.

Otro enfoque es que los déficits de cuenta corriente no son sustentables y que luego de que alcanzan un 4 a 5 % del PIB, todo tipo de consecuencias surgen, independientemente del estatus especial que disfruta Estados Unidos gracias a su moneda. Tres posibles escenarios son posibles. El despilfarro perpetuo no es uno de ellos. El primer escenario es posponer el ajuste: si la demanda estadounidense se acelera, llevándose consigo el crecimiento del PIB, los déficits de cuenta corriente aumentan,

50 Pero el rol incesable del dólar estadounidense en esta capacidad no está garantizado, particularmente si los bancos centrales en China y en otros lugares deciden flotar sus monedas contra una "cesta" de monedas extranjeras (otras que no sea sólo el dólar estadounidense) y disminuye el valor del dólar frente al euro y otras monedas animan tal diversificación, (véase "A Central Question: How Long Will Central Banks Outside America Keep Buying Greenbacks?" *The Economist*, 13 de diciembre, 2003: 75-76.

51 Véase, por ejemplo, Wade, "The Invisible Hand of the American Empire".

pero el resto del mundo correrá con los gastos por la participación colectiva en la estabilidad de la economía estadounidense. En algún punto en el futuro, sin embargo, es más probable que los ahorros de las familias aumenten a que disminuyan, dada su extremadamente baja tasa actual. Como consecuencia, los ahorros estadounidenses empezarán a facilitar créditos en lugar de inversionistas extranjeros. Esta alternativa parecería improbable, si no fuese porque el déficit federal estadounidense y las bajas tasas de interés llevarán inevitablemente a los inversionistas extranjeros a buscar mejores rendimientos en otros lugares. Solo quedarán los Gobiernos extranjeros con grandes tenencias en dólares, como Japón y China. Sin embargo, incluso ellos muestran señales de querer diversificar sus tenencias en dólares al euro, aunque solo fuese para estar menos comprometidos con las políticas estadounidenses.

Por ello, un segundo escenario es el ajuste brutal: un dólar estadounidense en colapso (contra el yen y el euro) sigue a los intentos por parte de EE. UU. de promover las exportaciones a través de un dólar devaluado, haciendo que las monedas de China y Japón se aprecien contra el dólar. Esto amenazaría la recuperación económica de Japón y Europa y, a su vez, incrementaría tasas de interés en EE. UU. Esto incrementaría la carga de servicio de la deuda de los países más pobres y afectaría la recuperación económica de EE. UU. También podría reducir el atractivo a largo plazo de EE. UU. como refugio para la inversión extranjera.

Eso deja un tercer resultado posible: un ajuste suave. Este escenario requiere un reajuste de la demanda mundial, con Europa, Japón y China experimentando incrementos dramáticos en la demanda con relación a EE. UU. En vez de enviar dinero a EE. UU., los otros países combinarían entonces la apreciación de sus monedas contra el dólar con un gasto mayor. Evidentemente, esto requeriría un estímulo fiscal coordinado en otros países y reducciones en el gasto familiar y gubernamental en EE. UU. Desde el comienzo de la década de los 90, el Gobierno estadounidense ha abandonado en gran parte cualquier tipo de coordinación macroeconómica concertada con los otros países industriales principales.

El Gobierno federal de EE. UU. muestra pocas o ninguna señal de contemplar este tercer escenario. Implicaría un ataque

directo al presupuesto federal de “armas y mantequilla” y requeriría el incremento de tasas de interés para repartir créditos. Sin embargo, EE. UU. no quiere restringir el consumo. Por ende, el primer y segundo escenario se mantienen. El primero que sugerí es poco probable. Por ello, el segundo es el más plausible. Probablemente, se exacerbe por dos tendencias en el comercio y la política exterior de EE. UU. La primera tendencia es que EE. UU. ha comenzado a abandonar los acuerdos comerciales multilaterales por bilaterales en los que el Gobierno estadounidense trata de forzar acuerdos especiales para EE. UU. contra sus socios comerciales.⁵² Sin embargo, ha resultado mucho más difícil hacerlo contra países como China que contra países como Japón. La razón es que EE. UU. tiene una relación comercial complementaria con el primero pero una relación competitiva con el segundo. Esto significa simplemente que EE. UU. tiene menos poder sobre China dado que necesita lo que China exporta, mientras que en el caso de Japón, ambos países se venden el mismo tipo de cosas. En consecuencia, en política monetaria, el Gobierno de EE. UU. no puede usar el comercio como arma contra China en la manera que puede hacerlo con Japón y Europa. Si China empieza a mover sus reservas lejos del dólar estadounidense, el Gobierno estadounidense tendría pocas posibilidades de castigar a China sin castigar también a la economía estadounidense. La segunda tendencia es que EE. UU. quiere seguir una política exterior cada vez más unilateral, como se evidenció con la guerra en Iraq, cuando muchos de sus antiguos aliados (y gran parte de su propia población) se opusieron a la guerra. ¿Puede el Gobierno de EE. UU. mantener dicha política exterior cuando depende cada vez más de extranjeros para financiar su consumo actual? Esto parece poco probable. Una hegemonía (y ciertamente un imperio) no se puede construir con deudas. La asimetría en la economía mundial de un EE. UU. que pide préstamos y aún así pretende seguir su propio curso unilateral no es una que pueda persistir por mucho tiempo.

52 Ka Zeng, “Trade Structure and the Effectiveness of America’s ‘Aggressively Unilateral’ Trade Policy”. *International Studies Quarterly* 46 (2002): 93–115.

Conclusión

En 1950, la economía territorial de EE. UU. dominaba el mundo en términos de sus acciones de productos fabricados, comercio de bienes e inversión extranjera. Por supuesto, esto sucedió en la sombra de la Segunda Guerra Mundial cuando la mayoría de las economías industriales principales, aparte de la de EE. UU., seguían devastadas. Sin embargo, muchos estadounidenses en los años siguientes asumieron que ese era el estado “natural” de las relaciones. Pero en el año 2000, la porción relativa de la economía estadounidense en la producción mundial había declinado cerca del 50 % desde su auge posterior a la guerra y su posición comercial se había debilitado enormemente. EE. UU. pasó de aportar casi la mitad de la inversión directa internacional en 1960, a aportar menos del 25 %. En gran medida, estos cambios son el resultado de la globalización de la economía mundial, con su creciente fragmentación en la producción y la separación geográfica de diferentes etapas de procesamiento. En este contexto global, la economía nacional estadounidense ha experimentado un número de reajustes profundos, desde el aumento del “cambio global” de los negocios estadounidenses a través del declive relativo del sector productivo como fuente de empleo y del PIB, y el incremento del sector de servicios, a la reestructuración geográfica de la población y trabajos en nuevos espacios económicos, generalmente en términos de un movimiento del noreste y el centro al sur y occidente. La explosión de flujos entre las áreas metropolitanas más grandes ha impulsado el papel de las ciudades en la economía general del país, pero con ingresos y riqueza cada vez más polarizados entre aquellos en los sectores crecientes como la tecnología de la información y las Finanzas, Seguros y Bienes Inmuebles (FIRE) y aquellos atrapados en trabajos de servicio personal. Ciertamente, en este contexto, escribir sobre EE. UU. como una economía separable tiene poco sentido comparado con el pasado.

Sin embargo, estas tendencias han ocurrido en un contexto macroeconómico en el que EE. UU. ha adquirido una posición cada vez más asimétrica en la economía mundial: pedir prestado lo que se pudiera financiar internamente a acreedores extranjeros para financiar el excesivo gasto nacional. EE. UU. lo puede

hacer por la posición dominante del dólar estadounidense como moneda transnacional. Sin embargo, es probable que esta posición no se sostenga, a menos que la demanda estadounidense disminuya y la de las otras economías clave aumenten. Para que eso suceda, el Gobierno de EE. UU. tendría que abandonar la estrategia de mantener su hegemonía estadounidense –y la sociedad de mercado estadounidense– a través de la manipulación del dólar estadounidense, y de la política exterior unilateralista. aún así, para muchas personas y lugares dentro de EE. UU., esto ya no es suficiente porque ya no se benefician. En el pasado no existía ese dilema. El bienestar económico nacional y el estatus global de EE. UU. se reforzaban mutuamente. Cumplir con uno ahora ya no garantiza el otro. La globalización y la nueva geografía de poder han cortado la conexión entre ellas. En el comienzo del nuevo siglo, ese es la raíz del *impasse* estadounidense.

9 | Conclusión

Los términos “globalización” e “imperialismo” significan dos características de las políticas mundiales contemporáneas que son consideradas como antagonistas entre sí. El primero representa un aparente proceso autónomo de decadencia o estiramiento (depende de cómo se mire), mientras que el segundo indica una extracción consciente y desplazamiento de las ganancias de algunos lugares a otros a través de la dominación y la coerción política, más que de la racionalidad económica. Si los defensores del primero tienden a tener una perspectiva postmoderna, despolitizada del mundo, los del segundo tienden a tener una profunda perspectiva geopolítica modernista, en la que los Estados dominantes (sobre todo, EE. UU., que usualmente surge como una presencia monstruosa o satánica) tratan de transformar constantemente un mundo políticamente dividido, en un imperio.

En este libro, ofrezco un enfoque teórico alternativo para esas dos perspectivas, argumentando que EE. UU. no ha adquirido un imperio en ningún sentido significativo, y para nada ha perseguido uno, excepto como movimiento predestinado cuando todo lo demás falla. En cambio, EE. UU. ha producido la hegemonía mundial singularmente más efectiva en la historia, sobre la base de un conjunto de prácticas que he denominado “sociedad de mercado”. Si es la geografía interconectada de poder asociada con esta hegemonía la que sugiere más contundentemente por qué es un error seguir pensando en los términos territoriales del imperio, entonces son el patrocinio y las acciones estadounidenses en nombre de la globalización las que indican que la misma es cualquier cosa menos espontánea. Sin embargo, esta hegemonía mundial es difícilmente el resultado del “Gran Plan” de EE. UU. Es un error pensar en la hegemonía estadounidense como un dote singular del Gobierno de EE. UU. La sociedad estadounidense ha sido mucho más instrumental en hilar los materiales de la

hegemonía, de las cuales el Gobierno no siempre ha tejido un plan coherente.

Este libro da cuenta de cómo sucedió la hegemonía estadounidense, sus efectos en el mundo y cómo ha regresado para atormentar a sus creadores. Comienzo con una discusión de cómo la invasión estadounidense en Irak en el año 2003 ilustra el debate sobre imperio vs. hegemonía como formas distintivas de entender el papel de EE. UU. en el mundo. Luego hago un examen de las conexiones entre estatalidad, hegemonía, globalización y geografía del poder. El capítulo siguiente traza el “aumento” de la hegemonía estadounidense, desde la fundación de EE. UU. a finales del siglo XVIII hasta el crecimiento de la “sociedad de mercado” nacional en el siglo XIX y a comienzos del siglo XX. Posteriormente, discuto la perspectiva de que la hegemonía estadounidense tiene raíces principalmente políticas y constitucionales, lo que sugiere que el sistema de gobierno de EE. UU. realmente es disfuncional desde el punto de vista hegemónico e imperial. Esto conlleva a una reseña de la imposición mundial de la hegemonía estadounidense en el siglo XX con un análisis detallado de la geografía de la economía mundial que ha producido. Los dos últimos capítulos examinan, respectivamente, la naturaleza de la nueva economía global y sus impactos en EE. UU.

Vale la pena reiterar dos puntos sobre esta exposición. El primero es que identifica un modelo económico basado en el consumo que fue desarrollado a gran escala primeramente en EE. UU. como dínamo en el corazón de la hegemonía estadounidense. Este modelo en un conjunto de prácticas materiales e ideas asociadas, no solamente una “ideología” atada a una estructura “más profunda”. Por tanto, se aleja considerablemente de aquellas versiones que privilegian ya sea la producción por sí misma o la competencia militar. Según esta versión, aquellas son sirvientes de un modelo de consumo y no al revés.¹ Segundo, aunque EE. UU. ha dominado el mundo de muchas maneras desde mediados del siglo XX, se ha sometido cada vez más a la lógica de la

1 Fue primero en los Estados Unidos y ahora, como resultado de la hegemonía estadounidense en otros lugares, que el capitalismo se ha globalizado verdaderamente. La perspectiva de este libro enfatiza la prioridad para el capitalismo de la circulación a través del consumo. Como lo planteó Marx (en *Grundrisse*, Notebook IV [Londres: Penguin, 1993, 420–421]): “Lo que precisamente distingue al capital de la relación maestro-esclavo es que el trabajador lo confronta como consumidor y poseedor de valores de cambio, y que en la forma del poseedor de dinero,

globalización que sus Gobiernos y otras instituciones ayudaron a crear. No se puede ver como el beneficiario singular de la globalización. De hecho, argumento que las tentaciones imperiales estadounidenses recientes son una respuesta a la debilidad, no a la fuerza, dentro de la economía mundial.

La hegemonía estadounidense ha entrado ahora a un período de crisis. Sin embargo, dos características críticas de esta crisis implican que la salida no será a través del imperio (ya sea estadounidense o no) o por medios para restituir o fortalecer la soberanía del Estado solamente. Vale la pena examinarlas a profundidad porque implican consecuencias políticas para un mundo globalizado en el que el papel estadounidense como administrador de su hegemonía está muy reducido. En primer lugar, la globalización se trata de producir una economía mundial en la que existe una disparidad entre las geografías mundiales económicas y políticas. Con frecuencia, esto se expresa como un problema de “déficit democrático” pero más generalmente se relaciona con el problema de establecer algún grado de control popular sobre la economía mundial cada vez con un ritmo más rápido y más fragmentado espacialmente. El déficit democrático contemporáneo se puede considerar bajo tres apartados: soberanía, flujos vs. territorios, e identidades no territoriales. Mientras varias formas de democracia se desarrollaron en los siglos XIX y XX, todas solían ser asociadas con la captura o influencia sobre Gobiernos nacionales-estatales dado que el destino de la población era visto como limitado en gran medida por el crecimiento económico y la autonomía cultural de los territorios que esos Gobiernos controlaban. La globalización pone cada una de estas asociaciones en tela de juicio.

La soberanía moderna del Estado está fuertemente entrelazada con la teoría democrática moderna y sus reclamaciones. La democracia en gran medida se trata de controlar e influir a los Estados según el interés de varios grupos *nacionales*. Las fronteras geográficas del Estado definen las fronteras del “contrato social” sobre el que descansa la ciudadanía moderna. Por ello, los

en forma de dinero, se convierte en un simple centro de circulación-uno de sus infinitos centros en el que se extingue su especificidad como trabajador”. Desde este punto de vista, no hay una salida fácil del capitalismo cuando los trabajadores están fundamentalmente involucrados en su propia producción y reproducción. En consecuencia, solo a través de su posición social como consumidores, los trabajadores pueden rehacer colectivamente el sistema (Kojin Karatani, *Transcritique: On Kant and Marx* [Cambridge, MA: MIT Press, 2003]).

reclamos sobre derechos políticos y sociales están delimitados por la soberanía de Estados particulares. El Estado en sí mismo es entendido como un agente soberano “ubicado en el centro del cuerpo político que esgrime poder y autoridad absolutos. Explícita o implícitamente, el soberano está dotado de una voluntad identificable y distintiva y una capacidad para la toma racional de decisiones”.² El dilema contemporáneo es que los éxitos en la lucha por la democracia han sido confinados en gran medida a la democratización del Estado nacional y su extensión de derechos sociales y políticos (incluidos aquellos del “Estado social”) a sus propios ciudadanos. aún así, la tendencia a la globalización de los mercados y finanzas abre los territorios del Estado al aumento substancial de la competencia internacional. Esto lleva a un retraso del Estado precisamente en aquellas áreas de mayor logro democrático, por ejemplo, derechos sociales, beneficios para desempleados, salud pública y la regulación de las condiciones laborales (a pesar de que sean áreas que en gran medida permanecen preservadas de los Estados nacionales en términos formales). Dichos derechos son considerados como insostenibles financieramente, en la medida en que las normas minimalistas de la regulación laboral siguen la apertura de los mercados nacionales.³ A medida que los Estados comienzan a imponer nuevos estándares, la soberanía del Estado aparece cada vez más como una barrera que como un estímulo a la profundización de la democracia. En vez de ser un instrumento para un poder infraestructural que los Estados pueden ofrecer a territorios delimitados, la soberanía en un mundo desterritorializado se convierte en un instrumento para vaciar los Estados al beneficio de aquellos negocios, grupos sociales, y mercados que son más aptos para explotar las nuevas tecnologías, acuerdos financieros y productivos y de seguridad.⁴

La teoría y práctica de la democracia se organizan predominantemente por referencia a bloques territoriales discretos de espacio territorial. La mayoría de los Gobiernos representativos

2 James A. Camilleri y James Falk, *The End of Sovereignty? The Politics of a Shrinking and Fragmenting World* (Aldershot: Edward Elgar, 1992), 238.

3 Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* (Washington, DC: Institute of International Economics, 1997).

4 Algo más optimista sobre la capacidad del Estado bajo la globalización lo encontramos en Geoffrey Garrett, “Shrinking States? Globalization and National Autonomy”, en *The Political Economy of Globalization*, ed. Ngaire Woods (Londres: Palgrave, 2000).

están basados en circunscripciones territoriales y sus agencias administrativas se organizan en áreas de servicios jerárquicas, con unidades pequeñas agregadas en otras áreas cada vez más grandes. La territorialidad ha sido un medio vital de organización de la gobernanza.⁵ Las luchas democráticas, desde aquellas que determinaban las horas de trabajo en el siglo XIX hasta los movimientos de derechos civiles en el siglo XX, se han concentrado principalmente en lograr cambios en leyes y normas que tienen jurisdicciones espaciales bien definidas. Sin embargo, localidades y regiones citadinas cada vez más grandes se encuentran incorporadas en la economía global emergente de forma diferenciada. Los bienes mundiales y cadenas financieras ahora se extienden en el mundo, dibujando áreas pequeñas y áreas metropolitanas en redes de flujo de capital, bienes, mensajes, y personas que primordialmente no están organizadas territorialmente sino en nodos en redes. Paradójicamente, de algún modo la globalización depende de procesos localizados de crecimiento y desarrollo dada la reducción de los obstáculos al movimiento del capital, bienes y tecnología y la importancia creciente en muchos sectores dinámicos de economías de producción externas localizadas (fuerzas laborales especializadas, industrias e instituciones que prestan apoyo).⁶ Este mundo evolutivo de flujos no es bien atendido por los modelos territoriales de gobernanza, en los cuales las localidades y regiones citadinas están subordinadas a los Estados nacionales que a veces pueden pertenecer a organizaciones de orden superior regionales y mundiales tales como la Unión Europea, y a organizaciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Existe un desajuste creciente entre la anatomía geográfica de la economía mundial emergente y la base territorial y la gobernanza democrática.

La política democrática no ha sido respaldada por mucho tiempo, bajo la asunción de que las identidades políticas nacionales son superiores en las mentes y comportamiento de los ciudadanos. De hecho, la política y nacionalismo democrático crecieron juntos. No solo la extensión de la política democrática ocurre con frecuencia como un “premio” por los servicios de

5 Robert D. Sack, *Human Territoriality: Its Theory and History* (Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1986).

6 Allen J. Scott, *Regions and the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 1998).

la nación (por ejemplo, al ampliar las franquicias en muchos países después de la Primera Guerra Mundial, o la construcción del Servicio Nacional de Salud en Gran Bretaña después de la Segunda Guerra Mundial), sino que la lucha por la democracia y la independencia nacional a menudo iban mano a mano (como los movimientos independentistas postcoloniales en India y África). Aunque las identidades nacionales y éticas asociadas con territorios discretos mantienen un poder atractivo considerable, hoy deben compartir la arena política con un conjunto de identidades mucho más complejas, algunas de las cuales solo tienen una dimensión territorial explícita. Algunas identidades implican un cambio directo en intereses económicos y lealtades políticas a niveles distintos al nacional (como el regional) o identidades de clase que se expanden en el mundo (como con empleados de compañías mundiales). Otras involucran nuevas fuentes de identidad, tales como el género, la orientación sexual y otras identidades de “movimientos sociales” que se han vuelto importantes justo en el momento en que las identidades nacionales han dejado de tener el asidero inclusivo que una vez tuvieron sobre grandes poblaciones. Las nuevas fuentes de identidad son probablemente el resultado de la globalización cultural, el aumento de imágenes compartidas en los medios y la elección de identidades disponibles de acciones negociables. Pero también son el resultado de la eficacia disminuida de identidades nacionales singulares en un mundo donde la membrecía nacional ya no garantiza el estatus y reconocimientos que una vez garantizaron.⁷ Desde esta perspectiva, identidades heréticas pueden florecer cuando las presiones poderosas hacia la conformación de identidades nacionales se reducen. En la medida en que las identidades nacionales reflejan el poder de los Estados para canalizar o comandar otras identidades a un camino escogido, el poder disminuido de los Estados en el ámbito de la comunicación, la educación y la socialización de los adultos (como en las conscripciones militares) permite una variedad mayor y combinación de identidades. La corriente “comunitaria” en la teoría política está dedicada en gran parte a tratar de restablecer la base para una identidad política y territorial estable e inclusiva. La probabilidad y conveniencia de hacerlo bajo las condiciones de la globalización es similar

7 Bhikhu Parekh, “Reconstituting the Modern State”, en *Transnational Democracy: Political Spaces and Border Crossings*, ed. James Anderson (Londres: Routledge, 2002).

al intento de los fabulistas de devolver el genio a la botella de donde había escapado.⁸

En segundo lugar, EE. UU. tiene una posición cada vez más ambivalente dentro de su propia hegemonía. Como señalé en el capítulo 8, EE. UU. ahora está más en el lado receptor que del lado proveedor de las fuerzas liberadas por la globalización. “Finalmente, la historia está presentando a EE. UU. con su proyecto”.⁹ Actualmente, EE. UU. es incuestionablemente el poder militar más significativo en el mundo. Sin embargo, no está claro lo que ello significa en un mundo donde la guerra es cada vez más asimétrica, como lo muestran los resultados indeterminados de las guerras recientes en Afganistán e Irak. Económicamente, EE. UU. ahora depende del consumo de los ahorros del resto del mundo. Pero esto no redundaría en la ventaja de la mayoría de los estadounidenses quienes se encuentran con menos seguridad laboral, gastan más y más sus ingresos en “necesidades”, y tienen menos prospecto de la movilidad social intergeneracional que le dan su atractivo popular a la sociedad de mercado. El compromiso estadounidense con la expansión externa para manejar conflictos en casa y cumplir con el carácter distintivo comercial de los grupos dominantes ha regresado a cazar a sus creadores. EE. UU. ahora aparece como un país “ordinario” sujeto a presiones externas más que simplemente la fuente de presión sobre otros.

Por ello, la relación de EE. UU. con el mundo exterior ha cambiado profundamente desde los días de Madison y Jefferson. Al moverse desde la periferia a una posición central dentro del orden geopolítico, EE. UU. trajo a esa posición su propio carácter distintivo. Su predominancia económica absoluta y un número de cambios institucionales clave producidos en los años críticos durante y después de la Segunda Guerra Mundial permitieron que la proyección exitosa del carácter distintivo estadounidense se extendiera más allá de sus costas. La expansión parecía producir no solo retornos económicos sino políticos para el sistema estadounidense. Los beneficios demostraron ser más efímeros para la mayoría de los estadounidenses de lo que jamás

8 Andrew Linklater, *The Transformation of Political Community* (Cambridge, MA: Polity Press, 1998).

9 David P. Calleo, *The Imperious Economy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982), 195.

se había contemplado. La globalización de la economía mundial bajo el auspicio estadounidense ha cambiado el control sobre parte de la economía estadounidense a centros de poder aún más distantes. La fragmentación creciente y la entropía del sistema de gobierno estadounidense sugieren que recuperar el control será una tarea casi imposible. Consecuentemente, muchos estadounidenses se encuentran con un sensación de inseguridad y pérdida de control cada vez mayores de lo que otros han experimentado por mucho tiempo. Desde sus orígenes como país, la promesa de EE. UU. ha sido que con la expansión la mayoría se beneficiaría, tanto que nadie se cuestiona el propio sistema que hizo esa promesa en primer lugar. La observación profética de Max Horkheimer sobre la Alemania nazi parece apropiada en el caso estadounidense: “Una y otra vez en la historia, las ideas han abandonado sus ropas envolventes y ponchado al sistema social que las soportó”.¹⁰

El militarismo agresivo reciente en respuesta a los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, un estallido de medidas para proteger la industrias de producción nacional y comercios agrícolas, y la retirada de varios tipos de compromisos multilaterales son indicativos de las reacciones del Gobierno de EE. UU. a las amenazas militares y económicas percibidas. Este EE. UU. se está convirtiendo en un enemigo de la globalización por la percepción de estar amenazados (otra vez) por “enemigos” externos. En parte, las reacciones atacan a los enemigos percibidos, sin embargo, se definen a los enemigos inadecuadamente. De hecho, la lista potencial incluye muchos aún desconocidos, como se relata en el famoso discurso del secretario de Defensa Rumsfeld:

Hay cosas que sabemos que se saben. Hay cosas desconocidas conocidas. Es decir, hay cosas que sabemos que no se saben. Pero también hay cosas desconocidas que desconocemos. Hay cosas que no sabemos que no se saben...cada año, descubrimos más de estos hechos desconocidos que no sabemos.¹¹

¹⁰ Max Horkheimer, *Eclipse of Reason* (Nueva York: Oxford University Press, 1947), 178.

¹¹ Citado en G. John Ikenberry, “America’s Imperial Ambition”. *Foreign Affairs* 81 (Septiembre/Octubre 2002): 52.

Fuera de la opacidad del estilo de Rumsfeld, este pronunciamiento parece indicar el compromiso no solo con una guerra sin fin sino con una guerra que no se podía ganar de ninguna manera dadas las muchas “cosas que sabemos que no se saben”. Sin querer, por ello, revela que el Gobierno de George W. Bush no sabía realmente lo que estaba haciendo –en Irak o en otros lugares– y, como resultado, su ignorancia convertía a casi cualquier grupo en terroristas y comprometía a EE. UU. a medidas tales como la guerra preventiva y el gasto militar sin límites, las cuales son insostenibles si EE. UU. se quiere mantener como una sociedad de mercado con al menos una pizca de democracia. Esta arrogancia imperial también es representada como una obra para la audiencia nacional de EE. UU.: de que algo, cualquier cosa, se hace para prevenir que se repita el 11 de septiembre y para limitar la competencia económica extranjera. Es pretender hacer algo, mas no necesariamente lograr algo, que ha llevado a la política exterior de EE. UU. hacia una dirección unilateral. ¿Pero qué tan exitoso puede ser EE. UU. en darle la espalda al mundo que creó?

Para responder esta pregunta, vale la pena enfatizar sobre tres puntos. El primero se relaciona con la legitimidad de EE. UU., el segundo con el poder de EE. UU. y el tercero con la naturaleza de la hegemonía en el siglo XXI. En primer lugar, Immanuel Wallerstein sostiene:

En la historia del mundo, el poder militar nunca ha sido suficiente para mantener la supremacía. La legitimidad es esencial, al menos la legitimidad reconocida por una parte significativa del mundo. Con su guerra preventiva, los halcones estadounidenses han socavado fundamentalmente el derecho de EE. UU. a la legitimidad. Por ello, han debilitado irremediabilmente a EE. UU. en la arena geopolítica.¹²

Esto es particularmente cierto en el caso estadounidense porque el éxito de su hegemonía ha dependido inmensamente de una “imposición” consensuada, involucrando a otros en su ejercicio.

Sin embargo, cada vez más EE. UU. es visto, incluso entre sus aliados antiguos, como un “Estado fuera de control”. Por ejemplo, la mayoría de sus competidores económicos se unen

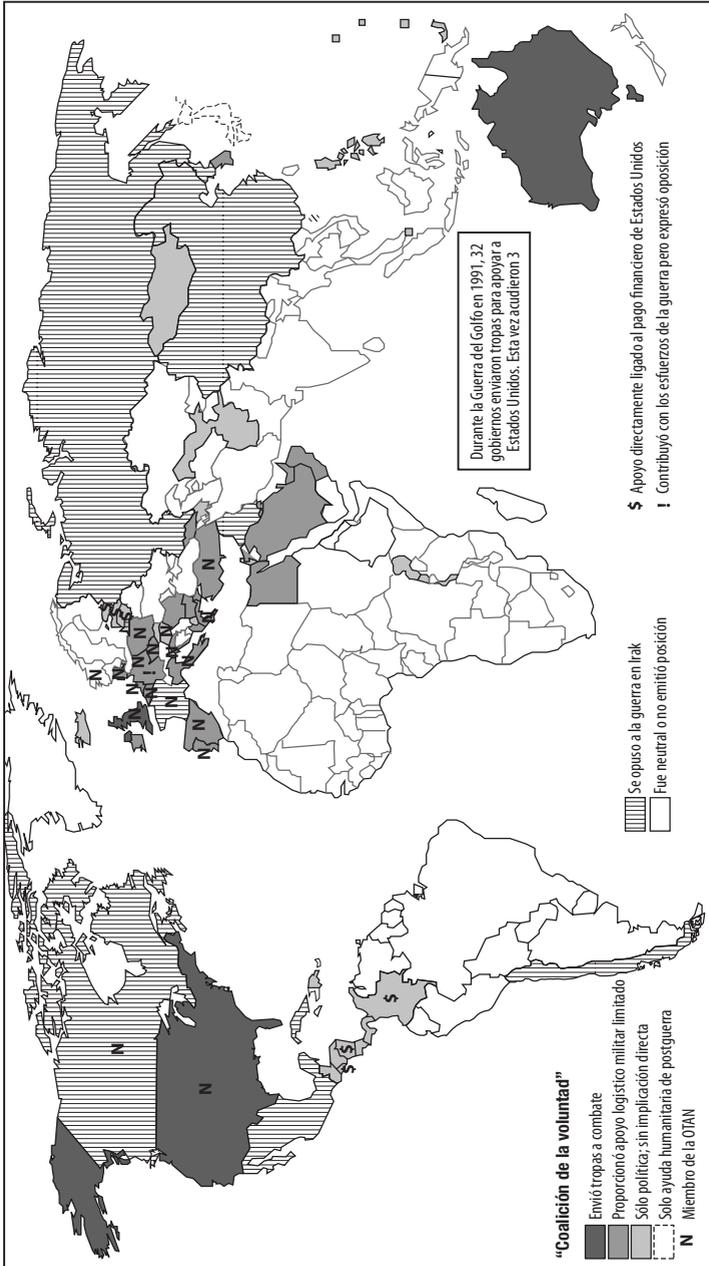
12 Immanuel Wallerstein, *The Decline of American Power* (Nueva York: New Press, 2003), 308.

para oponerse, y ganar apoyo de la OMC en contra de las medidas proteccionistas de EE. UU. en la producción y la agricultura. La oposición oficial estadounidense a los tratados internacionales múltiples que regulan los crímenes contra la humanidad, los sistemas de misiles antibalísticos, y al cambio climático, han aislado aún más a ese país en los ojos del mundo. Más evidente aún, la falta de apoyo de otros Gobiernos por la invasión de EE. UU. a Irak en 2003, sugiere una erosión significativa de la legitimidad estadounidense. Durante la Guerra del Golfo, 32 países enviaron tropas para apoyar las fuerzas estadounidenses en la liberación de Kuwait de la ocupación iraquí. En la invasión a Irak de 2003, solo tres países, EE. UU., Gran Bretaña y Australia, enviaron fuerzas al combate. Por supuesto, la guerra de 1991 estaba bajo el patrocinio de las Naciones Unidas, mientras que la guerra de 2003 no lo estaba. Lo que es más importante aún, EE. UU. emergió de 2003 con una dispareja y fragmentada “coalición de la voluntad” (nombre que le dio el Gobierno de George W. Bush a aquellos países cuyos Gobiernos apoyaron la invasión en varias formas), pero sin la alianza solidaria de los grandes países industrializados que habían sostenido la política exterior estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial (figura 9.1).

La principal alianza de EE. UU., la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), fue completamente dividida por la obsesión de EE. UU. con Saddam Hussein. Con su guerra abierta contra el terrorismo y las dificultades para vigilar a un Irak conquistado, EE. UU. ahora tiene una necesidad urgente de aliados capaces. De otro modo, debe proporcionar tropas de forma indefinida para ocupar un país sin la fachada propagandística de operar bajo el mandato de la ONU. Sin embargo, grandes aliados como Francia y Alemania se han distanciado por la falta de consulta y por la incapacidad total del Gobierno estadounidense de ofrecer una justificación razonable de por qué la invasión a Irak contribuiría en traer a la justicia a los responsables del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001.

El retractarse de una imposición consensuada hace que EE. UU. tenga que usar sus propios recursos así como lo que puede ganar de su control del dólar estadounidense. Sin embargo, ¿el poder de EE. UU. está preparado para lo que le demandan? En práctica, el poder estadounidense es mucho menos efectivo de lo que afirman sus proponentes o críticos. Como diría Mary Kaldor:

FIGURA 9.1 La “Coalición de la voluntad” en la invasión de Estados Unidos a Irak, 2003.



Fuente: Chase Langford y autor.

“Si EE. UU. fuese un verdadero imperio, seguramente podría esparcir la democracia otras regiones para imponer su sistema en el resto del mundo”.¹³ Las restricciones son tanto geopolíticas como económicas. La política exterior del Gobierno de Bush no tiene un orden de prioridades estratégicas. La Guerra contra el terrorismo recuerda las guerras contra las drogas, declaradas periódicamente por el Gobierno de EE. UU., las cuales saltaban al frente de la otra. Al mismo tiempo, está en marcha una gran inversión para la reorganización de EE. UU. a través del financiamiento del llamado escudo antimisiles. Se le da poca o ninguna atención al hecho de acabar con la hostilidad, ayudando, por ejemplo, a resolver el conflicto entre Israel y los países árabes. Ello desafía arreglos técnicos simples.

Económicamente, EE. UU. ha visto las ganancias los resultados de los “déficits gemelos” (*twin deficits*) de la presidencia de Reagan: el gasto excesivo del Gobierno para pagar mayores gastos militares además de las demandas crecientes de gastos en ayudas sociales por parte de poderosos grupos de presión nacionales (especialmente el número creciente de adultos mayores) de cara a cortes dramáticos en los impuestos para los ricos, lo que causa un gran déficit federal; y una economía nacional cada vez más impulsada por créditos debido a grandes intercambios comerciales y déficits generales de cuenta corriente. El Gobierno estadounidense siempre ha tenido dos grandes ventajas al financiar su despilfarro en los años pasados: la Guerra Fría y el dólar. La amenaza soviética le dio a EE. UU. poder en las negociaciones con sus aliados en Europa y Japón. El papel internacional del dólar le dio a EE. UU. la capacidad de importar créditos en su propia moneda y exportar sus problemas a través de la manipulación del valor del dólar incrementando sus suministros, ajustando las tasas de interés, o reduciendo su valor contra las monedas de los competidores de EE. UU. Ambas ventajas se han erosionado.

El fantasma abierto terrorista no sustituye a la Unión Soviética. La venida del euro y la dependencia absoluta de la economía estadounidense de acreedores extranjeros representan retos importantes a la superioridad monetaria de EE. UU. Eventualmente, “se necesitarán tasas de interés mayores para

13 Mary Kaldor, “American Power: From ‘Compellence’ to Cosmopolitanism?” *International Affairs* 79 (2003): 1–2.

atraer ahorros extranjeros. Las tasas mayores probablemente forzarán a la política estadounidense a elecciones más duras – entre armas y mantequilla–, o crecimiento y consumo”.¹⁴

Simultáneamente, la estructura geográfica de la economía mundial ha cambiado con el surgimiento de China y otros países como participantes activos en intercambios comerciales, financieros y culturales que impulsan la globalización. EE. UU. está ligado profundamente a este sistema evolutivo y ya no puede actuar como si fuese autónomo. La ironía es que esta dependencia refleja en parte la real victoria en la Guerra Fría que el EE. UU. oficial deseaba fervientemente pero que muchos ahora lamentan por muchas razones. El fin de la Guerra Fría trajo el colapso de la oposición ideológica más importante a la idea de la sociedad de mercado como un ideal global. Desde entonces, China, Rusia y otros países que fueron bastiones las economías de producción de bienes capitales comandadas por el Estado, se cambiaron al modelo de consumo iniciado en EE. UU. y patrocinado por el Gobierno de dicho país. Algunos de estos países –particularmente China– parecían dispuestos a desplazar a EE. UU. como el ancla de la globalización si se aleja mucho en la persecución del ganso silvestre de una guerra interminable contra el terrorismo.

Finalmente, los dos puntos anteriores siguen basados en la asunción de un mundo dividido en Estados territoriales que conservan a sus actores singulares. Sin embargo, la carga del argumento de este libro ha sido que esto no es la ontología espacial o estructura geográfica que la hegemonía de EE. UU. ha provocado. En cambio, en un mundo en el que las instituciones y actores transnacionales son cada vez más fuertes, es erróneo continuar entendiendo la economía en términos de territorialización. Desde este punto de vista, se está formando una nueva clase de capitalistas que podrían ser estadounidenses, chinos o alemanes en su nacionalidad formal, pero cuyas operaciones, intereses e identidades están cada vez más conectadas globalmente. La hegemonía de la sociedad de mercado está cada vez más en sus hombros, no en los del Gobierno de EE. UU. Los circuitos del capital y los deseos de consumo ahora se multiplican entre los territorios nacionales, por así decirlo, que dentro de ellos.

14 David P. Calleo, “Power, Wealth, and Wisdom: The United States and Europe after Iraq”. *The National Interest* 72 (2003): 9–10.

El rasgo distintivo de la nueva burguesía transnacional, la cual es ahora el principal instrumento de la globalización, es que sus intereses se basan en la acumulación de capital donde quiera que se pueda lograr en vez de cualquier espacio nacional dado o lugar local.¹⁵ La expansión de los negocios multinacionales, las fusiones y adquisiciones transfronterizas, las alianzas estratégicas y las cadenas de producción y consumo que hilan grandes distancias son indicadores de un bloque histórico emergente que reúne a los capitalistas globales, sus gerentes y funcionarios en organizaciones internacionales y los diversos foros transnacionales que dirigen en conjunto. La principal fortaleza de este bloque es su capacidad de reunir los valores de la sociedad de mercado. Su debilidad es la dificultad de establecer cualquier tipo de aparato global regulatorio para imponer una estabilidad que pueda sustituir a los Estados que han llevado a cabo esta actividad. Lo que sí parece claro, como se ha argumentado en este libro, es que restablecer una soberanía de Estado “clásica” para comandar un pedazo territorial del pastel económico global a la luz de esta nueva clase y sus aliados globales será muy difícil. Por ello, incluso para muchos estadounidenses, el “en Dios confiamos” en la ley del dólar promete ser cada vez más una esperanza vana que una garantía blindada que consideraban como un derecho nacional de nacimiento.

15 Las juntas directivas corporativas y grupos de políticos que operan a través de los límites del Estado constituyen dos de los principales fundamentos de esta clase (véase el capítulo 7). Sugestivo de la importancia de estos grupos en la creación de una dirección de clase para una sociedad del mercado verdaderamente global, véase por ejemplo, William I. Robinson, “Social Theory and Globalization: The Rise of a Transnational State”. *Theory and Society* 30 (2001): 157–200; y Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class* (Oxford: Blackwell, 2001).

