

Los agentes sociales de la globalización económica: algunas notas teóricas

Por Marcelo Seráfico¹

La configuración global del capitalismo es el resultado directo de la integración de las economías nacionales, desencadenada por la organización del proceso productivo de algunas empresas a escala transnacional. La influencia de este proceso está, por un lado, en la necesidad de superar los obstáculos políticos y económicos para la acumulación del capital en los países desarrollados y, por otro, en la creación de mecanismos jurídicos-políticos que aumentan la posibilidad de circulación del capital a nivel mundial. De ahí que Harvey afirma que:

(...) El libre desarrollo del capitalismo en nuevas regiones es una necesidad absoluta para la supervivencia. Estas nuevas zonas son los lugares donde el exceso de capital acumulado puede ser más fácilmente absorbido, creando nuevos mercados y nuevas oportunidades de inversiones rentables (Harvey, 2005: 118, traducción del autor).

Esta es la idea: para que el capitalismo se desarrolle sin impedimentos, es decir, para que el proceso de acumulación de capital no sea interrumpido, se requiere la inclusión de nuevas regiones en el proceso de producción, circulación y consumo de capital.

Este proceso implica el ajuste de las superestructuras jurídicas- políticas nacionales, de modo de permitir el desplazamiento de las actividades de las grandes corporaciones para las regiones que se muestren como atractivas. Vista desde la perspectiva de los Estados nacionales, la promoción de este ajuste implica la necesidad de adecuación de las acciones del Estado y, por tanto, la articulación de las fuerzas sociales situadas en los ámbitos transnacionales, nacionales y locales, a fin de alcanzar un sustento político.

Esto significa decir que para que los ajustes ocurrieran era necesario el compromiso político en las transformaciones específicas, siendo inevitable la creación de las condiciones no económicas para la desterritorialización técnica y social de la producción capitalista, presagiando como posibilidad de que las empresas transnacionales se reterritorialicen, bajo la localización del proceso productivo global.

Visto en un plan amplio, se puede decir que la desterritorialización-reterritorialización, son momentos de la reproducción ampliada del capital (Marx, 1988). Más estrictamente, la desterritorialización es un subproducto de los límites del proceso de acumulación en los centros originales del capitalismo y la reterritorialización es una ramificación de las posibilidades de su mantenimiento en nuevos contextos.

Desde la década de 1970 se verificó la transición de la configuración del capitalismo multinacional en lo global. Ello fue posibilitado por la creación de las condiciones

¹ Doctor en Ciencias Sociales. E-Mail del contacto: marcelo.serafico@hotmail.com. El artículo es una traducción del texto presentado en portugués por el autor en la edición de este boletín Onteaiken. Créditos de la traducción: Diego Quattrini



jurídicas-políticas que permitieron a las empresas transnacionales realizar sus procesos productivos a través de la inversión directa en el exterior (IDE) y bajo nuevas formas de inversión (NFIs).

Fueron tres factores distintos, pero inter-relacionados entre sí, que permitió la expansión de la IDE. En primer lugar, las presiones laborales sobre las grandes empresas en sus países de origen que ampliaron los derechos de los trabajadores. Esto provocó un aumento en los costos de producción y por lo tanto reducción de la competitividad de las empresas. En segundo lugar, el compromiso de los gobiernos de estos países para superar tales problemas a través de la creación de mecanismos de internacionalización de las empresas. Esto facilitó eludir el keynesianismo predominante a través de un liberalismo selectivo que permitió, al mismo tiempo, aumentar la movilidad del capital y crear las condiciones para que se arraigue en otros lugares. En tercer lugar, el interés de los gobiernos nacionales para captar inversión de las empresas que se movían en busca de apropiarse de fuerzas productivas en lugares que les permitían reducir costos y aumentar beneficios. Por lo tanto, se tornaba necesario alterar las leyes también marcadas por la protección de inspiración keynesiana. El IDE ha sido posible, primeramente, por los avances en la tecnología del transporte y la microelectrónica. El uso de contenedores (Unido, 1972; Michalet, 2003) aumentó la seguridad y la capacidad de almacenamiento de las cargas; la microelectrónica, también permitió la producción de productos menores y más ligeros - y por lo tanto susceptibles de ser transportados en grandes cantidades y con menores costos -, asimismo facilitó la comunicación entre las unidades productivas, reduciendo el tiempo de transmisión de la información y aumentando la posibilidad de control del proceso productivo organizado globalmente (Castells, 2003).

Además de la IDE, emergieron también nuevas formas de inversión (NFLs) utilizadas por las empresas de servicios que comienzan a establecer alianzas con socios locales. Esta relación quedó basada por el control realizado por las matrices - propietarias de las marcas de servicios - sobre la conducta de los socios locales y su apropiación de una fracción del capital para producir directamente. Fue por medio de estas alianzas que las empresas de servicios transnacionalizaron sus actividades, como señala Chesnais: “(...) El NFIs garantiza a la empresa una fracción del capital y el derecho a saber la conducta de otra empresa, siendo que el operador/pareja extranjera no ofrece aporte en la capital, sólo en activos inmateriales” (Chesnais, 1996: 78).

Se observa así como las nuevas formas de inversión no requieren necesariamente de la aplicación de recursos financieros, sino están más ligadas al aporte de los activos inmateriales e intangibles. Esto permite a los inversores asociarse con las empresas locales, obteniendo participación en el capital social, aunque sea minoritaria. Esto es lo que explica el autor:

Las NFIs originan, una participación minoritaria o una empresa conjunta (la denominada “*joint venture*”), reconociendo a la multinacional una propiedad de la fracción de la capital, un derecho a participar en los beneficios y un derecho de controlar la conducta de un socio menos poderoso, basado en un aporte en forma de activos inmateriales. Entre esto se incluye a la gestión de know-how, las licencias de tecnología (en general superadas por las transformaciones tecnológicas), bien como una franquicia y un arrendamiento, muchas veces empleada en los servicios (Chesnais, 1996: 78 -79).

Las condiciones técnicas y económicas que introdujeron las grandes corporaciones al horizontalizar y descentralizar sus procesos productivos a través de la IDE y NFIs no serían posibles, sin embargo, si los Estados nacionales mantuviesen las políticas



proteccionistas que crearon barreras a la libre circulación de capitales. De ahí que ha habido un impulso decisivo para el aumento de estas formas de inversión, modificando para ello las condiciones políticas-institucionales, estatales, que limitaban la transnacionalización.

En la práctica, la posibilidad de reducción o eliminación de esas condiciones implicaba la convergencia entre los intereses de las grandes corporaciones transnacionales -en reducir costos de producción y aumentar la competitividad-, y los Estados nacionales. Estos últimos, forjaron las condiciones políticas e institucionales para la transnacionalización de las empresas ubicadas en sus territorios (Furtado, 1992), adoptando medidas de liberalización de la circulación de capital en las áreas bajo su dominio. Los intereses de las corporaciones por la reducción de costos y la ampliación de los beneficios encontrarán, por lo tanto, las ansias de los estados nacionales para capturar los volúmenes masivos de capitales (Holloway, 1994).

La configuración global del capitalismo es, pues, el resultado de la horizontalización y de la desconcentración de la producción de las grandes empresas, proceso que implica una reestructuración productiva del capitalismo, cuyas expresiones más emblemáticas pueden ser vistas en las mutaciones de las estrategias empresariales de las grandes corporaciones (Michalet, 2003; Dupas, 1999; Chesnais, 1996), en las reformas liberalizadoras de los Estados nacionales (Holloway, 1994), en los nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo (Robertt, 2006) y en la difusión del neoliberalismo como ideología que confiere sentido a todo este proceso (Gros, 2003).

En cuanto a las grandes corporaciones transnacionales, fueron tres las principales estrategias adoptadas con el fin de reducir los costos de producción y aumentar la competitividad: (a) autonomía: aquellas filiales de una misma empresa que operaron en diferentes países tuvieron gran autonomía en relación a las empresas matrices, pudiendo decidir sobre la subcontratación de los servicios, la adquisición de insumos y contratación de ejecutivos a nivel local; (b) una integración simple: que implica la transferencia de una parte de la cadena de producción de la compañía para los lugares que ofrecen condiciones ventajosas en términos de la posibilidad de reducir los costos de producción, realizado mediante la inversión directa o la subcontratación; y (c) compleja: varios procesos de una misma empresa se articularon en diferentes lugares y cada operación quedó avalada desde el punto de vista de su contribución a la cadena de valor global (Dupas, 1999).

En el período en el que avanzó la internacionalización del capitalismo, muchas empresas industriales implementaron filiales en otros países distintos a los de su origen. Así ejecutaron básicamente las mismas actividades que realizaban en los países de donde provenían. Con la multinacionalización, la situación se alteró. Ahora las empresas pasaron a distribuir las partes de su proceso productivo por todo el mundo, organizando sus actividades bajo el punto de vista global, tal como se explica Michalet (1983: 188): “El objetivo es la búsqueda de una especialización internacional de filiales. En consecuencia, la articulación de su planificación no sólo sigue la dirección vertical, sino que obedece a la necesidad de coordinar horizontalmente las diversas filiales”. Esta integración horizontal y transnacional del proceso productivo de las empresas - y por lo tanto la división del trabajo - les impone la necesidad de un mayor control y planificación, con el fin de racionalizar al máximo sus operaciones, aprovechándose de las ventajas y protegiéndose de las desventajas que interfieren en la competitividad de sus productos.



(...) El deslocalizamiento de ciertas actividades técnicas y la voluntad de promover la especialización de las filiales exige un mayor control. Además, la matriz mantiene la facultad de unificar el complejo multinacional. Ella realiza la planificación estratégica, la centralización de los flujos monetarios y el control directo de los holdings financieros del grupo (Michalet 1983: 199).

El control del grupo empresarial no escapa a la matriz, que ejerce sobre todo las decisiones estratégicas y la planificación de las acciones resultantes de la centralización de los flujos monetarios y la administración de los holdings. Mantenido bajo el control de la matriz, estas prerrogativas se extienden a la decisión de lanzar nuevos productos, a las técnicas de producción y al control de los laboratorios de investigación y de desarrollo, como puede verse a partir en este texto: “El control de los laboratorios de investigación fundamental y aplicada, la decisión de lanzar nuevos productos y la elección de las técnicas de producción son también su responsabilidad” (Michalet, 1983: 189).

Con respecto a los Estados nacionales, éstos fueron reformados para, abandonar las políticas proteccionistas enfocadas en la formación del mercado interior y basadas en la centralización del poder decisorio sobre la dinámica de las economías nacionales (Furtado, 1992), y para privilegiar en el *market friendly policies*, conforme a lo sucedido desde 1989, a través del conocido Consenso de Washington.

Visto como mecanismos a través de los cuales se procesó una desconcentración y horizontalización del proceso productivo de las empresas, los IDEs se convirtieron en una posibilidad real de acumulación, por el hecho de que las estrategias empresariales de las grandes empresas se combinaran con las políticas nacionales de los Estados. Michalet (2003) llama a esta combinación de “colusión”; Sassen (2006a) lo trató como la formación de “agendas desnacionalizadas de los Estados nacionales y la privatización de la elaboración de normas”.

Para Sassen, estas agendas implican la definir las directrices de acción de los gobiernos nacionales en consonancia con la necesidad de desnacionalizar los aspectos de la economía y de la política nacional, para garantizar los intereses privados:

Especialmente desde la década de 1990, ha habido una considerable institucionalización de los “derechos” de las empresas no nacionales, una desregulación de las transacciones transfronterizas, y una proliferación de los sistemas jurídicos privados especializados, propios de determinados campos, y especialmente una reinención de las leyes de mercaderías y las nuevas leyes digitales. Estos son los sistemas de reglas privadas que guían áreas especializadas (Sassen, 2006a: 230, traducción del autor).

Vemos, por lo tanto, que la estrecha cooperación entre los Estados nacionales y las corporaciones conduce al fortalecimiento de la relación entre los agentes implicados en la elaboración de las normas legales públicas y el interés privado. Además, las organizaciones multilaterales juegan un papel importante, presionando y limitando a los Estados nacionales. Esto es lo que observa Sassen en los siguientes términos: “Con la excepción de los más poderosos, los Estados, hoy, consideran su acción limitada por la creciente influencia y el poder de diversas organizaciones supranacionales, en particular el FMI y la OMC (Organización Mundial del Comercio)” (Sassen, 2006a: 230, traducción del autor). Continúa la autora:



Si la garantía de estos derechos, opciones y poderes envuelve el abandono de parte de los componentes de la autoridad estatal como fue construido en el último siglo o más, esto señala la necesaria intervención de los Estados nacionales en el proceso de la globalización, incluso favoreciendo también en el proceso la formalización de órdenes y normativos no estatales en situaciones en que antes el Estado tenía autoridad exclusiva (Sassen, 2006a: 230-231, traducción del autor).

En consecuencia, corresponde a la expansión a escala mundial de los negocios de las corporaciones, el debilitamiento de algunas funciones de intervención directa del Estado en la economía.

La desconcentralización y horizontalización del proceso productivo de las empresas, posibilitada por la liberalización de las economías nacionales, favoreció la emergencia nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo, combinados con estilos propios del taylorismo, el fordismo y el toyotismo (Robertt, 2006).

Finalmente, en lo que refiere a las ideas que guían tanto a las empresas como los Estados en sus estrategias productivas y de reforma, se ha observado desde mediados de la década de 1960 y más intensamente a partir de la década de 1980, la difusión del neoliberalismo, cuyo ideario se concentra en el privilegio concedido a la empresa privada y al mercado, considerados organizadores de la vida económica, y también social y política (Gros, 2003).

Si, desde el punto de vista económico, el efecto inmediato de la IDE y NFIs es articular las economías nacionales en un proceso productivo global, desde un punto de vista sociológico, es colocar en relación agentes que antes se mantenían relativamente distantes. En este sentido, operan como un medio de desterritorialización-reterritorialización de la producción capitalista que se insertan sobre las nuevas formas, territorios y fuerzas productivas de diversos lugares de la economía global. Forzando el argumento, diría que a la par con los nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo prosperan nuevos regímenes de movilización productiva de los territorios (Veltz, 1996).

Ante esta situación, los organismos multilaterales, como la UNCTAD (Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) pasan a ocuparse del análisis sobre las condiciones políticas necesarias para que la reterritorialización técnica y social de la producción capitalista sea efectiva.

Por lo tanto, se elaboran recomendaciones para los Estados nacionales, con el fin de guiar políticas nacionales liberales, cuyo objetivo es asociar la dinámica económica de las regiones del territorio nacional a la dinámica de la transnacionalización de las empresas, algo que pueden ocurrir tanto por la formación de “clusters artificialmente constituidos”, como a partir de “clusters espontáneamente constituidos”, como se sugiere el órgano vinculado a la Organización de las Naciones Unidas (ONU):

Uno de los principales desafíos para los países en desarrollo es el uso de los principios relativos al desarrollo industrial [flexibilidad y fuerte articulación de redes pequeñas y medianas empresas] como *palanca* para el desarrollo local, ayudando a las pequeñas y medianas empresas a beneficiarse de las oportunidades abiertas por la creación de *networking* y *clustering* y así generar posibilidades de acceso



a nuevos mercados y recursos, adquiriendo nuevas habilidades y capacidades, y desarrollando una ventaja competitiva internacional (UNCTAD, 1998: 3, traducción del autor).

Ante las alternativas, el organismo de la ONU varía entre la promoción de clusters artificialmente contruidos - como ZPEs (zonas de procesamiento de exportaciones), parques científicos, incubadoras y tecnópolis² – con el apoyo a los clústeres existentes. Cualquiera de ellos es visto por la UNCTAD como capaz de lograr el objetivo de alcanzar nuevos mercados y recursos y desarrollar una ventaja competitiva internacional.

Visto en su conjunto, la subcontratación de servicios, la compra de productos a nivel local, las franquicias, el leasing, los clusters y las networks, revelan ciertas modalidades del proceso de reterritorialización de la producción capitalista y de la “movilización productiva de los territorios”. Su realización es a través de las relaciones entre los agentes sociales diferencialmente situados en el proceso productivo, sea en términos de sus funciones que desempeñan, sea en los lugares en que se realizan. Estas modalidades pueden ser combinadas por una misma empresa actuando en diferentes sitios y bajo diferentes actividades económicas.

Además de estas técnicas específicas de reterritorialización de la producción capitalista, se vislumbran también, modalidades más amplias de inclusión de las fuerzas productivas mundiales en los procesos productivos de las grandes corporaciones transnacionales. Las zonas de procesamiento de exportación, los parques científicos, las incubadoras y tecnópolis, se presentan, entonces, como opciones de política para los gobiernos nacionales, reterritorializado la economía global o, en otras palabras, “movilizando productivamente” partes del territorio nacional. La elección de estos mecanismos implica, por tanto, la idea de que la apertura del acceso a las fuerzas productivas - materias primas, fuerza de trabajo, tecnología, tierra, etc. - y a los mercados de consumidores nacionales, tiene como contrapartida el acceso de las empresas locales a las nuevas capacidades y habilidades técnicas, y por ende a los nuevos mercados. Las demandas directas de insumos, generadas por las actividades locales de las empresas transnacionales y por las demandas indirectas de bienes de consumo, son el resultado del mercado de consumo local y del mercado mundial, resultando la apertura de negocios y la creación de oportunidades de inversión. Las empresas locales pueden beneficiarse de esta dinámica. El aumento de la circulación de la renta, como resultado de las actividades de las grandes corporaciones, y la apertura del mercado mundial para los bienes producidos localmente, se configuran como oportunidades de ganancia.

Las industrias extranjeras que tengan acceso a nuevos mercados de fuerza de trabajo y de consumo, necesitan, sin embargo, el acuerdo y el compromiso de los gobiernos y las clases sociales nacionales, de modo que se promueve ahora ajustes en los estatutos legales que eventualmente podrían bloquear las posibilidades de integración.

En otras palabras, la eficacia de las estrategias de las grandes corporaciones depende del compromiso de los gobiernos, los empleadores y los trabajadores situados en un espacio nacional, ya que es a través de ellos que se torna posible la creación, mantenimiento o expansión de las condiciones jurídicas-políticas necesarias para la formación de rnetworks y clusters globales.

² Hace referencia a la zona empresarial donde se concentran industrias de alta tecnología (Nota de traductor).



Concretamente, la participación de los Estados nacionales en el cumplimiento de “agendas desnacionalizadas” resultó de la crisis que afectó al sistema capitalista en la primera mitad de la década de 1970. El proyecto fue desencadenado por el aumento de los precios del petróleo y las tasas de interés norteamericanas, lo que encareció los costos de producción y agotó en los Estados Unidos un volumen importante de recursos.

La crisis afectó a todo el sistema capitalista que fue vio atado a la rigidez de las políticas keynesianas, cuyo centro era el equilibrio de las relaciones económicas internacionales y la formación de los mercados nacionales. Superarla significaba flexibilizar las políticas económicas proteccionistas, de modo de abrir los mercados nacionales al libre flujo del capital acumulado por las grandes corporaciones.

La superación de la crisis se dio a través de la injerencia de los organismos multilaterales en las políticas económicas nacionales, quienes plantearon como objetivo ampliar las posibilidades de inversión productiva y financiera de las grandes corporaciones transnacionales. Es en este contexto es que el neoliberalismo emerge como ideología dominante, y progresivamente, los Estados nacionales comienzan a adoptar medidas que permiten el libre flujo de capital, traducidos en términos de inversión extranjera directa y nuevas formas de inversión. La superación de la crisis significó al mismo tiempo, crear las condiciones para reactivar la circulación del capital y ampliar la posibilidad de realizar inversiones en regiones que antes predominaban las políticas destinadas a proteger el mercado interno de la competencia con las empresas extranjeras.

Este proceso se generalizó en la década de 1990, cuando muchos países comenzaron a reformar el aparato estatal basado en las recomendaciones del Consenso de Washington y de las injerencias del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (Seráfico, 2002). Sucesor de otras dos iniciativas – los Planes Brady y Baker - con el mismo propósito, el Consenso de Washington pretendió terminar con las políticas de sustitución de importaciones que mantenían a las economías nacionales protegidas, y crear las condiciones para que los países periféricos se abrieran al capital extranjero y, de esa manera, restablecer las condiciones de circulación y acumulación de capital en el plano global.

La apertura de las economías nacionales es el resultado, por lo tanto, del compromiso entre los estratos y las clases sociales del proceso productivo situadas en diferentes escalas - locales, regionales, nacionales y transnacionales -. Esto significa que la configuración global del capitalismo se produce como consecuencia de la articulación de estratos y clases sociales que confieren en la liberalización mercantil la posibilidad de mantener o expandir intereses en el proceso de reproducción social. Así, la globalización es el producto de las relaciones entre los diferentes agentes sociales ubicados en diferentes espacios geográficos - regionales, nacionales y locales - en el que se entrelazan diferentes intereses. Bajo la acción de estos agentes y en estos espacios, empíricamente, la desterritorialización técnica y social de la producción capitalista encuentra su media naranja, la reterritorialización. Es esta dimensión del proceso de globalización que Giddens señala al tratar la “transformación local”, que resulta de ella:

(...) La transformación local es tanto una parte de la globalización en cuanto extensión lateral de las conexiones sociales en el tiempo y en el espacio. Por lo tanto, quien quiera estudiar las ciudades hoy en día, en cualquier parte del mundo, es consciente de que lo que ocurre en un barrio local tiende a ser influenciado



por factores - tales como los mercados de dinero y el de bienes- que operan a una distancia indefinida entre los barrios en cuestión. El resultado no es necesariamente, o incluso usualmente, un conjunto generalizado de cambios que actúan en una dirección uniforme, sino que consiste en tendencias mutuamente opuestas (Giddens 1992: 70).

Este conjunto generalizado de mutaciones, que actúa ahora en dirección mutuamente opuesta, -que ahora se inserta y excluye lo que es local en la configuración capitalista global-, genera posibilidades de ganancias y pérdidas para las clases y grupos sociales cuyas actividades se desarrollan a nivel local, nacional o transnacional.

La misma fábrica global de las diversidades fabrica desigualdades. La dinámica de la sociedad global produce y reproduce diversidades y desigualdades, simultáneamente convergencias e integraciones. “(...) La trama de la relación, el juego de intercambio, la audacia de confrontación puede producir la diferencia, la diversidad, el antagonismo; como riesgos de pérdidas y ganancias, precisamente riesgos del cambio o de la transfiguración” (Ianni, 1996: 34).

Es en la producción capitalista reterritorializada donde la globalización toma formas y contenidos específicos. Es entonces que las relaciones son accionadas entre las fuerzas sociales que van configurando la estructura social, política, económica y territorial. Son las convergencias y divergencias que surgen de las relaciones entre los agentes sociales diferencialmente situados en el proceso de producción capitalista que van definiendo las formas específicas en que la globalización se lleva a cabo. En este sentido, se puede decir que la globalización implica tensiones que pueden resolverse bajo acuerdos o conflictos (Harvey, 2005 y 2006).

Ortiz (1996) llama la atención sobre este hecho y hace hincapié en que la globalización capitalista promueve la imbricación de las fuerzas sociales asimétricas, situadas en diferentes escalas de organización de la vida social y dotada de legitimidades distintas: “(...) Las líneas de fuerzas que atraviesan los lugares no son equivalentes. Ellas poseen peso y legitimidades distintas. (...) Por lo tanto, la situación de los lugares presupone acuerdos y conflictos. En ella se estallan los intereses que recortan las sociedades “(Ortiz, 1996: 67).

De hecho, si por una parte, la definición de “agendas estatales desnacionalizadas” significa la apertura de oportunidades de inversión y la acumulación de las grandes corporaciones transnacionales, por el contrario, implica transformaciones en las condiciones de participación de los agentes ubicados en el espacio nacional y local en el proceso de desarrollo del capitalismo, entendido como un proceso de apropiación y uso de las fuerzas productivas con el fin de producir ganancias.

Los agentes, sectores y clases sociales nacionales y locales pueden entrar en conflicto con las fuerzas inductoras de la globalización o acomodarse a ellos. El cálculo político sobre uno u otro depende fundamentalmente de las posibilidades - oportunidades - de ganancias que pueda tener con la apertura de la economía nacional para la inversión de las empresas transnacionales. Desde el punto de vista de los trabajadores, estos beneficios pueden resultar en términos de más puestos de trabajo. Desde el punto de vista de los empresarios nacionales, ellos revelan una apertura hacia nuevas oportunidades de ganancias, ya sea a través de la expansión de las actividades que ya han desarrollado, o nuevas actividades que puedan incurrir.



Sin embargo, las posibilidades ganancias están también condicionadas por las posibilidades de pérdidas. Para los trabajadores, puede significar una descentralización económica de las actividades intensivas en capital o la flexibilización de la legislación de protección laboral, lo que repercute directamente sobre el empleo y las condiciones de trabajo. Para el empresario, local o nacional, podría significar una mayor competencia y el desmantelamiento de las condiciones sociales y económicas que formaron la base de sus propias actividades.

Las pérdidas y ganancias derivadas de la desterritorialización capitalista se revelan, por lo tanto, en el modo por el cual se realiza los intereses de las clases, estratos sociales y agentes ubicados en espacios en la reterritorialización. En este contexto se entrecruzan los diferentes agentes sociales, dando forma y contenido específico a la globalización. Los agentes definen las estrategias de acción que pueden llevarlos a portar conflictos o consensos.

De hecho, la configuración global del capitalismo redefine los espacios nacionales y subnacionales. La “desterritorialización técnica y social de la producción capitalista” (Giddens, 1992) implica la reterritorialización de las actividades económicas, de producción, circulación y consumo de mercaderías. Este proceso se produce a través de la movilización de las fuerzas productivas (fuerza de trabajo, capital, tierra y tecnología), situados en lugares diferentes y marcados por diferentes historias, enfrentándose, de modo más o menos dramático, a los cambios no motivados.

Sassen es también quien sugiere que una manera de evitar el privilegio concedido al análisis de los “altos circuitos del capital” es focalizarse en los lugares y los procesos de producción que involucra la globalización. Para esta autora, este abordaje permite considerar a la globalización como un proceso que implica “no sólo la economía corporativa y la nueva cultura corporativa transnacional, sino también, por ejemplo, la economía de los inmigrantes y las culturas de trabajo de las ciudades globales” (Sassen, 2007).

Para reforzar la recomendación de que el análisis del proceso de globalización debe considerar los lugares donde se lleva a cabo a través de los cuales se crean limitaciones y alternativas a las prácticas de los grupos, clases y estratos sociales, Sassen (2006b) afirma:

Las limitaciones estructurales de los grupos de acción no se definen exclusivamente por el poder relativo de cada uno de ellos; También se definen por las necesidades sistémicas de la valorización del capital. La competencia entre los grupos se produce en el contexto de reglas institucionalizadas que pueden ser interpretadas de acuerdo con las determinaciones de los imperativos hegemónicos del capital y de los mercados (Sassen, 2006b: 167, traducción del autor).

A pesar de que representan las limitaciones estructurales, estas reglas institucionalizadas no se configuran como obstáculos para la acción de los agentes sociales que los producen. También son “contextos estratégicos para la acción colectiva” y operan como un medio de articulación entre los agentes ocupan posiciones funcionales distintas en la economía global. En palabras de Sassen:

(...) Estas reglas no son, por si solas, absolutas. Al asegurar una posición funcional en la economía global, mediante la articulación de lo global y lo local, los grupos pueden imprimir algún grado de sus prácticas y culturas particulares en la estructura



económica global, como un todo; la estructura esta, así, mediada por las prácticas y las culturas (Sassen, 2006b: 168, traducción del autor).

Los agentes - empresarios, trabajadores, gobiernos nacionales, estatales y municipales, etc. – no disponen del mismo poder económico y político de las grandes corporaciones, sino que participan de manera más o menos directa de las dinámicas que ellas desencadenan, de modo que lo global se localiza, como el hecho de que la transnacionalización de los procesos productivos de las corporaciones provocan fuerzas sociales locales.

Con esta consideración, la autora llama la atención sobre los efectos producidos por la dinámica económica instaurada por las empresas transnacionales sobre la estructura de las sociedades en las que se desplazan.

(...) El hecho de que un proceso o una entidad se encuentra localizado dentro de un Estado soberano no significa, necesariamente, que este sea nacional o del tipo tradicionalmente autorizado por el Estado (como turistas extranjeros, embajadas, etc.); este puede ser una localización de lo global (Sassen, 2007: 4, traducción del autor).

De modo más concreto, la propia Sassen ofrece una herramienta analítica interesante para entender el problema de la reterritorialización de la globalización cuando sugiere que las categorías “lugar” y “procesos productivo” permiten poner evidencia el hecho de que “muchos de los recursos necesarios para las actividades económicas globales no son hipermóvil - como es el capital - y ciertamente están profundamente arraigados (incrustado) en lugares como las ciudades globales y las zonas de procesamiento de exportaciones, así como en otros procesos de trabajo global “(Sassen, 2007: 98).

Esta observación es importante porque para poner en evidencia que, junto con la “complicidad” entre las grandes corporaciones transnacionales, los organismos multilaterales y gobiernos nacionales (Michalet, 2003), los agentes situados en plano nacional y sub-nacional también son parte de las tramas de la globalización.

Los agentes sociales ubicados en los lugares donde los recursos son valiosos para las actividades globales se confrontan con relaciones económicas y políticas, promotoras de la reterritorialización de la producción capitalista, pudiendo ser, a la vez, incluidos y excluidos, es decir, pudiendo ser integrados o excluidos de la participación del proceso de apropiación y uso del excedente social. Las tendencias de inclusión y exclusión repercuten sobre los agentes, los estratos sociales y las clases situados en los “lugares globales”, haciendo que, a los incluidos acoplarse en la defensa política-ideológica de los mecanismos de reterritorialización, y a los excluidos, asumir la resistencia hacia ellos. La defensa y la resistencia a tales mecanismos pueden ser observadas como formas de lucha para mantener las condiciones de reproducción social de estos agentes, sectores y clases.

La reproducción social depende, en primer lugar, de la reproducción de las condiciones materiales de vida. Esto se envuelve en la lucha por la afirmación de los intereses económicos específicos, lo que implica la producción de representaciones ideológicas del mundo. Ocurre que estos intereses y representaciones no son unitarios.



Esto significa que la reproducción social de los diferentes segmentos, estratos y clases está condicionada por la creación, mantenimiento y / o expansión por condiciones económicas y jurídicas-políticas distintas, lo que redundará en la formulación de variadas representaciones del universo social y distintas estrategias políticas.

En este sentido, la reproducción social en “lugares de lo global,” se asocia con el mantenimiento o la superación de lo que Cox (1996) llama “espacios de dependencia. Para el autor, estos espacios se definen como el producto de relaciones sociales en las que un individuo o una clase dependen para realizar sus intereses esenciales y para los cuales no hay sustitutos. Él define, así, las condiciones locales específicas para el bienestar y el sentido de significación para los individuos y las clases. Según Cox “Estos espacios están encajados en contextos más amplios de relaciones, y que constantemente representa amenazas de debilitamiento o de disolución” (Cox, 1996: 2, traducción del autor).

Para asegurar la existencia continuada de estos espacios, personas, empresas y organismos gubernamentales, se organizan y, al hacerlo, se organizan centros de poder social, como por ejemplo aquellos integrados por los gobiernos locales, la prensa nacional y la prensa internacional. El resultado, es que los agentes construyen una forma diferente de espacio social que el propio Cox llama “espacio de compromiso”, un espacio en el que las políticas de garantía “espacios de dependencia” se desdoblán.

En la medida en que el mantenimiento de los espacios de dependencia pueden exigir la acción de determinados grupos e instituciones, eso lleva a la construcción de redes de asociaciones que permiten incorporar agencias estatales o aquellos agentes que pueden influir directa o indirectamente (Cox, 1996).

Silva (1997), en su análisis del Amazonas en el ámbito de la globalización, afirma, precisamente, la necesidad de entender las fuerzas sociales situadas articuladas en diferentes dimensiones, escalas y de proceso de globalización: “La consideración de los tiempos y espacios diferentes y desiguales, que se cruzan bajo la forma de fuerzas articuladoras de las dimensiones globales de la sociedad contemporánea puede ser una perspectiva innovadora para el análisis de la Amazonía en el contexto de la globalización” (Silva, 1997: 2-3).

El contraste entre los agentes de los “altos circuitos del capital “ y los “agentes de “bajos circuitos de capital”, en tanto relaciones económicas y políticas que en muchos casos se encuentran trabadas a escala sub-nacional, son cruciales para comprender cómo se forma la economía global en contextos específicos; cuestión que se convierte, en un objeto privilegiado de la investigación sociológica de la globalización.

Estas consideraciones sugieren una referencia metodológica interesante para el análisis de muchos de los procesos y las relaciones sociales contemporáneas, ya que indican la posibilidad de comprensión de la configuración global del capitalismo de los agentes situados en los circuitos altos, son de los circuitos de capital bajos, entendidos como instancias de la producción de la globalización. Sintéticamente, se puede decir que hay una identidad entre la producción de estos circuitos y la producción de la globalización. Así que revelar quiénes son los agentes, que producen y como participan de su producción significa explicitar los aspectos de la “multidimensionalidad de la globalización” (Michalet, 2003), entendida como una compleja trama de relaciones sociales que estructuran la configuración global del capitalismo.

Esta “multidimensionalidad” se traduce en términos económicos, políticos, sociales y culturales, y puede ser recogido por el análisis de los “lugares” y “procesos productivos”



bajo la hipermovilidad del capital que se combina con los recursos “enraizados” y necesarios para las actividades económicas globales (Sassen, 2007).

De hecho, teniendo en cuenta la progresiva liberalización de los flujos de bienes, servicios y capital, proporcionada por el compromiso de los Estados Nación en políticas de desregulación y privatización, y la consecuencia transnacionalización del proceso productivo - liderado por las instituciones financieras y las empresas transnacionales – parece oportuno comprender cuales son las formas específicas de reterritorialización de la producción capitalista en la “era de la globalización”; o la forma en que opera social y políticamente el proceso de localización de la economía global, con sus conflictos y consensos.

Referencias

- CHESNAIS, F. (1996) A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.
- COX, K. (1996). Spaces of dependence, spaces of engagement and the politics of scale, or: looking for local politics. In: Political Geography, vol 17, 1–23.
- _____ (Editor.) (1997) .Spaces of globalization: reasserting the power of the local. New York: The Guilford Press,
- DUPAS, G. (1999). Economia global e exclusão social. 3ª. ed. São Paulo: Paz e Terra.
- FURTADO, C. (1992) Brasil: a construção interrompida. 2ª. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- GIDDENS, A. (1991). As conseqüências da modernidade. São Paulo: Editora UNESP.
- GROS, D. B. (2003). Institutos liberais e neoliberalismo no Brasil da Nova República. Porto Alegre: FEE.
- HARVEY, D. (2005) Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven geographical development. London, New York, 2005.
- _____. (2005) A produção capitalista do espaço. São Paulo: Annablume.
- IANNI, O. (1996) A era do globalismo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- MICHALET, C. A. (1983) O capitalismo mundial. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- _____ (2003) O que é a mundialização. São Paulo: Edições Loyola.
- ORTIZ, R. (1996) Um outro território: ensaios sobre a mundialização. 2.ed. São Paulo: Editora Olho d'Água.
- ROBERTT, P. (2006) Reestruturação produtiva e social em uma empresa globalizada: o caso da Conaprole no Uruguai. Porto Alegre, Tese de doutorado apresentada ao Programa de PósGraduação em Sociologia da UFRGS.
- SASSEN, S. (2006a) Territory, authority, rights from Medieval to global assemblages. Princenton and Oxford: Princeton University Press, 2006 (a).
- _____. (2006b) Cities in a world economy. 3 ed. Nova Delhi: Pine Forge Press.
- _____ (ed.). (2007) Deciphering the global. New York: Taylor e Francis Group.



- _____. (2007) A Sociology of globalization. New York e London: W.W. Norton & Company.
- SERÁFICO, M. (2002) A reforma do Estado no Brasil. Campinas: dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Sociologia do IFCH/UNICAMP.
- SILVA, M. C. (1997). Metamorfoses da Amazônia. Tese de Doutorado, Campinas, IFCH/UNICAMP.
- UNIDO/ONU. SECRETARIAT OF UNIDO (1971). Industrial free zones as incentives to promote exportoriented industries. S/l: , 28 October 1971, mimeo.
- VELTZ, P. (1999). Mundialización, ciudades y territorios. Barcelona: Editorial Ariel S.A., 1999.

