



Documentació d'interès per a la classe del dia 28 de Gener del 2012 :
“ANÀLISI DE LA GEOPOLÍTICA MUNDIAL”

Este ensayo aborda la problemática del trabajo y la territorialización, desde una aproximación marxista contemporánea de la Geopolítica.

Manuel Luis Rodríguez U.

Punta Arenas – Magallanes, otoño de 2011.-

INTRODUCCIÓN CONCEPTUAL.

El proceso de humanización incluye y supone un prolongado y siempre interminable proceso de territorialización, es decir, de la aplicación de formas históricamente determinadas de apropiación, utilización y transformación del medio geográfico natural, hasta convertirlo en un espacio humanizado.

Raffestin a este respecto propone que “...un territorio es un estado de la naturaleza ... un trabajo humano que se ejerce sobre una porción de espacio, la cual no se relaciona con un trabajo humano, sino con una combinación compleja de fuerzas y de acciones mecánicas, físicas, químicas, orgánicas, etc. El territorio es un reordenamiento del espacio, cuyo orden se busca en los sistemas informáticos de los cuales dispone el hombre por formar parte de una cultura. El territorio puede ser considerado como el espacio informado por la semioesfera...” (Raffestin, Cl.: Espaces, jeux et enjeux. Paris, 1986.)

La noción de espacio -desde una perspectiva geopolítica- se apoya sobre tres grandes sistemas de referencia: 1) el espacio definido

como un conjunto de coordenadas terrestres donde la posición de cada punto está dada por su latitud, su longitud y su altitud (según un sistema de proyección dado); 2) el espacio tal como es percibido, vivido o representado en la escala de los individuos comporta, más allá de las fuertes variaciones subjetivas y culturales, una organización bastante sistemática, muy a menudo centrada sobre la persona y que conforma "burbujas proxémicas" (según E.T. Hall) o "caparazones" (según A. Moles) concéntricos, de familiaridad decreciente en relación con el alejamiento, y en las cuales la percepción de las , dilatada en las zonas conocidas, se contrae a medida que la información sobre los lugares decrece.

Las formas concretas de estas representaciones, a menudo asimilables a "aureolas concéntricas" en las sociedades sedentarias tradicionales o en las grandes urbes modernas, se diversifican en función de las prácticas de movilidad de los individuos y de su frecuentación de los lugares que constituyen su espacio de vida; 3) la agregación de estos espacios individuales y la composición de sus interacciones reiteradas en la duración produce un espacio heterogéneo y anisótropo, constituido por nodos y ejes jerarquizados que organizan los flujos de circulación en territorios desigualmente enrejados.

En el transcurso de la historia, del proceso de diferenciación social y de territorialización, este espacio geográfico tiende a volverse cada vez más heterogéneo (contrastado) en términos de repartición del peso (masa, riqueza) de los nodos y de las tramas, y contraído en tiempos y recorridos, mientras que las condiciones de circulación (velocidad, confort) en las grandes distancias, así como las formas y las condiciones del hábitat tienden a homogeneizarse.

Marx analiza este proceso moderno de territorialización a escala mundial en los siguientes términos: *"El descubrimiento de América, la circunnavegación de Africa abrieron nuevos horizontes e imprimieron nuevo impulso a la burguesía. El mercado de China y de las Indias orientales, la colonización de América, el intercambio con las colonias, el incremento de los medios de cambio y de las mercaderías en general, dieron al comercio, a la navegación, a la industria, un empuje jamás conocido, atizando con ello el elemento*

revolucionario que se escondía en el seno de la sociedad feudal en descomposición. El régimen feudal o gremial de producción que seguía imperando no bastaba ya para cubrir las necesidades que abrían los nuevos mercados. Vino a ocupar su puesto la manufactura. Los maestros de los gremios se vieron desplazados por la clase media industrial, y la división del trabajo entre las diversas corporaciones fue suplantada por la división del trabajo dentro de cada taller. Pero los mercados seguían dilatándose, las necesidades seguían creciendo. Ya no bastaba tampoco la manufactura. El invento del vapor y la maquinaria vinieron a revolucionar el régimen industrial de producción. La manufactura cedió el puesto a la gran industria moderna, y la clase media industrial hubo de dejar paso a los magnates de la industria, jefes de grandes ejércitos industriales, a los burgueses modernos. La gran industria creó el mercado mundial, ya preparado por el descubrimiento de América. El mercado mundial imprimió un gigantesco impulso al comercio, a la navegación, a las comunicaciones por tierra. A su vez, estos, progresos redundaron considerablemente en provecho de la industria, y en la misma proporción en que se dilataban la industria, el comercio, la navegación, los ferrocarriles, se desarrollaba la burguesía, crecían sus capitales, iba desplazando y esfumando a todas las clases heredadas de la Edad Media.” (Marx, C., Engels, F.: El Manifiesto Comunista. 1848. Cap. I).

TRABAJO, ESPACIO Y TERRITORIALIZACION.

Pero, cuando se examina el decurso histórico, se observa que en definitiva, no hay territorialización, no hay apropiación, uso ni transformación de la naturaleza por parte de la especie humana, sino a través de la acción humana -individual y colectiva- organizada para transformar la naturaleza, el territorio geográfico y satisfacer ciertas necesidades.

El contenido esencial de la territorialización es, entonces, el trabajo.

Esta sería la dimensión geopolítica del trabajo humano.

El trabajo humano y la producción, son siempre geográficamente situados, espacialmente asentados. Solo el trabajo humano valoriza el territorio y lo puede transformar y someter.

Todo trabajo, como actividad transformadora de la naturaleza y los recursos, siempre tiene lugar en un algún ámbito determinado, delimitado, jerarquizado, establecido.

Geopolíticamente, la territorialización -y su contraparte la desterritorialización- es un proceso de instalación territorial esencialmente desigual, marcado por las diferencias de clase, por la jerarquización de los territorios, por la distribución desigual de la tierra y de los espacios, por la construcción de relaciones territoriales, sociales y culturales asimétricas, desiguales.

El trabajo permite al ser humano crear valor, transformar los recursos naturales, la información y la energía, en bienes y servicios, en conocimientos y en experiencia práctica, pero este trabajo humano es siempre trabajo situado, es decir, actividad laboral geográfica o espacialmente situada, ubicada y delimitada dentro de un determinado espacio físico o virtual donde se establecen relaciones de poder y -como lo sugiere Marx- además se establecen determinadas relaciones de producción.

En la sociedad moderna, allí donde hay trabajo, éste se realiza a partir de relaciones de producción desiguales (económicas y sociales) y relaciones de poder (políticas e ideológicas) y de relaciones espaciales o territorialmente demarcadas y asimétricas y, por lo tanto, el trabajo asalariado -característico del modo capitalista de producción y de la sociedad moderna- es una relación económica, social, política y territorialmente asimétrica, estructuralmente desigual.

Escribe Marx al respecto: *“La fuerza de trabajo en acción, el trabajo mismo, es la propia actividad vital del obrero, la manifestación misma de su vida. Y esta actividad vital la vende a otro para asegurarse los medios de vida necesarios. Es decir, su actividad vital no es para él más que un medio para poder existir. Trabaja*

para vivir. El obrero ni siquiera considera el trabajo parte de su vida; para él es más bien un sacrificio de su vida. Es una mercancía que ha adjudicado a un tercero. Por eso el producto de su actividad no es tampoco el fin de esta actividad. Lo que el obrero produce para sí no es la seda que teje ni el oro que extrae de la mina, ni el palacio que edifica. Lo que produce para sí mismo es el salario; y la seda, el oro y el palacio se reducen para él a una determinada cantidad de medios de vida...” (Marx, C.: Trabajo asalariado y capital. 1849).

Esto explica porqué en la época de la globalización del capitalismo desde fines del siglo xx, las diferencias sociales territoriales e identitarias, la explotación de todas las formas de trabajo y los conflictos sociales, ambientales, territoriales y políticos originados en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo y de los recursos naturales, no han disminuido sino que se han acentuado y extendido.

Cada sociedad históricamente determinada organiza su territorio según condiciones y formas de trabajo y conforme a una espacialidad que le es propia y que depende de sus valores identitarios y de sus normas, así como también de la elección de sus actividades y de su dominio técnico. Se la analiza a partir de los principales componentes del funcionamiento de los territorios, que son: la apropiación, el hábitat, la circulación, la explotación (o producción), y la administración (o gestión). La dimensión, el espaciamento, las y las formas (configuraciones), varían de este modo de una sociedad a otra. Pero se reconocen también en los paisajes y las estructuras espaciales los efectos de invariantes antropológicos (como la medida de las superficies cultivadas en jornadas de trabajo, la del espaciamento de las etapas en jornadas de marcha, o la del escalonamiento de las ciudades en horas de transporte), y de tensiones geométricas (circularidad de las áreas de comercio minorista o de frecuentación alrededor de un centro, linealidad de los grandes ejes de transporte) o de interacción (fuerte decrecimiento de las probabilidades de frecuentación con el alejamiento o la “tiranía de la distancia”).

LA DESTERRITORIALIZACIÓN DEL TRABAJO

El trabajo moderno es entonces, a la vez, la fuente de una *relación social de producción* y el punto de partida de una *relación espacial o territorial de producción*, donde el trabajador está siempre situado en una estructura desigual, jerarquizada y de división social.

La forma exterior y hasta contractual de la relación, cambia; el espacio o territorio donde esta relación tiene lugar, cambia y se diversifica a escala planetaria; el lugar donde el proceso de trabajo produce, cambia, pero no cambia la *estructura desigual y asimétrica* esencial que hace del trabajo -en el modo capitalista de producción- una mercancía que produce mercancías pero que, sobre todo, *produce plusvalía* al propietario de los medios de producción y del proceso productivo.

Al implantarse la estructura de dominación capitalista, el territorio fue expropiado y convertido en propiedad capitalista basada en la explotación y uso de la fuerza de trabajo ajena.

Desde las sociedades de clase, la tierra no es de quién la trabaja sino del propietario que ejerce su dominio y propiedad sobre el trabajador que es, paradójicamente, quién crea efectiva y materialmente el valor y la riqueza que resultan del trabajo de ese territorio.

“Ni el dinero ni la mercancía son de por sí capital, como no lo son tampoco los medios de producción ni los artículos de consumo. Hay que convertirlos en capital. Y para ello han de concurrir una serie de circunstancias concretas, que pueden resumirse así: han de enfrentarse y entrar en contacto dos clases muy diversas de poseedores de mercancías; de una parte, los propietarios de dinero, medios de producción y artículos de consumo deseosos de explotar la suma de valor de su propiedad mediante la compra de fuerza ajena de trabajo; de otra parte, los obreros libres, vendedores de su propia fuerza de trabajo y, por tanto, de su trabajo. Obreros libres en el doble sentido de que no figuran directamente entre los medios de producción, como los esclavos, los siervos, etc., ni cuentan tampoco con medios de producción de su propiedad como

el labrador que trabaja su propia tierra, etc.; libres y desheredados. Con esta polarización del mercado de mercancías se dan las condiciones fundamentales de la producción capitalista.” (Marx, C.: El Capital. Crítica de la Economía Política. Vol I, cap. xxiv.)

Si el trabajo siempre sucede en algún lugar, entonces incluso en la época de la deslocalización del trabajo productivo y de creación de servicios -como sucede a principios del siglo xxi en el contexto de la globalización capitalista- el trabajo físico, el trabajo intelectual y el trabajo virtual se realizan en algún lugar. Se puede deslocalizar el lugar donde se realizan las distintas secuencias del proceso productivo y de servicios, pero no se puede deslocalizar el trabajo mismo, toda vez que este es realizado -principalmente aunque no exclusivamente- por seres humanos geográficamente situados.

Incluso si fragmentos completos del proceso productivo pasan a ser realizados por máquinas inteligentes y autónomas, el trabajo humano sigue siendo responsable, desde algún lugar, del funcionamiento, la mantención y la continuidad de las operaciones de las máquinas.

ALGUNAS REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

Marx, C.: El Capital. Crítica de la Economía Política. Mexico, 1978. FCE.

Marx, C., Engels, F.: El Manifiesto Comunista. 1848.

LA NUEVA GEOPOLITICA

Michael Klare

La guerra en Irak ha reconfigurado de muchas maneras el panorama geopolítico global, algunas no serán aparentes por muchos años, quizás por décadas. La guerra ciertamente ha alterado las relaciones de EEUU con Europa y el Medio Oriente. Pero su impacto va más allá. Más que nada, la guerra revela que el nuevo eje central de la competencia mundial es el área sur central de Eurasia.

El término "geopolítica" pareciera al principio venir de otra era, de fines del siglo XIX. Por geopolítica o competencia geopolítica quiero significar la contienda entre grandes poderes y aspirantes a ser grandes poderes por controlar territorios, recursos y posiciones geográficas importantes, tales como puertos, canales, sistemas de ríos, oasis, y otras fuentes de riqueza e influencia. Si usted mira hacia atrás, se encontrará con que tal tipo de enfrentamientos ha sido la fuerza dirigente en la política mundial y especialmente del conflicto mundial en gran parte de los siglos recientes.

La Geopolítica, como un modo de análisis, fue muy popular desde finales del siglo XIX y hasta la primera parte del siglo XX. Si usted estudiaba entonces lo que los académicos llaman hoy día relaciones internacionales, habría estado estudiando geopolítica.

La Geopolítica, como un modo auto-consciente de análisis, se murió en el período de la Guerra Fría, parcialmente debido a los ecos de la aborrecida ideología hitleriana del Lebensraum pero también porque había una cantidad de paralelos entre el pensamiento geopolítico clásico (que provenía de la rama conservadora de la academia) y el pensamiento marxista-leninista, que chocaban con las pretensiones ideológicas de los estudiosos de la Guerra Fría. Por eso, no es una forma de análisis que usted vea enseñar hoy día en las universidades de EEUU.

La Geopolítica fue también una ideología a fines del siglo XIX y comienzos del XX-un conjunto auto-consciente de creencias que guiaban la acción de líderes y elites de las grandes potencias. Era el pensamiento detrás del imperialismo del período, la lógica para la adquisición de colonias con específicas localizaciones geográficas. Los incidentes que llevaron a la Primera Guerra provienen de este modo de pensar, tal como en el incidente de Fashoda (1898) sobre las fuentes del Nilo, que casi llevó a un conflicto entre la Tercera República francesa y la Inglaterra victoriana.

En el caso de los EEUU, llegó a ser la forma de pensamiento dominante en los tiempos de Teddy Roosevelt, y condujo muy conscientemente a la decisión de Roosevelt y sus asociados de hacer de EEUU un imperio. Este fue un proyecto consciente. No fue un accidente. La guerra con España fue un dispositivo intencional por el que EEUU adquiriría un imperio. La guerra hispano-americana y la ocupación de las Filipinas fueron seguidas rápidamente por la toma de Panamá, abiertamente justificada por la ideología geopolítica. Para ver cuan auto-consciente era este proceso, recomiendo leer el libro de Warren Zimmermann, *First Great Triumph* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2002). Son sorprendentes los paralelos con el momento actual.

Después, la ideología geopolítica fue apropiada por Hitler y Mussolini y por los militaristas japoneses, para explicar y justificar su conducta expansionista. Y fue esta conducta expansionista -que amenazó a los intereses geopolíticos de potencias opuestas-lo que llevó a la Segunda Guerra Mundial, no las políticas internas de Alemania, Italia o Japón.

Durante la Guerra Fría esta ideología desapareció en algún grado, a favor de un modelo de competencia ideológica. Esto es, la ideología geopolítica aparecía como inconsistente con justificaciones elaboradas (en que figuraban ampliamente puntos como la "democracia" y "libertad") para intervenciones en el tercer mundo.

Pero en realidad, si se estudia la historia de la Guerra Fría, los conflictos abiertos que ocurrieron fueron conscientemente enmarcados por el punto de vista Americano en una orientación geopolítica . EEUU tenía que controlar el Medio Oriente y su petróleo. Esa fue la base de la Doctrina Truman, de la Doctrina Eisenhower y de la Doctrina Carter. Los EEUU tenía que controlar partes de África, por su riqueza minera en cobre, cobalto y platino. Es por eso que EEUU respaldó al régimen apartheid en Sud Africa. Y la razón para las guerras de Corea y de Vietnam fue entendida en los altos niveles en términos del interés de EEUU por el control de la cuenca del Pacífico.

En estos días estamos presenciando un resurgimiento desenfadado de la ideología geopolítica entre los cuadros dirigentes de las grandes potencias, sobre todo en los EEUU. De hecho, la mejor manera de ver lo que está pasando en Irak, y en cualquier otra parte, es bajo el prisma geopolítico. Los líderes americanos se han embarcado en el clásico proyecto geopolítico de asegurar el dominio de EEUU sobre las más importantes áreas de recursos, entendidas como fuentes de poder y de riqueza. Hay una consistencia

ideológica en lo que están haciendo, y es proporcionada por este modo geopolítico de pensar.

Quizás pueda preguntarse cuán consciente es todo esto, pero se puede notar este modo de pensar en el discurso público de muchos líderes contemporáneos. Dick Cheney, y especialmente algunos prominentes neoconservadores, pero también Demócratas como Zbigniew Brzezinski, hablan de esta manera. Ellos declaran abiertamente que EEUU está trabado en una lucha por mantener su poder frente a otras grandes potencias y que América debe prevalecer.

Ahora, usted puede preguntar--¿qué grandes potencias contendientes? Desde nuestro punto de vista es demasiado obvio que no existe ninguna. Pero si usted lee lo que estos tipos escriben y escucha lo que dicen, encontrará que están absolutamente obsesionados por la emergencia potencial de grandes poderes rivales: Rusia, China, una combinación europea, Japón y aún la India.

Esta es la esencia de la Doctrina Wolfowitz, articulada por primera vez en el Pentágono, en el documento Defense Planning Guidance documento para 1994-1999, filtrado a la prensa por primera vez en Febrero 1992.). Este documento llama a una intervención militar proactiva de los EEUU a fin de paralizar y prevenir el ascenso de un par (o un igual) competidor, y afirma que los EEUU debe hacer todo para impedir que esto ocurra. En su momento, esta declaración fue recibida con tales aullidos de ultraje por los aliados de EEUU, y el Presidente Bush de entonces debió retirar el documento, que fue revisado para sacar este lenguaje.

Pero la doctrina se colgó de los escritos del think-tank de los 90s, reemergiendo como la política militar global oficial de la administración de Bush II. Ahora ha sido incorporada como el principio central del documento conocido como National Security Strategy of the United States of America(September 2002), que se puede bajar del website de la Casa Blanca. Este documento declara explícitamente que el propósito final de la potencia americana es prevenir el ascenso de una gran potencia competitiva, y que los EEUU usará todos los medios necesarios para prevenir que eso ocurra, incluyendo la fuerza militar preventiva cuando sea necesario, pero también mediante aumentos en el gasto militar que ningún competidor pueda jamás sustentar.

Con estos antecedentes, escasamente podría dudarse que el propósito de la guerra de Irak es para redibujar el mapa geopolítico de Eurasia, de modo que asegure un poder americano embebido y

dominante en la región frente a la Unión Europea-la competencia potencial.

Demos un paso atrás, por un momento, y regresemos al pensamiento geopolítico clásico de la primera parte del último siglo, particularmente los puntos de vista de Sir Halford Mackinder, de Gran Bretaña. En esta perspectiva se sostenía que Eurasia era la parte más importante -"the heartland"--- del mundo civilizado, y quien quiera que controlara esta "heartland", por definición controlaba al resto del mundo, por la concentración que había allí de población, recursos, poder industrial. En el pensamiento geopolítico clásico, la política mundial es esencialmente una lucha por quién controla el corazón de Eurasia.

Los estrategos de mediados del siglo XX vieron dos maneras a través de las cuales podía alcanzarse el dominio global. Una era a través de la emergencia de un poder continental (o de una combinación de poderes continentales) que dominaran Eurasia, y con ella, al resto del mundo. Fue precisamente este temor -que una Europa continental controlada por Alemania y Rusia, junto con el Japón-que dominara China y el Sur Este de Asia, emergiera como una gran potencia continental y dominara el "heartland" de Eurasia, reduciendo entonces a EEUU a una situación marginal-lo que galvanizó a los líderes americanos en los comienzos de la Segunda Guerra. Franklin D. Roosevelt estaba hondamente empapado en esta forma de análisis, y es este punto de vista estratégico-ideológico el que gatilló la intervención de EEUU en la Segunda Guerra Mundial.

La otra estrategia de dominio global que perciben los estrategos geopolíticos de principios del siglo XX era el control del "rimland" (las cuencas, los bordes) de Eurasia -esto es, Europa Occidental, la Cuenca del Pacífico y el Medio Oriente-y con esto, contener cualquier emergencia de una potencia en la zona decisiva (la heartland). Después de la Segunda Guerra, los EEUU determinó que de facto mantendría presencia militar permanente en todos los bordes de Eurasia. Esto es lo que se llamó "estrategia de contención". Y fue este punto de vista el que llevó a la formación de la OTAN, del Plan Marshall, la ASEAN, el CENTO y las alianzas militares con Japón y Taiwán. En el transcurso de la mayor parte del tiempo desde la Segunda Guerra Mundial, el foco estuvo en los extremos este y oeste de Eurasia-Europa y el Lejano Oriente.

Lo que está pasando ahora, creo, es que las elites de EEUU han concluido que las "rimlands" de Eurasia. Las del del Asia del Este y la Europea, están bien aseguradas en manos americanas o que son menos importantes, o algo de las dos. El nuevo centro de

competencia geopolítica, como lo ven, está en la zona Sur-Centro de Eurasia, comprendiendo el área del Golfo Pérsico, que posee los dos tercios de la riqueza mundial de petróleo, la cuenca del Mar Caspio, que posee una fuerte proporción de lo que sobra, y los países del Asia Central. Este es el nuevo centro de conflicto y lucha mundial, y la administración Bush está decidida a que los EEUU controle y domine esta área crítica.

Hasta ahora, las regiones periféricas de Eurasia eran la base del poder de EEUU, mientras en las regiones central-sur había sólo una modesta presencia de fuerzas norteamericanas. Sin embargo, desde el fin de la Guerra Fría, el realineamiento militar prioritario de EEUU ha causado el retiro de las fuerzas americanas en el Este de Asia y Europa y el reforzamiento de fuerzas en la región centro-sur. Las bases de EEUU en Europa se han estado cerrando, mientras se establecen nuevas bases militares en el área del Golfo Pérsico y en Asia Central.

Es importante anotar que este es un proceso que comenzó antes del 11/9. El 11 de Septiembre dio un empujón a este proceso y produjo un mandato popular, pero esto fue enteramente casual, desde el punto de vista de los estrategos norteamericanos. Fue el Presidente Clinton quien inició el establecimiento de lazos militares con Kazajstán, Uzbekistán, Georgia y Azerbaiyán, y quien construyó la capacidad de EEUU para intervenir en el Golfo Pérsico y el área del Mar Caspio. La victoria militar en Irak no fue la victoria de Wolfowitz y Rumsfeld, fue Clinton quien hizo esta victoria posible.

La Guerra contra Irak fue lanzada para proveer a los Estados Unidos con una posición dominante en la región del Golfo Pérsico, y servir como punta de lanza para futuras conquistas y afirmación de poder en la región. Fue apuntada tanto contra China, Rusia y Europa como contra Siria e Irán. Es parte de un largo proceso de afirmación del poder dominante de EEUU en la zona central-sur de Eurasia, en el área decisiva (heartland) de este mega-continente.

Pero, ¿por qué específicamente ahora el área de Golfo Pérsico/Mar Caspio? En parte, esto es así porque aquí están localizadas las mayores reservas de petróleo -aproximadamente el 70 % de las reservas conocidas. Y usted tiene que pensar en el petróleo no justamente como fuente de energía -aunque esto es importante- sino como fuente de poder. Como lo ven los estrategos de EEUU, quien quiera que controle el petróleo del Golfo Pérsico, controla la economía del mundo y, con ello, tiene la última palabra frente a todos los poderes competidores.

En septiembre de 1990, el entonces Secretario de la Defensa Dick Cheney, dijo en el Comité de Servicios Armados del Senado que

Saddam Hussein podría adquirir una "capacidad de estrangulamiento" sobre los EEUU y la economía mundial si capturaba los campos petrolíferos de Arabia Saudita junto con los de Kuwait. Esta es la principal razón, testificó, de por qué los EEUU debía enviar tropas al área para repeler a las fuerzas de Hussein. Cheney usó casi el mismo lenguaje en un discurso en agosto del año pasado ante los Veterans of Foreign Wars. Yo creo que en su mente está claro que EEUU debe retener una capacidad de estrangulamiento de la economía mundial, controlando esta área. Esto es tan importante, en la visión de la administración, como retener las ventajas de América en tecnología militar.

En diez años más, se espera que China sea totalmente dependiente del petróleo de las áreas del Golfo Pérsico y del Mar Caspio. Ese es el petróleo que necesita para sostener su crecimiento. Europa, Japón y Corea del Sur estarán más o menos en la misma posición. El control sobre el grifo del petróleo pudiera parecer una caricatura, pero es la imagen que ha motivado a la política de EEUU desde el fin de la Guerra Fría, y ha ganado todavía más prominencia en la administración Bush-Cheney.

Esta región es también la única área del mundo en donde chocan los intereses de todas las grandes potencias putativas. En el área del Mar Caspio, fuertemente disputada, Rusia es una potencia en expansión, China es una potencia expansiva, y los EEUU, igual. No hay ningún otro lugar del mundo como este. Ellos están luchando unos contra otros consciente y activamente. La administración Bush está decidida a dominar esta área y a subordinar a estos dos rivales potenciales y prevenir que formen un frente común contra los EEUU. (Para más detalles sobre la lucha emergente por el poder en la cuenca del Mar Caspio, vea mi trabajo, *Resource Wars: The New Landscape of Global Conflict* [Henry Holt/Metropolitan, 2001].)

Entonces. ¿cuáles son las implicaciones de este rediseño de la estrategia geo-política de EEUU hecha posible por la derrota en la URSS en la Guerra Fría?

Obviamente es demasiado temprano para extraer cualquier conclusión definitiva sobre esto, pero algo puede decirse. Primero, Irak es sólo el comienzo de un empuje de EEUU en esta área. Veremos más expresiones y extensiones del poder de EEUU en la región. Esto provocará resistencias y oposición auto-consciente a los EEUU de parte de regímenes y grupos insurgentes. Pero los EEUU también llegará a estar enredado en conflictos locales que comenzaron mucho antes de la entrada de América en la región. Por ejemplo, el conflicto entre Armenia y Azerbaján, y el de Abjazia y Georgia -ambos con una historia larga-vendrán a impactar en la

seguridad de EEUU a medida que Estados Unidos llegue a ser dependiente de las cañerías trans Caucásicas recientemente construidas. Las guerras afganas y chechenias continúan y dan su clasificación a la región. En todas esas disputas es bien posible la ocurrencia de intervenciones directas o indirectas, abiertas o encubiertas de los EEUU y de otros poderes contendientes.

Creo que estamos en los comienzos de una nueva Guerra Fría en el Centro sur de Eurasia, con muchas posibilidades para crisis y explosiones, pues en ninguna otra parte del mundo están Rusia y China tan directamente comprometidas y apoyando grupos y regímenes que se oponen a EEUU. Aún en el clímax de la Guerra Fría, nunca hubo algo comparable a esto. Las tropas americanas se quedarán ahí por largo tiempo, con un alto riesgo de violentos encuentros y el potencial de grandes sufrimientos humanos. ¡Pareciera entonces que el movimiento por la paz internacional y en EEUU tiene por delante bastante trabajo!

Trad.F.García para Globalización, Revista de Economía,Sociedad y Cultura

GEOPOLÍTICA DEL AGUA EMBOTELLADA

01 de febrero de 2006

[Natalia Herráiz](#)

La mitad del planeta bebe agua insalubre o contaminada. La otra mitad derrocha y menosprecia el líquido de sus grifos. En ambos mundos, las empresas del agua embotellada quieren sacar provecho. Y, a pesar del gran coste comparativo que supone frente al agua corriente, su consumo crece en algunos países en desarrollo hasta un 15% anual.

Eau de Paris no es, a pesar del *glamour* que destila su nombre, un perfume fabricado en la capital francesa. Es sólo una botella de cristal vacía, pero de diseño, lanzada en marzo de 2005 por el Ayuntamiento parisino para recordar que el agua del grifo de la ciudad no tiene nada que envidiar a Evian o Perrier, las marcas preferidas del país, y resulta mil veces más barata. La idea se le ocurrió a Anne Le Strat, responsable de la compañía municipal de abastecimiento de agua, al enterarse de que la mitad de sus habitantes la bebían en botella.

Mover un dedo y obtener (o desperdiciar) 12 litros de agua potable por minuto es un sueño para millones de seres humanos. A pesar de que la mayoría disfruta de ese lujo, los españoles beberán en 2006 unos 140 litros del preciado líquido en botella. Mientras, en Etiopía, cada mañana, miles de niñas caminarán durante horas para llevar a sus familias la cantidad imprescindible para sobrevivir. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), más de mil millones de personas no disfrutan de agua potable segura -un derecho reconocido por Naciones Unidas, entre otras instituciones-, lo cual les condena a la pobreza y la enfermedad y elimina de raíz sus esperanzas de desarrollo. Antes de que los ciudadanos del sediento Tercer Mundo hayan cruzado las puertas del paraíso del grifo y la cisterna, los envases de agua, omnipresentes en Europa desde hace décadas, y más recientemente en EE UU, se están introduciendo en sus vidas con toda la fuerza de multinacionales como Nestlé o Danone. Lo que, a primera vista, parece un negocio inocente y sin interés puede tener consecuencias de gran envergadura para todos. El coste, los daños medioambientales y los deficientes controles de calidad, en muchos lugares del planeta,

hacen que la preocupación de Anne Le Strat sea global. "Incluso donde están reguladas, las plantas embotelladoras están peor vigiladas que las otras industrias alimenticias y las canalizaciones públicas", sostiene Peter Gleich, coordinador de *The World's Water 2004-2005* y uno de los mayores expertos en la materia.

"En cuestión de 30 años el agua embotellada ha pasado de no ser prácticamente nada a que se hable de ella como la segunda o tercera mercancía que más dinero mueve en el mundo, después del petróleo y el café", asegura Chris Middleton, director de la consultora australiana de *marketing* de bebidas Fountainhead. El resultado es que los habitantes del planeta beben 148.000 millones de litros anuales, según Nestlé, alrededor del doble que en 1996, y se gastan unos 84.000 millones de euros cada año, según Gleich.

BALLENAS Y 'PEZQUEÑINES'

Este *boom* es, ante todo, un éxito de *marketing*, de acuerdo con el estudio de Catherine Ferrier *Agua embotellada. Entender un fenómeno social*, encargado por World Wide Fund for Nature (WWF) en 2001. Las campañas han convencido a muchos occidentales de que el agua mineral es de mejor calidad, más sana y que, además, supone ascender un peldaño en la escala social. Por ello, no es de extrañar que gigantes de los alimentos y bebidas como Nestlé, Danone, Coca-Cola y Pepsi lideren las ventas. "Dominan la producción, la distribución y la comunicación con el consumidor. Éste es un mercado de pocas ballenas y muchos *pezqueñines*", dice Middleton.

La suiza Nestlé Waters copa alrededor del 17% del mercado mundial, con 27.600 empleados y 77 marcas, entre ellas las francesas Perrier y Vittel y las italianas San Pellegrino y Acqua Panna, que casi monopolizan los restaurantes italianos del mundo. Danone le pisa los talones, con algunas de las marcas más rentables, como Evian (la marca mineral más vendida del planeta) o Wahaha ("el niño sonriente"), una de las favoritas de los chinos.

Aunque el crecimiento más acelerado del fenómeno se da en Suramérica y Asia, el mayor mercado nacional es el estadounidense, donde cada ciudadano bebe unos 85,5 litros al año, una afición sólo superada por su obsesión por los refrescos, de los que puede ingerir el doble. Sorprendentemente, sus marcas preferidas (Aquafina, de Pepsi, y Dasani, de Coca-Cola, según la Beverage Marketing Corporation [BMC]) no contienen agua mineral natural (de origen subterráneo profundo y mineralización constante) ni de manantial (de mineralización variable), sino potabilizada, también llamada "preparada, tratada o purificada", que puede proceder, incluso, de la red pública. Nada que ver con el paladar

europeo. Cuando se descubrió en 2004 que Coca-Cola comercializaba en el Reino Unido agua del grifo, se levantó un gran revuelo en el Viejo Continente.

La costumbre de beber agua en botella está muy arraigada en Europa, y por ello es la región donde menos crece su consumo. Los europeos se beben el 29,5% del líquido que se envasa en el mundo, unos 64 litros anuales por persona, aunque casi el doble en sus Estados más ricos. Aun así, en los últimos 10 años las ventas se han duplicado en España, el cuarto país del continente en consumo por habitante, detrás de Italia, Alemania y Francia, según los datos más recientes de los que dispone la Asociación Nacional de Empresas de Aguas de Bebida Envasadas (ANEABE), que se refieren a 2004. Aquel año, cada español bebió, según esta organización, 120 litros, alrededor de 5.200 millones de litros en total. Las últimas cifras publicadas por la consultora de bebidas Canadean son otras: España fue en 2004 el tercer mercado de Europa por consumo, con muchas posibilidades de pasar al segundo puesto, y cada persona adquirió 136 litros.

Un puñado de empresas se reparten cerca del 40% del mercado español (según cálculos a partir de las cifras aportadas por algunas de las organizaciones): Danone (en cabeza, con Font Vella y Lanjarón), seguida de la suiza Nestlé Waters (con Perrier, Vitel y Viladrau, y, sobre todo, Aquarel, cuya facturación se ha incrementado en un 5,5% desde 2002, hasta 22,2 millones de euros), el Grupo Pascual (Bezoya) y el Grupo Vichy Catalán (Vichy, Mondariz, Malavella...). Coca-Cola quiere popularizar Aquabona, y Pepsi aspira a seducir con Aquafina, un agua preparada, pero Font Vella no se deja alcanzar y mantiene el liderazgo indiscutible, con una cuota de mercado del 16,2% y una facturación neta de 187 millones de euros, según fuentes de la empresa.

A diferencia de EE UU, la inmensa mayoría de los españoles sigue exigiendo agua mineral natural. Además, como la mayoría del planeta -salvo Europa del Norte y del Este-, la prefieren sin gas, en un 95%. Y si en Alemania o Austria la compran en botella de cristal retornable, debido a las medidas públicas a favor del reciclaje, España prefiere el plástico. Un detalle: al contrario que Italia o Francia, la producción española se centra (un 99,8%, según ANEABE) en el consumo interno, que crecen a un ritmo anual del 8%. Font Vella y Nestlé Waters afirman que sus productos no se exportan, mientras Vichy Catalán no ha querido facilitar datos al respecto para este artículo.

Una vez que las *ballenas* se han consolidado en Europa y EE UU, sus esfuerzos se concentran en el Tercer Mundo, donde introducen sus marcas *purificadas* y adquieren las locales. Una estrategia que

Nestlé ha seguido incluso en Cuba, donde ha comprado Ciego Monteiro y Los Portales.

El mercado asiático crece a un ritmo vertiginoso: las ventas se duplicaron entre 1997 y 2002, y ya supone el 22,7% del total, según la BMC. La contaminación de los recursos hídricos, como el vertido químico que privó de *oro potable* a los habitantes de la ciudad china de Harbin durante cinco días el pasado noviembre, o el de diciembre en Sahoguan, en el sur del país, es un acicate más para la expansión del agua embotellada en los países en vías de desarrollo. El *gigante asiático* se ha convertido en el tercer mayor consumidor, con unos 10.000 millones de litros anuales. Por ahora, esto sólo significa una media de ocho litros por persona, pero si los 1.300 millones de chinos quisieran imitar a los españoles, beberían en total más de 150.000 millones de litros al año, es decir, más que el resto del planeta hoy. Es difícil imaginar los montones de plástico desechado que eso supondría para el medio ambiente. Afortunadamente, esta situación es aún *consumo-ficción*.

LUCHA DE TITANES

"Si las guerras de este siglo se libraron por el petróleo, las del siglo XXI se combatirán por el agua", vaticinó en 1995 Ismail Serageldin, vicepresidente del Banco Mundial. Un género especial de *estaguerras del agua* se libra ahora entre los grandes conglomerados en el mercado de la sed de los países más pobres.

En Indonesia, sólo el 15% de los hogares están conectados a una red de abastecimiento de agua potable, según el Programa Conjunto de Supervisión de la OMS y Unicef. Y sin embargo, o precisamente por ello, es el segundo mayor consumidor de agua envasada del continente y el séptimo del planeta. En ese archipiélago, Danone controla el 75% del grupo Aqua, propietario de la primera marca de agua purificada. Nestlé y Coca-Cola ya controlan juntas el 68% de la segunda empresa del sector, según Kenth Kaerhoeg, director de Comunicación de Coca-Cola Asia.

India, que en pocas décadas tendrá más habitantes que China, es otro *caramelo* para las multinacionales. Saben que el agua envasada todavía no es una bebida mayoritaria en la mayor democracia del mundo, pero sí la que más crece, debido a la mala calidad del agua del grifo y a pesar de que cada metro cúbico cuesta unos 240 euros. Según la prensa nacional, tanto Nestlé como Danone intentaron comprar la marca líder, Bisleri, pero las negociaciones no dieron fruto, aunque las multinacionales no han

querido confirmarlo ni desmentirlo. Y en 2002, Kinley, de Coca-Cola, se había hecho con el primer puesto en cuanto a venta individual. "Con una cuota de mercado superior al 25% en el mercado indio de venta al por menor, se ha revelado como una marca extremadamente fuerte en todos los mercados urbanos", sostiene Kaer- hoeg. Además, está pisando fuerte en el sector con más expectativas, los grandes envases para domicilios y oficinas, a través de una agresiva estrategia de compra de marcas locales, según la prensa nacional.

AGUAS TURBULENTAS

Peter Gleich ve peligros en este desembarco: "Temo que la disponibilidad de agua envasada como alternativa al agua limpia y segura municipal frene las presiones internacionales para proporcionar agua segura a todos los seres humanos (...). Por coste, por controles y por equidad [el agua embotellada] no debe dejar de ser una solución temporal y nunca debe sustituir al suministro público, porque quienes más problemas de acceso tienen, los países pobres, se verían obligados a pagar precios inflados por un agua proporcionada por vendedores privados o empresas de agua envasada".

En 1998, Nestlé lanzó en Pakistán la línea Pure Life, un agua *purificada* para los países en desarrollo, que se comercializa desde Argentina y Brasil a Vietnam, pasando por Egipto, Uzbekistán, Indonesia o China. La propia empresa reconoce que "el agua *tratada* está disponible sobre todo en Asia, América Latina y Oriente Medio, donde su desarrollo está relacionado con las dificultades de acceso a los recursos naturales, junto con el enorme crecimiento de la urbanización". De hecho, más de la mitad del líquido que se vende en botella en el planeta es purificado, no mineral, según la Unesco.

En la frontera de EE UU con México, los niños no beben agua corriente, sino *coca-cola*, pero el país latinoamericano consume más agua envasada por persona que la mayoría de europeos. En Brasil y Venezuela el consumo aumentó un 15,4% y un 12,8%, respectivamente, entre 1999 y 2004, según la BMC.

En Latinoamérica (donde se han producido duros conflictos entre la población y las empresas concesionarias del agua corriente), la actividad de las multinacionales del agua embotellada no ha estado exenta de conflictos. Por dar sólo un ejemplo, en Brasil, Nestlé ha sido acusada por la organización ecologista brasileña Ciudadanía por las Aguas de sobreexplotar el Parque de São Lourenço, desmineralizar el líquido original para fabricar Pure Life y saltarse las leyes. La empresa siempre lo ha negado.

Bebedores de élite

En Europa y Estados Unidos, la gran paradoja es que, aunque las redes públicas nunca han sido más seguras, los consumidores aceptan pagar miles de veces más por una botella de agua mineral. En 2003, cada metro cúbico (1.000 litros) de agua embotellada costaba en España unos 340 euros, según el informe de Gleich *The World's Water 2004-2005*, mientras la misma cantidad del grifo cuesta alrededor de 1,5 euros. En Italia ya superaba los 800 euros en 1999. En California (EE UU), se acercaba a los 900 euros en 2003, mientras la del suministro público no llegaba a 50 céntimos.

Las envasadoras no venden sólo un líquido para la sed, sino un recipiente, que es mucho más caro que el contenido. "Como mínimo, el 90% del coste real de una botella de agua en una tienda se debe a elementos distintos al agua: embotellado, transporte, *marketing*, distribución...", sostiene Catherine Ferrier.

"El mercado español de aguas de lujo está aún por desarrollar", asegura Steve Rowe, gerente de Wawali, que aspira a "proporcionar a los consumidores sobrados motivos para unirse a la emergente cultura del agua". Esta empresa de Barcelona comercializa marcas "súper premium, premium y especiales", a través de establecimientos *gourmet*, balnearios, tiendas de diseño, moda o restaurantes de lujo.

Una de ellas es la neozelandesa Antipodes, cuyo nombre pretende evocar no sólo el otro lado del planeta, sino la inmersión en "otro mundo", según Simon Wooley, portavoz de la envasadora. No puede venderse en supermercados. "El diseño y el modo de distribución son ejemplos primordiales de por qué Antipodes es diferente", añade. La botella de un litro podría probarse por unos 7,50 euros, al menos ése es el precio recomendado por el productor. Una botella de la francesa Chateldon puede salir algo más barata, unos cinco euros.

Es de esperar que pronto se podrán degustar en los *bares de aguas*, locales donde se sirve casi únicamente esta bebida, pero aún no han desembarcado

en España. El bar de la tienda Colette, en París, ofrece 90 productos distintos, seleccionados por el diseño de su envase o la originalidad del contenido. Por ejemplo, Cloud Juice, que contiene en cada botella 7.800 gotas de agua de la isla australiana de Tasmania y cuesta unos ocho euros. Aqua Bar en Tokio, o 2 West, en el hotel Ritz-Carlton de Nueva York, con vistas a la Estatua de la Libertad, son otros ejemplos de cómo se puede transformar una necesidad vital en un placer, en una exhibición de estatus... y en un negocio muy lucrativo, en el que los márgenes de beneficio se acercan al 25%.
-N.H.

Y no hay que olvidarse de África, el continente con mayor escasez de agua dulce. Tras comprobar que el consumo de estas botellas había crecido un 15% entre 2001 y 2003, Coca-Cola introdujo Dasani en Ghana y Kenia, mientras Nestlé ya comercializa Pure Life en Egipto y Suráfrica, y el pasado mayo creó una sociedad con el grupo distribuidor de la Mecca Cola, propietario de la segunda marca de agua de Argelia. "Argelia jugará un papel muy importante en nuestra estrategia de desarrollo en África y Oriente Medio", afirma la empresa suiza. "Con (...) perspectivas de crecimiento de dos dígitos en el consumo, representa un verdadero transmisor de crecimiento que debería permitir [a la empresa] desarrollar sus posiciones en el norte de África". Aunque en las regiones más pobres del continente, salvo para turistas y expatriados, el choque se librará, con mayor probabilidad, por el agua importada en grandes cantidades o por el suministro de tanques de agua potable.

Mientras, en Occidente, los expertos en técnicas de ventas han sabido aprovechar la preocupación por la vida sana, el colesterol y el sobrepeso. Sin embargo, la OMS "no tiene pruebas convincentes que sustenten los efectos beneficiosos (...) de las aguas minerales". Incluso algunas sustancias contaminantes son más difíciles de controlar en la botella que en el grifo. Pero los consumidores lo ven de otra forma. Los estudios de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) muestran que algunas personas prefieren el agua embotellada por sabor, pureza y salud. Es cierto que las aguas minerales que se comercializan en España son de buena calidad y están libres de contaminantes, pero "sólo unas pocas marcas pueden tomarse para aliviar algunas dolencias".

El futuro en los países más desarrollados son las aguas *reforzadas* - que pueden incluir vitaminas, aromas, sabores e incluso oxígeno extra- y las de lujo. Y si preocupa tanto la salud, ¿por qué iban a

beber las mascotas agua del grifo? Marcas como Purely Pets H2O o Pet Pure solucionan el problema.

Hasta ahora, el *marketing* ha triunfado, y en algunos restaurantes españoles ya se ofrece una carta de aguas junto con la tradicional de vinos. Pero la industria tiene aún un reto por delante: asegurarse la lealtad de los consumidores durante las crisis económicas. "¿Estarán dispuestos a pagar un extra por un bien que pueden obtener casi gratis?", se pregunta Chris Middleton. Mientras, algunos hacen campañas contra esta moda. Neau, que en inglés se pronuncia como *no*, es una botella pequeña de plástico que esconde un mensaje escrito: "Take Neau for an answer" (Responde bebiendo Neau o di no al agua embotellada). Con este juego de palabras, su promotora, una fundación holandesa, persigue un doble objetivo: concienciar a los ciudadanos del problema global del agua, animándoles a disfrutar del lujo de un suministro público de gran calidad, y financiar, con los ingresos, diversos proyectos de mejora de las infraestructuras de abastecimiento de agua potable en el Tercer Mundo.

**PONENCIA PRESENTADA EN EL CURSO "LAS
MULTINACIONALES EN AMÉRICA LATINA"
Geopolítica, recursos estratégicos y multinacionales**
Jueves 1ro de diciembre de 2005, por **Andrés Barreda**

El actual proceso de globalización no es, desde mi punto de vista, un proceso que deba de ser estudiado solamente desde el proceso de conformación de redes electroinformáticas, que es sobre todo la moda dominante en los estudios de globalización -estoy pensando en Manuel Castells- que hablan de una economía de red y de redes informacionales que sacan mucho de la mira otra serie de procesos materiales, de procesos más profundos, que están ocurriendo en el actual proceso de globalización.

Desde mi punto de vista, y para ir al grano, me parece que el punto clave para estudiar los procesos de globalización actual son los procesos de conformación de las fábricas mundiales, todas ellas organizadas a la manera de un gran autómatas planetario. Dentro de lo cual, efectivamente, juega un papel muy importante la red informacional. No se podría lograr esta fábrica mundial sin estas redes, es cierto, pero juega un papel igualmente importante la red de transporte física que es la red intermodal.

Ustedes saben que el transporte ha sufrido una revolución en los últimos treinta años, no tan vistosa como internet, pero que ha supuesto un cambio permanente en la articulación de todos los transportes entre sí, de manera que ya no existen cuellos de botella entre el transporte ferroviario, el transporte por carretera, el transporte marítimo y el aéreo. Todos ellos han adquirido la capacidad de manejar la mercancía con cajas estándar, con cajas contenedoras, con containers, y traspasarla velozmente en los sistemas multimodales.

Esto es una revolución porque no solo se trata del asunto de las cajas: el hecho de que los trenes transporten contenedores significa que se tienen que adecuar a la doble estiba -le llamamos así en México-, o sea, dos cajas, lo que significa que hay que cambiar los rieles, hay que cambiar los puentes y los túneles. Los barcos, para adaptarse a este sistema, transportan cada vez más contenedores, ya van por 11.000 cada uno. Y desde que transportan 3.000

contenedores ya no pasan por Panamá: la revolución intermodal volvió obsoleto al canal de Panamá. Los barcos con 11.000 contenedores no entran en Ámsterdam, es decir, hay que modificar hasta los puertos más importantes del planeta, como Ámsterdam, Yokohama o Los Ángeles.

La revolución en contenedores implica también cambios en carreteras, en la ingeniería de construcción de túneles, y hasta en los aviones, donde les levantan el culo y les meten cajas contenedoras, de manera que todos ellos mueven la mercancía velozmente. Por lo tanto, ya en ningún puerto de enlace, donde se traspasan la mercancía de uno a otro, se necesitan almacenes. Desapareció, en la intermodalidad, el concepto de almacén y los problemas de cuellos de botella en el traspaso de las mercancías. Es gracias a esta revolución intermodal que hoy las fábricas pueden enviarse mercancías rápidamente y producir, como dicen los yanquis, just in time.

Entonces, todo el problema de la fábrica mundial sería impensable sin la intermodalidad. Les digo que no es tan glamorosa como internet, pero es tan importante como ella. Porque las fábricas mundiales no solo se envían mensajes: se envían mercancías reales.

La fábrica mundial es aquella en la cual la producción de una mercancía ya no se lleva a cabo en una localidad. Volkswagen ya no saca en Friburgo sus automóviles, sino que las diferentes unidades de Volkswagen en Puebla, México DF, Río de Janeiro, Seúl y Friburgo funcionan como diferentes departamentos de una sola gran fábrica planetaria. Y esta gran fábrica planetaria está toda articulada como si estuvieran hablando de un local a otro, porque toda está funcionando en tiempo real: enviándose siempre mercancías que llegan justo a tiempo.

Para la conexión en tiempo real el internet es básico. Para la conexión justo a tiempo, la intermodalidad es básica. De manera que Volkswagen, Ford o General Motors, o cualquier empresa de la industria automotriz, aérea, naviera o textil, cualquiera que sea importante a nivel mundial, se están reorganizando en los últimos quince años a la manera de fábricas globales.

Este hecho es decisivo: no había ocurrido nunca el hecho de que se globalizara el proceso de producción. La globalización es muy vieja, tiene 500 años si la vemos como globalización mercantil. La globalización financiera ya Lenin la nombró, siguiendo a Hilferding, a finales del siglo XIX y principios del XX, tiene 100 años de existencia. Pero la globalización industrial, es decir, el hecho de que el proceso de producción esté unificado industrialmente, como una serie de fábricas a escala planetaria, éste es el hecho novedoso que trae consigo el neoliberalismo.

Entonces, la invitación que les hago es a no mirar la globalización de manera hegeliana, como lo hace Manuel Castells, pensando que

es una globalización de mensajes, o una globalización financiera. Esta tesis del imperialismo de Hilferding, que está muy a la moda, en la que la globalización actual está comandada por el capital financiero, es una tesis muy vieja, que tiene 100 años, y que no deja mirar las cosas en el punto crucial. Lo que está ocurriendo es la gran conformación de un autómata global, a la idea en que lo planteaba Marx en el capítulo XIII de El Capital: los autómatas se articulan en redes de autómatas que producen autómatas. Esta idea central de la subsunción real del proceso de trabajo bajo el capital es una idea clave para poder abordar los fenómenos actuales de los procesos de globalización, y es de la que estamos partiendo.

Ahora, pensar en la idea de un autómata global no es solamente algo que podamos ilustrar con la imagen de una fábrica global, porque aquí nada más estaríamos hablando de industrias de punta, como sería la industria automotriz, que está muy robotizada, y que se monta un autómata a escala global bastante homogéneo. Podemos decir que todas las plantas de la industria automotriz son bastante parecidas.

En realidad, el autómata global, aunque está integrado industrial y productivamente, mantiene ahora nuevas relaciones jerárquicas de centro-periferia, pero de carácter industrial. Uno de sus rasgos fundamentales es la industria maquiladora, que así la llamamos en México, y que los yanquis llaman sweatshops (talleres del sudor), que también forman parte de la industria global.

En este caso, tendríamos industrias que, por así decirlo, tienen alas. Industrias que se están moviendo, en procesos de producción que ellos mismos están fluyendo. La industria maquiladora tiene la característica de que es una industria de ensamble, en donde un taller no es más complejo que esta propia aula, es decir, son muros, techos, mesas y trabajadores de los que se usa su mano de obra intensiva. Se les traen las partes hechas en otro lugar del mundo, las ensamblan y rápidamente salen para ser vendidas en otro lugar. Toda la frontera Norte de México nació como un gran corredor de ensamble maquilador, que le da salida a la mercancía que se produce industrialmente en el Este de los EE UU hacia la cuenca del Pacífico.

Algo parecido han tratado de montar en Europa, en la región del Magreb, utilizando la mano de obra del Norte de África. El centro fundamental -vamos a decir el Manchester del planeta- actualmente en maquila estaría en el delta del río La Perla, en la región de Cantón, en China. Éste es el centro planetario de la industria maquiladora, pero está en muy diferentes regiones del mundo, organizada de muy diferentes formas.

Pero ¿por qué decimos que esta industria tiene como alas? Porque en el momento en que la clase obrera se organiza, cuando los trabajadores reclaman algún derecho laboral o la sociedad civil reclama alguna cuestión ambiental, las empresas transnacionales

rápidamente desplazan los talleres de ensamble a algún otro lugar del mundo. Es decir, ya no están fijas, la localización ya no es la vieja localización industrial en la que están ancladas en los territorios, sino que se están moviendo. Y esto entra dentro de los planes de las propias empresas, sean industrias tecnológicas muy complicadas o sean agroindustrias: por ejemplo, la industria del cultivo del plátano en Centroamérica contempla que cada siete años se tienen que cambiar de región para montar plantaciones de plátano, porque siete años es el plazo que se dan para la organización de los trabajadores.

En mi país, en el estado de Tlaxcala, no muy lejos de la ciudad de México, se montó una denuncia contra la industria maquiladora. En Tlaxcala los talleres maquiladores usan mano de obra de niños de 7 años, con lo que los niños ya no van a la escuela. Los padres emplean a los propios hijos, en un esquema muy parecido al que describe Marx con lo que ocurría en el trabajo doméstico en los inicios del siglo XIX en Inglaterra. Como decía, se monta la denuncia y al día siguiente la empresa le dice a todo el pueblo que se acabó el trabajo por haber montado la denuncia. Y que se van al pueblo de al lado, que ahí van a pagar menos. A ver si alguien se atreve a volver a denunciar. Y se van moviendo.

Otra idea de fábrica global móvil son los barcos factoría, que comenzaron a desarrollarse sobre todo en la industria petrolera mundial, pero que actualmente se han extendido también a la industria textil. Todo el cuero que entra a México es cuero que se ensambla. Se hace el trabajo de talabartería en alta mar y, conforme van metiendo el cuero hacia los mercados americanos, los barcos van llenos de obreros que van ensamblando las prendas de vestir, que llegan y se venden. O sea, son fábricas barco.

Otra figura sería lo que el Financial Times anunció muy pomposamente en 2002: las fábricas que se montan dentro de las cajas contenedoras. Es decir, las cajas contenedoras ya no transportan mercancías sino una serie de máquinas y herramientas muy sencillas para producir, por ejemplo, clavos o alambres, y son fábricas móviles que van enlazadas en un tren o que van dentro de un avión, y se llevan y se transportan a donde haga falta.

Luego están los programas de vivienda: los contenedores son ya también unidades de vivienda en Perú, unidades se mueven ágilmente.

Entonces, la idea de que el contenedor no solo transporta mercancías sino que también transporta procesos de producción es una idea que avanza. Y es una idea bastante rústica, como la de la maquiladora, pero ustedes deberían de verla como lo que es la estación espacial, actualmente en construcción, que cuando la terminen será el tercer punto más visible del espacio después del sol y de la luna. Quien vea esto como un centro de estudio y de progreso de la humanidad está un poco despistado, porque aunque

tengan casco y bandera de los EE UU, los astronautas son obreros asalariados, y lo que tenemos en la estación espacial es un taller de nanotecnología y de ingeniería genética junto, que es también una fábrica móvil en el espacio.

Entonces, lo que vemos actualmente es el proceso de construcción de un autómata global. Que tiene las figuras de las fábricas mundiales de la industria automotriz, de las industrias que se desplazan, como las maquiladoras, o de estas nuevas figuras de fábricas que se mueven y se enlazan ligadas a las propias redes de intermodalidad. Lo que tenemos es un proceso en donde la construcción de la fábrica mundial es el punto de partida del control del trabajo en el mundo.

Es gracias a la construcción de esta fábrica global que los salarios de los trabajadores en todo el planeta vienen a la baja en los últimos 20 años. No hay, hasta la fecha, organización obrera que pueda contrarrestar esta organización del capital en el proceso de producción.

Claro, como es un proceso de globalización de un autómata, la tecnificación es muy alta, la elevación de la composición orgánica del capital es muy alta, los despidos son muy altos y la marginación es muy alta. Y como tenemos un obrero social complejo, que se globaliza, ese general intellect del que nos habla Toni Negri, tenemos igualmente que ese ejército industrial de reserva que tiene que interactuar con el ejército obrero en activo también se globaliza, como resultado de lo mismo. Ambos están controlados en tiempo real por ese autómata global.

Los medios de producción globales son al mismo tiempo el instrumento de control de los trabajadores. Cuando estamos usando el ordenador en casa, haciendo un trabajo en casa, estamos formando parte de ese autómata global. Ese autómata que nos sirve tanto es el mismo ordenador que nos vigila, y nos vigila en tiempo real.

Entonces, hay esta unidad del proceso de producción, y es muy importante insistir en nombrarla como es: unidad del proceso de producción. Como construcción de un autómata de escala global.

Bien, esto sería impensable e inconcebible si a lo largo del siglo XX el capital no hubiera terminado de tejer un conjunto de redes que lo vuelven posible.

Quisiera que pudiéramos ver lo que para el proceso de construcción del autómata global significan las redes en todo el planeta. Para ello, podemos ver en mapas del sistema de información geográfica todo el tejido de las redes planetarias.

Antes, habría que marcar una idea previa: hace dos siglos, la globalización era mercantil, pero la ubicación de la industria solo estaba en unas cuantas zonas (en los inicios de la revolución industrial, en 1800). Cien años después, las zonas externas del sistema habían disminuido, la industria se había extendido a

América del Norte, era la época de oro del Imperio Británico, se producían conexiones entre las áreas comerciales a través de barcos de vapor, con el carbón como patrón tecnológico, y gracias a los tendidos de cables de telégrafo. Se exportaban no solo mercancías sino, como ya señalaba Rudolph Hilferding, también capitales: era una globalización financiera. En 2000, ya no hay áreas del planeta que se puedan considerar externas, ningún área está intacta: en el hemisferio Norte se ha formado un cinturón industrial y las grandes zonas industriales están bien asentadas en tres grandes núcleos: América del Norte, Europa y Japón.

Esta integración tiene como correlato un tejido de redes, como les decía. Esas redes originalmente fueron redes ferroviarias que se construyeron en todo el planeta. Se desarrollaron sobre todo en la segunda mitad del XIX e inicios del XX, y básicamente están concentradas en Europa Occidental, en Europa Oriental y en el Este de los EE UU. En el resto del mundo no prosperaron mucho, salvo en las regiones donde los ingleses eran muy fuertes (India, Sudáfrica, y el Norte de Argentina). Esas redes se detuvieron cuando el capitalismo cambió de patrón tecnológico, del carbón al petróleo, y las nuevas redes de transporte que predominan son las de transporte automotor. El contraste es notable.

El capitalismo ha logrado a lo largo del siglo XX, por medio de los estados nacionales, tejer redes dentro de cada nación, de forma exhaustiva. Al capitalismo solo le falta tejer estas carreteras en el Círculo Polar Ártico, Groenlandia, el desierto del Sáhara, el Himalaya y el Amazonas. Carreteras en las que circulan, bien o mal, vehículos a motor.

Las naciones han cumplido bien su trabajo a lo largo del siglo XX. Las naciones, como celdas de un panal, se han dedicado a la tarea de construir caminos... y Ford, Volkswagen, General Motors y Toyota a la tarea de vender los automóviles que transitan por esos caminos. Por eso se entiende que la industria automotriz sea la líder en los procesos de globalización de fábricas industriales en todo el planeta.

Pero el capitalismo no solo ha tejido redes de carreteras, que se han sumado a las ferroviarias, las cuales no han desaparecido.

Para poder funcionar se necesitan yacimientos de petróleo y gas, que no son muchos. Y para mover esto hacen falta redes de ductos: actualmente están en construcción los ductos que van a llevar estos recursos a China, así como los que van a conectar el Norte de Venezuela con Texas, hacia el núcleo tragador de petróleo más importante del planeta, que es el Este de los EE UU.

A las redes de ductos hay que sumar las redes de tendido eléctrico de todo el planeta, que tienen una estructura parecida a las redes de ferrocarril, y son las que usan las transnacionales como Endesa, Iberdrola y Unión Fenosa.

A todas ellas, redes de aviación, de navegación marítima y de ductos petroleros, habría que sumar las redes de agua, donde entran las 800.000 presas hidroeléctricas que se han construido en los últimos 50 años, por culpa de las políticas del Banco Mundial, y los ríos desviados que también tejen el metabolismo de toda la economía mundial.

A lo largo del siglo XX, vemos pues que el capital ha ido tejiendo redes de redes, y no solo esas redes informativas, de las que se nos habla, como la red de cables de fibra óptica de la empresa Global Crossing (redes físicas de fibra óptica) o las redes de satélites que rodean en tres capas el planeta. Es un tejido físico de redes, que no tienen nada que ver con toda la fantasía que se ha montado con la desmaterialización de la economía: la terciarización de toda una economía que se vuelve de servicios y que se desmaterializa, y luego se empiezan a montar una serie de fantasías hegelianas. El capitalismo se está haciendo todo menos inmaterial. Todo lo contrario: tenemos un capitalismo hipermaterializado que teje redes de redes de redes.

Y estas redes han llevado a dos hechos fundamentales: uno, como el mundo está integrando todas las redes como si fuera un organismo vivo (donde se entretajan la red nerviosa, la red hormonal, la circulatoria, etc.), las redes tienden a centralizarse, del mismo modo que el tejido sanguíneo tiene una vena cava o una arteria central y el sistema nervioso tiene la médula espinal, igual estas redes tienden a organizarse en corredores: ejes centrales que coordinan las grandes regiones del mundo.

En la década de los 90, empieza a aparecer la discusión en todas las políticas públicas del planeta acerca de los grandes corredores de integración urbano-industrial y urbano-regional de todo el mundo. Es decir, a inicios de los 90, Europa comienza a discutir cuales serían los corredores de integración con China, integrando toda la región euroasiática. Es la propuesta del corredor TRASECA (TransEuropean Caucasus Asia) que propone la UE, con tres rutas fundamentales: la del Norte, de 9000 km, que es la más corta y corresponde a la ruta rusa del transiberiano; la ruta del Sur, la ruta de la seda, que pasa por algunos lugares como Yugoslavia, Turquía, el Kurdistán, Chechenia, Pakistán, el Tíbet, todas ellas regiones un poco calientes, y es la ruta más larga (11.000 km) pero es la que agrupa el grueso de la población y, por tanto, de la mano de obra (entre China y la India hay 3.200 millones de personas, es la perla en cuanto a mano de obra asalariada en el planeta); y, dentro de esta propuesta general, la UE ha estado desarrollando su propuesta de corredor intermodal al Asia: por Polonia, Rumanía, el Mar Negro, el Cáucaso, el Mar Caspio, Kazajstán, Turkmenistán, el desierto de Gobi, el Norte de China y Mongolia. Son propuestas de carreteras articuladas con vías férreas y con tendidos de fibra óptica, con enlaces intermodales, es un corredor de integración bastante

complejo, que ha generado bastante discusión en la revista Marco Polo. No sigo profundizando en esto, porque me voy a ceñir a América Latina.

En el caso de América Latina, los norteamericanos son los primeros en desarrollar una serie de rutas hacia el Pacífico. Ustedes han de tener en cuenta que la construcción del autómata global implica que en el hemisferio Norte se cierre un cinturón industrial, es decir, que la industria ya no está solamente emplazada en EE UU y Europa, sino que se ha desbordado de Japón, no solo hacia los cuatro tigres asiáticos (Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong-Kong), sino también a otros países maquiladores como Filipinas, Indonesia, Vietnam, Laos, Camboya y, sobre todo, se ha concentrado en China y la India. Eso conforma un núcleo industrial que ha desplazado el centro de la economía mundial del Atlántico al Pacífico.

Entonces, el grueso de la economía mundial ya no está en la relación del Este de los Estados Unidos con Europa: desde los años 80, el tráfico comercial del Pacífico desplaza al del Atlántico; de los 90 para acá, el tráfico portuario del Pacífico supera al del Atlántico; y en el año 2000, en EE UU, el tráfico portuario del Pacífico ya doblaba al del Atlántico. Esto quiere decir que EE UU tiene que reorientar todo desde el Este hacia el Pacífico, y el problema es que el 80% de su economía la tienen en el lado Este. Y la tienen ahí enclavada, anclada, porque están allí sus yacimientos de hierro y carbón, su industria siderúrgica está ahí por la mayor disponibilidad de agua, allí están su agua agrícola y las mejores tierras... Y no la pueden desplazar más que a California, que es el cuarto país más rico del planeta si lo medimos por PIB.

Pero el grueso del Oeste norteamericano es desierto y es montaña. Y no va a poder residir allí nunca la economía de EE UU. Por tanto, hay un problema en el momento en que la economía mundo se reinventa del Atlántico al Pacífico y, entonces, sus grandes corredores industriales para conectar con el Pacífico tienen que seguir sobre todo la ruta del Sur, que concentra el 70% del tráfico terrestre de los EE UU a la ciudad de Los Ángeles. Así que esta ruta es mucho más importante que el canal de Panamá, porque es su principal salida hacia la ruta del Pacífico.

Y aquí: bueno, qué tal si reformamos el territorio mexicano y lo reacomodamos a nuestras necesidades de integración. Entonces, en 1996 el presidente de México propone como plan de desarrollo nacional la creación de una serie de corredores urbano-industriales, que integren el Este de los EE UU con la costa del Pacífico. Dije el presidente de México, y no la Casa Blanca.

Esta reorganización del territorio significa romper con toda la industria de la agricultura y de la mano de obra nacional, que tiene 500 años de historia. Esta propuesta no tiene que ver con un uso racional del territorio mexicano, sino que implica simplemente darle salida a los tejanos, a Florida, en diferentes corredores (como el

corredor Nuevo Laredo-Manzanillo, el Veracruz-Acapulco o el istmo de Tehuantepec).

Y a ellos se les añaden otras propuestas de corredores de integración interoceánica, como el hacer un nuevo canal de Panamá, para que haya dos, de doble sentido, ahora con mayor profundidad, para que puedan pasar estos barcos intermodales. En Colombia también se ha hablado de hacer una especie de puente intermodal (entre hacer un canal de agua y utilizar el río Atrato), los sandinistas y Hugo Chávez están manejando la posibilidad de crear un nuevo canal para sacar el petróleo venezolano hacia China.

O, por supuesto, están las propuestas de uso de corredores terrestres intermodales del Plan Puebla-Panamá (PPP), sobre todo, el de Puerto Cortés a Cutuco, y el del canal de Panamá, junto con el del istmo de Tehuantepec, que es lo que proponía el PPP. De esto habla Ernesto Zedillo en 1996 y Vicente Fox en 2001. Es una moda y, siguiendo las mismas metodologías, en Sudamérica la CEPAL propone, siguiendo las pautas metodológicas del BID, la creación de 18 corredores de integración para poder vincular también la economía sudamericana del Atlántico (sobre todo de la región Mercosur) con la cuenca del Pacífico. Son los puentes que pasan por el cuello de botella estratégico que es Bolivia, por donde pasan cinco de esos corredores, y que darían salida al Pacífico.

Hay otra serie de corredores Norte-Sur, que tienen que ver más bien con las pretensiones norteamericanas de integración, como las que siempre ha ofrecido la carretera panamericana, desde hace 80 años, o el pie de monte de los Andes (mirando hacia el Amazonas) que es el corredor de los yacimientos mineros, de las cabezas de cuenca y de las grandes reservas de biodiversidad. Este corredor no es tanto para integrar ciudades como para integrar una de las zonas más importantes del planeta en materia de hidrocarburos, minerales, biodiversidad y agua. Es difícil encontrar otra región del planeta en donde se combinen así los cuatro recursos naturales estratégicos. También está la locura esta de integrar las tres grandes cuencas fluviales de Sudamérica: el Orinoco, el Amazonas y el Paraná, en un eje Norte-Sur que es una verdadera barbaridad en términos ambientales, a propuesta del BID.

Por lo tanto, la idea resumida es que la construcción del autómata global ha tejido redes de redes sobre redes y, al finalizar el siglo XX, han terminado la tarea. Entonces, han cumplido su misión: unos, con la hoz y el martillo; otros, con la bandera de los países del Tercer Mundo que peleaban contra el Primero; otros, coloniales; aquéllos, imperiales. Todos ellos, con diferentes capas y uniformes, hicieron su tarea (la acumulación capitalista que fue tejer estas redes de redes), con lo que el planeta está listo para integrarse de manera global. Se integran los sistemas multimodales, se integra internet y se integra el autómata global, y llega el momento de integrar las redes, para tener un sistema eléctrico planetario, un

sistema de carreteras planetario, todos los sistemas globales y, dentro de ellos, integremos corredores.

Ninguno de los urbanistas y geógrafos que discuten la globalización de los que yo conozco se meten en este tema. Se han quedado en el asunto de las redes y, bajo la influencia de Castells, en las redes de electroinformática ligadas a la alta tecnología, y se les ha pasado la parte sucia, la parte material de la construcción del autómata global.

Más allá de lo que opinen todos los teóricos de la globalización, las políticas públicas en todo el planeta de lo que hablan es de organizar en dónde se montan los grandes corredores de la globalización. Pero los mapas no son el territorio: lo que nos dicen es hacia donde se dirigen los procesos de acumulación de capital. Son planes de reorganización del tejido de redes de redes.

En los años 90, los grandes capitales se entusiasmaron tanto con el tejido de las redes que, como siempre ha ocurrido con la construcción de las redes desde hace 150 años, se les fue la mano.

En 2001, estalló la recesión en EE UU, porque en materia de redes se produjo el 75% más de aparatos electroinformáticos de los que hacía falta, el 50% más de aparatos de aviación de los que hacían falta y el 90% más de fibra óptica de la que hacía falta. Estaban tan eufóricos con la nueva economía que, como siempre, especularon de más, y la burbuja (no financiera, sino de fibra óptica) reventó. Con ello, también reventaron los créditos financieros y se fue gestando la crisis financiera que va detrás de esta crisis industrial general.

Se han acomodado a su nivel tras la crisis, y comienzan de nuevo con una tecnología más nueva y más eficiente, que es lo que está empezando a suceder ahora. Pero, entre tanto, ha ido madurando otro fenómeno: la convergencia entre las redes.

Por ejemplo, ahora es una moda hablar de watergy: es una palabra que proviene de la fusión entre water y energy (que es como se llama a la electricidad en inglés). Se sabe que con las redes de agua se logra generar electricidad; y también se sabe que con electricidad se mueve el agua, bombeándola desde el subsuelo o básicamente con consumo eléctrico en las propias redes de distribución urbanas. Así que las redes de agua y de electricidad se combinan. Si una empresa maneja la red de electricidad y otra la red de agua, el uso es más irracional. Si la misma empresa maneja las dos redes es mejor, porque puede encontrar todos los puntos en donde hay sinergia entre una red y la otra. La optimiza y obtiene más ganancia.

Pero, además de converger las redes de agua y electricidad, también convergen las redes de agua y gas. Actualmente el gas es la forma más eficiente de producir electricidad en el mundo, a través de las centrales térmicas de ciclo combinado, y las empresas de gas tienden a convertirse en eléctricas también. Como el gas se

transporta en tubos, por ellos también puedes meter agua. Entonces, pues no viene mal para una empresa de gas el también poder manejar agua.

Ustedes recordarán la quiebra de Enron, que hizo mucho ruido. Lo que igual no saben es que Enron era la primera productora mundial de gas, electricidad y agua. Y su innovación consistía en ser la primera que comercializaba en internet. También se metió en la producción de fibra óptica. Y por eso quebró. No por el fraude de California, sino por el exceso en la producción de fibra óptica.

Vamos al centro: Vivendi. Vivendi Universal. Que todos seguramente conocerán. Vivendi es la primera empresa planetaria en manejo de agua. Todos la conocen por eso. Pero probablemente ustedes no saben que también es la primera empresa mundial en manejo de basura. Y es que con la basura también se hace energía, quemándola. Y también está en el gas y en la electricidad. Ahora, lo curioso es que es la segunda empresa mundial de comunicación. O sea que maneja televisión, internet y fibra óptica. Y maneja cultura: Larousse y Hachette son de Vivendi. Y, si son aficionados a la música, deberán saber que Vivendi es la dueña de MP3.com. Es la segunda empresaplanetaria en manejo de redes de comunicación, después de American On Line. Y, ya metidos en comunicación, electricidad, gas, agua, basura... para todo esto las redes requieren del control de la construcción: Vivendi es la primera empresa mundial de construcción. No es una gran empresa de construcción: es la gran empresa planetaria de construcción.

El problema no es la convergencia entre electricidad y agua, es la convergencia de toda red con toda red. Hay una convergencia de redes.

En la década de los 90, las empresas de red, vamos a llamarles las empresas araña, se dedicaron a entender de qué manera les convenía realizar convergencias entre una red y otra y otra, de manera que le nombraron a todo esto servicios múltiples. La década de los 90 es aquella en la que despuntó no solo Vivendi, sino también Suez, que es la segunda empresa mundial en manejo de agua, y es igualmente importante en electricidad y gas, exactamente lo mismo que Enron o que RWE (la cuarta en manejo de redes del mundo) o Saur, que es francesa y la tercera del mundo. O lo mismo que Bechtel, la famosa empresa privatizadora del agua en Bolivia, que es la primera empresa mundial en construcción de plantas de energía nuclear, es donde están las acciones Bush y es la que hizo la contratación de la reconstrucción de Bagdad. Son empresas de servicios.

La historia que nos han montado con los servicios es parecida a la historia que nos han montado con la desmaterialización de la economía. El concepto de servicios lo introdujo la teoría económica, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, y el problema es que los servicios mezclan todo. Mezclan actividades productivas con

actividades de transporte metabólico, actividades de comercio o finanzas, actividades de reproducción de la población, y ahora hasta el cuidado del medio ambiente. No hay una categoría más confusa y más mistificante que la categoría de servicios, porque no permite entender materialmente que pasa en el mundo. Entonces, cuando decimos que la economía se está terciarizando, estamos usando una categoría tan mistificada como la categoría dinero. El dinero es muy práctico y manejable, todo el mundo supone que lo entiende porque lo trae en el bolsillo y lo usa todos los días, pero en realidad nadie se da cuenta de lo que hay detrás del dinero. Lo mismo pasa con la categoría servicios, que no permite pensar adecuadamente lo que está ocurriendo con la economía global.

Los servicios los hay productivos, metabólicos, puramente formales, o reproductivos, y de estos los hay reproductivos de la sociedad o reproductivos del medio ambiente. Son, más o menos, cinco niveles complejos los que están detrás de ellos. Lo único que mantienen en común todos los servicios es que se mueven por medio de estructuras de red. Entonces, por eso resulta que estas empresas que están desarrollando unas sinergias convergentes entre sí, lo que ocurre es que ellas se están convirtiendo en empresas de servicios múltiples, y están apostando por el desarrollo del pago de servicios ambientales. Y, a través de esto, están llevando adelante los procesos de privatización de agua y de biodiversidad.

En el caso de España, tenemos una convergencia tardía. Las convergencias duras han ocurrido en Francia, Alemania, Inglaterra y EE UU. En España, que va bastante rápido pero es tardía, no tenemos esa convergencia entre todas las redes. Por un lado, están las eléctricas, que tienden a converger un poco con las petroleras y se interesan un poco por el agua, pero no tienen ese grado de integración, de manera que no hay una o dos empresas españolas donde convergen todas las redes. Pero esto tiende a ir ocurriendo.

Además, las empresas españolas se han dedicado a comprar las redes latinoamericanas. Pero controlar las redes no es controlar cualquier cosa. Es decir, si en un país estalla una guerra, lo primero que controla el ejército son las redes: carreteras, puertos, aeropuertos, los centros de bombeo del agua, los puentes... Cualquier militar sabe que lo primero que hay que hacer para asegurar la economía y el metabolismo de un país es cuidar las redes.

El hecho de que el capital español se meta en el patio trasero yanqui a comprar redes no es cualquier cosa. No es fruto de la competencia y agresividad del capital español que va a poner en jaque al gran capital norteamericano. Las redes latinoamericanas fueron promovidas, desarrolladas y construidas no solo por los estados latinoamericanos, sino directamente bajo la integración y vigilancia del estado norteamericano, comenzando por la carretera panamericana, cuya construcción es previa a la Segunda Guerra

Mundial. Hoy, EE UU saca el 40% de su petróleo de América Latina, no de Oriente Medio ni del Mar del Norte.

Así que todo esto no ocurre así porque sí. Los capitales españoles han llegado paraa tomar partes no estratégicas. Por ejemplo, no se han metido en la generación de electricidad, sino en la distribución, y se están repartiendo también el control del territorio latinoamericano con las nuevas empresa de red latinoamericanas, como en el caso de México son las empresas de construcción como ICA o las empresas de comunicación como Teléfonos de México, que compite en América Latina con Telefónica. Pero estas redes son secundarias, fíjense bien. Porque ni Teléfonos de México ni Telefónica están en la producción de aparatos, en la tecnología punta, están solo en los enlaces, y ellas mismas son clientes de las empresas que les suministran tecnología punta.

No hay que sobrestimar tanto la importancia del capital español, diciendo que pone en jaque al capital Norteamericano, sino que es complementario y útil a éste. Las empresas españolas no entran allá a dominar las redes de redes, sino que participan en pedacitos de redes. Estados unidos mantiene la hegemonía global a nivel industrial y productivo. Y, en cuanto a la producción estratégica, los EE UU controlan lo que se ha llamado la convergencia tecnológica BANG (bits, átomos, neuronas y genes): en cada una de estas áreas y en la convergencia de ellas llevan el liderazgo.

Las empresas francesas llevan adelante la privatización del agua, pero no la integran con la privatización del gas y la electricidad. Es decir, yo diría que en el caso de América Latina todavía falta mucho por desarrollarse para que encontremos en la región la convergencia de todas las redes entre sí. Habrá que ver cómo se desenvuelve esto.

El último punto destacable es el problema de la convergencia de las empresas de red y la manera en que esto se está expresando en el control territorial.

Así que yo dejaría aquí todas estas ideas, que espero que les puedan ayudar a pensar los actuales procesos de globalización.

Muchas gracias por su atención.

Andrés Barreda es profesor de Economía en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

BIBLIOGRAFIA

Inmanuel Wallerstein

- 1979 - *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Madrid : Siglo XXI Editores.
- 1984 - *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. México, Siglo XXI Editores
- 1988 - *El capitalismo histórico*. Ciudad de México, Siglo XXI Editores
- 1998 - *El moderno sistema mundial III. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850*. México, Siglo XXI Editores
- 2001 - *Conocer el mundo, saber el mundo. El fin de lo aprendido*. Madrid : Siglo XXI Editores, 2001
- 2005 - *Estados Unidos confronta al mundo*. Madrid : Siglo XXI Editores
- 2005 - *La crisis estructural del capitalismo*. México : Editorial Contrahistorias
- 2006 - *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción*. Madrid : Siglo XXI Editores
- 2007 - *Geopolítica y geocultura: ensayos sobre el moderno sistema mundial*. Barcelona : Kairos

Beverly J. Silver

- 2003 - Silver, Beverly J., *Fuerzas de trabajo: Los movimientos obreros y la globalización desde 1870*, 2005, Akal, Colección Cuestiones de antagonismo

David Harvey

- 1969 - "Teorías, leyes y modelos en geografía" (1983) Alianza Editorial.
- 1982 - "Los límites del capitalismo y la teoría marxista" (1990) México: Fondo de Cultura Económica.
- 2001 - "Espacios del capital: hacia una geografía crítica (2007) Madrid: Akal.
- 2003 - "El nuevo imperialismo (2004) Madrid: Akal.
- 2003 - *Paris, Capital of Modernity*.
- 2004 - *El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión (2004)*; Buenos Aires: Merlin Press - Clacso.

Samir Amin

- *Capitalismo periférico y comercio internacional*, Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1974.
- *El desarrollo desigual, ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*, Libros de confrontación, Barcelona, 1974.

Elogio del socialismo, El capitalismo: una crisis estructural, Feminismo y lucha de clases (en col. con Eynard y Stuckey), Ed. Anagrama, Barcelona, 1974.

- *La acumulación a escala mundial*, Siglo XXI, Buenos Aires y México, 1975.
- *Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*, Siglo XXI, Madrid, 1976
- *Clases y naciones en el materialismo histórico*, El Viejo Topo, Barcelona, 1979.
- *La ley del valor y el materialismo histórico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- *La desconexión, hacia un sistema mundial policéntrico*, IEPALA, Madrid, 1988.
- *El Eurocentrismo*, Siglo XXI, México, 1989.
- *Capitalismo y sistema mundo*, Lafarga edicions, Barcelona, 1993.
- *El hegemonismo de los Estados Unidos y el desvanecimiento del proyecto europeo*; Ed. El Viejo Topo; Madrid 2001.

Perry Anderson

- 1979 *Consideraciones sobre el marxismo occidental* (Siglo XXI Editores)
- 1986 *Tras las huellas del materialismo histórico* (Siglo XXI Editores)
- 2002 *Fuerza y consentimiento* en New Left Review 17 (Akal)

Andre Gunder Frank

- *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, 1967
- *Latinoamérica: subdesarrollo o revolución*, 1969
- *Capitalismo y Genocidio Económico*, 1976
- *La acumulación mundial 1492 - 1789*, 1978
- *Acumulación dependiente y subdesarrollo*, 1978
- *Reflexiones sobre la crisis económica*, 1981

Articles seleccionats de geopolítica mundial

www.mov-condor.com.ar/art-selecc.htm

