

# EL MUNDO «NO» ES PLANO: LA PROFUNDA DESIGUALDAD GEOGRÁFICA DE LA GLOBALIZACIÓN

**PETER DICKEN**

Es profesor emérito de Geografía en la Facultad de Medio Ambiente y Desarrollo de la Universidad de Manchester. Ha sido profesor visitante en universidades y centros de investigación de Australia, Canadá, China, Hong Kong, México, Singapur, Suecia y Estados Unidos, y ha dictado conferencias en numerosos países de Europa y Asia. Es miembro de la Academia de Ciencias Sociales del Reino Unido, y ha sido galardonado con las medallas Victoria, de la Royal Geographical Society (junto con el Institute of British Geographers) y Centenary, de la Royal Scottish Geographical Society. También es doctor honoris causa por la Universidad de Uppsala. Ha sido asesor de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Comisión sobre la Gobernanza Global (Commission on Global Governance), así como para diversos organismos públicos y privados. Se lo considera una autoridad mundial en la geografía de la globalización económica, tema al que ha hecho numerosas contribuciones en publicaciones periódicas internacionales y libros —en especial el titulado *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy* (5.ª edición, 2007)—.

## ¿QUÉ ESTÁ SUCEDIENDO? MITOLOGÍA DE LA GLOBALIZACIÓN

La *globalización* está en todas partes, o eso parece. ¡Una búsqueda en Google nos dará alrededor de 28 millones de entradas! Apenas transcurre un día sin que la invoquen políticos, académicos, hombres de negocios, sindicalistas, periodistas, comentaristas de radio y televisión, asociaciones de consumidores, grupos ecologistas y particulares. Sin embargo, aunque sea un concepto que hunde sus raíces en el siglo XIX, como mínimo, y en especial en las ideas de Karl Marx, ha habido que esperar a los últimos veinte años más o menos para que la globalización pasara a estar tan presente en el imaginario popular.

Esta explosión de interés en la globalización refleja un sentimiento ampliamente extendido de que algo fundamental está sucediendo en el mundo, de que toda una serie de acontecimientos significativos está de algún modo interconectada bajo el amplio paraguas del término *globalización*. Esta sensación de incertidumbre se ve intensificada por una creciente conciencia de que lo que sucede en un lugar se ve profunda y, en ocasiones, inmediatamente afectado por los acontecimientos del otro extremo del mundo. Por ejemplo, todavía están muy recientes los acontecimientos originados en un oscuro mercado financiero (el mercado norteamericano de hipotecas de alto riesgo) cuyas repercusiones han alcanzado de manera casi inmediata los lugares más recónditos del planeta, dando lugar a la peor crisis económica global en muchas décadas. Hoy en día nos enteramos casi al instante, en tiempo real, de lo que está sucediendo al otro lado del mundo. Por otro lado, muchos de los artículos que utilizamos en nuestra vida diaria proceden cada vez más de geografías de producción crecientemente complejas cuya escala, si no es totalmente global, al menos sí que es muchísimo más extensa, y su puesta en escena, cada vez más intrincada. De hecho, muchos productos tienen un componente geográfico tan complejo, al participar diferentes países en su fabricación y montaje, que las etiquetas de origen prácticamente carecen de sentido.

Por desgracia, el hecho de que el término *globalización* se haya convertido en moneda corriente no ha impedido que sea también uno de los peor utilizados y entendidos. De hecho, ha desencadenado una plétora de mitos universalizadores acerca de lo que aparentemente sucede. Como afirma Strange (1995, 293), se sirve de él con demasiada frecuencia «una serie de pensadores poco rigurosos que mezclan toda clase de tendencias coincidentes sólo en lo superficial... y a eso lo llaman *globalización*, sin molestarse en separar lo importante de lo trivial,

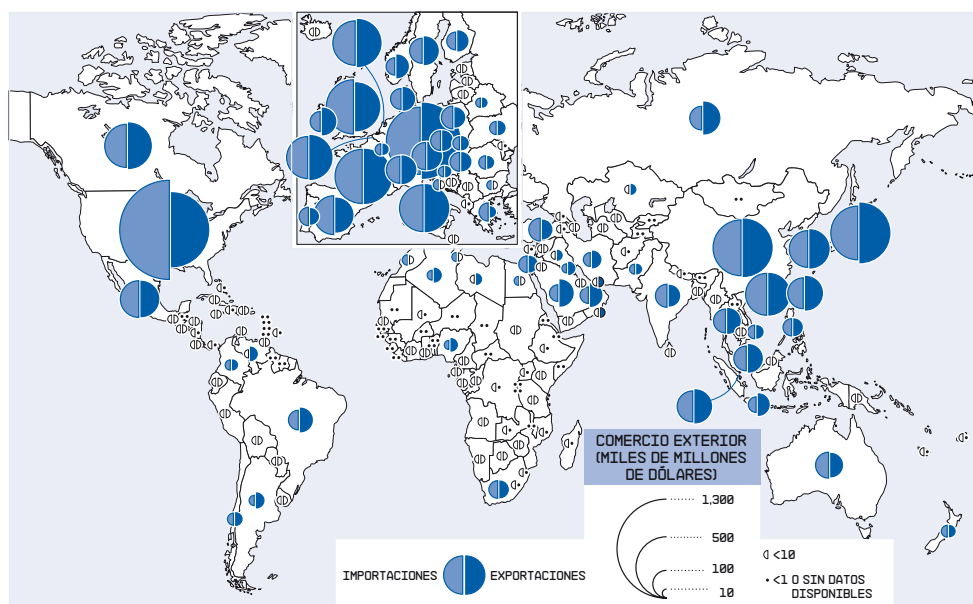
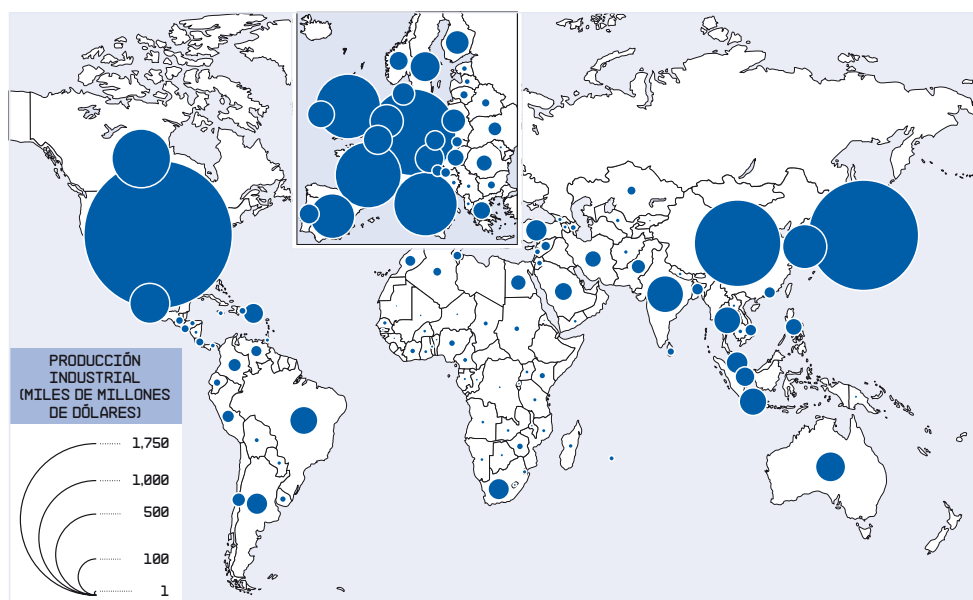
ya se trate de causas o de efectos». Entre los mitos más repetidos que siguen vigentes están los relacionados con su geografía, y más en concreto los que dicen que estamos experimentando *la muerte de la distancia* y *el fin de la geografía*. Según Friedman (2005), «el mundo es plano». Según Ohmae (1990), el mundo es un lugar «sin fronteras».

Tales afirmaciones encierran algo de verdad, desde luego. Los avances tecnológicos en el transporte y las comunicaciones han conseguido comprimir el tiempo y el espacio. Pero, aunque el mundo haya menguado en cierto modo, esto ha sucedido y sigue sucediendo de un modo sumamente desigual. Mientras que las primeras economías mundiales y las grandes ciudades cada vez están más próximas en términos de tiempo relativo y costes, otros países menos industrializados —o las ciudades pequeñas y las áreas rurales— se están quedando claramente atrás. La superficie del espacio y el tiempo es muy flexible. Mientras que unas partes se reducen, otras se amplían en términos relativos. Es evidente que no en todo el mundo se están beneficiando igual de los avances tecnológicos en el transporte. En ese sentido el mundo no es, en absoluto, plano.

Lo mismo es cierto para la tecnología de las comunicaciones, de la que podría decirse que está transformando las relaciones económicas globales. Los avances tecnológicos en comunicaciones por satélite y cable han transformado radicalmente la relación entre la distancia geográfica y los costes de transmitir y recibir información. Sin embargo, al igual que ocurre con los transportes, no todos los lugares están conectados por igual, y no parece que lo vayan a estar de momento. Todas las nuevas inversiones en tecnología de comunicaciones y transportes están orientadas prioritariamente al mercado, y sólo se destinan allí donde hay posibilidad de lograr mayores beneficios económicos. El efecto acumulado es que se refuerzan determinadas rutas de comunicación a escala global que a su vez acentúan la importancia de los nodos (ciudades/países) que están en esas rutas. Incluso Internet tiene una geografía muy desigual (Zook 2005). Desde luego, no es plana.

Del concepto de *mundo sin fronteras* se extraen conclusiones similares. Aunque, sin duda, las fronteras políticas han ido abriéndose de forma progresiva al flujo de materias primas, mercancías y recursos financieros (pero en bastante menor medida a las personas), las fronteras nacionales siguen siendo muy importantes. Y no es sólo porque en los últimos treinta años se haya multiplicado el número de estados independientes, sino porque los estados en sí siguen desempeñando un importante papel en la economía global como depositarios de instituciones, prácticas y culturas diferenciadas, como reguladores

**LOS AVANCES TECNOLÓGICOS EN EL TRANSPORTE Y LAS COMUNICACIONES HAN CONSEGUIDO COMPRIMIR EL TIEMPO Y EL ESPACIO. PERO LAS GRANDES CIUDADES CADA VEZ ESTÁN MÁS PRÓXIMAS EN TÉRMINOS DE TIEMPO RELATIVO Y COSTES, OTROS PAÍSES MENOS INDUSTRIALIZADOS SE ESTÁN QUEDANDO CLARAMENTE ATRÁS.**



**FIGURA 1**  
Mapas globales de la industria y el comercio.  
Fuente: Dicken 2007, figuras 2.6 y 2.12.

de la actividad económica a lo largo y ancho de sus territorios, como competidores y colaboradores de otros estados, sobre todo en el seno de instituciones gubernamentales internacionales como el FMI y la OMC, o en asociaciones económicas regionales como la UE, el TLCA y la ASEAN. Por lo tanto, las fronteras estatales actúan como factores de discontinuidad en el mapa económico global. Es rotundamente falso que el mundo no tenga fronteras.

En conclusión, esas ideas de un mundo plano y sin fronteras no son más que mitos. Por desgracia, sin embargo, proyectan imágenes discursivas muy poderosas y con gran influencia en el modo en que los responsables económicos y políticos toman las decisiones que afectan a nuestras vidas. Pero están muy equivocados. La globalización no significa el fin de la geografía. En un sentido muy real, la globa-

lización es geografía. Se trata de todo un conjunto de fenómenos (económicos, sociales, culturales y políticos) que se dan de forma muy desigual y con una fuerte diferenciación geográfica. Implica ampliar e intensificar a la vez los procesos y las relaciones que abarcan todo el espectro de las escalas espaciales, las cuales se reconfiguran continuamente a través del cambio espacial (en la misma escala geográfica) y el cambio escalar (cuando se intercambian procesos entre distintas escalas espaciales). La globalización, de hecho, es producto y generador de geografías múltiples de una escalaridad dinámica y tremendamente compleja (Dicken 2007).

## GEOGRAFÍAS DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

Uso deliberadamente el término *geografías* porque el mapa que vemos depende fundamentalmente de la lente geográfica que utilizemos. Desde lejos, vemos que predomina lo que hemos denominado la *tríada*: la concentración de la actividad económica en tres regiones mundiales —Norteamérica, Europa y Asia Oriental—. Pero al enfocar más de cerca vemos un mosaico muy diferenciado de ciudades y lugares. La escala por defecto en la mayoría de los análisis de la economía global se situaría más o menos entre esas dos escalas, ya que sólo disponemos de datos de conjunto sobre la producción, el comercio y las inversiones a escala nacional. Sin embargo, existen escalas intermedias en las que podemos identificar geografías concretas —como, por ejemplo, los centros de actividad económica asociados a fronteras internacionales—, en las que la escala y el tipo de esta actividad están marcados justamente por la existencia de la frontera. Como sucede entre Estados Unidos y México.

### LA ESCALA NACIONAL

La figura 1 muestra la distribución desigual de la industria y el comercio, mientras que la figura 2 muestra una desigualdad aún mayor en la inversión extranjera directa (IED). Alrededor de cuatro quintas partes de la producción industrial y los servicios globales y casi dos tercios de la producción agrícola se concentran en tan sólo 15 países. Entre un quinto y un cuarto del comercio mundial de bienes, servicios y agricultura favorece a los dos países líderes en cada sector. En el caso de la inversión extranjera directa el panorama es similar: casi un 90% de la inversión extranjera directa procede de 15 países, y los dos principales inversores, Estados Unidos y el Reino Unido, acaparan un tercio del total mundial. Más de la mitad de la IED en países en desarrollo se concentra en cinco países, y casi un tercio sólo en China (incluida Hong Kong).

Aunque Estados Unidos mantiene su presencia dominante en el mapa global, su importancia relativa ha decaído notablemente con la aparición de nuevos competidores. En concreto, la cuota de mercado de Estados Unidos en las exportaciones mundiales ha caído desde un 17% en 1963 hasta casi un 8%. Al mismo tiempo, su cuota del mercado de las importaciones ha subido desde menos del 9% hasta casi un 15%. En consecuencia, Estados Unidos tiene un enorme déficit comercial. Europa como región es el mayor mercado del mundo. Sin embargo, y a pesar de ser la región políticamente más integrada del mundo, la economía europea presenta en realidad índices de crecimiento económico muy dispares durante las dos últimas décadas. En los últimos años la geografía económica se ha vuelto aún más complicada y desigual, debido a la aparición de las *economías de transición* de Europa del Este a partir del colapso del sistema soviético en 1989.

Estados Unidos y Europa han sido el núcleo de la economía global durante muchas décadas. Pero esta posición está ahora claramente en entredicho. Sin lugar a dudas, el cambio global más importante en la economía mundial de los últimos cuarenta años ha sido el renacimiento de Extremo Oriente. Este renacer es consecuencia de varios procesos, como el ascenso de Japón tras la Segunda Guerra Mundial y el rápido crecimiento durante la década de los ochenta de la economía en los nuevos países industrializados —como Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán—, seguidos de cerca por las economías emergentes de la región.

El acontecimiento más reciente y, probablemente, más importante acaecido en Extremo Oriente es, desde luego, el (re)surgimiento de China, que ha cobrado de la noche a la mañana un inusitado protagonismo en la economía mundial. Entre 1980 y 2006 su índice de crecimiento (del PIB en su conjunto, y de la industria en particular) ha sido el más alto del mundo, con tasas medias anuales cercanas al 10%. El promedio anual de crecimiento en las exportaciones era del 13% en la década de los ochenta, y del 14% entre 1990 y 2006. El resultado es que China es ahora el cuarto productor mundial, el segundo exportador de bienes de consumo (superando a Japón) y el tercer importador. A pesar de su momentáneo auge, la India va por detrás de China en muchos aspectos, aunque tiene un enorme potencial de desarrollo.

En contraste, la historia de América Latina nos habla en gran medida de un potencial desperdiciado. Los países latinoamericanos son de los más ricos del mundo en recursos naturales. Varios de ellos también cuentan con una dilatada trayectoria de industrialización. Algunos, como Brasil y México, tienen un gran número de habitantes. Y a pesar de eso la mayoría de sus economías no tiene un papel demasiado destacado en el nuevo trazado del mapa económico global. Su modesto rendimiento económico contrasta drásticamente con el de Extremo Oriente. Ninguno de estos países sobresale como exportador. En los últimos veinte años el crecimiento medio de sus exportaciones ha sido bastante inferior que el de las economías de Extremo Oriente.

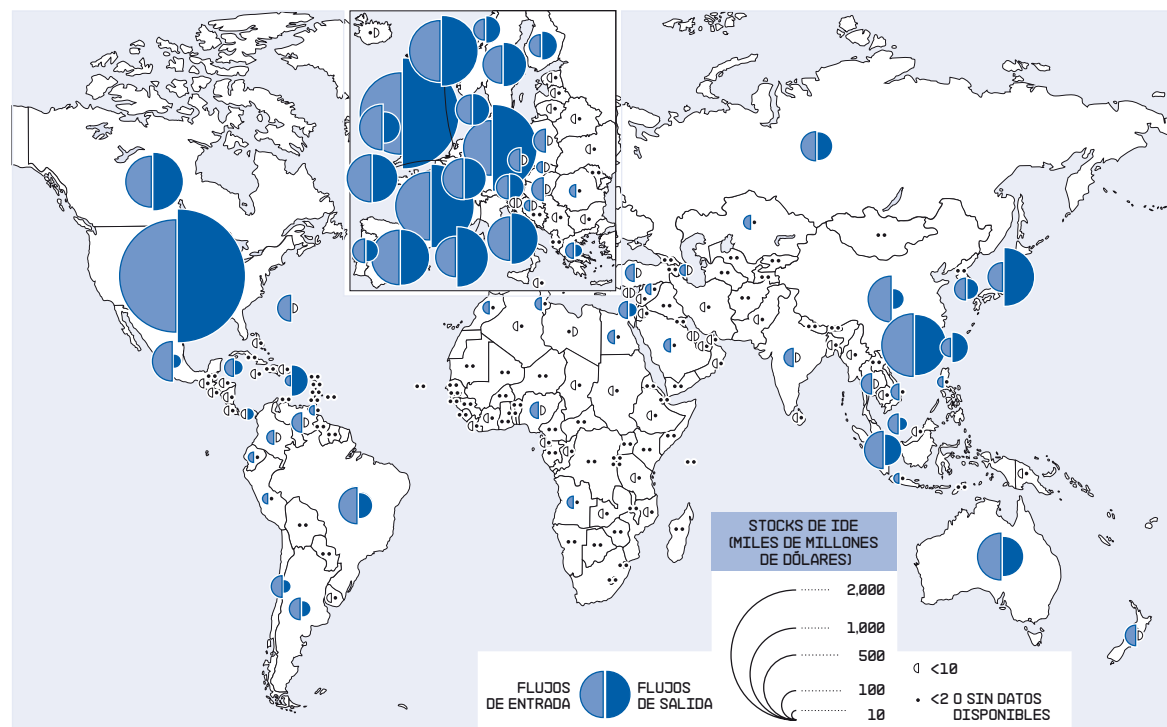


FIGURA 2

Mapa de la inversión extranjera directa.  
Fuente: Dicken 2007, figura 2.22.

**TODOS LOS MAPAS NOS CUENTAN MÁS O MENOS LA MISMA HISTORIA: LA MAYOR PARTE DEL CONTINENTE AFRICANO Y ALGUNAS ZONAS DE ASIA Y AMÉRICA LATINA CONSTITUYEN LOS PUNTOS MÁS BAJOS EN EL MAPA DE LA ECONOMÍA GLOBAL.**

Al lado de las zonas de fuerte crecimiento —aun con sus diferencias— en la economía global (las que están en la cúspide, por decirlo de alguna manera) se encuentran partes del mundo cuyo crecimiento sigue siendo muy limitado. Se trata de las *periferias persistentes*. Todos los mapas nos cuentan más o menos la misma historia: la mayor parte del continente africano y algunas zonas de Asia y América Latina constituyen los puntos más bajos en el mapa de la economía global. El África subsahariana, como se ha dicho a menudo, es la zona más extensa con una economía periférica. Es una región del mundo sumida en la más profunda miseria, y cuya existencia supone uno de los mayores retos sociales para el siglo XXI. El mapa de la renta per cápita (figura 3) muestra descarnadamente la extrema desigualdad geográfica en la economía global.

#### LA MICROESCALA: LAS CIUDADES COMO FOCOS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Si pudiéramos observar la Tierra desde una gran altitud y nos fijáramos en su *superficie económica*, seríamos incapaces de detectar el tipo de casillas económicas nacionales que hemos tenido que utilizar como base para nuestro análisis del mapa económico global en el apartado anterior. Sobre todo si nuestra observación tuviera lugar de noche, veríamos *agrupaciones* diferenciadas, identificadas por la iluminación en las aglomeraciones de actividad localizada. Desgraciadamente, no disponemos de datos así desglosados que nos muestren detalles de la industria, el comercio y la inversión. Pero es vital subrayar el hecho fundamental en este análisis, a saber, *la naturaleza específica y acumulativa de la mayor parte de la actividad económica*. El indica-

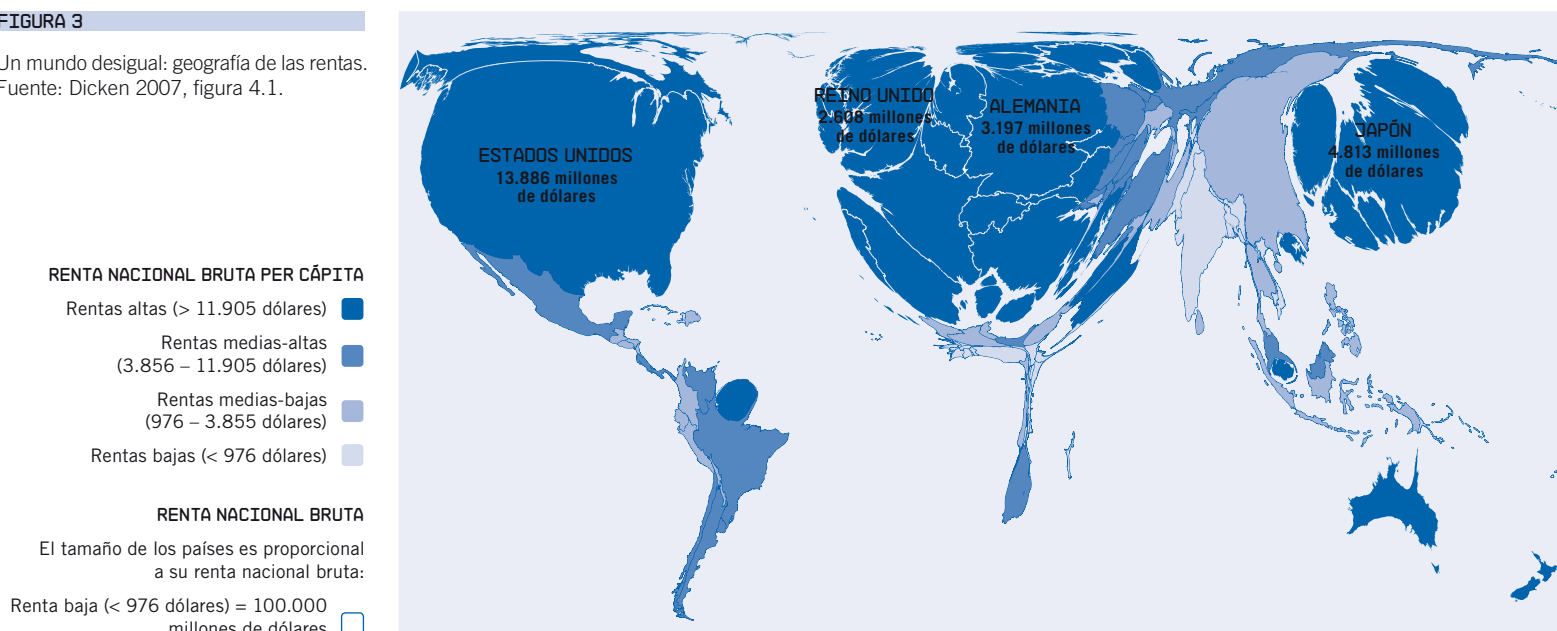
dor de microescala de agrupaciones de actividad económica accesible de forma más amplia es el de las ciudades del mundo (figura 4). Prácticamente toda la actividad industrial y empresarial está situada en zonas urbanas.

Es en estas ciudades y las regiones en las que se encuentran donde se concentra la actividad económica de una nación, y no en una casilla estadística. En todos los países nos encontraremos con una diferencia considerable entre ciudades y regiones periféricas, no sólo en cuanto a su especialización económica particular, sino también en sus índices de crecimiento. En la mayoría de los casos se trata de un reflejo de cada trayectoria histórica específica. En otros, sin embargo, estas diferencias pueden ser el resultado de decisiones políticas para desarrollar unas zonas del país en lugar de otras. En algunos países sólo hay una o, como mucho, dos ciudades importantes. En otros hay una jerarquía urbana más equilibrada, y la actividad está más repartida entre ciudades de tamaño muy similar.

Sin embargo, cada vez es más necesario pensar en las ciudades como en nudos de *redes globales* que trascienden las fronteras nacionales. «La ciudad está integrada en la economía global [...]». Hoy todas las ciudades son ciudades del mundo» (King 1983, 7, 15). La importancia de cada ciudad varía no sólo por su número de habitantes, sino también —y esto es más importante— por las funciones que desarrollan y la influencia que ejercen. En concreto, los analistas de las ciudades del mundo (Sassen 2001; Taylor 2004) hacen hincapié en el papel de los servicios de alto nivel (sobre todo los financieros y empresariales) y su desigual concentración en determinadas ciudades, creando una red jerárquica

FIGURA 3

Un mundo desigual: geografía de las rentas.  
Fuente: Dicken 2007, figura 4.1.



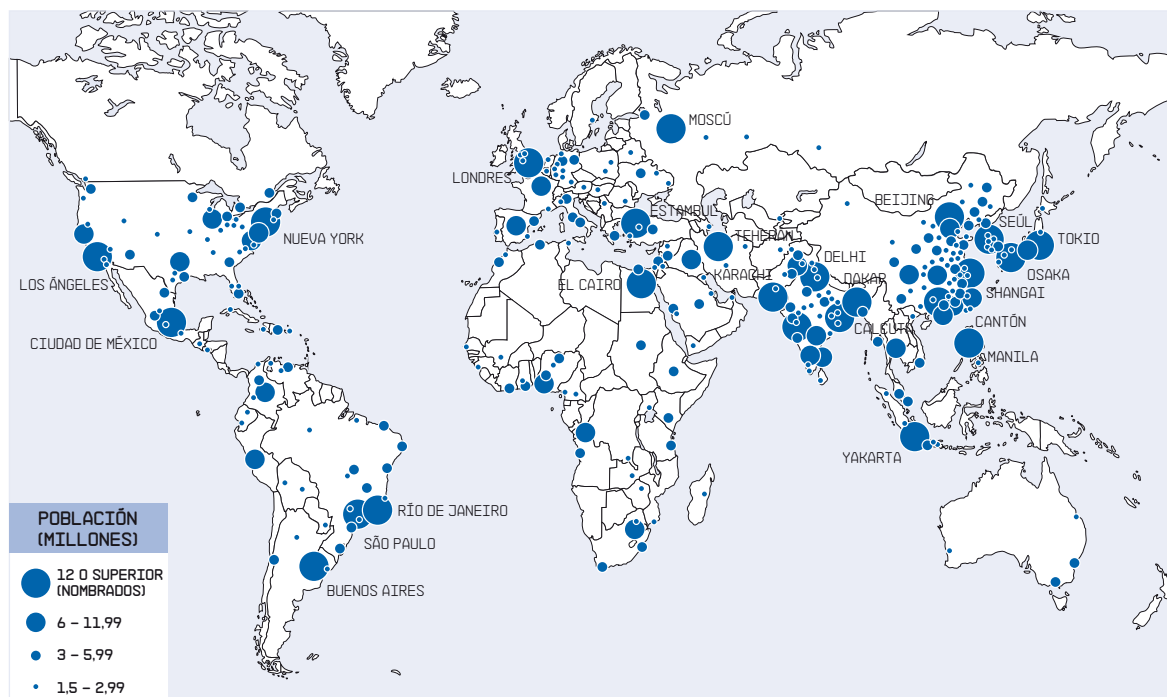


FIGURA 4

Principales ciudades del mundo por número de habitantes.

Fuente: Dicken 2007, figura 2.26.

global. En esta microescala el mundo no sólo no es plano, sino que es claramente como los dientes de una sierra (Florida 2005).

#### LA IMPRONTA DE GEOGRAFÍAS ANTERIORES

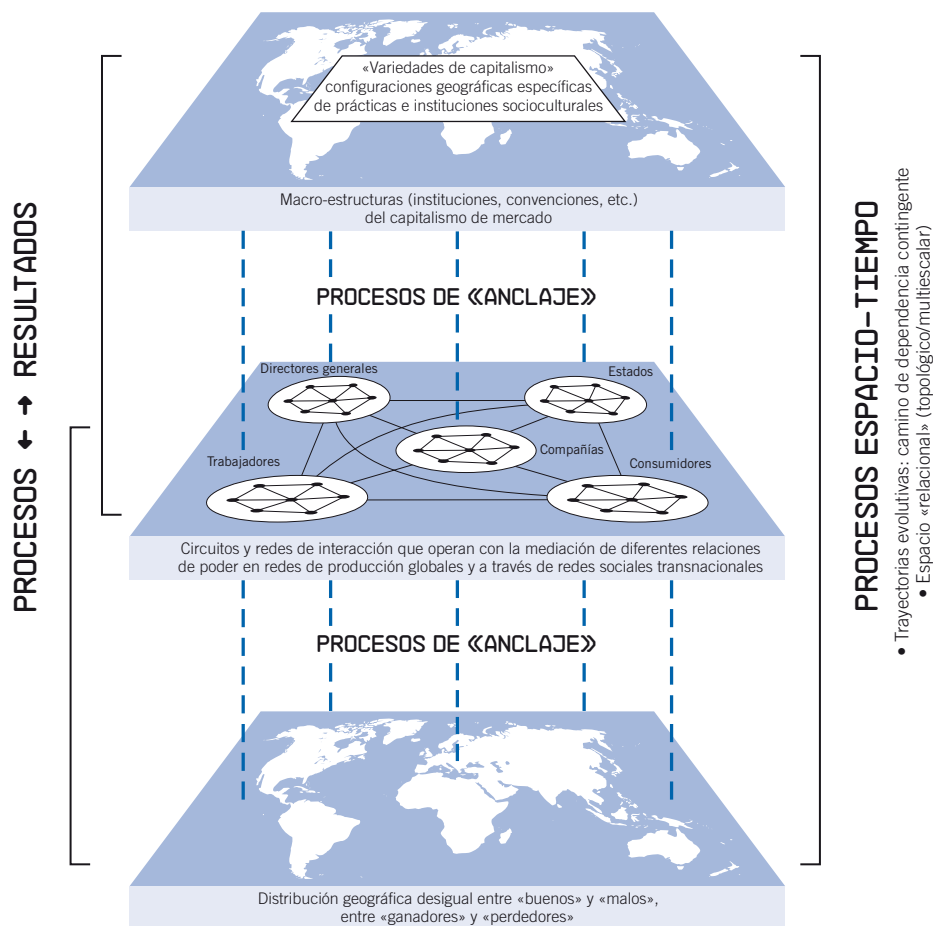
Las cuatro figuras anteriores son meras instantáneas en un momento del tiempo de lo que ciertamente es un proceso de conformación y reestructuración del mapa económico global en continua evolución. Las viejas geografías de producción, distribución y consumo dejan paso constantemente a nuevas geografías. Pero lo nuevo no elimina de golpe lo antiguo. Por el contrario, aquí entra en juego una serie de complejos procesos interdependientes. Lo que ya existe aporta las condiciones previas para lo que va a desarrollarse.

Hoy en día, el mapa económico global es consecuencia de una prolongada evolución durante la cual las estructuras y relaciones de un periodo histórico sirven para dar forma a las estructuras y relaciones del periodo siguiente. Los restos de anteriores especializaciones geográficas siguen influyendo en lo que sucede hoy. A lo largo de unos trescientos años, más o menos desde el siglo xvi, se ha ido desarrollando la división del trabajo, que se intensificó cuando las economías de Occidente iniciaron su industrialización (con las economías *atlánticas* a la cabeza, sobre todo Reino Unido, algunos países de Europa Occidental y, posteriormente, Estados Unidos) y llegaron a constituirse en el *núcleo* dominante. Claro que con el tiempo la situación se fue haciendo más compleja, y geográficamente diferenciada. Algunas economías del núcleo experimentaron un declive pro-

gresivo hasta llegar a una condición semiperiférica, mientras que otras nuevas emergían, sobre todo a finales del siglo xix y principios del xx.

Este mapa económico nuclear-periférico persistió a grandes rasgos hasta que estalló la Segunda Guerra Mundial, en 1939. En aquel momento la industria estaba marcadamente localizada en el núcleo. El 71% de la producción industrial mundial se concentraba en tan sólo cuatro países, y casi el 90%, tan sólo en 11. Japón producía un 3,5% del total mundial. El grupo de los países del núcleo industrial vendía dos tercios de sus exportaciones a la periferia y absorbía cuatro quintos de sus materias primas. Desde entonces se ha producido una profunda transformación de la economía mundial. Nos encontramos con un nuevo mapa geoeconómico que, aun conservando restos del antiguo, es muchísimo más complejo que hace tan sólo unas décadas.

Geográficamente, la economía global es cada vez más *multipolar*. Nuevos centros de producción y nuevas divisiones geográficas del trabajo han emergido en lugares que históricamente habían sido periféricos o semiperiféricos respecto a la economía mundial. El cambio más notable ha sido, desde luego, el resurgir de Asia, y especialmente de China, como región más dinámica del mundo. En 1700 la cuota asiática del PIB global era del 62% frente al 23% de Occidente. Hacia 1950 esas posiciones casi se habían invertido, y el PIB combinado de las economías occidentales suponía casi un 60%, mientras que el de Asia (incluido Japón) apenas era del 19%. Esto se debió sobre todo a la relativa decadencia económica de China y la India. En 1700 sus PIB combinados



**FIGURA 5**  
Una perspectiva geográfica sinóptica de los agentes y procesos de la globalización  
Fuente: Dicken 2007, figura 1.3.

representaban casi un 50%, y en 1950 sólo eran un 9%. Hoy por hoy, las cosas están volviendo a su estado original, y a una velocidad vertiginosa. Al mismo tiempo, muchas regiones del mundo siguen desacopladas en mayor o menor medida de sus motores de crecimiento económico. Por lo tanto, el mapa económico global nos muestra un paisaje de picos altísimos de prosperidad y profundos agujeros de miseria, entre los cuales hay llanuras de mayor o menor grado de riqueza. «No sólo es que el mundo no sea plano: es que cada vez se vuelve menos plano» (Stiglitz 2006, 57).

El actual mapa económico multipolar muestra dos tendencias clave. La primera es que podemos identificar una creciente *dispersión geográfica*, al surgir nuevos centros de producción, comercio e inversión. Pero la medida de dicha dispersión sigue siendo relativamente limitada, y desigual en grado sumo: la globalización no ha dado lugar a una equiparación universal de la actividad económica. La segunda tendencia es, por tanto, la persistencia de un alto nivel de *concentración geográfica*. Los procesos de localización de la actividad económica siguen siendo muy poderosos. De hecho, la agrupación o concentración geográfica de la actividad no sólo persiste, sino que es la norma. Incluso actividades como los servicios financieros, que desde un punto

de vista puramente tecnológico podrían localizarse en cualquier lugar, siguen estando muy concentradas geográficamente en unas cuantas ciudades.

## DARLE FORMA AL MAPA: LA TRAMA DE LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

En la sección anterior hemos explorado los cambiantes contornos del mapa económico global, destacando su inmensa desigualdad geográfica y su carácter efímero. Estas geografías dinámicas de la globalización son el resultado de acciones y relaciones sumamente complejas entre instituciones y agentes económicos, políticos y sociales, todos los cuales están profundamente arraigados e inmersos en estructuras geográficas concretas. La naturaleza de ese enraizamiento, el contexto en el que se ha creado, es muy influyente (aunque no determinante) en el desarrollo posterior de los procesos y la conducta de los agentes.

La figura 5 nos proporciona una perspectiva sinóptica de los principales agentes y procesos implicados. Enfatiza la condición de red de la economía global, que concibe los procesos de producción, distribución y consumo en términos de actividades conectadas a través del flujo de fenómenos materiales e inmateriales (como los servicios) en circuitos y redes.

### MACROESTRUCTURAS INSTITUCIONALES DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Por supuesto, estas redes no están aisladas. Forman parte de macroestructuras más amplias de la economía global, y, al mismo tiempo, están localizadas en las estructuras geográficas que prevalecen en el mundo real. Las macroestructuras de la economía global son las instituciones, convenciones y normas del sistema capitalista. Durante el medio siglo anterior se ha ido generando una «tupida red de acuerdos multilaterales, instituciones y regímenes globales y regionales, cumbres y organizaciones de políticas intergubernamentales» (Held y McGrew 2007, 137). El Fondo Monetario Internacional, La Organización Mundial del Comercio y el Banco Mundial, junto con las reuniones de los G8, G20, etc. y multitud de sociedades internacionales emisoras de normas son los ejemplos más sobresalientes de dichas instituciones globales.

Esas instituciones no son más que un aspecto del modelo sociocultural más amplio que siguen todas las prácticas, normas y convenciones que conforman el día a día de la economía capitalista. Estas normas y convenciones afectan a la propiedad privada, la obtención de beneficios, la asignación de recursos según las señales del mercado y la subsiguiente devaluación de la producción industrial (mano de obra

incluida). Dichas instituciones y convenciones siguen manifestándose en configuraciones y lugares muy concretos (casi siempre en la escala del Estado-nación). En otras palabras, están integradas territorialmente. La geografía del capitalismo en la economía global, por tanto, es sumamente abigarrada. Podemos afirmar que es desigual en todas partes.

### REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN

Dentro de esta macroestructura geográficamente diferenciada, son sobre todo las acciones y, más aún, las interacciones entre las cinco redes de distintos agentes mostradas en la sección central de la figura 5 las que dan forma a la cambiante configuración de la economía global en sus diferentes escalas espaciales. Esas interacciones a veces son conflictivas, y a veces de colaboración, pero, sobre todo, crean un sistema de relaciones de fuerza asimétricas. Unos agentes son, sin lugar a dudas, más influyentes y poderosos que otros, especialmente las corporaciones transnacionales y los estados.

La producción de cualquier bien, ya sea un producto manufacturado o un servicio, implica una complicada articulación de actividades individuales y transacciones a través del espacio y el tiempo. Estas redes de producción, el nexo de las funciones y operaciones interconectadas mediante las cuales se producen y distribuyen bienes y servicios, son cada vez más complejas en su organización y su geografía. La figura 6 presenta un cuadro muy simplificado de un circuito básico de producción. Como puede verse, dicho circuito abarca no sólo los *bienes* de la producción (el valor añadido en cada etapa) sino

también sus *males* (los valores negativos del impacto ambiental). Cada circuito individual está a su vez conectado a *redes* más amplias de relaciones inter e intraempresariales. Se trata en realidad de estructuras sumamente complejas con intrincados enlaces horizontales, verticales y diagonales que forman entramados multidimensionales y de múltiples estratos de actividad económica. Reflejan el hecho de que muchos de los procesos de producción pueden fragmentarse y escindirse en su dimensión organizativa o geográfica, o en ambas simultáneamente.

Las Redes Globales de Producción (GPN), además de conectar las empresas en estructuras de organizaciones mayores (como alianzas y relaciones cliente-proveedor), también integran en ellas economías nacionales y locales. Estas interconexiones influyen enormemente en el bienestar económico de lugares concretos. Al mismo tiempo, las características específicas de las economías nacionales y locales influyen en el funcionamiento y la forma de los procesos de escala superior. En ese sentido, *la geografía importa*, y mucho. El proceso es especialmente complejo porque, mientras que las economías estatales y locales son territorialmente específicas en esencia, las redes de producción no lo son. Atraviesan las fronteras de formas muy variadas, que dependen en parte de barreras legales y de otros tipos, así como de las condiciones socioculturales locales, para crear estructuras de territorio discontinuo. Esto tiene importantes consecuencias en la correspondiente capacidad negociadora de los agentes implicados. Por lo tanto, la geoeconomía puede definirse como una maraña muy compleja y

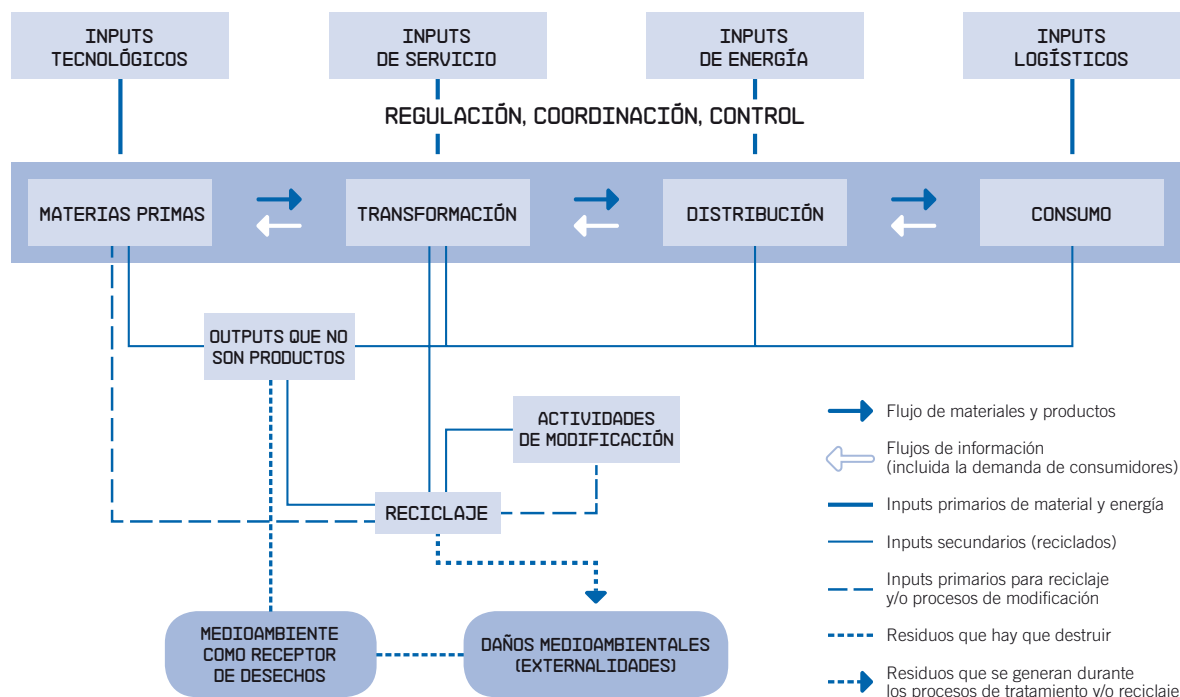


FIGURA 6

Elementos básicos de un circuito de producción.  
Fuente: basado en Dicken 2007, figuras 1.4 y 1.9.



dinámica, geográficamente desigual, de redes de producción, espacios y centros económicos conectados a través de los flujos. Implica la vinculación de dos series de redes: *organizativas* (en forma de circuitos y redes de producción) y *geográficas* (con agrupaciones localizadas de actividad económica a diferentes escalas geográficas).

La coordinación y regulación de las redes globales de producción recae principalmente en las *corporaciones transnacionales* (TNC), empresas que tienen el poder de controlar operaciones en más de un país, aunque no sean propietarias del capital. De hecho, aunque las TNC, por lo general, sí poseen el capital, a menudo participan en complicadas y muy variadas madejas de relaciones de colaboración con otras empresas legalmente independientes de todo el mundo. De ahí que gran parte de los cambios geográficos en la economía mundial sean el resultado de las decisiones de las TNC a la hora de invertir o no en un lugar concreto. También son el resultado de los flujos asociados de materiales, componentes, productos terminados y conocimientos tecnológicos, organizativos y financieros entre sus diferentes centros geográficos de negocio. Aunque la importancia relativa de las TNC varía considerablemente entre sectores, países e incluso regiones de un mismo país, en la actualidad hay muy pocos lugares del mundo en los que las TNC no tengan una influencia importante, ya sea directa o indirecta. En algunos casos, de hecho, la influencia de las TNC sobre el destino económico de una región puede ser dominante.

La naturaleza del proceso de coordinación dentro de la red de producción de una TNC depende en parte de dónde trace la empresa la frontera entre las funciones que *interioriza* (es decir, las que realiza ella misma) y las que *exterioriza* (es decir, las que subcontrata a otras empresas). En un extremo, teóricamente toda la producción de una TNC puede ser interiorizada como un sistema de *integración vertical* que atraviesa las fronteras nacionales. En este caso el vínculo consistiría en una serie de *transacciones interiorizadas*, organizadas jerárquicamente dentro de la estructura organizativa de la empresa. En el otro extremo, los vínculos consistirían en una serie de *transacciones exteriorizadas*, organizadas a través del mercado o en colaboración con otras empresas en una especie de red virtual.

Esta dicotomía entre transacciones exteriorizadas reguladas por el mercado y transacciones interiorizadas gobernadas jerárquicamente simplifica demasiado la riqueza y la diversidad de los mecanismos de regulación existentes en la economía contemporánea. De hecho, hay todo un *espectro* de formas diferentes de coordinación constituidas por redes de interrelaciones dentro de las empresas y entre

ellas. Estas redes tienden cada vez más a una combinación de estructuras intra e interempresariales. Son redes dinámicas en continua transformación en las que la frontera entre interiorización y exteriorización se desplaza constantemente. También influyen las cambiantes *relaciones de fuerza* entre las empresas dentro de una red de producción global. En ocasiones existe un agente dominante que detenta todo el poder, mientras que otras veces el poder está más repartido, y encontramos un mayor grado de colaboración.

#### EL ARRAIGO TERRITORIAL DE LAS REDES DE PRODUCCIÓN

Con frecuencia se argumenta que el capital es cada vez más hipermóvil, liberado de la tiranía de las distancias y no ligado a un lugar concreto. En otras palabras, la actividad económica se *desterritorializa* o *desarraiga*. El sociólogo Manuel Castells (1996) sostiene que las fuerzas de la globalización, y en especial las que generan las nuevas tecnologías de la información, están sustituyendo este *espacio de los lugares* por un *espacio de los flujos*. Cualquier cosa puede situarse en cualquier lugar, y si eso no funciona, la movemos fácilmente a otra localización. Pero esas seductoras ideas dan lugar a equívocos. El mundo es *a la vez* un espacio de los lugares y un lugar de flujos. Las redes globales de producción no flotan libremente en un mundo sin dimensiones físicas.

Cada elemento de una red de producción global, cada empresa y cada función económica están literalmente instalados en lugares concretos. Esta instalación puede ser física (los espacios construidos) o menos tangible (las relaciones sociales localizadas, las instituciones y las diferencias culturales). Por eso la naturaleza y la articulación de las redes de producción formadas por empresas están profundamente influenciadas por los contextos sociopolíticos, institucionales y culturales concretos a los que están ancladas, y donde producen y se reproducen.

Por ejemplo, el país de origen de una corporación transnacional ejerce una gran influencia sobre cómo actúa ésta en diferentes contextos geográficos, aunque ese tipo de empresa pueda adaptarse perfectamente a las condiciones locales. Aun así, las diferencias entre TNC de distintos países persisten sencillamente porque estas empresas se han *producido* tras un complicado proceso de arraigo en el que las características cognitivas, culturales, sociales, políticas y económicas del país de origen siguen desempeñando un papel dominante. Con esto no quiero decir que las TNC que comparten un mismo origen nacional sean idénticas. Evidentemente, no se trata de eso. En una misma situación nacional pueden darse culturas corporativas

particulares a consecuencia de la historia específica de cada empresa, que la predispone a adoptar estrategias específicas. Pero en general habrá más similitudes que diferencias entre las TNC de un mismo país (Dicken 2000, 2003).

El *Estado nacional* sigue siendo la forma más importante de cohesión territorial en la que están arraigadas las redes de producción. *Todos* los elementos de una red de producción global están regulados dentro de algún tipo de estructura política cuya unidad básica es el Estado nacional, aunque también comprende instituciones supranacionales como el FMI y la OMC, agrupaciones económicas regionales como la UE o el TLCA y gobiernos *locales* en la escala subnacional. Las propias instituciones internacionales sólo existen previa sanción de los estados nacionales. Las instituciones subnacionales están supeditadas, por lo común, al nivel nacional, aunque la situación se complica en los sistemas políticos federales. Hemos podido ver cómo el número de estados nacionales ha aumentado notablemente en los últimos veinte años.

*Las redes globales de producción* tienen que operar, por definición, en sistemas legales *multiescalares*. Por este motivo están sometidas a una multiplicidad de influencias políticas, sociales y culturales geográficamente variables. Por otro lado, las TNC tratan de aprovecharse de las diferencias entre los distintos marcos legales nacionales, mientras que los estados se esfuerzan por minimizar este *arbitraje legislativo*. El resultado es una situación muy compleja en la que las empresas y los estados participan en diferentes tipos de juegos de poder, un nexo triangular de interacciones que abarcan las relaciones empresa-empresa, Estado-Estado y empresa-Estado. En otras palabras, la estructuración y desestructuración geoeconómica depende no sólo de las acciones de las empresas o los estados por separado, sino también de una interacción compleja y dinámica entre dos grupos de instituciones.

Está claro que las TNC y los estados no son los únicos agentes implicados en el funcionamiento de las redes globales de producción. Existe una relación continua con otros agentes importantes —los trabajadores, los consumidores y las asociaciones ciudadanas—, algunos de los cuales tienen fuertes bases territoriales. Cada agente y cada institución tiene además sus propios planes, que podrá ver cumplidos en mayor o menor medida dependiendo de las configuraciones de fuerzas en situaciones específicas. Algunas variables significativas a la hora de determinar el reparto de fuerzas son, en primer lugar, el control de los medios clave (capital, tecnología, conocimientos, cualificación profesional, recursos naturales, mercados de consumo) y, en segundo lu-

gar, el alcance espacial y territorial y la flexibilidad de cada uno de los agentes. Y ambas variables están conectadas. La capacidad de controlar el acceso a bienes específicos da mucho poder negociador. Allí donde estos bienes están disponibles prácticamente para todos, las diferencias de poder se hacen menos profundas, o incluso desaparecen. Pero cuando los bienes están *localizados* geográficamente, en organizaciones o incluso personas concretas, las diferencias de poder son abismales. Sin embargo, los agentes que pueden explotar recursos localizados en cualquier punto del espacio geográfico tienen una importante ventaja sobre los que no disponen de esa flexibilidad espacial. Las relaciones de poder dentro de las redes globales de producción son muy asimétricas.

Pero hay otra dimensión. Todos los agentes principales de una red global de producción actúan en cooperación y colaboración, por un lado, y en conflicto y competencia, por otro. Esta conducta aparentemente paradójica nos hace ser cautos antes de afirmar que todas las relaciones entre determinados agentes son siempre del mismo tipo. Por ejemplo, que las que se dan entre las TNC, o entre las TNC y los estados, o entre las TNC y los trabajadores, o entre las TNC y las asociaciones de consumidores son siempre conflictivas o competitivas. O, a la inversa, que las relaciones entre grupos u organizaciones de trabajadores son siempre de cooperación (en nombre de la solidaridad de clase). Esto no es cierto. Las diferentes redes de agentes están sometidas a una continua combinación variable de conflicto y colaboración. Por eso las relaciones de poder dentro de las redes de producción global son asimétricas, pero no fijas.

Por ejemplo, las TNC de un mismo sector son fieras competidoras, y también están invariablemente integradas en un complejo engranaje de relaciones de colaboración. Los estados compiten entre sí encarnadamente para atraer las inversiones internacionalmente móviles de las TNC o encontrar el modo de impedir ciertas importaciones. Mientras, cada vez se firman más tratados de comercio preferenciales bilaterales y multilaterales, a menudo en el marco de grupos regionales. Los sindicatos de un país entran en competencia con los de otros países para conseguir nuevos puestos de trabajo o proteger los existentes, mientras que al mismo tiempo se esfuerzan por crear alianzas internacionales con sindicatos de otros países, especialmente aquellos en los que se encuentran diferentes centros de una misma TNC. También son cada vez más frecuentes los intentos de negociación de acuerdos internacionales con las TNC para proteger los derechos de los trabajadores. Las asociaciones ciudadanas tampoco son inmunes a las situaciones conflictivas. En el contexto de las protestas antiglobalización, por ejemplo, las organizaciones

**LA REMODELACIÓN DEL MAPA ECONÓMICO GLOBAL ESTÁ SIENDO DIRIGIDA CADA DÍA MÁS POR LA EMERGENCIA DE REDES DE PRODUCCIÓN, DISTRIBUCIÓN Y CONSUMO EXTREMADAMENTE COMPLEJAS EN SU GEOGRAFÍA Y SU ORGANIZACIÓN.**

de consumidores han desarrollado una colaboración interfronteriza, pero, al mismo tiempo, los objetivos y valores de cada una de estas organizaciones a veces no son (como poco) incompatibles.

#### CREACIÓN (Y DESTRUCCIÓN) DE VALOR EN LAS REDES GLOBALES DE PRODUCCIÓN

Mi argumento central es que la remodelación del mapa económico global está siendo dirigida cada día más por la emergencia de redes de producción, distribución y consumo extremadamente complejas en su geografía y su organización. La forma concreta de dichas redes y los modos de control y coordinación que tienen, así como el contorno y la extensión de sus geografías específicas, varían enormemente. Por lo tanto, la cuestión clave es en qué medida afecta a las perspectivas de desarrollo de un territorio el hecho de participar o no en las redes globales de producción.

Cada etapa de un circuito de producción (figura 6), cada nodo de una red global de producción *crea* valor mediante la aplicación combinada de cualificación, procesos y tecnologías de producción, así como de los conocimientos de organización necesarios para coordinar complejos procesos de producción y logística, *marketing* y distribución. Pero si nos detenemos en la *captura de valor*, la situación se complica mucho más. ¿Quién captura el valor creado dentro de las redes de producción? ¿Quién se beneficia de la creación de valor y sus mejoras? Esto suscita cuestiones que rebasan los estrechos confines de la competitividad entre empresas y la rentabilidad para llegar hasta los diferentes *grupos interesados* que participan en las redes globales de producción desde diferentes localizaciones geográficas. El aspecto crucial es el reparto del *poder* dentro de la red, que, como ya hemos visto, suele ser asimétrico y objeto de complejos procesos de negociación. Una de sus dimensiones es la relación entre el capital y los trabajadores. En líneas generales, durante las últimas décadas se ha producido un cambio de rumbo en el que el capital ha salido enormemente beneficiado a expensas de los trabajadores. Esto se ve, por ejemplo, en la creciente desigualdad de la distribución de renta en muchas economías desarrolladas. Otra dimensión es la relación entre las empresas líderes y sus múltiples estratos de proveedores, que no es más que la capacidad que tenga cada empresa líder para presionar a su primer estrato de proveedores, que a su vez presionará a sus propios proveedores, y así sucesivamente a lo largo de toda la red de producción.

El hecho de que las redes globales sean la modalidad predominante a la hora de organizar la producción significa que a las empresas o economías

locales les va a resultar muy difícil prosperar fuera de ellas. La integración en las redes es casi un requisito previo al desarrollo. Por lo tanto, la posibilidad de que una empresa local participe en una red global y una economía local capture el valor creado por los miembros de una red global de su territorio no depende sólo de lo que suceda en una empresa. El *contexto local* tiene una enorme importancia. En otras palabras, para poder participar con éxito en una red global una economía local debe desarrollar instituciones y prácticas de formación y educación, de apoyo al empresariado local y de desarrollo de infraestructuras de calidad que satisfagan las necesidades de la red.

Esto, por supuesto, no garantiza que se vaya a capturar valor de la red global de producción. Las TNC gozan de una enorme flexibilidad al decidir dónde localizar sus centros de negocio o buscar sus proveedores. El poder de negociación de las empresas frente a las economías locales es una cuestión crítica que plantea un tremendo problema para el desarrollo de las economías locales en un mundo dominado por las redes globales. Si no se esfuerzan por crear las condiciones oportunas para atraer la actividad de las redes globales de producción, sin duda se cerrarán una puerta vital para el desarrollo económico. Pero tratar de adaptar demasiado los recursos locales a redes concretas también plantea riesgos tan graves como quedar desplazado en caso de que se dé un cambio de localización del centro de producción o volverse demasiado dependiente.

El valor creado en cada punto de la red global adquiere aspectos distintos para cada agente: las empresas obtienen beneficios y los trabajadores perciben sus salarios. En cuanto al desarrollo, lo que realmente importa es cuánto valor se captura en beneficio de la sociedad y cómo. Sin embargo, hay otro lado más oscuro de lo que se muestra en la figura 6. En toda actividad económica hay implicados efectos externos imprevistos (*externalidades negativas o indeseadas*). Esto significa que la producción tiene la misma capacidad de crear valor que de *destruirlo*, aunque no sea de forma intencionada. Tres aspectos de este deterioro ambiental son especialmente importantes:

- utilización excesiva de recursos no renovables y renovables, como la explotación de combustibles fósiles, recursos hídricos o talas de bosques
- sobrecarga de los *disipadores* naturales (la creciente concentración de gases de efecto invernadero en la atmósfera terrestre y metales pesados en el suelo)
- destrucción intensiva de ecosistemas para crear espacios de desarrollo urbano e industrial

La clave en todo proceso de producción es que lo que entra tiene que salir, transformado pero sin merma. Por eso, a pesar de todos los esfuerzos que se invierten en reciclar la energía y los materiales no consumidos en la producción, ésta siempre dejará secuelas de residuos y deterioro medioambiental. No podemos saltarnos las leyes fundamentales de la termodinámica.

La vida humana sólo es posible gracias a un equilibrio complejo y sumamente delicado de procesos atmosféricos, hidrológicos y biológicos. Como nos demuestra con nitidez la historia de la Tierra, este equilibrio vital puede ser distorsionado por fuerzas naturales. Periodos de frío generalizado y glaciaciones, de sequías y altas temperaturas, de subidas y descensos del nivel del mar han dejado importantes rastros en el archivo geológico terrestre. Hasta hace relativamente poco se creía que la actividad humana tenía unos efectos mínimos sobre los procesos naturales, que era sencillamente insignificante a la hora de influir sobre la enormidad de las fuerzas naturales. Ahora, en cambio, sabemos que no es así. De hecho, tenemos pruebas de que la actividad humana está agravando el deterioro medioambiental hasta tal grado que nos acercamos a un punto potencialmente irreversible. El aspecto más preocupante, con diferencia, de las externalidades ambientales negativas es la posibilidad de *deterioro atmosférico*, es decir, de causar daños en la membrana gaseosa que protege la vida en nuestro planeta.

Los procesos de transformación de materiales implican un uso a gran escala de energía, sobre todo mediante la combustión de combustibles fósiles, cuyos subproductos son una de las causas principales del deterioro atmosférico. Los problemas surgen de una excesiva concentración de algunos componentes gaseosos básicos de la atmósfera terrestre, especialmente el dióxido de carbono, el metano y el ozono. Es una cuestión de equilibrio. Sin estos y otros gases la superficie de la Tierra alcanzaría temperaturas similares a las de Marte, y se volvería inhabitable. La Tierra es habitable precisamente por la presencia combinada de estos gases en la atmósfera, que actúa como un *invernadero*, evitando un calentamiento y un enfriamiento excesivos. Pero es un equilibrio muy delicado, y hoy en día tenemos abundantes pruebas de que está siendo peligrosamente alterado por la actividad humana.

Es tan difícil predecir los efectos concretos del cambio climático como los de cualquier otro proceso de gran complejidad. Sin embargo, lo que sí está claro es que la actual tendencia a un aumento de las temperaturas puede acarrear consecuencias en muchas partes del mundo, y que dichas consecuencias no tendrán una distribución geográfica uniforme. La modificación de las zonas climáticas

intensificará la sequía en algunas zonas, mientras que en otras se traducirá en una mayor pluviosidad y frecuentes inundaciones. La geografía de la producción de alimentos será muy distinta de la actual. La subida del nivel del mar al derretirse los hielos polares cambiará drásticamente el contorno de las costas, y tendrá consecuencias especialmente graves para las ciudades situadas en tierras bajas. El mapa económico global cambiará por completo.

La gran desigualdad en la incidencia y el impacto del cambio climático y la contaminación atmosférica, unida a las inmensas variaciones geográficas en el bienestar económico global, crean el problema que hemos denominado de *doble exposición* (O'Brien y Leichenko 2002, 227):

El cambio climático y la globalización económica son procesos de impacto desigual, y ambos producen ganadores y perdedores [...]. La doble exposición hace referencia a los casos en que una región, un sector, un ecosistema o un grupo social concretos sufren el impacto doble del cambio climático y la globalización económica. Reconoce que los impactos climáticos no son sólo consecuencia de las actuales tendencias socioeconómicas, sino también de los cambios estructurales que están reorganizando la actividad económica a escala global [...]. Cuando se consideran los dos procesos juntos obtenemos resultados diferentes.

## FUTURAS GEOGRAFÍAS POSIBLES EN UN MUNDO GLOBALIZADO

No se nos dan bien las predicciones. Cada año (por lo menos) aparecen nuevos libros o artículos explicándonos como será el mundo dentro de x años. La mayoría de ellos queda relegada al olvido enseguida, normalmente por una razón de peso: porque lo que se predecía no ha sucedido al final. Por eso es muy difícil saber si alguno de los sucesos y circunstancias contemporáneos tendrá efectos duraderos. Por ejemplo, cuando en 1997 se desencadenó la crisis financiera de Extremo Oriente de forma tan inesperada, la mayoría de las publicaciones auguraban el final del milagro asiático. El futuro de la región parecía funesto. Pocos harían las mismas predicciones hoy en día. Eso debería enseñarnos a ser prudentes a la hora de emitir opiniones precipitadas acerca de los efectos de la actual crisis económica y financiera sobre la futura configuración económica global. Los acontecimientos son todavía muy recientes.

Del mismo modo, retrocediendo un poco más en el tiempo, ¿quién iba a predecir desde una perspectiva de 1960 que Japón muy pronto alcanzaría —y en algunos aspectos superaría— a Estados Unidos

como potencia económica (hasta el punto de que en la década de los ochenta los norteamericanos más fatalistas se lamentaban de que Estados Unidos había sido desplazado como líder de la economía mundial)? Las críticas maliciosas a Japón se convirtieron en un pasatiempo nacional (y no sólo en Estados Unidos, sino también en países de Europa, especialmente en Francia). ¿Quién podía prever que la economía japonesa también caería repentinamente en una larga década de recesión, o que Corea del Sur llegaría a ser una de las economías más dinámicas del mundo? Después de todo, Corea del Sur era en 1960 uno de los países más pobres del mundo, con un renta per cápita comparable a la de Ghana. ¿Qué analista podía saber a principios de la década de los setenta que China se abriría al mundo y se convertiría en un corto espacio de tiempo en la economía más dinámica, o que las economías planificadas de la Unión Soviética y Europa del Este se transformarían en economías capitalistas de mercado al final de la década de los ochenta, o que Alemania se iba a reunificar? Estos ejemplos deberían advertirnos contra las predicciones. Pero no aprendemos. Actualmente todos apuestan por el predominio económico mundial de China dentro de unas pocas décadas. Tal vez. Sin embargo, tendemos a dejarnos llevar con demasiada facilidad por grandes cifras basadas en proyecciones simplistas. Nos dejamos deslumbrar por las dimensiones y los procesos cuantitativos del cambio, olvidando sus aspectos cualitativos.

Las grandes preguntas son: ¿se van a intensificar las tendencias hacia una economía global cada vez más interconectada e interdependiente?; ¿realmente se desplazará el centro geográfico de gravedad hacia Extremo Oriente?; ¿podremos acortar de forma decisiva las enormes desigualdades en el reparto del bienestar?; ¿es la globalización una fuerza inexorable e imparable? Nada es inevitable, como nos enseñó lo ocurrido entre 1919 y 1939. En ese periodo la apertura sin precedentes de la economía mundial experimentada entre 1870 y 1913 sufrió un enorme retroceso ante las medidas de fuerte proteccionismo tomadas por los estados para combatir la recesión. Tardamos varias décadas en recuperar un nivel similar de apertura, cuando el mundo ya era un lugar muy diferente.

Aunque durante las últimas cinco décadas se ha producido una espectacular eliminación de barreras para el comercio y la inversión, sin duda algunas permanecen. En efecto, hay indicios de una creciente preocupación por si no habremos ido demasiado lejos en la naturaleza y la extensión de la liberalización. Tanto en Estados Unidos como en Europa se tiene la percepción de que las rentas medias y bajas no dejan de caer —al menos parcialmente— desde que han

surgido nuevos centros de producción, sobre todo la India y China. No es una coincidencia que la mayor preocupación, especialmente en Estados Unidos, sea pensar que China hace competencia desleal (y por ello se ha convertido en la bestia negra de Estados Unidos, igual que lo fue Japón en la década de los ochenta). Al mismo tiempo, muchos países en vías de desarrollo están sometidos a una creciente presión para satisfacer las necesidades de una población que crece vertiginosamente, y les preocupa quedar al margen de los beneficios de la globalización (en gran medida por lo que consideran un desarrollo injusto de las políticas nacionales). Como han demostrado algunos recientes sondeos de opinión en Estados Unidos, la apertura de los mercados, uno de los pilares de la globalización tal y como la conocemos, está empezando a ser ampliamente cuestionada por muchas personas que temen por su nivel de vida.

Desde luego que las interconexiones dentro de la economía global son ahora mucho más profundas y rápidas que en el pasado, debido a la transformación de los procesos de producción y distribución. Esto se concreta en el desarrollo de redes de producción transnacionales altamente complejas y de gran extensión geográfica. Pero esta mayor interdependencia puede también ser una fuente de vulnerabilidad. Un contratiempo imprevisto en una parte del sistema tendrá implicaciones inevitables en las otras partes. Las causas de estos daños potenciales pueden ser muchas y muy variadas, desde fenómenos naturales como los terremotos hasta los conflictos humanos geopolíticos y religiosos.

Además, hay problemas geopolíticos de gran alcance relacionados directa o indirectamente con la economía. Acabamos de presenciar una amenaza concreta de guerra comercial entre Estados Unidos y China. La ronda de negociaciones comerciales de Doha corre serio peligro, y es poco probable que se llegue a un acuerdo que no sea el del mal menor. Esto también se debe sin duda a las profundas tensiones que enfrentan a países desarrollados y en desarrollo. En concreto, hay una continua fricción entre las mayores áreas comerciales del mundo, Estados Unidos y la Unión Europea. En algunos países de la Unión, sobre todo en Francia, Italia y algunos de los nuevos estados miembros de Europa del Este, vuelve a hablarse de impedir la adquisición de empresas nacionales por parte de grupos extranjeros (incluso de otros países de la Unión Europea). En Estados Unidos, la oferta hecha en 2006 por la compañía portuaria Dubai Ports World para adquirir los astilleros británicos P & O y sus instalaciones portuarias en Estados Unidos fue retirada ante la intensa oposición estadounidense, avivada por la enorme preocupación por la seguridad que dejó el 11-S.

Un segundo problema geopolítico de importancia está asociado al ascenso de China y, de manera más general, a la evolución política en todo Extremo Oriente. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, en 1945, Estados Unidos ha mantenido una fuerte presencia en la región Asia-Pacífico tanto por razones de seguridad como por motivos económicos. Hasta hace veinticinco años seguía predominando un contexto de guerra fría. De hecho, la revitalización económica de Japón, Corea, Taiwán y otros países de Extremo Oriente a partir de 1945 fue impulsada en gran medida por las actividades y la ayuda económica de Estados Unidos. Con la caída del bloque soviético y la apertura económica de China, la situación ha cambiado. Aún persisten importantes problemas geopolíticos en la que se ha convertido en la región económica más dinámica del mundo. Estados Unidos sigue viendo a China como una amenaza militar potencial (además de como un rival económico). La cuestión de Taiwán sigue siendo una fuente de posibles conflictos aunque las relaciones económicas entre China y Taiwán hayan mejorado notablemente y exista una importante inversión taiwanesa en China. Las relaciones entre Japón y China son aún extremadamente delicadas, en gran medida a causa de la escasa disposición de Japón a reconocer algunas de las atrocidades perpetradas durante la ocupación de China en la Segunda Guerra Mundial. En líneas generales, no están nada claras las intenciones geopolíticas de Japón en Extremo Oriente. Y, por último, está la espinosa cuestión de las relaciones entre Corea del Norte y Corea del Sur, especialmente debido a la amenaza nuclear.

Un tercer problema geopolítico de envergadura es el de los estados fallidos, disfuncionales o inadecuados. Aunque muchos de los problemas que afectan a los países en desarrollo, sobre todo a los más pobres, son el resultado de su posición en la economía global y su debilidad para las negociaciones internacionales, otros tienen un origen indudablemente nacional. En algunos de esos países se dan situaciones dramáticas de desgobierno, corrupción y trato inhumano a las minorías que no pueden ser ignoradas. La cuestión es qué puede hacerse respecto a estos problemas para mejorar el bienestar de la población en dichos estados fallidos e incorporarlos de un modo total y efectivo a la comunidad y la economía mundiales.

Y, por supuesto, está la cuestión de los costes medioambientales de la continua integración global y la dispersión de la producción. Los problemas ambientales que son inherentes a todos los aspectos de la producción, la distribución y el consumo suscitan serias dudas acerca de la futura sostenibilidad de la economía y la sociedad tal y como las conocemos, acerca del futuro de la economía mundial y el sistema de comercio y, desde luego, acerca de muchos aspectos de la vida económica contemporánea.

Así pues, por todas estas razones el mapa futuro de la economía global es bastante confuso. No podemos limitarnos a extrapolar las tendencias observadas hasta ahora. Tenemos que pensar sobre todo en la clase de mundo que queremos para nosotros y nuestros hijos. La cuestión clave no es tanto lo que el mundo podría ser en el futuro, sino lo que debe ser. Todavía estamos en situación de elegir.

## BIBLIOGRAFÍA

- Castells, M. *The Information Age: Economy, Society and Culture*. Oxford: Blackwell, 1996 [ed. esp.: *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Madrid: Alianza Editorial, 2003].
- Dicken, P. «Places and Flows: Situating International Investment». En Gordon L. Clark, Maryann P. Feldman y Meric S. Gertler, eds. *The Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford: Oxford University Press, 2000, 275-291.
- . «“Placing” Firms: Grounding the Debate on the “Global” Corporation». En Jamie Peck, J., y H. Wai-Chung Yeung, eds. *Re-making the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives*. Londres: Sage Publications, 2003, 27-44.
- . *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. 5.ª ed. Londres: Sage Publications, 2007.
- Florida, R. «The World is Spiky». *The Atlantic Monthly*, octubre de 2005, 48-51.
- Friedman, T. L. *The World is Flat: The Globalized World in the Twenty-First Century*. Londres: Penguin, 2005 [ed. esp.: *La Tierra es plana: breve historia del mundo globalizado del siglo XXI*. Madrid: Martínez-Roca, 2009].
- Held, D., y A. McGrew. *Globalization/Anti-Globalization: Beyond the Great Divide*. 2.ª ed. Cambridge: Polity, 2007.
- King, A. D. «The World Economy is Everywhere». *Urban History Yearbook* 10 (1983): 7-18.
- Ohmae, K. *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*. Nueva York: McKinsey & Co., 1990.
- Sassen, S. *The Global City: New York, London, Tokyo*. 2.ª ed. Princeton (Nueva Jersey): Princeton University Press, 2001.
- Stiglitz, J. E. *Making Globalization Work: The Next Steps to Global Justice*. Londres: Allen Lane, 2006 [ed. esp.: *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid: Taurus, 2006].
- Strange, S. «The Limits of Politics». *Governance and Opposition* 30 (1995): 291-311.
- Taylor, P. J. *World City Network: A Global Urban Analysis*. Londres: Routledge, 2004.
- Zook, M. A. *The Geography of the Internet Industry*. Oxford: Blackwell, 2005.

**PABLO LÓPEZ** ▶  
VISTAS AÉREAS DE LA CIUDAD DE MÉXICO.  
XIII Y IV. 2006